

EFEITO DA IMPOSIÇÃO DE BARREIRAS NÃO-TARIFÁRIAS NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE MAMÃO

FARIA, R. N. (UFV/Viçosa-MG, rnfaria@esalq.usp.br); LÍRIO, V. S. (UFV/Viçosa-MG, vslirio@ufv.br); PÊGO, L. S. (UFV/Viçosa-MG, luizaagronegocio@yahoo.com.br).

Diante da diminuição da imposição de barreiras tarifárias por meio de negociações multilaterais após a Segunda Guerra Mundial, viu-se então o crescimento das barreiras não-tarifárias (BNTs) como mecanismo de proteção aos mercados nacionais. O setor frutícola brasileiro é bastante afetado por esse tipo de barreira, o que vem atrapalhar seu extenso potencial competitivo no mercado externo. Dentre as principais frutas tropicais exportadas pelo Brasil, cita-se a exportação de mamão como uma das mais significativas e mais afetadas pelas BNTs, especialmente as do tipo técnicas e fitossanitárias. Assim, o objetivo principal do trabalho foi identificar as medidas técnicas e fitossanitárias que podem configurar barreiras nas exportações brasileiras de mamão para os Estados Unidos e a União Européia, principais compradores, além de quantificar o efeito dessas barreiras no volume total exportado da fruta. Para isso, foi empregada ampla revisão teórica das BNTs, conjuntamente com uma abordagem qualitativa, mediante entrevistas e questionários aplicados nas maiores exportadoras e também em alguns órgãos públicos; e uma abordagem quantitativa, por meio do modelo econométrico de séries temporais com intervenção. Quanto aos resultados obtidos, pode-se confirmar que o tipo de BNT que mais fortemente incide nas exportações de mamão são as restrições de caráter técnico e fitossanitário. Os questionários e as entrevistas realizadas revelaram que estas barreiras têm influenciado a competitividade externa das empresas, devido aos altos custos de adequação às exigências impostas. Com relação às barreiras no volume exportado de mamão, o modelo econométrico mostrou-se limitado, apontando efeito positivo em alguns casos e negativo, em outros. Observou-se, então, que algumas medidas são mais restritivas ao comércio do que o necessário para atender às exigências dos importadores, o que indica que algumas restrições não são legítimas, ou seja, não são requeridas por questões de saúde, mas, como forma efetiva de protecionismo. O Brasil deve-se empenhar para superar essas barreiras e evitar que novas medidas sejam impostas com caráter restritivo ao comércio internacional das frutas, haja vista que a fruticultura é uma atividade com grande potencial na geração de empregos e renda para o agronegócio nacional.

PALAVRAS-CHAVE: Mamão, barreiras técnicas e fitossanitárias, exportação.

CONSIDERAÇÕES SOBRE A AMÊNDOA DA CASTANHA-DE-CAJU – ASPECTOS NUTRICIONAIS E DE MERCADO

GAZZOLA, R.¹; GAZZOLA, J.²; COELHO, C.H.M.¹; SOUZA, G. S.¹; WANDER, A.E.³; CABRAL, J.E.de O.⁴

¹Embrapa Sede/Brasília-DF, rosaura.gazzola@embrapa.br, carlos.coelho@embrapa.br, geraldo.souza@embrapa.br;

²UFSC/Florianópolis-SC, jugazzola@ccs.ufsc.br;

³Embrapa Arroz e Feijão/Goiânia-GO, awander@cnpaf.embrapa.br;

⁴Embrapa Agroindústria Tropical/Fortaleza-CE, ednilson@cnpaf.embrapa.br.

Neste artigo apresentam-se informações relacionadas à composição da amêndoa de castanha-de-caju (ACC), à essencialidade dos diferentes tipos de ácidos graxos, às necessidades humanas diárias desses componentes e à contribuição da ACC no seu suprimento. São analisadas a produção, a importação e a exportação mundial nos últimos 20 anos, assim como a participação da ACC no agronegócio brasileiro e sua comercialização. A análise estatística evidencia uma clara desvantagem no mercado internacional para o Brasil, que se mantém como terceiro exportador mundial de ACC, porém com taxas de crescimento bastante abaixo de seus principais competidores. Com relação à produção, também ocorre o mesmo, desvantagem para o Brasil, com um parco crescimento da produção de castanha-de-caju, quando comparado com seus principais competidores. Com relação ao aspecto nutricional, destacam-se a importância dos ácidos graxos (ômega 6 e 9) que compõem a ACC para a nutrição humana e as recomendações diárias de ácidos graxos nas diferentes fases do crescimento humano.

Palavras-Chaves: *Anacardium occidentale* (Linnaeus); amêndoa da castanha-de-caju; nutrição humana; ômega 3, 6 e 9; produção e comercialização da amêndoa da castanha-de-caju.

PROBLEMAS IDENTIFICADOS NA LIMA ÁCIDA 'TAHITI' DO ESTADO DA BAHIA COMERCIALIZADA NA EUROPA

COELHO, Y.S.¹; LORDÉLO, C.M.².

¹Embrapa Mandioca e Fruticultura Tropical, Cruz das Almas-BA, ygor@cnpmf.embrapa.br, ²Katopé Brasil Ltda., Salvador-BA, cmehmeri@katope.com.br

O Estado da Bahia é o segundo produtor de lima ácida 'Tahiti' (*Citrus latifolia* Tan.) do Brasil, ocupando atualmente uma área de 3.028 ha, com uma produção anual de 44,6 mil toneladas. Os frutos produzidos destinam-se, basicamente, para o consumo "in natura" no mercado interno e exportação. Nos últimos anos, com o início das exportações da lima ácida para o mercado europeu, a cultura do 'Tahiti' na Bahia vem passando por um processo de acentuada modernização. Essa consolidação do cultivo da lima ácida 'Tahiti' no Estado da Bahia como um produto de exportação, estimulou o crescimento da área cultivada, cuja produção alcança, aproximadamente, 60% do total colhido na Região Nordeste do Brasil, que totaliza 74,8 mil toneladas. Embora as exportações brasileiras representem em torno de 2% do total produzido, a expectativa é de aumento na comercialização para o exterior. Na Bahia, graças às amplas áreas disponíveis, condições favoráveis de clima, solo e mercado, os novos investimentos estão sendo direcionados para todos os segmentos da cadeia, incluindo a implantação de modernas casas de beneficiamento e câmaras frigoríficas. As perspectivas que se abrem estimulam, por extensão, o plantio de novos pomares, com reflexos entre os viveiristas, em função da demanda crescente por mudas de boa qualidade. Esse interesse sem precedentes do mercado externo pela lima ácida 'Tahiti', exige, por outro lado, atenção redobrada por parte dos produtores e agentes da cadeia produtiva em relação à qualidade do fruto e à regularidade na oferta. Análises de *containers* de 'Tahiti' comercializados por exportadoras baianas para o mercado europeu identificaram problemas que resultam em perdas de frutos que, em determinados momentos, ultrapassam 20% do total comercializado. As razões das perdas em sua maioria estão associadas aos processos de colheita e beneficiamento pós colheita. Dentre os problemas mais comuns, em escala de prioridade, incluem-se: 1) frutos excessivamente maduros; 2) podridão estilar; 3) danos mecânicos; 4) mancha de ácaros; 5) desuniformidade na cor; 6) oleocelose causada por excesso de turgidez do fruto; 7) fumagina; 8) presença de cochonilhas; 9) podridões ou "bolor" (*Penicillium digitatum* e/ou *Penicillium italicum*); 10) frutos imaturos, com baixo teor de suco; 11) cicatrizes causadas por atrito do vento na árvore ou trips. O aperfeiçoamento na colheita, maior rigor na seleção de frutos e melhoria no processo de beneficiamento são ações que podem reduzir perdas, confirmar na Europa o *marketing* da qualidade do 'Tahiti' do Estado da Bahia e consolidar o agronegócio da lima ácida, sobretudo quando voltado para o mercado exterior.

Palavras-chave: agronegócio, exportação, limão 'Tahiti', *Citrus latifolia*