

PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE ANONÁCEAS EM SÃO PAULO E BRASIL¹

Elizabeth Alves e Nogueira²
Nilda Tereza Cardoso de Mello³
Maria Lucia Maia⁴

1 - INTRODUÇÃO

A família das anonáceas é composta por cerca de 40 gêneros e de mais de 2.000 espécies, das quais as comestíveis são distribuídas em 5 gêneros: *Annona*, *Rollinia*, *Duguetia*, *Uvaria* e *Asimira*, sendo que apenas os dois primeiros apresentam importância econômica. No gênero *Rollinia* tem-se o biribá e o araticum-do-mato e no *Annona*, a fruta-do-conde (pinha ou ata) e fruta da condessa (anona lisa), a cherimóia, a atemóia (híbrido da fruta-do-conde com a cherimóia), a graviola, o marolo (araticum do cerrado) e a cabeça de negro. No gênero *Annona* estão as principais espécies atualmente cultivadas nas diversas regiões do globo⁵. Ao contrário do que ocorre com muitos países produtores, não existem no Brasil cultivares para a maioria das anonáceas. Só a atemóia apresenta variedades, sendo quatro delas adaptadas para as condições brasileiras e adequadas para toda região de clima subtropical graças à atenção que tem recebido por parte da pesquisa pública agrícola.

O cultivo comercial das anonas se dá de forma bastante regionalizada em decorrência das exigências climáticas de cada espécie e, até de hábitos de consumo no País. Assim é o caso da graviola e da fruta-do-conde exploradas em clima tipicamente tropical ou subtropical úmido e que

são as espécies mais cultivadas e consumidas. Já o cultivo da atemóia apresenta características e requerimentos climáticos intermediários entre as espécies parentais com exploração bastante recente, conduzida em maior escala em regiões do Sudeste, parte do Sul (Estado do Paraná) e também na Bahia. Em São Paulo, o cultivo da atemóia predomina nas regiões noroeste, sudoeste e próximas à serra da Mantiqueira. A cherimóia requer climas subtropicais (acima de 600m de altitude) e, apesar de ser a espécie de *Annona* mais consumida no mundo, ainda é uma fruta bastante desconhecida dos consumidores brasileiros, sendo o seu consumo e o da atemóia ainda restritos a faixas de renda mais elevadas.

As anonáceas pertencem a um grupo de produtos com uma realidade de consumo crescente, porém com oferta interna insuficiente, uma vez que a produção nacional ainda não se apresenta consolidada⁶. Para isso o acompanhamento do mercado, da demanda e das exigências do consumidor deve ser sistemático e é essencial que a cadeia produtiva se organize, em especial na adoção de práticas recomendadas de colheita, pós-colheita, transporte e distribuição, que contribuem para padrões de maior qualidade e competitividade dessas frutas.

Nesse contexto, o objetivo deste artigo é compilar e analisar informações referentes à situação econômica das anonáceas, destacando-se os aspectos de pós-colheita e de mercado, como subsídios aos agentes da cadeia produtiva na tomada de decisões.

Os dados utilizados provêm de informações levantadas junto a especialistas - técnicos, pesquisadores e fruticultores - e de estatísticas secundárias do Instituto de Economia Agrícola (IEA)/ Coordenadoria de Assistência Técnica Integral

¹Cadastrado no SIGA, NRP1670, e registrado no CCTC IE-73/2004.

²Engenheira Agrônoma, Doutora, Pesquisadora Científica do Instituto de Economia Agrícola (e-mail: enogueira@iea.sp.gov.br).

³Economista, Mestre, Pesquisadora Científica do Instituto de Economia Agrícola (e-mail: nilmello@iea.sp.gov.br).

⁴Economista, Mestre, Pesquisadora Científica do Centro de Frutas (CAPTA), do Instituto Agrônomico (e-mail: mlmaia@iac.sp.gov.br).

⁵COMPANHIA DE ENTREPOSTOS E ARMAZÉNS GERAIS DE SÃO PAULO - CEAGESP. **Entre pinhas, graviolas e atemóias: novidades no mercado.** Disponível em: <<http://www.ceagesp.com.br/nov200503.htm>>. Acesso em: 15 fev. 2003.

⁶MELLO, N. T. C. de; NOGUEIRA, E. A.; MAIA, M. L. Atemóia: perspectivas para a produção paulista. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 38, n. 9, p. 7-13, set. 2003.

(CATI), Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo (CEAGESP) e Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Utilizou-se da metodologia quantitativa e da revisão descritiva da situação econômica da cultura, apoiada em revisão bibliográfica e entrevistas.

2 - ÁREA, PRODUÇÃO E VALOR DA PRODUÇÃO

Até hoje não existe levantamento oficial do plantio de atemóia e cherimóia no Brasil, porém para a fruta-do-conde e graviola os dados do Censo Agropecuário de 1996 do IBGE⁷ indicavam que a quantidade produzida no País era de 54.711 mil frutos, cabendo ao Nordeste 85% desse total. O Censo também confirmava a supremacia dessa região em relação à área colhida de anonáceas, já que representava 89% do total brasileiro correspondendo a uma área próxima a 8.000ha. No Nordeste destacavam-se: Bahia com 34% da área, Pernambuco com 17%, Rio Grande do Norte (13%) e Alagoas (11%), e no Sudeste, São Paulo que respondia por 4% dos hectares de frutas colhidas no País.

Em termos de valor da produção, o Nordeste respondia por 75% do total de R\$7.767,4 mil e o Sudeste por 14%, do que se infere que embora sejam encontradas em todas as regiões do País, as anonáceas têm maior peso econômico nessas duas (Tabela 1). Porém, a Região Norte também apresenta um valor (10%) relativamente alto quando comparado com o Sul e Centro-Oeste, principalmente devido à produção da graviola.

Estima-se que dos 10 mil ha atualmente cultivados no Brasil, cerca de 1.000ha sejam de atemóia, distribuídos entre as Regiões Nordeste (50%) e Sudeste do País (50%), em pomares da Bahia, sul de Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro, norte do Paraná e São Paulo.

Quanto à cherimóia há relatos de que tenha sido aclimatada e cultivada no Brasil por volta de 1969 em São Paulo (município de Pedra Bela) - sendo levada ao mercado em 1974 - e a partir de 1996 produzida também no sul de Minas Gerais⁸. A produção comercial é insignificante e vem sendo colocada apenas no mercado da

região e com qualidade muito aquém das exigências do consumidor. Não existem estatísticas sobre produção comercial de condessa, araticum, marolo e outras anonáceas.

Os dados do IEA/CATI⁹ para o Estado de São Paulo sobre anonáceas, obtidos pelo levantamento da previsão de safra agrícola, mostram que o número de plantas aumentou 15 vezes no período 1986-2001. De 37.440 passou para 577.662 pés, sendo que 75% dos pomares localizam-se na região noroeste do Estado.

A partir da safra 2002/03, devido ao interesse dos produtores e da crescente importância da atemóia no mercado, o IEA/CATI passou a separar as estatísticas sobre essa fruta das demais anonáceas em São Paulo. Sabe-se, porém, que apenas a fruta-do-conde - no item "demais anonáceas" - vem sendo conduzida em escala comercial, o que permite concluir que os pomares dessa fruta concentram-se nas regiões de Jales (54%) e Lins (18%), enquanto que os de atemóia nas regiões sudoeste (50%) e de Botucatu (16%). Dados dessa safra também revelam que há em São Paulo 21.630 pés novos e 292.559 pés em produção de fruta-do-conde, produzindo cerca de 13.420 mil frutos, enquanto para atemóia estima-se cerca de 30 mil pés novos e 73 mil pés em produção.

Os dados da CEAGESP apontam o predomínio da comercialização de anonáceas em geral no primeiro semestre, embora o produto seja ofertado o ano todo. Em 2002 os meses de maior oferta da fruta-do-conde foram fevereiro, março, abril e maio; os da graviola, abril, maio e dezembro; e os de atemóia, maio, junho, julho e agosto¹⁰.

Ainda que produção e consumo sejam crescentes há que se preocupar com a qualidade da fruta a ser oferecida, observando cuidadosamente alguns passos: tecnologia de pós-colheita; transporte; seleção; classificação e embalagem.

3 - PÓS-COLHEITA

A colheita das anonáceas exige muita atenção pois, a partir desse ponto, o produto

⁷CENSO AGROPECUÁRIO 1995-96. Rio de Janeiro: IBGE, 1998.

⁸BOAVENTURE, L. *A cultura da cherimóia e de seu híbrido a atemóia*. [S.l.: s.n.], 1998. Mimeo.

⁹BANCOIEA. Previsões e estimativas das safras agrícolas. São Paulo, 2002. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br>>.

¹⁰CIA. ENTREPÓSITOS E ARMAZÉNS GERAIS DE SÃO PAULO - CEAGESP. *Relatório de procedências prévio por micro regiões*. São Paulo: Seção de Economia e Desenvolvimento, jun. 2002; Dados Estatísticos, 2003.

TABELA 1 - Área, Quantidade Produzida e Valor da Produção de Anonáceas, por Região, Brasil, 1996

Região	Fruta-do-conde		Graviola		Total		Valor (R\$1.000)
	Área (mil ha)	Quantidade produzida (mil frutos)	Área (mil ha)	Quantidade produzida (mil frutos)	Área (mil ha)	Quantidade produzida (mil frutos)	
Nordeste	6,18	43.331	0,82	3.483	7,00	46.814	5.813,52
Sudeste	0,38	5.466	0,04	1.190	0,42	6.656	1.094,86
Norte	0,03	236	0,39	140	0,42	376	752,39
Sul	0,03	495	0,001	20	0,03	515	44,96
Centro-Oeste	0,01	124	0,02	226	0,03	350	61,64
Brasil	6,63	49.652	1,27	5.059	7,90	54.711	7.767,37

Fonte: CENSO AGROPECUÁRIO 1995-96. Rio de Janeiro: IBGE, 1998.

corre risco de perder seu valor de mercado devido ao manuseio incorreto, provocando a entrada de microorganismos e perda de água. Os frutos são colhidos manualmente, nas horas mais frescas do dia, cortando-se o pedúnculo bem rente e de 1 a 2 vezes por semana, já que o florescimento é irregular. Nesta fase exige-se mão-de-obra bem treinada e o transporte do produto até o mercado consumidor deve ser de preferência à noite.

Para abastecer o comércio local, espera-se até que o fruto esteja com coloração levemente amarelada da casca, porém com textura ainda firme. Se o destino for um local distante ao da produção, os frutos precisam ser colhidos com a casca mais verde, mas com o ponto de maturação fisiológica já atingido. Os frutos colhidos imaturos, além de possuir baixa qualidade, têm alto índice de perda d'água e são muito susceptíveis a desordens fisiológicas. Por outro lado, frutos colhidos muito maduros têm vida útil muito curta, devido principalmente à perda de consistência. Se for um produto direcionado ao mercado externo, a frigorificação é indicada, pois só assim aumentará a vida útil do fruto.

O transporte do pomar até o local de seleção e embalagem tem de ser cuidadoso, já que as anonáceas são altamente perecíveis e com sério problema enzimático (escurecimento) após a colheita, podendo assim perder facilmente valor comercial.

No campo, os frutos colhidos devem ser acondicionados em caixas de plástico (contentores) com uma proteção no fundo para serem transportadas ao galpão de embalagem. Antes de embalados os frutos devem ser submetidos a uma limpeza com jato de ar comprimido para a retirada de cochonilhas. Depois disso, os classificadores precisam separá-los daqueles com eventuais defeitos e de acordo com o seu tamanho, peso e coloração. Os melhores são destinados a mercados onde os consumidores estejam dispo-

tos a pagar mais pela qualidade.

Como as anonáceas são frutas de alto valor comercial é preciso adequar as embalagens, levando em conta a relação custo-benefício. Deve-se acondicioná-las em caixas de papelão resistente, com a utilização de redes de polietileno expandido, para a proteção individual da fruta no transporte e distribuição ao seu destino final.

4 - COMERCIALIZAÇÃO: atacado e varejo

A exemplo do que ocorre em outros países, também no Brasil há um processo de perda de importância relativa dos entrepostos oficiais no comércio atacadista de frutas, substituídos, em parte, por centrais de compras mais modernos e administrados pela iniciativa privada.

Nesse contexto, surgem as grandes redes de supermercados que vêm buscando otimizar as funções de suprimentos de suas lojas, através da aquisição de frutas diretamente de produtores ou de fornecedores independentes, impondo sistemas de normatização de produtos, de embalagens, de horários de recebimento e de condições de pagamento.

Contudo, mercados atacadistas ainda são importantes em países em desenvolvimento, pela condição de adquirir grande quantidade de pequenas produções agrícolas e de distribuí-las a um grande número de varejistas urbanos. Atualmente, há uma apreciação no âmbito nacional de que as Centrais de Abastecimento estatais - a maioria contando com mais de duas décadas de funcionamento - acabaram por privilegiar os aspectos quantitativos do abastecimento em detrimento da qualidade dos produtos¹¹.

¹¹AMARO, A. A. *Cadeia produtiva de fruticultura*. [S.l.: s.n.], dez. 2003. 20 p. Mimeo.

No caso das anonáceas, as modalidades de compra e venda mais comuns no atacado são: a) a preço fixado para cada partida ou lote de venda, com pagamento à vista ou a prazo (15 a 25 dias), dependendo das condições de momento no mercado; b) vendas em consignação para apuração dos preços após a realização dos negócios pelos atacadistas (ou cooperativas).

No último elo da comercialização de frutas - o segmento varejista - estão os agentes que vendem diretamente aos consumidores finais, destacando-se dentre eles: os feirantes, que ainda predominam em termos de volume nas capitais e nas maiores cidades do interior do País; quitandas, ambulantes, supermercados, varejões e sacolões. Dependendo do tipo de anonácea e do mercado consumidor as vendas podem se concentrar num determinado equipamento.

5 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

Embora se destaquem importantes regiões com anonáceas no País, a reduzida existência de levantamentos sistemáticos de sua produção, por parte de órgãos oficiais, dificulta uma análise mais atualizada e específica a respeito da evolução, comercialização e participação dessas frutas no agronegócio brasileiro. Ainda assim, apreciações mais genéricas permitem visualizar um cenário promissor para a atividade no mercado interno.

Avanços tecnológicos, tanto na qualidade como na produtividade, e o conhecimento de boas práticas de colheita e pós-colheita, transporte e logística de distribuição das frutas são fatores de grande influência no aspecto final e preço do produto, pois cada vez mais o consumidor valoriza critérios de qualidade, como a aparência e a maior vida de prateleira.