

## Capítulo 14

# Produção e mercado de uva Niágara no Brasil

Loiva Maria Ribeiro de Mello  
Gabriel Vicente Bitencourt de Almeida

## Introdução

Em diversas regiões do Brasil, a produção de uvas se torna, cada vez mais, uma atividade importante na geração de emprego e renda, mostrando-se adequada para dar sustentabilidade econômica e social, principalmente às pequenas propriedades, já que possibilita um alto rendimento econômico em pequenas áreas.

Mesmo antes da implantação do vinhedo, o produtor necessita de informações sobre o desenvolvimento da cultura e sobre o mercado. Se a uva destinar-se ao processamento, ele deve considerar quais as características exigidas pela agroindústria para a elaboração do produto final. Quanto à uva destinada ao consumo in natura (mesa), o produtor – ou futuro produtor – precisa conhecer as preferências do consumidor e as exigências do mercado, que determinarão a valoração, ou preço de venda. Essas são as principais premissas para o sucesso na atividade.

As uvas, tanto comercial quanto botanicamente, dividem-se em dois grandes grupos: finas (*Vitis vinifera* ou uva europeia) e rústicas (*Vitis labrusca* ou americana) (ALMEIDA, 2000).

A dificuldade de se produzir uvas finas ou europeias, antes do advento dos modernos fungicidas, fez com que os imigrantes italianos que chegaram ao Brasil entre os séculos 19 e 20 lançassem mão do cultivo de uvas rústicas ou americanas, assim chamadas pela maior resistência às doenças fúngicas e às pragas, principalmente, a filoxera. Entre as rústicas destinadas ao consumo in natura, o grande destaque é a ‘Niágara Rosada’, variedade surgida em 1933, a partir de uma mutação da ‘Niágara Branca’, no Bairro do Traviú, em Jundiaí, SP (SOUSA, 1996). O longo período de convivência com essa uva doce e de sabor foxado fez com que a variedade se tornasse altamente apreciada e consumida pela população, e não é raro encontrar quem prefira a ‘Niágara Rosada’, em detrimento das finas ou europeias.

Em 2011, foram produzidas 1.463.481 t de uvas no Brasil, 57,13% destinaram-se ao processamento e 42,87%, ao consumo in natura. Esse ano foi atípico, conforme se pode observar na Tabela 1.

Considerando dados de 2010, observou-se que houve produção de uva em 199 microrregiões brasileiras. E as 10 mais importantes, representaram mais de 80% da produção nacional, evidenciando uma elevada concentração. A microrregião de Caxias do Sul, RS, foi responsável por 39,27% da produção de uvas; Petrolina, PE, por 13,94%; Juazeiro, BA, 5,72%; Piedade, SP, 5,59%; Maringá, PR, 3,76%; Jundiaí, SP,

3,10%; Joaçaba, SC, 2,99%; Guaporé, RS, 2,61%; Jales, SP, 1,98%; e Vacaria, RS, 1,86% (IBGE, 2012).

**Tabela 1.** Produção de uvas para processamento e para mesa, no Brasil, em toneladas.

| Uva               | 2008      | 2009      | 2010      | 2011      |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Processamento     | 708.042   | 678.169   | 557.888   | 836.058   |
| Consumo in natura | 691.220   | 667.550   | 737.554   | 627.423   |
| Total             | 1.399.262 | 1.345.719 | 1.295.442 | 1.463.481 |

Fonte: Mello (2012).

## Produção

A maior concentração de produção de uvas rústicas, incluindo a 'Niágara Branca' e a 'Niágara Rosada', ocorre nos estados do Rio Grande do Sul, São Paulo e Santa Catarina.

No Estado do Rio Grande do Sul, maior produtor de uvas do Brasil, concentra-se a produção de uvas destinadas ao processamento para elaboração de vinhos e suco. Nesse estado, foram produzidas, em 2011, 829.589 t de uvas (Tabela 2). Dados relativos ao ano de 2007 mostram que, nesse estado, foram produzidas 71.467,12 t de uva Niágara, sendo a 'Niágara Branca', cuja produção foi de 42.588,321 t, a mais

**Tabela 2.** Produção de uvas no Brasil, em toneladas.

| Estado            | 2008      | 2009      | 2010      | 2011      |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Pernambuco        | 162.977   | 158.515   | 168.225   | 208.660   |
| Bahia             | 101.787   | 90.508    | 78.283    | 65.435    |
| Minas Gerais      | 13.711    | 11.773    | 10.590    | 9.804     |
| São Paulo         | 184.930   | 177.934   | 177.538   | 177.227   |
| Paraná            | 101.500   | 102.080   | 101.900   | 105.000   |
| Santa Catarina    | 58.330    | 67.546    | 66.214    | 67.767    |
| Rio Grande do Sul | 776.027   | 737.363   | 692.692   | 829.589   |
| Brasil            | 1.399.262 | 1.345.719 | 1.295.442 | 1.463.481 |

Fonte: Mello (2012).

utilizada para elaboração de vinho branco, e a ‘Niágara Rosada’, para consumo in natura (Tabela 3). O percentual de uva Niágara, destinado ao processamento, tem sido bastante variado, dependendo da demanda de uvas de mesa, dos preços e da qualidade da uva colhida.

**Tabela 3.** Quantidade de uva ‘Niágara Branca’ e ‘Niágara Rosada’ produzida pelos principais municípios produtores do Rio Grande do Sul, em produção em toneladas, 2007.

| Município          | Niágara Branca   | Niágara Rosada   | Soma             |
|--------------------|------------------|------------------|------------------|
| Farrroupilha       | 6.992,81         | 7.020,70         | 14.013,51        |
| Caxias do Sul      | 6.848,17         | 5.414,66         | 12.262,83        |
| Flores da Cunha    | 7.617,73         | 3.202,29         | 10.820,02        |
| Bento Gonçalves    | 2.518,43         | 3.168,37         | 5.686,80         |
| Garibaldi          | 2.166,01         | 1.404,83         | 3.570,84         |
| Antônio Prado      | 2.732,58         | 612,23           | 3.344,81         |
| Nova Pádua         | 1.811,97         | 739,66           | 2.551,63         |
| Campestre da Serra | 2.160,88         | 316,14           | 2.477,02         |
| Nova Roma do Sul   | 1.797,21         | 154,60           | 1.951,81         |
| Vale Real          | 507,36           | 1.304,94         | 1.812,30         |
| Cotiporã           | 875,25           | 865,57           | 1.740,82         |
| Sarandi            | 910,89           | 405,23           | 1.316,12         |
| Monte Belo do Sul  | 743,24           | 460,37           | 1.203,61         |
| São Marcos         | 975,36           | 158,18           | 1.133,54         |
| Veranópolis        | 635,04           | 406,61           | 1.041,65         |
| Alto Feliz         | 286,64           | 685,38           | 972,02           |
| Carlos Barbosa     | 516,55           | 284,49           | 801,04           |
| Planalto           | 234,10           | 388,20           | 622,30           |
| Alpestre           | 53,59            | 339,86           | 393,45           |
| Santa Tereza       | 193,13           | 118,11           | 311,24           |
| Ametista do Sul    | 26,97            | 176,59           | 203,56           |
| Outros municípios  | 2.064,97         | 1.251,80         | 3.316,77         |
| <b>Total</b>       | <b>42.668,88</b> | <b>28.878,81</b> | <b>71.547,69</b> |

Mais de 80% da produção da uva Niágara Branca, do Estado do Rio Grande do Sul, é destinado ao processamento, já a uva Niágara Rosada contribuiu com quase 40%. Observa-se que, tanto a uva Niágara Branca quanto a Rosada, têm aumentado sua importância ao longo dos anos (Figura 1). Essas variedades são produzidas em mais de 100 municípios desse estado, muitos dos quais com pequena produção para venda no mercado local. Os principais municípios produtores são apresentados na Tabela 3.

A principal região produtora é a Serra Gaúcha, onde a viticultura é desenvolvida em pequenas propriedades, com média de 15 ha de área total, e 40% a 60% de área útil. São cultivados 2,5 ha de vinhedos, em média, por propriedade, que normalmente é pouco mecanizada, devido à topografia acidentada. Predomina o uso da mão de obra familiar e cada propriedade dispõe, em média, de quatro pessoas (MELLO, 2003).

No Estado de Santa Catarina, a produção de vinhos de mesa e espumantes é especialmente elaborada com a uva Niágara. Essa cultivar tem sido importante na geração de renda de pequenos produtores de agricultura familiar. Nesse estado, a vitivinicultura apresenta expressão econômica, principalmente na região do Vale do Rio do Peixe, que apresenta grande similaridade com a região da Serra Gaúcha,

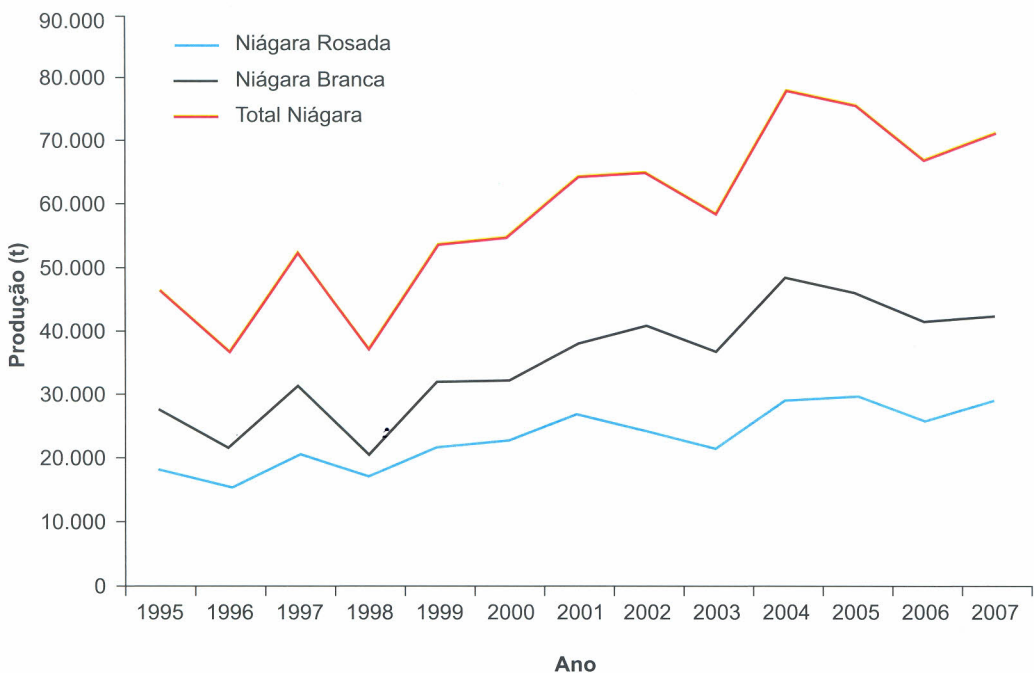


Figura 1. Evolução da produção de uva Niágara Branca e Rosada, no Rio Grande do Sul, 1995 a 2007.

Fonte: Cadastro Vitícola do RS, 2005 a 2007 (MELLO; MACHADO, 2008).

quanto à estrutura fundiária, topografia e tipo de exploração vitícola. A área média das propriedades dessa região é de, aproximadamente, 30 ha, desses, 2,14 ha com vinhedos. São propriedades com áreas acidentadas, nem sempre aproveitáveis integralmente para a agricultura.

O Estado de São Paulo é o maior produtor de uvas de mesa, participando com 12,10% da produção nacional, em 2011 (Tabela 2). Quase a totalidade da área plantada no Estado destina-se à produção de uva de mesa. Dados obtidos no Instituto de Economia Agrícola (IEA; CIAGRI, 2012) revelam produção de 165,68 mil toneladas de uva, em 2011, sendo 94,58 mil toneladas de uva fina de mesa, 69,78 mil toneladas de uva de mesa rústica (americana ou híbrida) e 1,33 mil toneladas de uva para indústria (Tabela 4). As principais regiões produtoras, divididas em Escritórios de Desenvolvimento Rural (EDR), foram: Itapetininga, com 55,48 mil toneladas de uvas; Campinas, com produção de 48,01 mil toneladas; Sorocaba, com 27,46 mil toneladas; e Jales, com 24,50 mil toneladas. Dessas regiões, destaca-se, em produção de uvas rústicas, a EDR de Campinas, com 94,55% de sua produção (IEA; CIAGRI 2012). Segundo Ghilardi e Maia (2003), nessa região, predomina o cultivo da uva Niágara, produzida nos municípios de Jundiá, Indaiatuba, Itupeva, Louveira, Campinas, Vinhedo e Valinhos. Nas demais regiões, o forte da produção é de uvas finas. No entanto, a região de Jales, que produz em torno de 10% de uvas rústicas, em especial a ‘Niágara Rosada’, apresenta características de produção e mercado que a credencia como importante no cenário paulista e nacional.

No Entrepasto Terminal de São Paulo (ETSP), da Companhia de Entrepastos e Armazéns Gerais de São Paulo (Ceagesp), maior centro atacadista do país, em 2011, foram comercializadas 45,7 mil toneladas de uva nacional; dessas, 12,3 mil toneladas, ou 28%, foram da variedade rústica ‘Niágara Rosada’ (CEAGESP, 2012a). Isso demonstra a enorme aceitação e consumo da uva rústica no maior mercado do Brasil.

**Tabela 4.** Produção de uvas no Estado de São Paulo, em toneladas, 2009–2011.

| Uva             | 2009              | 2010              | 2011              |
|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Fina para mesa  | 104.302,55        | 101.015,91        | 94.577,24         |
| Comum para mesa | 88.271,61         | 88.527,67         | 69.782,01         |
| Para indústria  | 1.413,82          | 1.578,40          | 1.328,29          |
| <b>Total</b>    | <b>193.987,98</b> | <b>191.121,98</b> | <b>165.687,54</b> |

Silva et al. (2006) delimitaram o polo frutífero Bandeirantes – assim chamado por estar ao longo da Rodovia dos Bandeirantes, que liga a região de Campinas à capital –, composto pelos municípios de Campinas, Vinhedo, Valinhos, Louveira, Indaiatuba, Jundiaí, Itupeva e Porto Feliz, constatando que a região possui 1.438 unidades produtivas, cultivando uva em 5.038 ha, em propriedades tipicamente pequenas. Delas, 50% são imóveis com até 5,8 ha. Os autores ressaltam que a cultura vem mantendo essa característica nos últimos 60 anos. Mostram, ainda, que a área média dos vinhedos é de 3,5 ha.

Nessa região, segundo esses autores, muitas propriedades são conduzidas pelo proprietário, que coordena uma ou mais famílias de meeiros. Cada família de meeiros é responsável por 5 mil pés ou 1 ha. Nesse sistema, o proprietário é responsável por todas as despesas (insumos, embalagens e transporte) e a família de meeiros participa com a mão de obra. Apurado o resultado da safra, o lucro é dividido igualmente entre as duas partes, daí o nome de meeiro ou sistema de meação.

Segundo Sato e Franca (2000), a região de Jundiaí, a mais tradicional do Estado de São Paulo, tem a sua safra entre os meses de novembro e fevereiro. Recentemente, um segundo sistema de poda tem sido adotado por uma parte dos produtores da região em algumas áreas de seus vinhedos. Nesse sistema – que possibilita uma “safra de inverno” –, alternam-se anos agrícolas com uma “safra de verão” (colheita do final de novembro a janeiro) e anos agrícolas com duas colheitas, das quais, uma com a “safra temporã”, ou “safrinha” (colheita de maio a julho), e outra, com a “safra normal” (dezembro a fevereiro). Segundo esses mesmos autores, esse sistema de produção não surgiu em razão da obtenção de melhores preços na entressafra, como seria de se esperar, mas pela falta de liquidez que os produtores enfrentam e pela redução da disponibilidade de financiamentos e elevados encargos bancários. Os dados da Ceagesp (2012b) mostram que essa safrinha é bem mais comum em Indaiatuba do que em Jundiaí.

A tecnologia desenvolvida pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), para a produção da ‘Niágara’ em regiões tropicais, possibilitou a produção da variedade em regiões quentes, como o noroeste paulista (Jales) e norte de Minas Gerais (Pirapora e Projeto Jaíba). Ao mesmo tempo, regiões mais frias que a tradicional (Jundiaí), como as de São Miguel Arcanjo, SP, e a Serra Gaúcha, têm colocado a produção entre os meses de fevereiro e maio, logo depois do pico da safra tradicional.

Na região noroeste do Estado de São Paulo, região da EDR de Jales, e norte de Minas Gerais, as condições de clima tropical, o uso de fitorreguladores e de irrigação possibilitaram a colheita entre os meses de julho a novembro, época de maior escassez, quando o preço atinge o dobro daquele praticado na época da safra

na região de Jundiaí (novembro a fevereiro) (Figura 2). Os vinhedos conduzidos no sistema latada atingem produtividade média de 5 mil caixas ou 30 t ha<sup>-1</sup>.

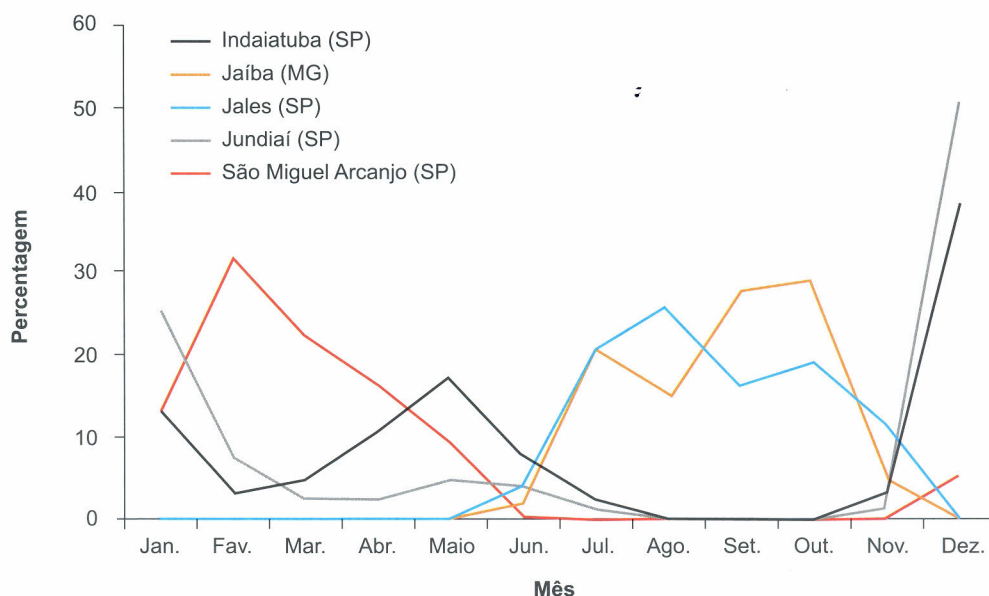


Figura 2. Sazonalidade de cinco importantes municípios na comercialização de 'Niágara', no ETSP, da Ceagesp, em 2011.

Fonte: Ceagesp (2012b).

No entanto, a produção dessas regiões ainda é bem menor que a do polo localizado ao redor das rodovias Bandeirantes e Anhanguera. Como há uma parcela da população que aprecia muito a 'Niágara Rosada', essas pessoas se dispõem a pagar um preço bem mais alto para consumi-la na entressafra. Conforme a produção das regiões tropicais for crescendo, e é o que vem ocorrendo, pode-se esperar que os preços não sejam tão altos no futuro.

Pela Tabela 5, ainda é muito maior a quantidade de 'Niágara Rosada' proveniente dos municípios tradicionais. Observa-se que apenas quatro municípios (Jundiaí, Indaiatuba, São Miguel Arcanjo e Itupeva) são responsáveis por mais de 50% do total enviado ao ETSP, da Ceagesp. O município mineiro de Pirapora participa com apenas 1,84% da entrada. Jales, que em 2007 participava com 1,3% das entradas de uvas nesse entreposto, em 2011, aumentou sua participação para 3,25% (CEAGESP, 2012b). Cabe salientar que grande parte da produção de uva Niágara da região de Jales não é transacionada na Ceagesp.



**Tabela 5.** Principais municípios fornecedores de 'Niágara Rosada' ao ETSP, da Ceagesp, em 2011.

| Município          | UF | Quantidade (t) | Participação (%) | Participação acumulada (%) |
|--------------------|----|----------------|------------------|----------------------------|
| Jundiaí            | SP | 2.152          | 17,54            | 17,54                      |
| Indaiatuba         | SP | 1.833          | 14,94            | 32,48                      |
| São Miguel Arcanjo | SP | 1.653          | 13,48            | 45,95                      |
| Itupeva            | SP | 1.003          | 8,18             | 54,13                      |
| Jarinú             | SP | 780            | 6,36             | 60,49                      |
| Louveira           | SP | 570            | 4,65             | 65,14                      |
| Elias Fausto       | SP | 541            | 4,41             | 69,54                      |
| Jales              | SP | 399            | 3,25             | 72,79                      |
| Jaíba              | MG | 382            | 3,11             | 75,91                      |
| Monte Mor          | SP | 359            | 2,92             | 78,83                      |
| Vinhedo            | SP | 268            | 2,18             | 81,01                      |
| Itatiba            | SP | 248            | 2,02             | 83,04                      |
| Pirapora           | MG | 226            | 1,84             | 84,88                      |
| Pilar do Sul       | SP | 200            | 1,63             | 86,51                      |
| Outros             |    | 1.655          | 13,49            | 100,00                     |
| Total              |    | 12.268         | 100,00           |                            |

Fonte: Ceagesp (2012b).

Quanto ao aspecto social, Silva et al. (2006) relatam que o emprego no campo dá sustentação econômica e fixa o homem no meio rural, evitando, de certa forma, a migração para os centros urbanos. A demanda da força de trabalho agrícola anual para toda a agricultura do Estado de São Paulo é, em média, de 1 trabalhador para cada 10,6 ha. Na cultura da uva, a média foi de 2 trabalhadores para cada hectare plantado em 2002, evidenciando a importância da cultura na geração de novos empregos.

## Custos e rentabilidade

Os custos de produção variam de acordo com o sistema de produção adotado, o preço dos insumos do ano, em especial, da mão de obra, que apresenta

variabilidade entre as diversas regiões produtoras. Vários estudos que abordam custos e rentabilidade da uva Niágara no Brasil têm sido desenvolvidos.

Na região tradicional produtora de uvas, o sistema de condução adotado é o espaldeira. Ghilardi e Maia (2001) verificaram ser comum um mesmo produtor cultivar mais de uma área na região da EDR de Campinas.

A formação de um vinhedo envolve investimentos por cerca de 18 meses, em duas etapas. O primeiro período de formação (preparo do solo, porta-enxerto e tratamentos culturais) estende-se por, aproximadamente, 15 meses, e os 3 meses seguintes são considerados como o segundo período de formação (enxertia e tratamentos culturais). A cultura é geralmente conduzida em parceria com um casal de meeiros para cada hectare (5 mil pés) de uva. Essa é a organização da produção que tem demonstrado ser a mais apropriada para a região, em decorrência tanto das exigências de mão de obra especializada, quanto das especificidades da atividade e de consequentes dificuldades relacionadas com a legislação trabalhista. Os contratos vigentes entre os proprietários e meeiros da região usualmente estipulam que a mão de obra deve ser fornecida pelo meeiro e que as despesas, que envolvem elevados desembolsos efetivos por unidade de área (máquinas e equipamentos, seguros, encargos bancários e, principalmente, materiais consumidos na produção), devem ser cobertas pelo proprietário. O resultado líquido da atividade (receita menos despesa total) é dividido entre os parceiros.

Na região de Jales, o sistema adotado para produção de uva Niágara é o latada, com uso de uma tela de cobertura e irrigação, elevando sobremaneira os custos de implantação do vinhedo. Embora os custos sejam compensados pelos altos preços que a uva atinge no mercado na época da colheita, eles limitam o ingresso de pequenos produtores nessa atividade, apesar de típica desse grupo. Nessa região, os custos de implantação de um hectare de videira, em 2011, excederam R\$ 60.000,00 e os custos anuais situaram-se em torno de R\$ 30.000,00, por hectare. A alta produtividade e os preços recebidos pelos produtores compensam o investimento. A receita líquida média, por hectare, atingiu, em 2011, R\$ 75.978,00.

No Rio Grande do Sul, na região tradicional de produção, o sistema de condução usado também é o latada. No entanto, o custo de implantação é bastante inferior ao da região de Jales, pois não é necessário o uso de irrigação, e, normalmente, não é usada cobertura. Nessa região, as atividades são quase sempre conduzidas pelo proprietário e seus familiares, com contratação esporádica de mão de obra permanente. Por se tratar de uma região onde há opções de emprego na indústria, o preço da mão de obra é elevado, constituindo-se em um fator limitante.

A uva Niágara está sendo plantada em novas regiões como alternativa econômica importante. Estudo desenvolvido por Neis et al. (2008) demonstrou que o cultivo de uva Niágara é rentável em Jataí, GO, com índice de lucratividade

de 41,9%. O custo de implantação de 1 ha de 'Niágara' foi de R\$ 53.602,49 e os custos operacionais totais, incluindo encargos financeiros e depreciação, foram de R\$ 22.651,42. O sistema de condução adotado foi o latada.

## Comercialização e mercado

A uva Niágara é muito apreciada por consumidores de uvas de mesa e por uma faixa de consumidores de vinhos, pelo aroma foxado característico, impresso pela cultivar em vinhos de mesa seco, suaves e espumantes.

No Rio Grande do Sul, entre 30% e 40% da uva Niágara são destinados ao consumo in natura e o restante, processado. Muitos produtores escolhem a uva de melhor qualidade para consumo in natura e a restante, vendem para processamento. A quantidade de uva Niágara processada tem sido crescente, especialmente a 'Niágara Branca' (Figura 3). Em 2007, foram comercializadas 71.478 t de uva Niágara do Rio Grande do Sul, dessas, 44.133 t destinaram-se ao processamento.

Os preços da uva destinada ao processamento variam de acordo com o teor de açúcar. A uva para processamento faz parte da política de preços mínimos do governo federal, que obedece uma lógica, levando em consideração a cultivar e o teor de açúcar. Normalmente, os preços mínimos estabelecidos pelo governo são os praticados pelo mercado comprador. O preço de tabela, em 2012, da uva Niágara de 15 °Babo, foi de R\$ 0,57, atingindo R\$ 0,7225, com 20 °Babo (CONAB, 2012). Esses preços representaram entre 30% e 40% do preço pago pela uva comercializada na Ceasa/RS nos meses de janeiro e fevereiro de 2012, época da safra de uva para processamento nas regiões produtoras.

Em São Paulo, segundo Silva et al. (2008), no EDR Campinas, são adotados os sistemas de venda de preço consignado (estabelecido pós-venda) e de preço feito (estabelecido antes da venda). O preço médio obtido pelos produtores, no triênio 2005 – 2007, foi de R\$ 1;48, o quilo, para os que venderam a uva consignada, e de R\$ 1,37, o quilo, para os que venderam a preço feito. Nessa EDR, 50,4% do volume comercializado para atacadistas é retirado na propriedade, já o volume comercializado aos varejistas é de 74,4%. No EDR de Jales, cuja colheita se dá na época de menor oferta de uva no mercado, é normal a venda por preço feito, embora alguns vendam também a preços consignados. Nesse local, o preço médio obtido pelos produtores no triênio 2005 – 2007 foi de R\$ 2,30, o quilo. Os principais canais de comercialização foram: 83% para atacadistas, 8% para varejistas, 7% para mateiros e 2% para transportadoras.

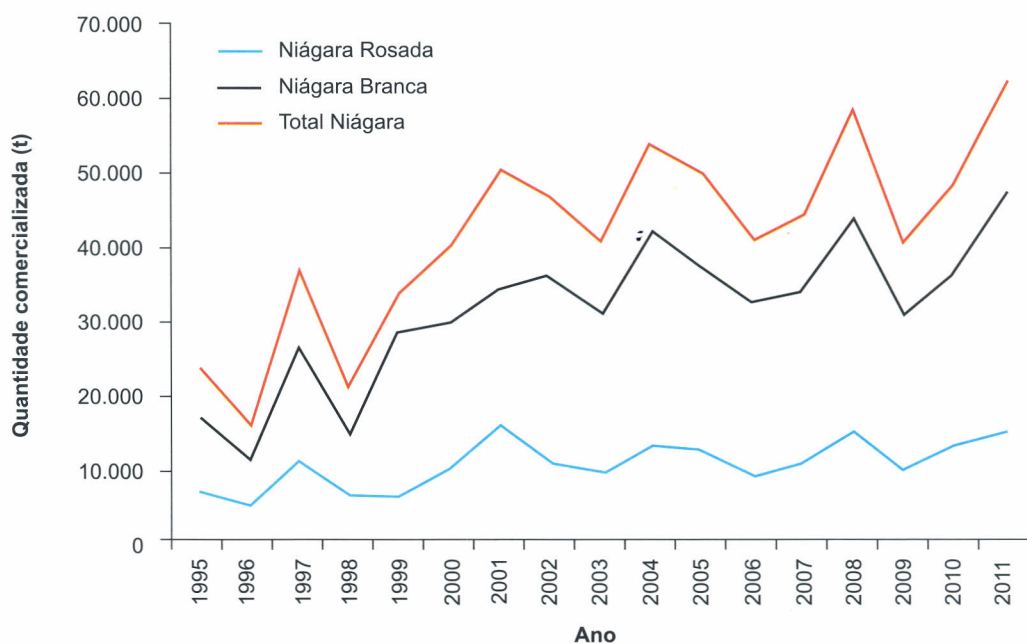


Figura 3. Evolução da comercialização de uva 'Niágara Branca' e 'Niágara Rosada' para processamento, no Rio Grande do Sul, de 1995 a 2011.

Fonte: Embrapa Uva e Vinho (2012).

O termômetro dos preços de hortigranjeiros no Brasil é o ETSP da Ceagesp, embora grande parte da produção seja vendida aos atacadistas, varejistas e atravessadores pelos próprios produtores. As quantidades e preços médios de uvas negociadas nesse entreposto, entre 2009 e 2010, são apresentados na Figura 4.

Observa-se elevados volumes de uva Niágara comercializados nos meses de dezembro, janeiro e fevereiro, com pico no mês de dezembro. Embora em dezembro a quantidade comercializada tenha sido 56,11% superior ao mês de janeiro, contrariando a lógica de mercado, os preços foram 43,40% superiores. Provavelmente, por ser dezembro o mês do Natal, o aumento da demanda pressiona os preços. Os maiores preços são verificados nos meses de menor oferta, julho a novembro, justamente quando a uva pode ser produzida em regiões tropicais.

## A qualidade

Todo fruticultor, e o viticultor não é exceção, precisa estar consciente de que não é um produtor de commodity. Esse termo de língua inglesa pode ser conceituado

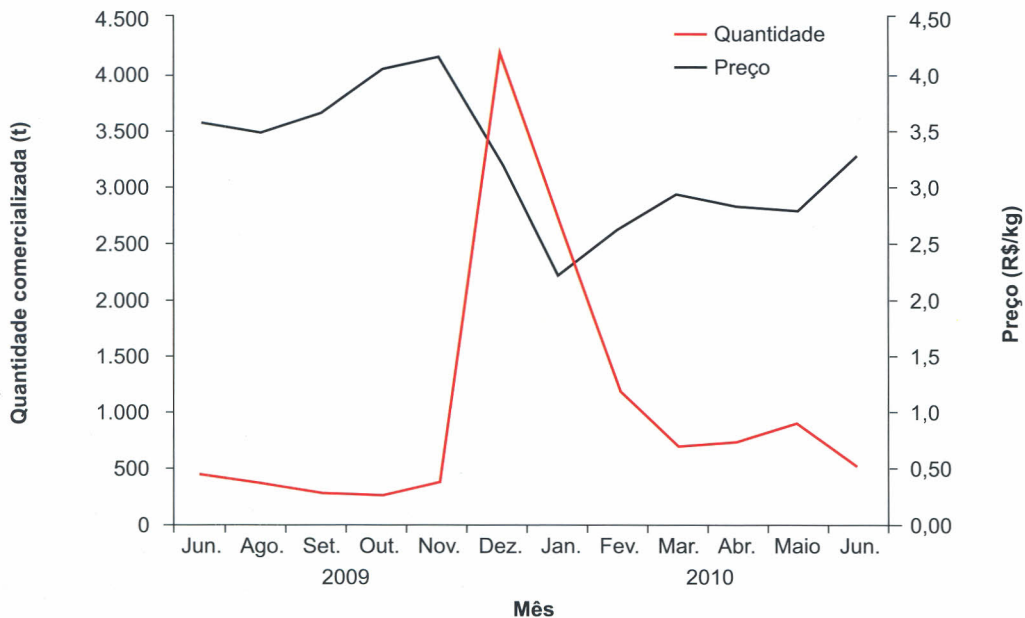


Figura 4. Preços e quantidades médias mensais da uva Niágara no ETSP, Ceagesp, entre 2009 e 2010.

Fonte: Ceagesp (2012b).

como produtos não diferenciados, pelo menos aos olhos do consumidor. São bons exemplos de commodities agrícolas, a soja, o trigo e o milho (MARQUES; MELLO, 1999). Uma fruta é quase o contrário perfeito disso e é justamente na diferenciação do produto pela qualidade que estão as maiores oportunidades para o produtor de 'Niágara' aumentar a rentabilidade do seu negócio.

O preço pago por uma fruta tem grandes variações, de acordo com a qualidade do produto. Segundo Abbott (1999), a qualidade das frutas e hortaliças é determinada pela adequação ao uso de destino, pelos atributos sensoriais (gosto, aroma, sabor, formato e coloração), pelas características nutricionais e funcionais e, por último, pela quantidade de defeitos.

A Hortibrasil (2012) determinou os seguintes quesitos, ou características de qualidade, como formadores do valor final das uvas Niágara Rosada no mercado atacadista de São Paulo: coloração dos bagos (quanto mais escuros melhor, pois indica maturação adequada); compactação dos bagos no cacho (quanto mais compacto, melhor); conservação da cera natural; sanidade; ausência de respingos de pulverização; e, principalmente, sabor ou doçura, determinados pelo conteúdo de sólidos solúveis.

Esse programa determinou diferenças de preços, por quilograma, superiores a 100% entre o da “pior” e o da “melhor” uva Niágara, em um mesmo dia de comercialização, considerando-se que a pior uva, para o objetivo da análise, não deve apresentar deterioração. Essas diferenças de valor são mais evidentes durante o auge da safra da região tradicional (municípios ao redor de Jundiá), nos meses de dezembro e janeiro.

Especialmente na ‘Niágara’, é muito importante a imagem que certos produtores e seus meeiros conquistaram no mercado: seus rótulos se tornaram verdadeiras grifes e, mesmo numa situação de alta oferta, seu produto é sempre bem remunerado e o primeiro a ser comercializado. Esses produtores conseguiram associar os quesitos determinados pelo Programa Garantia de Sabor (2008) às suas marcas.

Nas regiões tropicais, com safra no meio do ano, o fator “entressafra”, associado com a grande procura que sempre tem a ‘Niágara’, ainda propicia altos preços e as características qualitativas não são capazes de imprimir diferenças tão grandes de valor, embora elas já comecem a acontecer. É de se esperar que, conforme a produção dessas regiões for aumentando, seja fundamental aos produtores atentar aos fatores de qualidade para continuarem competitivos.

Até há pouco tempo, a qualidade da ‘Niágara’ era teoricamente determinada pela “palitagem” das antigas caixas de madeira. Os palitos são pequenas ripas de madeira, colocadas entre a tampa e a caixa, com duas camadas de caixas. Assim, quanto maiores fossem os cachos, mais palitos eram necessários e de melhor qualidade era a uva. Mas era comum uma caixa pouco palitada, de um bom produtor, valer mais que a mais palitada de outro, de pior reputação na qualidade (ALMEIDA, 2000).

A caixa palitada de duas camadas, de 6 kg, vem rapidamente perdendo terreno para a caixa de camada única, com 5 kg, muito mais racional, já que os danos são menores e o comprador pode observar a qualidade de todos os cachos, acabando com a prática de esconder os piores na camada inferior. Nas regiões tropicais, pela menor disponibilidade de madeira, os produtores têm usado mais caixas de papelão ondulado e o mercado está aceitando muito bem essa mudança. Recentemente, os melhores produtores da região tradicional também estão aderindo às caixas de papelão ondulado, mantendo a configuração de 5 kg e camada única. Apenas os produtores menos tecnicados e que não possuem marca ainda usam a caixa de madeira retornável. São esses que, quase invariavelmente, obtêm os menores preços.

Geralmente, os produtores de frutas com grande sucesso passaram pelas seguintes etapas:

- Conhecimento das características qualitativas, responsáveis por uma melhor aceitação do consumidor final e do mercado atacadista, e, portanto, por uma maior valoração do produto.

- Plantio em região com características climáticas adequadas e adoção de sistema de produção que possibilite que o produto final seja o melhor possível, com características mais próximas das ideais.
- Associação do nome do produtor ou de sua marca a um produto de alta qualidade.
- Disponibilização de um sistema de informação que permita visualizar constantemente as diferenças de preços de diversas qualidades de produto.
- Trabalho de maneira organizada, de modo que se possa dispor de agentes confiáveis para representá-los no mercado destino.

## Referências

- ABBOTT, J. A. Quality measurement of fruits and vegetables. **Postharvest Biology and Technology**, Beltsville, v. 15, n. 3, p. 207-225, mar. 1999.
- ALMEIDA, G. V. B. Embalagem e comercialização de uva. In: BOLIANI, A. C.; CORRÊA, L. S. **Cultura de uvas de mesa: do plantio à comercialização**. Ilha Solteira: Unesp, 2000. p. 281-304.
- CEAGESP. **Quinquênios trabalhados**. São Paulo: Sedes, 2012a. Digitado.
- CEAGESP. **Sistema de informação e estatística do mercado**. São Paulo: Sedes, 2012b. Não publicado.
- CONAB. **Normas específicas de uva industrial: safra 2011/2012**. MOC-Manual de Operações Conab, [Brasília, DF], n. 5, 16 mar. 2012. Título 63. Disponível em: <<http://www.conab.gov.br/conabweb/download/moc/titulos/T63s2011-2012.pdf>>. Acesso em: 15 ago. 2012.
- EMBRAPA UVA E VINHO. **Vitibrasil: dados da vitivinicultura brasileira**. Bento Gonçalves, 2012. Disponível em <<http://vitibrasil@cnpuv.embrapa.br>>. Acesso em: 31 ago. 2012.
- GHILARDI, A. A.; MAIA, L. A. M. **Cultivo da safra de inverno da uva Niágara no Estado de São Paulo**. Disponível em: <<http://iea.sp.gov.br/conjuntb3.htm>>. Acesso em: 30 maio 2001.
- GHILARDI, A. A.; MAIA, M. L. **Uva Niágara no Estado de São Paulo na safra 2002/2003**. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br>>. Acesso em: 14 out. 2003.
- IBGE. **Sidra: banco de dados agregados: tabela 1613**. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/protabl.asp?c=1613&z=t&o=1&i=P>>. Acesso em: 9 ago. 2012.
- IEA; CIAGRI. **Área e produção dos principais produtos da agropecuária**. Disponível em: <[http://ciagri.iea.sp.gov.br/bancoiea/subjetiva.aspx?cod\\_sis=1](http://ciagri.iea.sp.gov.br/bancoiea/subjetiva.aspx?cod_sis=1)>. Acesso em: 9 ago. 2012.
- MARQUES, P.V.; MELLO, P.C. de. **Mercados futuro de commodities agropecuárias**. São Paulo: Bolsa de Mercados Futuros, 1999. 208 p.
- MELLO, L. M. R. de. Análise sócio econômica da vitivinicultura. In: KUNH, G. B. **Uva para processamento**. Embrapa Informação Tecnológica, 2003. p. 15-23. (Frutas do Brasil, 34).
- MELLO, L. M. R. de. **Vitivinicultura brasileira: panorama 2011**. Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho, 2012. 4 p. (Embrapa Uva e Vinho. Comunicado Técnico, 115).

MELLO, L. M. R. de; MACHADO, C. A. E. (Ed.). **Cadastro vitícola do Rio Grande do Sul**: 2005 a 2007. Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho, 2008. 1 CD-ROM.

NEIS, S.; SANTOS, S. C.; SABBAG, O. J.; NEIS, L.; PAULINO, H. B.; ASSIS, K. C. de. Custo de produção e rentabilidade no cultivo de uva Niágara Rosada (*Vitis labrusca*) em Jataí/GO. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE FRUTICULTURA, 20., 2008, Vitória, ES. **Anais...** Vitória: Incaper, 2008. 1 DVD.

PROGRAMA GARANTIA DE SABOR. **Garantia de sabor**. Disponível em: <<http://www.garantiadesabor.com.br/Programa/>>. Acesso em: 24 nov. 2008.

SATO, G. S.; FRANCA, T. J. F. A viticultura no Estado de São Paulo. **Informações Econômicas**, São Paulo, set. 2000. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br/out/LerTexto.php?codTexto=478>>. Acesso em: 14 out. 2003.

SILVA, R. P.; MAIA, M. L.; AMARO, A. A. Comparativo da comercialização de uva Niágara entre regiões produtoras do Estado de São Paulo. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE FRUTICULTURA, 20., 2008, Vitória, ES. **Anais...** Vitória: Incaper, 2008. 1 DVD.

SILVA, R. P.; VERDI, A. R.; FRANCISCO, V. L. F. dos S., BAPTISTELA, C. da S. L. Tradição do cultivo da uva Niágara no Estado de São Paulo. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 36, n. 1, jan. 2006.

SOUSA, J. S. I. de. **Uvas para o Brasil**. 2. ed. rev. atual. Piracicaba: Fealq, 1996. 791 p. (Biblioteca de Ciências Agrárias Luiz de Queiroz, 1).