

Comércio Exterior Mundial e Brasileiro de Uva de Mesa: Análise de Indicadores de Competitividade, Tendências e Sazonalidades



*Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
Embrapa Uva e Vinho
Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento*

Documentos 80

Comércio Exterior Mundial e Brasileiro de Uva de Mesa: Análise de Indicadores de Competitividade, Tendências e Sazonalidades

Joelsio José Lazzarotto
João Caetano Fioravanço

Embrapa Uva e Vinho

Rua Livramento, 515
95700-000 Bento Gonçalves, RS, Brasil
Caixa Postal 130
Fone: (0xx)54 3455-8000
Fax: (0xx)54 3451-2792
<http://www.cnpuv.embrapa.br>
cnpuv.sac@embrapa.br

Comitê de Publicações

Presidente: *Mauro Celso Zanus*
Secretária-Executiva: *Sandra de Souza Sebben*
Membros: *Alexandre Hoffmann, César Luís Girardi, Flávio Bello Fialho,*
Henrique Pessoa dos Santos, Kátia Midori Hiwatashi e Viviane Zanella Bello Fialho

Formatação: *Alessandra Russi*
Foto da capa: *João Caetano Fioravanço*
Formatação da capa: *Luciana Mendonça Prado*
Normalização bibliográfica: *Kátia Midori Hiwatashi*

1ª edição

Todos os direitos reservados.

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610).

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Embrapa Uva e Vinho

Lazzarotto, Joelsio José

Comércio exterior mundial e brasileiro de uva de mesa : análise de indicadores de competitividade, tendências e sazonalidades / Joelsio José Lazzarotto e João Caetano Fioravanço -- Bento Gonçalves : Embrapa Uva e Vinho, 2013.

44 p. : il. color -- (Documentos / Embrapa Uva e Vinho, ISSN 1808-4648; 80).

1. Uva. 2. Mercado. 3. Comércio exterior. 4. Comércio interno. 5. Brasil. I. Fioravanço, João Caetano. II. Título. III. Série

CDD 634.8 (21. ed.)

Autores

Joelsio José Lazzarotto

Médico Veterinário, Dr., Pesquisador, Embrapa Uva e Vinho
Rua Livramento, 515, Caixa Postal 130
CEP 95700-000, Bento Gonçalves - RS
E-mail: joelsio.lazzarotto@embrapa.br

João Caetano Fioravanço

Eng. Agr., Dr., Pesquisador, Embrapa Uva e Vinho
Rua Livramento, 515, Caixa Postal 130
CEP 95700-000, Bento Gonçalves - RS
E-mail: joao.fioravanco@embrapa.br

Apresentação

Nas últimas décadas, o comércio mundial e brasileiro de uva de uva tem apresentado amplo crescimento, que pode ser atribuído a diversos aspectos relacionados, principalmente, com questões de desenvolvimento tecnológico, aumento do nível de competitividade entre os países produtores e ampliação da renda e das exigências qualitativas por parte dos consumidores.

Em decorrência desse crescimento, e pelo fato de o referido comércio envolver grande número de instituições e atores organizacionais, têm sido observados importantes e significativos impactos, sob as perspectivas econômica, social, ambiental, tecnológica e, até mesma, política.

Partindo dessas considerações preliminares, foi elaborada a presente publicação, em que são discutidos importantes pontos associados com o comércio de uva de mesa nos contextos mundial e nacional. Para tanto, dá-se ênfase especial à realização de avaliações acerca da dinâmica da competitividade, sob a ótica do desempenho, dos principais países exportadores de uva de mesa, bem como à efetivação de análises sobre o comportamento recente das exportações e importações brasileiras da fruta.

Lucas da Ressurreição Garrido
Chefe-Geral da Embrapa Uva e Vinho

Sumário

1. Introdução.....	9
2. Fundamentos teóricos.....	11
2.1. Competitividade e vantagem comparativa.....	11
2.2. Análises de séries temporais.....	12
3. Aspectos metodológicos.....	15
3.1. Considerações sobre o tipo de pesquisa empregada.....	15
3.2. Procedimentos analíticos relacionados à dinâmica competitiva.....	15
3.3. Procedimentos analíticos relacionados com tendências e sazonalidades.....	17
3.4. Os dados e as suas fontes.....	18
4. Resultados e discussão.....	19
4.1. A competitividade mundial no comércio de uva de mesa.....	19
4.1.1. Panorama geral da produção e exportação de uva.....	19
4.1.2. Análise da posição relativa nas exportações de uva de mesa.....	19
4.1.3. Análise da competitividade revelada nas exportações de uva de mesa.....	23
4.1.4. Análise da evolução da concentração nas exportações de uva de mesa.....	25
4.2. O mercado brasileiro de uva de mesa.....	26
4.2.1. Aspectos gerais da produção e do mercado brasileiros de uva de mesa.....	26
4.2.2. Países importadores e exportadores de uva de mesa.....	30
4.2.3. Tendências e sazonalidades nas exportações e importações de uva de mesa.....	31
5. Considerações finais.....	37
6. Referências.....	41

1. Introdução

Especialmente nas últimas décadas, têm-se observado mudanças expressivas associadas com o nível de competitividade de inúmeros produtos comercializados mundialmente. Diversos fatores contribuem para aumentar a competição entre os países, como as crescentes exigências dos consumidores com relação à qualidade do produto, o estabelecimento de políticas protecionistas e de subsídios, a existência de barreiras tarifárias e não tarifárias, o desenvolvimento e a inovação tecnológica, os mecanismos de comercialização adotados pelas empresas e os investimentos em estratégias de marketing e propaganda.

Dentro desse ambiente competitivo, pode-se afirmar que, nos últimos anos, o comércio mundial de frutas tem apresentado significativa ampliação devido, em grande parte, a mudanças importantes relacionadas com hábitos, padrões e renda dos consumidores. Estes, de forma crescente, vêm se direcionando para a aquisição de alimentos frescos e que apresentam maiores garantias em termos de qualidades nutricional, sanitária e organoléptica. Nesse contexto, a uva de mesa está entre as frutas de maior destaque.

Com base em dados da Organisation Internationale de la Vigne et du Vin (OIV, 2012) e da Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO, 2012), nota-se que, nas últimas duas décadas, enquanto a produção de uvas com finalidade de atender demandas de consumo in natura tem crescido a taxas anuais próximas a 13%, as exportações mundiais do produto foram incrementadas em cerca de 26% a.a. Diante disso, atualmente, do total de uva de mesa produzida mundialmente, em torno de 19% é comercializado no mercado internacional. No início da década de 1990, o volume desse comércio era de apenas 12%.

Dentre os países produtores e exportadores, apesar de ser o terceiro maior produtor mundial de frutas (FACHINELLO; NACHTIGAL, 2009) e de apresentar condições agroecológicas muito favoráveis para a exploração de diversas atividades ligadas à fruticultura de climas tropical, subtropical e temperado, o Brasil ainda tem participação bastante marginal na produção e no comércio exterior de uva de mesa. Apesar disso, nos últimos anos, de acordo com estatísticas da FAO (2012), da OIV (2012) e do Brasil (2012), ele se encontra entre os países que têm experimentado destacado crescimento em termos de produção, exportação, importação e consumo do produto em discussão.

Partindo-se dessas considerações iniciais e levando-se em conta que o mercado internacional de venda de uva de mesa é marcado por grande competição, tornando o conhecimento da dinâmica comportamental das exportações e importações relevante para, entre outras coisas, auxiliar na elaboração e implantação de políticas relacionadas com o planejamento da produção e da comercialização, foi desenvolvido este trabalho.

Em termos específicos, foram estabelecidos dois objetivos principais: 1) mensurar e avaliar, para as últimas três décadas, a dinâmica da competitividade, sob a ótica do desempenho, dos principais países exportadores de uva de mesa; e 2) mensurar e avaliar tendências e sazonalidades recentes vinculadas às exportações e importações brasileiras da fruta.

Para atingir os objetivos propostos, além dessa introdução, o trabalho contempla cinco seções. A seção dois trata dos fundamentos teóricos que nortearam a realização do trabalho. Os principais aspectos metodológicos para a consecução do estudo são destacados na seção três. Na quarta seção, são apresentados e discutidos os resultados obtidos. Finalmente, na seção cinco, são assinaladas as considerações finais.

2. Fundamentos teóricos

Esta seção está dividida em duas partes. A primeira trata dos termos “competitividade” e “vantagem comparativa”, os quais foram essenciais para atingir o objetivo relacionado à dinâmica da competitividade. Na segunda parte, discorre-se sobre as análises de séries temporais, que foram a base para desenvolver as avaliações de tendências e sazonalidades.

2.1. Competitividade e vantagem comparativa

O termo competitividade tem conceitos amplos que, de acordo com Santos e Campos (2005), variam em função da ótica analisada. Na perspectiva do comércio internacional, a competitividade pode ser definida como a capacidade de um país, setor ou empresa particular em participar dos mercados externos mediante formulação e implementação de estratégias concorrenciais, que lhe permitam ampliar ou conservar, de forma duradoura, uma posição sustentável nesses mercados.

Ainda relacionado com questões conceituais, Mashabela e Vink (2008) enfatizam que, ao se discutir o ambiente competitivo, é importante ter clareza acerca dos termos “competitividade” e “vantagem comparativa”. Compreender o significado desses termos é fundamental quando se tem por objetivo utilizar diversas medidas disponíveis para mensurar o grau de competitividade de um país ou de uma indústria. Nessa linha, Warr (1994, citado por MASHABELA; VINK, 2008) sumariza as definições desses dois termos. Segundo esse autor, enquanto a vantagem comparativa refere-se à habilidade de uma nação, em relação às demais, produzir um produto com menor custo de oportunidade, o termo competitividade indica se um setor pode ter sucesso nas vendas de um produto comercializado em mercados internacionais caracterizados pela existência de certas políticas e estruturas econômicas.

Diante desses pressupostos teóricos iniciais, Cabral et al. (2003) ressaltam que, na literatura sobre competitividade, existem duas linhas de pesquisa muito distintas: uma que procura explicar os determinantes ou as fontes de competitividade, e a outra que busca mensurar desempenhos competitivos. A primeira trata dos fatores responsáveis pelas vantagens competitivas de um determinado grupo de produtos no mercado internacional. Nesse caso, a competitividade é vista como eficiência - competitividade potencial. A predileção do potencial competitivo poderia ser realizada por meio da identificação e do estudo das opções estratégicas adotadas pelos agentes econômicos em face das suas restrições gerenciais, financeiras, tecnológicas, organizacionais etc. Assim, existiria uma relação causal, com algum grau determinístico, entre a conduta estratégica da firma e o seu desempenho eficiente.

Por outro lado, na segunda linha de pesquisa, a competitividade é tratada como desempenho - competitividade revelada. O principal indicador da competitividade revelada está ligado à participação, por exemplo, de um determinado país no mercado internacional de certo produto (*market share*). Desse modo, a participação das exportações de um dado setor no mercado internacional pertinente seria um indicador adequado do nível de competitividade internacional (FERRAZ et al., 1995). Portanto, apesar de se considerar que a medição da competitividade de um determinado grupo de países poderia ser realizada segundo diferentes aspectos, neste estudo, o foco está vinculado à mensuração da competitividade sob a ótica do desempenho. Para isso, foram mensurados indicadores de competitividade referentes à participação de importantes países no comércio internacional de uva de mesa. Em outras palavras, pode-se dizer que este trabalho envolveu análises da competitividade revelada, que está relacionada às vantagens comparativas, estabelecidas de forma indireta por meio dos fluxos do comércio internacional de uva de mesa.

Sinteticamente, a partir de Maia (2002), é possível inferir que a obtenção de índices associados às vantagens comparativas reveladas pode demonstrar o desempenho relativo das exportações mundiais de uva de mesa, diagnosticando se um determinado país vem apresentando vantagens ou desvantagens comparativas reveladas na produção dessa fruta.

2.2. Análises de séries temporais

Muitos dos estudos que procuram avaliar o comportamento histórico de determinadas variáveis estão associados a análises de séries temporais. Uma série temporal, de acordo com Gujarati (2006), consiste em um conjunto de observações dos valores que uma variável assume em diferentes momentos. Esses valores, gerados e ordenados sequencialmente no tempo, podem ter distintas dimensões temporais (diária, semanal, mensal, anual etc.) (FAVA, 2000).

Na prática, a análise de séries temporais pode ser de grande utilidade. Margarido et al. (2003) ressaltam, por exemplo, que, para os consumidores, o conhecimento do padrão temporal de oferta de um determinado produto pode criar maiores vantagens no sentido de adquiri-lo na época mais adequada, em que apresenta melhor qualidade e menores preços. Para os produtores, propicia melhores condições para planejar o processo produtivo, favorecendo a redução de custos de produção e de comercialização. Por sua vez, em nível de governo, esse conhecimento também pode auxiliar no estabelecimento de melhores instrumentos de políticas públicas de abastecimento.

Nos modelos clássicos de análises de séries temporais, pressupõe-se que a variação total dos dados pode ser decomposta em quatro componentes básicos: tendência, sazonalidade, ciclo e volatilidade. Nesses modelos, conforme salientado por Fava (2000), uma série temporal pode resultar da combinação desses quatro componentes ou de um subconjunto deles. Diante disso, Arêdes et al. (2008) enfatizam que a análise clássica pode ser realizada com o objetivo de avaliar cada componente de forma isolada ou de "limpar" a série, ou seja, retirar determinado componente para que ela fique isenta de comportamentos implícitos, que podem confundir as análises.

Em termos específicos, baseando-se em alguns autores (CHATFIELD, 1996; FAVA, 2000; LAMOUNIER, 2007; ARÊDES et al., 2008), pode-se fazer algumas considerações principais acerca de cada um dos referidos componentes. Com relação à tendência, a mesma representa um movimento contínuo (ascendente ou descendente) e de longa duração na trajetória dos dados. Portanto, ela reflete o declínio, a elevação ou a estabilidade no longo prazo, e pode ser definida como qualquer mudança sistemática, nesse horizonte temporal, no nível médio da série. Entre os fatores que podem determinar uma tendência em uma variável econômica (e.g., preços), pode-se citar, como exemplos, do lado da oferta, as novas tecnologias, e, do lado da demanda, a população, a renda e a educação dos consumidores.

A sazonalidade corresponde a um movimento oscilatório, que ocorre com regularidade em subperíodos de um tempo fixo, geralmente de um ano. Em outras palavras, pode-se dizer que a sazonalidade refere-se a movimentos sistemáticos para cima e para baixo, em torno de um valor médio, repetindo-se em um dado

período de tempo fixo. Os efeitos sazonais podem ser decorrentes de diversos fatores, como mudanças climáticas, preferências, períodos de safra e entressafra e datas específicas durante o ano.

O componente cíclico expressa um movimento oscilatório em torno da tendência e se verifica durante um período de tempo maior que um ano, não tendo, obrigatoriamente, a necessidade de ser regular. De outra maneira, pode-se afirmar que os ciclos referem-se a oscilações de longo prazo em torno do nível médio de uma série (a tendência), as quais podem ser periódicas ou não, não apresentando, obrigatoriamente, a mesma amplitude, extensão ou continuidade em intervalos de tempos iguais. Os ciclos, em geral, são oriundos de variações cíclicas na oferta de um determinado produto.

Por fim, a volatilidade consiste em um movimento esporádico e irregular, que decorre de fatores estritamente aleatórios e de diversas naturezas que podem afetar a produção, o consumo e a distribuição de determinado produto. É, portanto, um tipo de movimento oscilatório não-sistemático, de curta duração e sem repetição, cujas variações são imprevisíveis, pois decorrem de fenômenos incontrolláveis, tais como intempéries climáticas e crises econômicas.

Com base nessas considerações, pode-se salientar que o segundo objetivo deste trabalho esteve alinhado aos pressupostos clássicos das análises de séries temporais. Para tanto, estabeleceu-se como foco a realização de avaliações dos componentes tendência e sazonalidade, vinculados, sobretudo, a séries temporais de quantidades e preços de exportação e importação brasileiras de uva de mesa.

3. Aspectos metodológicos

Esta seção está organizada em quatro partes. Na primeira, são feitas considerações gerais sobre o tipo de pesquisa adotada. Na segunda e terceira partes, discorre-se sobre os principais procedimentos analíticos empregados para realizar as análises referentes, respectivamente, à dinâmica da competitividade mundial no comércio de uva de mesa e às tendências e sazonalidades observadas no comércio exterior brasileiro da fruta. Informações sobre os dados utilizados, bem como as suas fontes, são assinaladas na quarta parte.

3.1. Considerações sobre o tipo de pesquisa empregada

Para atingir os objetivos propostos, realizou-se uma pesquisa quantitativa, com natureza descritiva-exploratória. Isso porque uma pesquisa descritiva procura expor as características de determinado fenômeno, ou seja, seu objetivo fundamental consiste em descrever o objeto de estudo, não tendo como preocupação central explicá-lo (VERGARA, 2009). Por sua vez, um estudo exploratório, em que não são elaboradas hipóteses a serem testadas com a investigação científica, tem por finalidade familiarizar-se com certo fenômeno, buscando maiores informações sobre o mesmo (GIL, 2002; CERVO et al., 2007).

Em termos específicos, fazendo uso de dados secundários associados ao comércio mundial de uva de mesa, foram gerados indicadores que auxiliam, basicamente, no entendimento do comportamento histórico vinculado com a competitividade internacional dos principais países exportadores dessa fruta. Adicionalmente, por meio de variáveis de exportação e importação brasileiras de uva de mesa, foram obtidos resultados que contribuem, principalmente, para compreender o comportamento recente relacionado ao comércio exterior nacional da fruta.

3.2. Procedimentos analíticos relacionados à dinâmica competitiva

Para análise da dinâmica competitiva dos principais países exportadores de uva de mesa, foram estimadas e analisadas, para o período compreendido entre 1980 e 2009, três medidas: índice de posição relativa (IPR), índice de competitividade revelada (ICR) e índice de Gini (IG).

O IPR representa uma medida que possibilita verificar a posição competitiva de uma nação no mercado mundial (LAFAY, 1999). Para tanto, esse índice apresenta caráter absoluto e consiste em mensurar a participação do saldo comercial (exportações menos importações) de uma determinada nação no mercado mundial de certo produto. Em termos de resultados, o IPR poderá mostrar se as exportações/importações líquidas de um determinado país estão crescendo a taxas superiores ou inferiores às do comércio mundial.

Quanto maior o valor do índice, tanto maior será a intensidade de participação do produto doméstico no comércio internacional. Se o indicador for positivo, o país será um exportador líquido; se for negativo, será um importador líquido (ESPERANÇA et al., 2011). Para este trabalho, o IPR foi calculado com base na equação (1).

$$IPR_{kj} = 100 \times \left[\left(\frac{X_{kj} - M_{kj}}{W_k} \right) \right] \quad (1)$$

Em que: IPR_{kj} corresponde ao índice de posição relativa do país j , associado com o mercado de uva de mesa (k); X_{kj} e M_{kj} representam os valores totais, respectivamente, das exportações e importações da fruta pelo país j ; e W_k corresponde ao valor total do comércio mundial (exportações mais importações) de uva de mesa.

Tendo como base os fluxos de comércio passado, também é importante identificar os produtos que um determinado país apresenta vantagem comparativa, pressupondo que a sua eficiência produtiva relativa pode ser analisada por meio de seu desempenho no comércio internacional. De maneira simplificada, o conceito de vantagem comparativa demonstra que o comércio internacional é vantajoso quando os países se dedicam a produzir apenas os bens em que são, comparativamente, mais eficientes do que os outros. Dentro dessa lógica está inserido o ICR, que mostra o volume de comércio de determinado país em relação a um produto específico. Como resultado, esse índice evidencia se uma nação possui vantagem comparativa para certo produto, em decorrência da sua participação nas pautas exportadora e importadora mundiais. Possibilita, ainda, avaliar se uma determinada nação está ou não ampliando sua participação no comércio internacional de certo produto, permitindo, também, verificar quais são os maiores concorrentes nesse comércio (SANTOS; CAMPOS, 2005; MACHADO et al., 2007). Na interpretação desse índice, caso o valor obtido seja maior do que zero, considera-se que o país apresenta vantagem competitiva revelada no comércio internacional; caso o valor seja menor do que zero, existe desvantagem competitiva revelada; e para um valor igual a zero, o país encontra-se em igualdade de competitividade com o comércio mundial de determinado produto. Para este trabalho, o ICR foi calculado mediante a expressão (2).

$$ICR_{kj} = \ln \left[\frac{X_{kj}/X_{kr}}{X_{mj}/X_{mr}} / \frac{M_{kj}/M_{kr}}{M_{mj}/M_{mr}} \right] \quad (2)$$

Em que: ICR_{kj} refere-se ao índice de competitividade revelada do país j , no mercado de uva de mesa (k); X_{kj} e M_{kj} correspondem aos valores totais, respectivamente, das exportações e importações dessa fruta pelo país j ; X_{kr} e M_{kr} consistem nos valores totais, respectivamente, das exportações e importações mundiais de uva de mesa, excluindo-se as exportações e importações totais da fruta pelo país j ; X_{mj} e M_{mj} são os valores totais, respectivamente, das exportações e importações do país j , excluindo-se as exportações e importações de uva de mesa desse país; e X_{mr} e M_{mr} indicam os valores totais, respectivamente, das exportações e importações mundiais, excluindo-se as exportações e importações mundiais da fruta e as exportações e importações totais do país j .

Por fim, para contribuir com discussões relacionadas à dinâmica da competitividade das vendas de uva de mesa no contexto mundial, foram feitas, ainda, estimativas do grau de concentração dessas vendas. Para isso, utilizou-se o IG, que é uma medida útil para avaliar o grau de igualdade/concentração de qualquer distribuição estatística (HOLANDA et al., 2006). Esse índice tem associação direta com a Curva de Lorenz, que pode ser entendida como um gráfico de frequência relativa acumulada (FRA), em que se compara a distribuição empírica de uma variável com a distribuição uniforme. A distribuição uniforme, em um gráfico de FRA, é representada por uma reta com ângulo de 45°. Quanto mais próxima for a curva de FRA de uma variável em relação à reta diagonal que expressa a distribuição uniforme, menor será o coeficiente de Gini; da mesma forma que, quanto maior for a discrepância entre a curva empírica e a reta de igualdade, maior será o coeficiente de Gini, e, portanto, maior será a concentração dessa variável. O intervalo de resultados possíveis para o IG varia entre zero (máximo grau de igualdade, só ocorrendo quando todas as unidades apresentarem o mesmo valor para determinada variável) e um (máximo grau de desigualdade, só ocorrendo quando apenas uma unidade for responsável pela totalidade dos valores associados com determinada variável)

(MATOS, 2003). De acordo com Carneiro (2003), o grau de concentração associado ao valor do IG pode ser classificado em seis classes: 1) até 0,100: concentração nula; 2) de 0,101 a 0,250: concentração fraca; 3) de 0,251 a 0,500: concentração média; 4) de 0,501 a 0,700: concentração forte; 5) de 0,701 a 0,900: concentração muito forte; e 6) acima de 0,900: concentração tendendo a absoluta. Operacionalmente, os cálculos do IG foram efetuados a partir da equação (3).

$$IG_k = \left| 1 - \sum_{j=1}^{20} (\partial Y_{j-1} + \partial Y_j) \times (\theta X_{j-1} + \theta X_j) \right| \quad (3)$$

Em que: IG_k representa o índice de Gini associado às exportações mundiais de uva de mesa¹; ∂Y representa a proporção acumulada das exportações totais de uva de mesa dos vinte países maiores exportadores, ordenados de forma decrescente de acordo com o volume exportado; ∂Y_{j-1} e ∂Y_j simbolizam as proporções acumuladas das exportações de uva de mesa até os países, respectivamente, $j-1$ e j , com j variando entre 1 e 20; θY refere-se à proporção acumulada dos vinte países maiores exportadores de uva de mesa, ordenados de forma decrescente de acordo com o volume exportado; e θX_{j-1} e θX_j indicam as proporções acumuladas de países exportadores até os países $j-1$ e j , respectivamente.

A respeito do IPR e do ICR, cabe ressaltar que, seguindo procedimentos um tanto similares aos adotados no trabalho de Rubin et al. (2008), por conveniência analítica, especialmente para facilitar as análises comparativas da dinâmica competitiva associada às exportações de uva de mesa dos vinte países maiores exportadores do produto, foram estabelecidas algumas faixas de classificação. Por exemplo, para o IPR, foram definidas quatro faixas: 1) IPR menor ou igual a zero, que indica posicionamento nulo ou deficitário; 2) IPR maior que zero e menor que 2,5, indicando pequena posição superavitária; 3) IPR maior ou igual a 2,5 e menor que 5,0, representando uma média posição superavitária; e 4) IPR igual ou maior que 5,0, que corresponde à alta posição superavitária.

3.3. Procedimentos analíticos relacionados com tendências e sazonalidades

Para avaliar as tendências e sazonalidades recentes vinculadas às exportações e importações brasileiras da fruta, foram utilizadas séries temporais mensais e anuais referentes a preços e quantidades importadas e exportadas de uva de mesa pelo Brasil. Essas séries compreendem o período de janeiro de 1997 a dezembro de 2011.

Para analisar o componente tendência, foram realizadas avaliações gráficas e estimadas taxas de crescimento total (CT) e geométrico (CG). As taxas de CT representam os crescimentos relativos observados entre o valor final e o inicial de cada série analisada (e.g.: Dezembro de 2011/Janeiro de 1997). Por outro lado, as taxas de CG indicam os crescimentos periódicos (e.g.: mensal ou anual) das distintas séries. De acordo com Gujarati (2006), o cálculo da taxa de CG, que mede o crescimento de uma série temporal no decurso de um período, pode ser efetivado a partir da definição do modelo (4).

$$Y_t = Y_0(1+r)^t \quad (4)$$

Em que: Y_t é a série analisada; Y_0 é o valor inicial da série; t indica o tempo ($t=0,1,\dots,n$); e r é a taxa composta, que corresponde ao crescimento de Y_t ao longo do tempo.

Quanto ao comportamento sazonal das séries temporais, o mesmo foi avaliado por meio de indicadores sazonais (ISAZ), estimados com o emprego do método das médias móveis aritméticas centralizadas (MMC), o qual permite filtrar as variações sazonais e aleatórias presentes nos dados originais. Baseando-se em Newbold (1994), de maneira sumarizada, esse método consiste no cumprimento de cinco etapas principais:

- Organizar, sequencialmente, a série temporal a ser analisada.
- Calcular as médias móveis centralizadas mediante utilização da expressão (5).

¹Para calcular o índice de Gini, foram utilizados apenas os dados dos vinte países maiores exportadores de uva de mesa no ano de 2009. Nesse ano, esses países responderam por mais de 92% do volume total da fruta exportada mundialmente.

$$MMC_{ij} = \frac{\sum_i^{6-i+6} X_{ij}}{13} \quad (5)$$

Em que: MMC_{ij} corresponde à média móvel relativa ao mês i do ano j (neste estudo, i varia entre janeiro e dezembro e j entre 1997 e 2011); X_{ij} representa o valor original da série no mês i do ano j .

- Calcular o índice estacional simples para cada mês, o qual consiste no resultado da relação entre o valor original do mês e a média móvel centralizada do respectivo mês, multiplicado por cem.
- Calcular o índice estacional médio de cada mês, que corresponde à média aritmética dos índices estacionais de cada mês.
- Caso a média geral dos índices estacionais mensais não seja igual a cem, cada índice estacional mensal médio deve ser ajustado mediante multiplicação por um fator de correção, que é igual a cem dividido pela média geral dos índices estacionais. Obtêm-se, assim, os valores dos índices sazonais de cada mês.

Em termos de interpretação, tem-se que índices estacionais mensais menores e maiores que cem indicam a ocorrência de valores, respectivamente, abaixo e acima da média.

3.4. Os dados e as suas fontes

Os dados de produção, exportação e importação de uva de mesa no mundo e nos vinte países que, em 2009, representaram os maiores exportadores desse produto, foram obtidos junto à OIV (Organisation Internationale de la Vigne et du Vin) e à FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations). Quanto aos dados de exportações e importações totais mundiais e dos referidos países, os mesmos foram provenientes do Banco Mundial (World Bank).

As séries históricas de quantidades e preços das exportações e importações brasileiras de uva de mesa foram obtidas junto ao Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior (AliceWeb), da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX), a qual está vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). As séries de preços foram deflacionadas, para janeiro de 2012, pelo índice de preços ao produtor dos Estados Unidos. Esse procedimento, além de descontar o efeito da inflação, constitui um meio de avaliar o poder de compra dos dólares obtidos pelas exportações ou pagos pelas importações brasileiras da fruta.

4. Resultados e discussão

Esta seção está organizada em duas grandes partes. Enquanto na primeira são apresentados e discutidos os resultados relacionados à competitividade mundial no comércio de uva de mesa, na segunda, apresentam-se os resultados associados ao mercado brasileiro da fruta.

4.1. A competitividade mundial no comércio de uva de mesa

Esta parte do documento está subdividida em quatro partes. A primeira trata de estatísticas gerais da produção e da exportação de uva de mesa pelos países maiores exportadores do produto. As partes dois, três e quatro trazem os índices, respectivamente, de posição relativa, de competitividade revelada e de concentração nas exportações de uva de mesa.

4.1.1. Panorama geral da produção e exportação de uva

Na Tabela 1, são apresentados os dados referentes à produção de uva (total e de mesa) dos principais países exportadores para o consumo in natura. Com base nesses dados, pode-se verificar que a produção média de uva de mesa, no período de 2006/2009, representou cerca de 30% da produção total (no período de 1986/1990, essa média correspondia a apenas 21%). Nota-se, ainda, que a exploração da fruta com a finalidade de atender demandas de consumo in natura tem crescido a taxas muito superiores às aquelas observadas para a uva como um todo. Entre os períodos de 1986/1990 e 2006/2009, as taxas médias de crescimento da uva de mesa e total foram, respectivamente, de 13,7% e 3,3%; entre esses dois períodos, essas duas produções registraram crescimentos totais, respectivamente, de 57,2% e 10,0%.

Em todo o período analisado, os maiores destaques em termos de expansão na produção de uva de mesa foram, em ordem decrescente, China, Peru, Índia, África do Sul, Brasil e Egito. Por outro lado, países importantes da Europa, como Itália, Espanha e Grécia, diminuíram significativamente a produção.

Do total de uva de mesa produzida no mundo, atualmente, em torno de 18,5% é comercializada no mercado internacional (no período de 1986/1990, o volume desse comércio era de apenas 11,5%). Ao longo do período analisado, mediante a Tabela 2, nota-se um crescimento altamente expressivo nas exportações mundiais: 153,3% e 26,2% referentes, respectivamente, ao crescimento total e por período. Egito, China, Peru, Brasil e Índia foram os países que, em ordem decrescente, registraram as maiores taxas médias de crescimento nas exportações do produto. Observa-se, ainda, que a maior parte da produção de importantes países é direcionada para o mercado externo: no Chile, que é o maior exportador, mais de 90% da produção é direcionada para esse mercado; para a África do Sul e o México, atualmente, esse valor situa-se próximo aos 85%.

Tabela 1 – Evolução da produção de uva (total e de mesa) dos países maiores exportadores da fruta para consumo in natura no ano de 2009.

País	Médias de produção total de uva (1.000 t)							Médias de produção de uva de mesa (1.000 t)								
	86/90	91/95	96/00	01/05	06/09	P%	CT%	CG%	86/90	91/95	96/00	01/05	06/09	P%	CT%	CG%
Chile	1.014	1.320	1.683	1.937	2.388	3,6	135,5	23,3	362	459	589	712	871	4,3	140,7	24,6
Itália	10.094	9.508	9.002	8.222	7.939	11,8	-21,4	-6,1	1.165	1.097	1.240	1.316	1.049	5,2	-9,9	-0,3
EUA	5.102	5.339	5.908	6.251	6.357	9,5	24,6	6,2	660	705	685	740	788	3,9	19,4	4,1
África do Sul	1.215	1.324	1.439	1.592	1.796	2,7	47,8	10,1	90	118	185	256	332	1,7	267,5	40,2
Turquia	3.316	3.550	3.600	3.540	3.949	5,9	19,1	3,5	1.314	1.382	1.369	1.495	1.568	7,8	19,3	4,4
Egito	545	671	971	1.203	1.455	2,2	166,9	29,0	487	601	870	1.082	1.324	6,6	171,7	29,5
México	533	506	443	377	296	0,4	-44,6	-13,7	231	227	230	201	166	0,8	-28,3	-7,6
Espanha	5.499	4.425	5.558	6.315	6.021	9,0	9,5	5,5	486	362	313	316	416	2,1	-14,4	-4,4
Índia	342	633	959	1.306	1.737	2,6	407,9	48,8	309	570	863	1.163	1.581	7,9	410,9	48,8
China	808	1.476	2.551	5.047	7.109	10,6	780,2	74,7	324	569	1.146	3.241	3.338	16,6	930,8	89,7
Grécia	1.435	1.236	1.227	1.194	954	1,4	-33,5	-8,2	251	256	230	244	184	0,9	-26,6	-6,4
Uzbequistão	si	449	460	544	844	1,3	88,1	22,9	si	174	219	239	422	2,1	142,0	31,5
Austrália	835	864	1.144	1.768	1.816	2,7	117,6	25,5	44	43	61	72	89	0,4	103,8	21,4
Peru	54	59	97	147	219	0,3	303,4	44,9	12	20	33	56	92	0,5	686,1	67,8
Brasil	679	776	861	1.160	1.354	2,0	99,3	19,5	213	221	418	638	704	3,5	230,7	41,2
Argentina	2.952	2.300	2.285	2.517	2.744	4,1	-7,0	-0,6	53	39	45	81	80	0,4	51,0	16,6
Moldávia	si	824	522	605	596	0,9	-27,7	-7,9	si	67	92	134	107	0,5	59,9	19,5
Mundo	60.947	56.556	60.068	64.500	67.042	100,0	10,0	3,3	12.790	11.669	13.553	17.103	20.113	100,0	57,2	13,7

Notas: 1) P% = participação mundial relativa ao período de 2006/2009; 2) CT% = crescimento total entre os períodos de 1986/1990 e 2006/2009; 3) CG% = taxa média de crescimento entre os períodos de 1986/1990 e 2006/2009; 4) países ordenados de forma decrescente de acordo com o volume médio de uva de mesa exportado no ano de 2009; 5) dentre os vinte países maiores exportadores de uva de mesa, por falta de informações estatísticas adequadas, na Tabela 1, não constam os dados de produção referentes a Holanda, Hong Kong e Bélgica; 6) si = sem informação; 7) para o Uzbequistão e a Moldávia, CT% e CG% compreendem os períodos de 1991/1995 e 2006/2009. Fonte: Elaborado a partir de dados da FAO e da OIV.

Tabela 2 – Evolução da exportação de uva de mesa e da relação entre exportação e produção da fruta dos países maiores exportadores mundiais no ano de 2009.

País	Médias de produção total de uva (1.000 t)										Médias de produção de uva de mesa (1.000 t)									
	86/90	91/95	96/00	01/05	06/09	P%	CT%	CG%	86/90	91/95	96/00	01/05	06/09	CT%	CG%					
Chile	329	429	544	667	818	21,9	148,8	25,4	90,80	93,48	92,39	93,73	93,83	3,3	0,7					
Itália	437	552	567	529	471	12,7	7,9	1,1	37,52	50,29	45,72	40,17	44,95	19,8	1,4					
EUA	159	250	289	384	390	10,5	144,6	24,8	24,14	35,48	42,24	51,92	49,47	104,9	19,9					
África do Sul	45	86	146	211	276	7,4	512,1	57,1	49,89	73,22	78,64	82,17	83,09	66,5	12,0					
Turquia	17	21	46	114	174	4,7	927,0	89,2	1,29	1,48	3,34	7,63	11,07	760,9	81,2					
Egito	0	1	2	12	91	2,5	91.231,5	391,8	0,02	0,20	0,20	1,10	6,90	33.514,4	279,6					
México	34	53	95	141	143	3,9	322,0	47,2	14,72	23,18	41,33	69,86	86,65	488,7	59,2					
Espanha	94	90	95	111	123	3,3	31,0	7,8	19,34	24,97	30,51	35,18	29,59	53,0	12,7					
Índia	5	15	18	31	99	2,7	2.056,4	98,4	1,49	2,70	2,10	2,69	6,28	322,1	33,3					
China	1	1	1	61	63	1,7	8.969,4	285,1	0,22	0,12	0,04	1,88	1,90	779,8	102,9					
Grécia	101	110	100	80	79	2,1	-21,8	-7,7	40,21	42,85	43,67	32,87	42,82	6,5	-1,4					
Uzbequistão	si	si	27	56	96	2,6	nc	nc	nc	nc	12,46	23,58	22,78	nc	nc					
Austrália	13	13	29	45	50	1,3	279,3	48,0	30,14	29,77	47,39	62,14	56,08	86,1	21,9					
Peru	1	1	3	12	40	1,1	4.300,2	168,8	7,69	6,09	10,09	21,63	43,06	459,7	60,2					
Brasil	2	7	7	33	70	1,9	3.061,4	132,3	1,03	3,26	1,67	5,16	9,88	856,0	64,5					
Argentina	6	6	17	40	61	1,6	875,7	90,2	11,95	15,74	37,98	50,12	77,24	546,1	63,1					
Moldávia	si	15	7	9	27	0,7	85,3	23,2	nc	21,76	7,37	6,41	25,21	15,9	3,1					
Mundo	1.471	1.866	2.377	2.972	3.726	100,0	153,3	26,2	11,5	16,0	17,5	17,4	18,5	61,1	10,9					

Notas: 1) P% = participação mundial relativa ao período de 2006/2009; 2) CT% = crescimento total entre os períodos de 1986/1990 e 2006/2009; 3) CG% = taxa média de crescimento entre os períodos de 1986/1990 e 2006/2009; 4) países ordenados de forma decrescente de acordo com o volume médio de uva de mesa exportado no ano de 2009; 5) dentre os vinte países maiores exportadores de uva de mesa, por falta de informações estatísticas adequadas, na Tabela 1, não constam os dados de produção referentes a Holanda, Hong Kong e Bélgica; 6) si = sem informação; 7) para o Uzbequistão e a Moldávia, CT% e CG% compreendem os períodos de 1991/1995 e 2006/2009. Fonte: Elaborado a partir de dados da FAO e da OIV.

4.1.2. Análise da posição relativa nas exportações de uva de mesa

Os resultados referentes ao índice de posição relativa (IPR) evidenciam que a grande maioria dos vinte maiores exportadores de uva de mesa tendeu, nas últimas décadas, apresentar saldos relativos superavitários no comércio mundial. No caso dos Estados Unidos, terceiro maior exportador, verifica-se uma tendência de posicionamento deficitário, haja vista que as importações superam as exportações. Por sua vez, o Brasil tornou-se autossuficiente a partir de meados dos anos 2000 (Tabela 3).

Ao levar-se em conta o comportamento do IPR dos países destacados na Tabela 3, pode-se perceber que, nas vendas externas de uva de mesa, nas últimas décadas, em geral, nenhum país registrou ampliação expressiva na sua posição relativa. Para o caso do Chile e da Itália, que em 2009 responderam, respectivamente, por 22,4% e 10,4% das exportações mundiais de uva de mesa, os IPRs tenderam, inclusive, a diminuir frente a pequenos avanços na posição relativa de países menos expressivos na exportação do produto. Além disso, salienta-se que a maior parte dos países com IPR superavitário continua com índices muito próximos de zero, o que significa dizer que não tiveram ganhos relevantes em termos de posicionamento no mercado internacional do produto, que também tem registrado aumento acentuado na competição. Esses resultados evidenciam, portanto, que, na atualidade, as exportações estão mais distribuídas entre os vários países produtores.

Tabela 3 – Evolução do índice de posição relativa dos vinte maiores exportadores mundiais de uva de mesa (médias por período).

País	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2009
Chile	6,63	10,77	9,06	8,46	9,63	8,39
Itália	13,70	13,41	12,50	9,18	7,74	5,51
Estados Unidos	0,05	-6,26	-1,81	-3,05	-4,02	-4,38
Holanda	-1,17	-0,87	-1,06	-0,33	-0,80	-1,02
África do Sul	2,96	1,29	2,20	2,71	2,84	2,87
Turquia	0,25	0,25	0,25	0,40	0,71	1,04
Egito	0,01	0,00	0,02	0,01	0,00	0,70
México	0,20	0,46	0,23	0,79	0,44	0,37
Espanha	2,59	2,47	2,59	1,77	1,32	1,36
Índia	-0,02	0,10	0,24	0,30	0,32	0,64
China	-0,06	-0,33	-0,34	-0,44	-0,97	-0,90
Hong Kong	-1,16	-1,17	-1,41	-2,47	-1,35	-0,86
Grécia	2,99	2,34	1,98	2,38	1,57	1,28
Uzbequistão	nc	nc	nc	0,23	0,36	0,70
Austrália	0,26	0,70	0,56	0,78	0,85	0,60
Peru	0,00	0,01	0,00	-0,01	0,21	0,63
Brasil	-0,12	-0,08	-0,05	-0,38	0,46	1,14
Argentina	0,05	0,10	0,09	0,32	0,58	0,61
Bélgica	-1,44	-1,34	-1,34	-0,81	-0,48	-0,60
Moldávia	nc	nc	0,18	0,04	0,03	0,06

Notas: 1) nc = não calculado; 2) países ordenados de forma decrescente, de acordo com o volume médio de uva de mesa exportado no ano de 2009.

Para auxiliar nas análises acerca do comportamento do IPR dos principais exportadores de uva de mesa, também foi elaborada a Figura 1, tendo sido definidas quatro faixas, apenas para efeito de comparação: 1) IPR menor ou igual a zero, que indica posicionamento nulo ou deficitário; 2) IPR maior que zero e menor que 2,5, indicando pequena posição superavitária; 3) IPR maior ou igual a 2,5 e menor que 5,0, representando uma média posição superavitária; e 4) IPR igual ou maior que 5,0, que corresponde à alta posição

superavitária. A partir dessas faixas, fica fácil visualizar que, nas últimas três décadas, apenas o Chile e a Itália apresentaram alta posição superavitária e que a distância da posição desses países, em relação ao posicionamento da grande maioria dos demais, é, ainda, muito expressiva. Pela classificação realizada, atualmente, apenas a África do Sul possui uma média posição superavitária. Para a ampla maioria dos demais países, a posição superavitária no mercado exportador de uva de mesa continua sendo pequena.

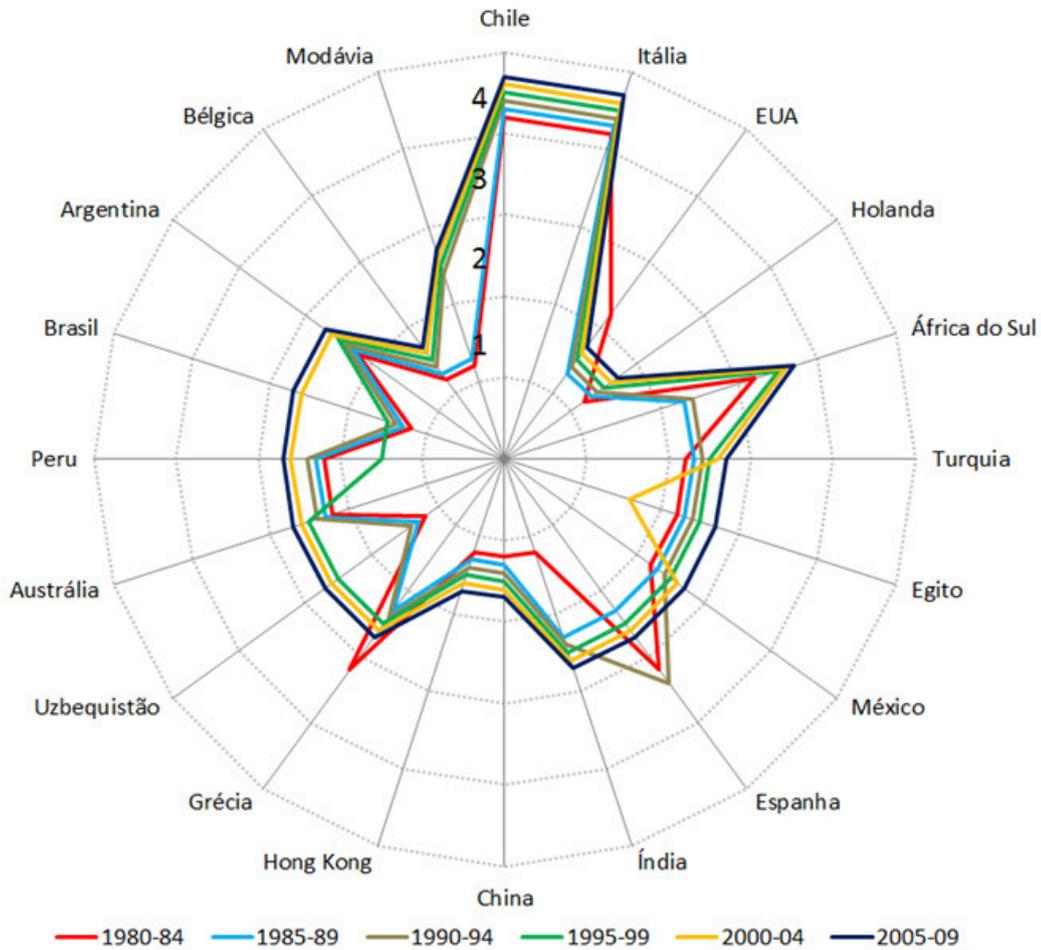


Fig 1. Classificação dos principais países exportadores de uva de mesa, de acordo com os valores do IPR.

4.1.3. Análise da competitividade revelada nas exportações de uva de mesa

Os resultados do índice de competitividade revelada (ICR) evidenciam que, dos principais exportadores da fruta, nas últimas três décadas, o Chile tem apresentado uma competitividade muito superior aos demais, com exceção do Uzbequistão, que, a partir dos anos 2000, passou a registrar um ICR maior que o do Chile (Tabela 4). Portanto, esses resultados, que indicam que, atualmente, esses dois países apresentam alta eficiência produtiva relativa vinculada à produção de uva de mesa, também constituem fortes indicativos da especialização de ambos os países na exportação do fruto na forma in natura.

Especificamente sobre o Chile, Mashabela e Vink (2008) enfatizam que ele possui uma forte vantagem competitiva no comércio mundial de uva de mesa, pois, entre outras coisas, caracteriza-se por desenvolver uma agricultura de sucesso voltada para a produção e exportação de produtos com alto valor agregado, que estão em consonância com as demandas do mercado internacional. Esse sucesso foi atingido devido, principalmente, ao fato de o país levar em conta as suas vantagens comparativas, que foram combinadas com investimentos estrangeiros, subsídios, publicidades associadas com pesquisas de mercado e iniciativas públicas de estruturação de programas de pesquisa e desenvolvimento científico.

Os resultados mostram, ainda, que a maior parte dos principais países exportadores, embora tenham obtido um ICR positivo, registraram, ao longo do período analisado, tendência de queda expressiva no valor desse índice, o que sinaliza, portanto, diminuição na sua competitividade revelada histórica no comércio de uva de mesa. Dentre esses países, pode-se destacar, além do Chile, a Itália, a África do Sul, a Turquia, o Egito, o México, a Espanha e a Grécia.

No caso da África do Sul, é pertinente ressaltar que, apesar de ter ampliado o desempenho histórico medido pelo IPR, quando levado em conta o ICR, percebe-se uma tendência de queda significativa na competitividade em questão. Essa queda, de certa forma, é reflexo de um crescimento expressivo também na produção, importação e consumo de uva mesa nesse país.

Por sua vez, Brasil e Argentina, embora ainda apresentem pequena competitividade revelada no comércio mundial de uva de mesa, têm experimentado uma situação contrária a maior parte dos principais exportadores, ou seja, o ICR tem apresentado tendência de aumento significativo, especialmente a partir do início dos anos 2000.

Tabela 4 – Evolução do índice de competitividade revelada nas exportações dos vinte maiores exportadores mundiais de uva de mesa (médias por período).

País	1980-1984	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000-2004	2005-2009
Chile	21,09	21,98	22,27	13,90	10,16	10,85
Itália	4,64	4,01	3,76	3,56	3,40	2,94
Estados Unidos	0,41	-0,38	0,07	-0,01	0,12	0,02
Holanda	-1,00	-0,37	-0,32	-0,01	-0,22	-0,13
África do Sul	9,25	14,22	8,43	6,01	6,22	5,01
Turquia	17,96	15,82	9,47	5,25	6,33	5,91
Egito	11,69	14,04	7,76	2,30	1,74	4,30
México	2,36	3,59	1,67	0,91	0,49	0,65
Espanha	10,98	5,43	3,11	2,03	1,65	1,66
Índia	1,42	2,23	13,08	14,47	4,50	3,36
China	-0,49	-1,21	-2,21	-4,04	-3,13	-1,48
Hong Kong	-3,81	-2,93	-2,04	-1,19	-0,82	-0,67
Grécia	15,27	10,53	5,77	5,35	4,53	3,96
Uzbequistão	nc	nc	nc	nc	14,49	20,40
Austrália	7,41	9,80	14,81	11,03	9,69	1,42
Peru	nc	13,82	9,41	0,27	2,48	4,18
Brasil	-1,21	-0,66	-0,22	-0,79	1,73	2,41
Argentina	9,95	4,53	2,09	1,96	3,16	3,81
Bélgica	-2,05	-1,85	-1,11	-0,26	-0,15	-0,39
Moldávia	nc	nc	nc	6,37	4,47	3,33

Notas: 1) nc = não calculado; 2) países ordenados de forma decrescente, de acordo com o volume médio de uva de mesa exportado no ano de 2009.

De acordo com o comportamento histórico do ICR dos principais exportadores de uva de mesa, também foram definidas cinco faixas, em função dos valores do índice: 1) ICR menor que -3,0, que indica acentuada desvantagem na competitividade vinculada ao comércio internacional da fruta; 2) ICR maior ou igual a -3,0 e menor que zero, representando pequena desvantagem nessa competitividade; 3) ICR maior ou igual a zero e menor que 3,0, indicando uma competitividade pequena a neutra; 4) ICR maior ou igual a 3,0 e menor que 6,0, referindo-se a uma média competitividade no contexto mundial; e 5) ICR maior ou igual a 6,0, que sinaliza alta competitividade no mercado internacional de uva de mesa (Figura 2).

Pela classificação realizada, percebe-se, de maneira geral, uma grande oscilação no comportamento histórico do ICR de vários países, em decorrência de variações importantes nos volumes exportados e importados da fruta. Ao longo do período, o Chile foi o único país a registrar alta competitividade sempre. A África do Sul e a Turquia, recentemente, vêm passando de uma situação de alta para média competitividade no comércio mundial de uva de mesa. Para a grande maioria dos demais países, o nível de competitividade situa-se entre neutro e pequeno. Finalmente, para o caso do Brasil e da Argentina, sobretudo, na última década, evidenciase uma ampliação da competitividade, que vem se consolidando, respectivamente, nas faixas de pequena e média competição revelada.

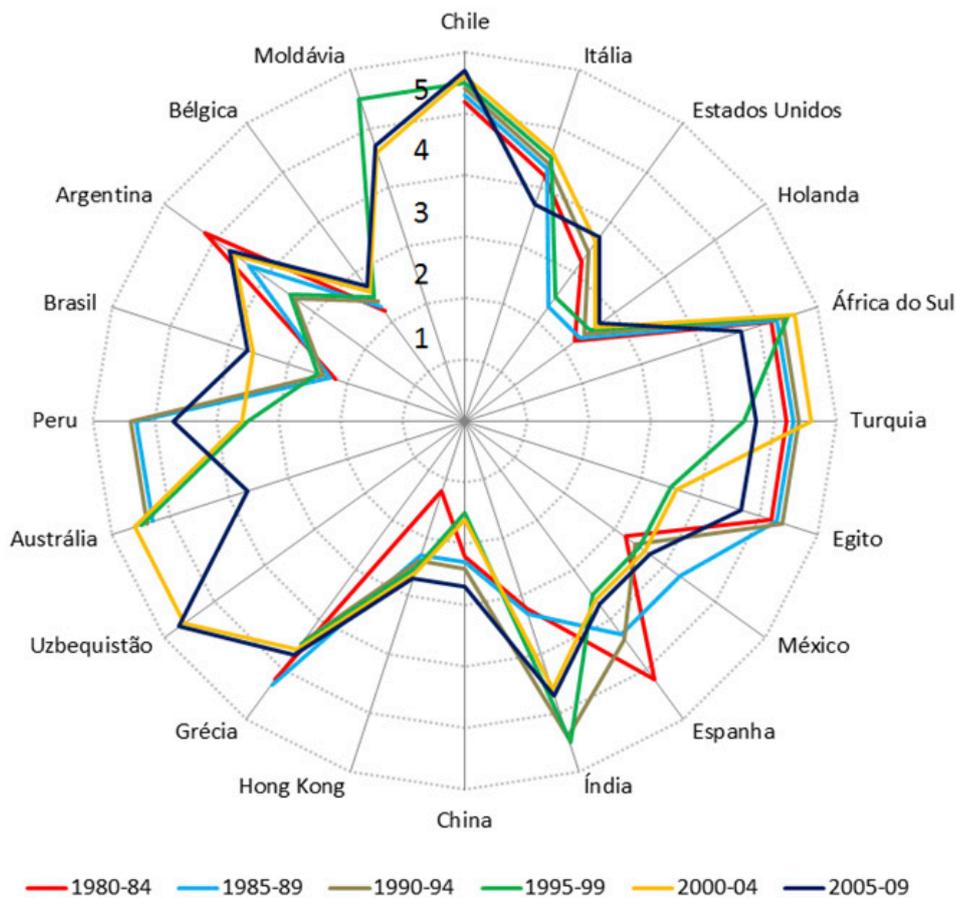


Fig 2. Classificação dos principais países exportadores de uva de mesa, de acordo com os valores do ICR.

4.1.4. Análise da evolução da concentração nas exportações de uva de mesa

Para ampliar as discussões relacionadas com a dinâmica do ambiente competitivo do mercado mundial de uva de mesa, foi elaborada, também, a Figura 3, em que se apresenta a evolução do índice de concentração (índice de Gini) das exportações desse produto. Para calcular esse índice, foram considerados apenas os vinte países maiores exportadores e que, em 2009, responderam por mais de 92% do volume total da fruta exportada no contexto internacional.

Ao analisar o comportamento histórico do referido indicador, fica evidente que, nas últimas três décadas, houve, entre os principais exportadores, um aumento significativo na competição mundial vinculada às vendas de uva de mesa. Isso porque o índice de Gini, ao longo dos seis períodos constantes na Figura 3, apresentou um decréscimo médio, por período, da ordem de 7,1%. Isso indica que, entre os referidos países, ocorreu uma queda expressiva na concentração das exportações da fruta, pois, seguindo-se a classificação de Carneiro (2003), passou-se de uma concentração muito forte, até meados dos anos 1990, para uma concentração forte, a partir desse período, havendo, ainda, tendência clara de se estabelecer uma concentração média. Para facilitar esse entendimento, constata-se que, enquanto no ano de 1980, os três

maiores exportadores respondiam por mais de 57% do volume exportado, em 2009, esse valor situava-se próximo aos 46%.



Fig 3. Evolução do índice de Gini associado aos volumes exportados de uva de mesa pelos vinte países maiores exportadores do produto no ano de 2009.

4.2. O mercado brasileiro de uva de mesa

Esta parte do documento está subdividida em três partes. A primeira trata de aspectos gerais relacionados à produção e ao mercado brasileiros de uva de mesa. Na segunda parte, discorre-se, principalmente, sobre estatísticas de comércio entre o Brasil e os principais países importadores e exportadores do produto. Os resultados e as discussões referentes a tendências e sazonalidades nas exportações e importações brasileiras de uva de mesa são apresentados na terceira parte.

4.2.1. Aspectos gerais da produção e do mercado brasileiros de uva de mesa

A Tabela 5 traz, para o período de 1997 a 2011, dados referentes à produção e ao mercado de uva de mesa no Brasil. Nota-se que, nos últimos quinze anos, houve crescimento altamente expressivo nas exportações do produto (1.503,7%), decorrente de um incremento anual médio da ordem de 22,9%. Por outro lado, a produção, a importação e o consumo aparente da fruta tenderam a apresentar taxas de crescimento bem inferiores e semelhantes, variando entre 3,5% e 4,3% a.a.

Sobre a produção, é relevante ressaltar que as uvas de mesa no Brasil podem ser divididas em dois grupos: um formado pelas uvas finas (*Vitis vinifera*), representado principalmente por cultivares como a Itália e suas mutações (Rubi, Benitaka e Brasil), Red Globe, Red Meire e as sem sementes (Centennial Seedless, Superior Seedless ou Festival, Thompson Seedless, Perlette, Catalunha e Crimson Seedless); e outro pelas uvas comuns ou rústicas (*Vitis labrusca*), cuja representante principal é a cultivar Niágara Rosada (NACHTIGAL, 2003; PROTAS; CAMARGO, 2011).

Apesar do amplo aumento, o volume de uva de mesa comercializado internacionalmente e que pertence exclusivamente ao grupo das cultivares *Vitis vinifera* ainda representa menos de 10% de toda a produção nacional, fazendo com que o Brasil, de acordo com dados da FAO (2012), ocupe apenas a 18ª posição nas vendas mundiais do produto. Em 2009, o país contribuiu com somente 1,4% das exportações mundiais da fruta.

Tabela 5 – Produção, exportação, importação e consumo aparente de uva de mesa no Brasil – período de 1997 a 2011.

Ano	Prod (P)	Export (E)	Import (I)	Consumo aparente (C)	E/P	I/P	E/I	C/P
em t.....							
1997	441.156	3.705	23.138	460.589	0,84	5,24	16,01	104,41
1998	387.947	4.405	26.492	410.034	1,14	6,83	16,63	105,69
1999	398.479	8.083	8.599	398.995	2,03	2,16	94,00	100,13
2000	429.271	14.350	9.903	424.824	3,34	2,31	144,90	98,96
2001	596.719	20.687	7.470	583.502	3,47	1,25	276,95	97,78
2002	613.775	26.398	11.066	598.443	4,30	1,80	238,55	97,50
2003	628.988	37.650	7.619	598.957	5,99	1,21	494,16	95,23
2004	657.052	28.852	6.085	634.286	4,39	0,93	474,13	96,54
2005	696.246	51.219	8.387	653.414	7,36	1,20	610,67	93,85
2006	757.685	62.297	12.087	707.475	8,22	1,60	515,42	93,37
2007	717.835	79.081	15.550	654.303	11,02	2,17	508,57	91,15
2008	691.220	82.242	12.565	621.544	11,90	1,82	654,51	89,92
2009	667.550	54.639	18.665	631.577	8,18	2,80	292,73	94,61
2010	737.554	60.805	24.795	701.544	8,24	3,36	245,23	95,12
2011	627.423	59.417	34.083	602.089	9,47	5,43	174,33	95,96
CT(%)	42,22	1.503,73	47,30	30,72	1.027,62	3,57	988,72	-8,09
CG(%)	4,34	22,91	3,49	3,52	17,80	-0,81	18,76	-0,78

Notas: 1) consumo aparente corresponde ao resultado da produção mais importação menos exportação; 2) CT = crescimento total (2011/1997); 3) CG = crescimento geométrico anual. Fontes: Dados de produção obtidos em estimativas publicadas pela Embrapa Uva e Vinho (MELLO, 2000, 2004, 2008, 2012); demais dados obtidos junto à SECEX/MDIC.

Quanto às importações, evidencia-se, sobretudo a partir de meados da última década, uma clara tendência de significativa ampliação, levando a uma diminuição na relação entre as quantidades exportadas e importadas: se em 2005 as exportações eram 510,7% maiores que as importações, em 2011 esse valor foi de somente 74,3%. Essas constatações também podem ser observadas na Figura 4, a qual, na parte (a), mostra a evolução das exportações e importações e, na parte (b), traz o comportamento histórico recente da relação entre as vendas e compras externas do produto.

A maior aproximação entre os volumes exportados e importados pode, em parte, ser explicada por diferenciais de preços e sazonalidades no mercado de uva de mesa. Sobre os preços reais médios (US\$/kg), enquanto que entre 1997 e 2011 houve, para as exportações, crescimentos totais e anuais da ordem de 62,5% e 3,9%, para as importações, registrou-se certa estabilidade nos preços pagos. Com isso, a relação preços de exportação/preços de importação, no referido período, cresceu 67,4% (3,9% a.a.); se no ano de 2000 praticamente não existiam diferenças entre os dois preços discutidos, em 2011, o preço médio de exportação foi 75,7% maior que o preço médio de importação.

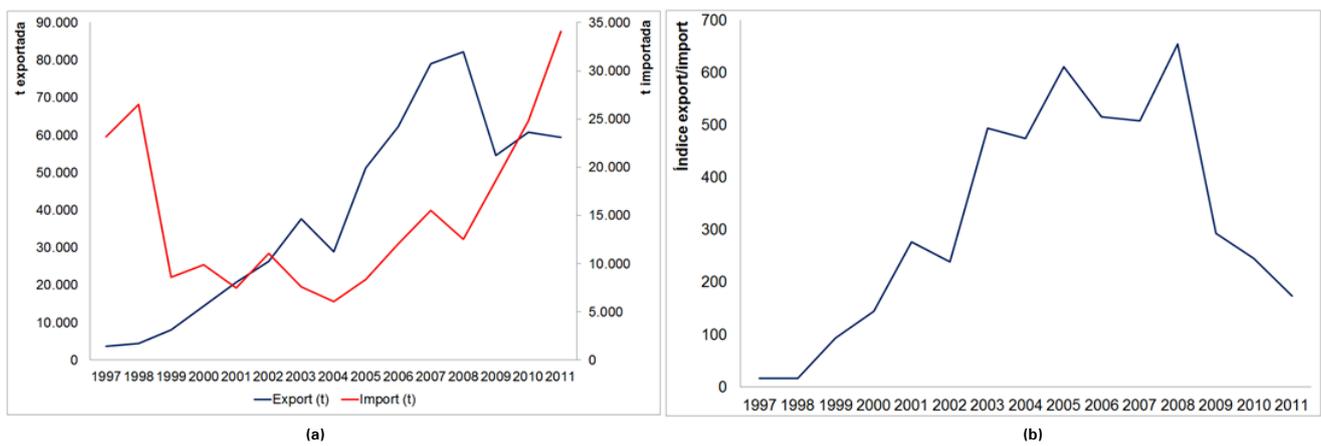


Fig 4. Evolução das exportações e importações brasileiras de uva de mesa pelo Brasil – período de 1997 a 2011.

Fonte: Elaborado a partir de dados da SECEX/MDIC.

Na Figura 5, pode-se observar, ainda, que a partir do início dos anos 2000, os preços médios reais de exportação de uva de mesa, além de se tornarem superiores, tenderam a crescer a taxas muito maiores que a dos preços reais médios de importação do produto. O aumento nos preços da fruta exportada deve-se, em grande parte, à estratégia adotada pelo setor produtivo exportador, localizado, principalmente, na região do Submédio São Francisco, com destaque para os municípios de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA), que respondem por grande parte da produção e por mais de 99% das exportações nacionais do produto (Figura 6).

Diante das características regionais e da readequação de técnicas de produção, o setor, especialmente a partir do início dos anos 2000, ajustou a colheita de uvas de mesa, com e sem sementes, destinadas ao mercado externo, para ser realizada principalmente nos períodos de entressafra do mercado internacional, quando os preços apresentam-se mais elevados (SILVA; COELHO, 2010; FACHINELLO et al., 2011). Assim, parte dos parreirais irrigados dos polos frutícolas do Nordeste, a partir do uso intensivo de tecnologias e do clima propício, passou a ser conduzida para cobrir janelas de mercado mundial, formadas, sobretudo, entre outubro e dezembro (FUNCKE et al., 2009). Ou seja, nesse período, existe entressafra da produção tanto nos países produtores do hemisfério norte como na maior parte daqueles do hemisfério sul.

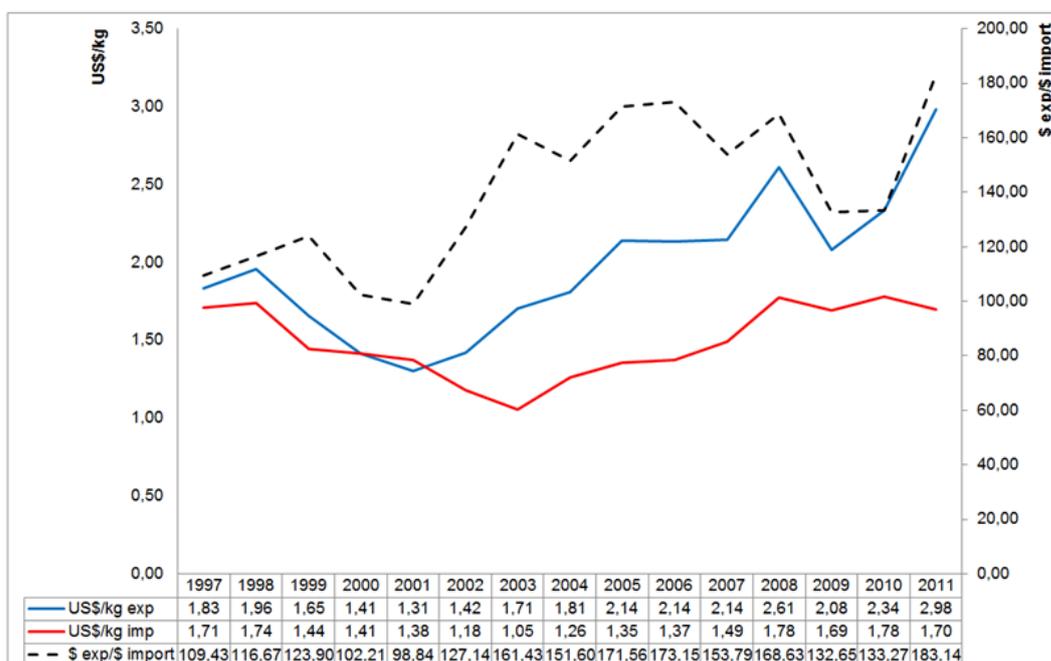


Fig 5. Evolução dos preços reais médios de exportações e importações brasileiras de uva de mesa – período de 1997 a 2011.

Fonte: Elaborado a partir de dados da SECEX/MDIC.

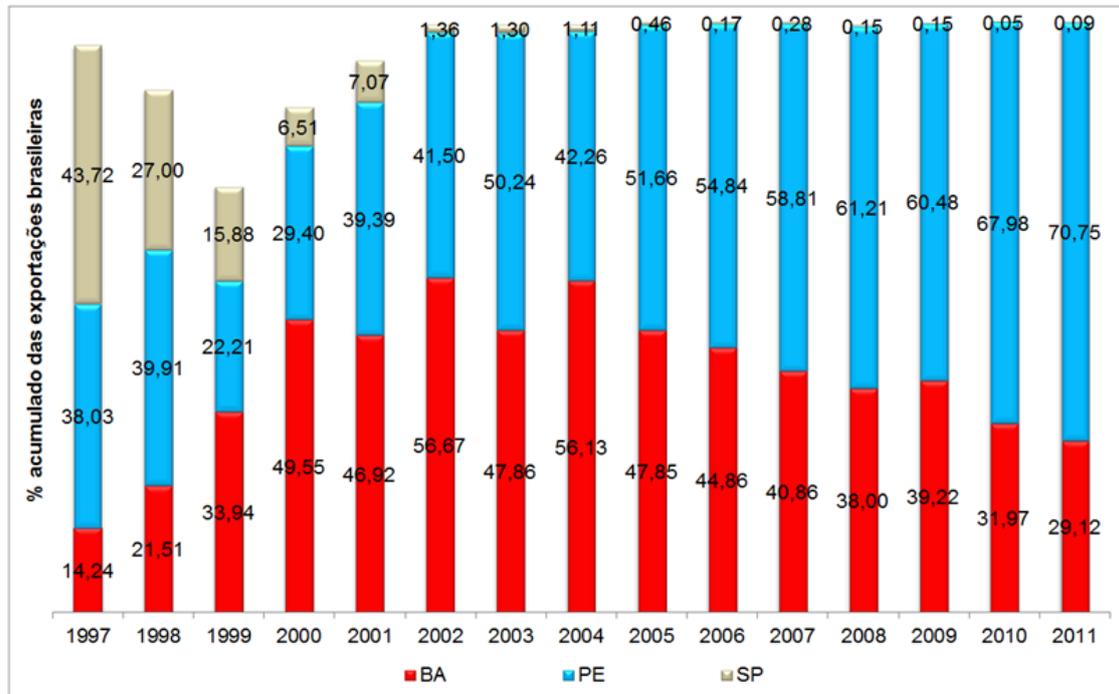


Fig 6. Os três estados brasileiros maiores exportadores de uva de mesa: evolução relativa à participação nas exportações nacionais do produto. Fonte: Elaborado a partir de dados da SECEX/MDIC.

Cabe ressaltar que as expressivas taxas de crescimento associadas às exportações de uva de mesa se devem à ampliação acentuada, sobretudo nos anos 2000, da viticultura dos estados de Pernambuco e da Bahia, cuja produção é direcionada, principalmente, para atender demandas de consumo in natura. Contudo, por meio da Tabela 6, pode-se observar que, especialmente na Bahia, nos últimos três anos, diminuiu de forma significativa a produção da fruta, devido, em grande parte, a problemas recentes de competitividade enfrentados pelo setor exportador.

Sobre os problemas de competitividade, é pertinente assinalar que, a partir da crise econômica internacional de 2008, o segmento de uvas de mesa do Submédio São Francisco também entrou em crise. De acordo com Protas e Camargo (2011), estimativas da Associação dos Produtores e Exportadores de Hortifrutigranjeiros do Vale do São Francisco indicam que, na atualidade, o preço de venda se equivale ao custo de produção. Adicionalmente, os autores assinalam outros problemas relevantes associados à competitividade da região:

- 1) surgimento de novos exportadores, como é o caso do início de produção de uvas sem sementes em escala empresarial na região de Piura (Perú), onde os custos são menores, ao mesmo tempo em que apresenta condições excelentes para a colheita no final do ano (sem risco de ocorrência de chuvas), principal época de exportação das uvas do Submédio São Francisco;
- 2) grande escassez e alto custo da mão-de-obra regional, que agrega outros custos derivados, quer dos processos de certificações, exigidos pelos importadores, quer pela própria legislação trabalhista nacional;
- 3) dificuldades competitivas também no mercado interno, pois as uvas sem sementes importadas do Chile são ofertadas a preços muito competitivos;
- 4) gargalos de logística, especialmente porque as exportações da fruta, normalmente realizadas pelos portos de Salvador, Recife e Fortaleza, enfrentam dificuldades de agendamento de embarque, haja vista que os navios vindos do sul, já carregados com outros produtos, muitas vezes não reservam o espaço solicitado para o carregamento da uva; e
- 5) do ponto de vista organizacional, existe um retrocesso nos últimos anos com a individualização, por parte da maioria das empresas, tanto nas exportações como na comercialização no mercado interno, a qual depende de intermediários e atacadistas para colocar a uva nos principais centros consumidores do país.

Tabela 6 – Evolução da produção de uva (t) nos estados maiores produtores do Brasil – período de 1997 a 2012.

Ano	RS	PE	SP	PR	BA	SC	MG	CE	GO	Brasil
1997	456.008	21.413	227.140	71.838	67.631	35.703	6.460	375	25	890.708
1998	348.368	49.973	185.230	70.929	70.031	35.419	10.585	100	87	774.352
1999	502.950	85.414	176.190	74.679	46.767	30.610	10.750	43	si	931.500
2000	532.553	86.078	198.018	80.407	68.292	40.541	12.549	86	80	1.024.482
2001	498.219	102.142	213.329	97.357	84.344	42.864	13.192	1.241	74	1.058.579
2002	570.181	99.978	231.775	99.118	83.333	41.093	16.184	1.949	47	1.148.648
2003	489.015	104.506	224.470	102.974	83.694	41.709	13.464	1.713	474	1.067.422
2004	696.599	152.059	193.300	96.662	85.910	46.007	13.068	2.245	490	1.291.382
2005	611.868	150.827	190.660	99.253	109.408	47.971	14.389	1.831	2.015	1.232.564
2006	623.878	155.781	195.357	95.357	117.111	47.355	12.318	2.172	2.398	1.257.064
2007	704.176	170.325	198.123	99.180	119.610	54.603	11.995	2.381	5.059	1.371.555
2008	776.964	165.075	193.534	101.500	97.481	58.330	13.711	2.624	5.619	1.421.431
2009	737.363	158.517	185.123	102.080	90.508	67.543	11.773	2.908	3.172	1.365.491
2010	692.901	195.168	188.022	103.394	78.283	66.031	10.113	6.650	3.762	1.351.160
2011	829.589	208.660	177.227	88.171	65.172	67.376	9.873	si	si	1.446.068
2012	840.296	224.778	176.992	70.500	60.289	70.909	9.651	si	si	1.453.415
P97(%)	51,20	2,40	25,50	8,07	7,59	4,01	0,73	0,04	0,00	100,00
P12(%)	57,82	15,47	12,18	4,85	4,15	4,88	0,66	nc	nc	100,00
CT(%)	84,27	949,73	-22,08	-1,86	-10,86	98,61	49,40	nc	nc	63,18
CG(%)	4,77	11,77	-0,89	1,24	1,42	5,39	0,36	nc	nc	3,83

Notas: 1) P97(%) e P12(%) representam as participações de cada estado no volume total de uvas produzidas no Brasil nos anos, respectivamente, de 1997 e 2012; 2) CT(%) = crescimento total (2012/1997); 3) CG = crescimento geométrico anual.; 4) nc = não calculado; 5) si = sem informação. Fonte: Elaborado a partir de dados do IBGE (2012).

4.2.2. Países importadores e exportadores de uva de mesa

Utilizando-se de dados médios trienais, a Tabela 7 possibilita perceber que oito países respondem por mais de 95% do total das importações da fruta brasileira. Dentre esses países, cuja maioria também é responsável pela maior parte das importações mundiais do produto, os maiores destaques são a Holanda, os Estados Unidos e o Reino Unido que, no período de 2009/2011, importaram 90,1% do total.

Ainda com relação aos países importadores, constata-se que os Estados Unidos têm apresentado taxas de crescimento muito superiores às dos demais países. A Argentina, por outro lado, tem diminuído de forma altamente expressiva as compras de uva de mesa do Brasil nos últimos anos, consolidando-se, inclusive, como o segundo maior exportador do produto para o país.

Pelo lado das exportações, é fácil perceber que os países vizinhos (Chile e Argentina) são os grandes ofertantes: juntos, respondem por mais de 95% das vendas de uva de mesa para o Brasil. Nesse mercado, percebe-se que a Argentina vem crescendo significativamente, com tendência clara de se tornar o maior exportador para o Brasil. O Peru é outro país que merece atenção especial pois, de acordo com dados da FAO (2012), na última década, vem apresentando crescimento e participação importantes nas vendas externas da fruta.

Os dados constantes na Tabela 7 permitem, também, evidenciar que os dois grandes fornecedores tendem a apresentar preços médios (US\$/kg) inferiores aos preços médios de venda praticados pelo Brasil.

Tabela 7 – Exportações e importações brasileiras de uva de mesa – médias por períodos dos oito países maiores exportadores e importadores.

Exportações brasileiras de uva de mesa (t)									
Período	Holanda	EUA	Reino Unido	Alemanha	Noruega	Canadá	Rússia	Argentina	Total
97/99	2.348	13	130	79	21	60	0	2.353	5.398
00/02	12.845	233	2.548	885	157	113	0	2.697	20.478
03/05	25.621	2.455	7.153	950	459	243	95	504	39.240
06/08	36.221	14.625	15.469	1.458	1.337	1.026	546	512	74.540
09/11	24.715	13.941	13.863	880	1.129	747	278	375	58.287
P1(%)	43,50	0,25	2,42	1,46	0,39	1,11	0,00	43,60	100,00
P2(%)	42,40	23,92	23,78	1,51	1,94	1,28	0,48	0,64	100,00
CT(%)	952,56	104.564,51	10.525,46	1.014,78	5.226,24	1.149,71	nc	-84,06	979,86
Exportações brasileiras de uva de mesa (US\$kg) - preços nominais									
Período	Holanda	EUA	Reino Unido	Alemanha	Noruega	Canadá	Rússia	Argentina	Total
97/99	1,28	0,93	1,79	1,37	1,51	1,48	0	1,05	1,19
00/02	1,01	1,40	2,23	0,99	1,03	1,01	0	0,84	1,14
03/05	1,70	2,53	2,46	1,15	2,96	2,07	1,36	1,01	1,87
06/08	1,89	2,10	2,20	2,08	3,03	2,87	1,90	1,83	2,06
09/11	2,15	2,13	2,22	2,02	2,78	2,90	2,06	2,14	2,19
CT(%)	67,78	129,99	24,29	47,19	83,96	95,99	nc	103,87	84,57
Importações brasileiras de uva de mesa (t)									
Período	Chile	Argentina	Espanha	Itália	Peru	México	EUA	Portugal	Total
97/99	15.721	2.529	53	0	1	12	1.010	3	19.410
00/02	7.285	2.037	73	0	0	0	60	0	9.480
03/05	3.914	3.392	37	0	0	0	14	0	7.364
06/08	5.473	7.690	152	5	0	6	72	2	13.401
09/11	13.758	10.817	443	252	273	233	71	0	25.848
P1(%)	81,00	13,03	0,27	0,00	0,00	0,06	5,20	0,01	100,00
P2(%)	53,23	41,85	1,72	0,98	1,06	0,90	0,28	0,00	100,00
CT(%)	-12,49	327,71	739,93	nc	48.140,76	1.777,04	-92,95	nc	33,17
Importações brasileiras de uva de mesa (US\$kg) - preços nominais									
Período	Chile	Argentina	Espanha	Itália	Peru	México	EUA	Portugal	Total
97/99	1,11	0,94	1,25	0	0,82	0,78	1,10	1,40	1,08
00/02	0,83	0,62	1,12	0	0	0	1,18	0	0,78
03/05	0,81	0,59	1,23	0	0	0	1,06	0	0,71
06/08	1,06	0,96	1,56	1,76	0	2,52	2,53	2,05	1,02
09/11	1,39	1,35	1,86	2,01	2,21	2,47	2,53	0	1,41
CT(%)	25,38	43,25	48,95	nc	169,71	217,70	131,01	nc	29,99

Notas: 1) P1(%) e P2(%) representam as importações (ou exportações) de cada país relativas ao volume total exportado (ou importado) pelo Brasil nos períodos, respectivamente, de 1997/1999 e 2009/2011; 2) CT(%) = crescimento total entre os referidos períodos; 3) nc = não calculado. Fonte: Elaborado a partir de dados da SECEX/MDIC.

4.2.3. Tendências e sazonalidades nas exportações e importações de uva de mesa

Partindo para análises mais específicas acerca do comportamento histórico mensal das exportações e importações brasileiras de uva de mesa, foi elaborada a Figura 7 que, de maneira geral, evidencia que, sobretudo a partir do início da década de 2000, houve significativa ampliação da concentração das exportações nos meses de setembro a novembro. Por outro lado, as importações tenderam a se concentrar, principalmente, nos meses de janeiro a maio.

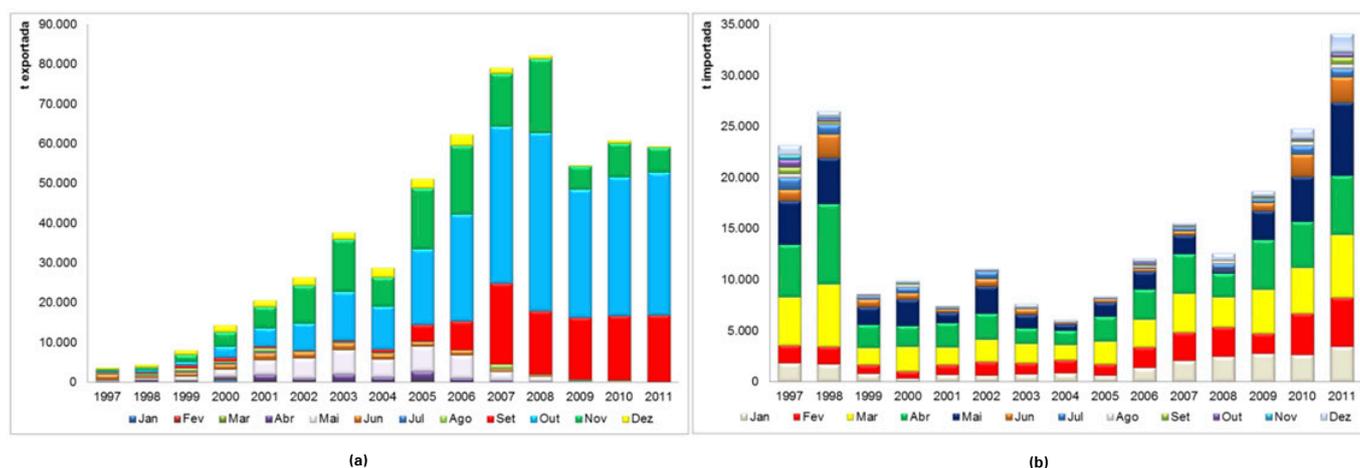


Fig 7. Evolução mensal das exportações (a) e importações (b) de uva de mesa pelo Brasil – janeiro de 1997 a dezembro 2011.

Fonte: Elaborado a partir de dados da SECEX/MDIC.

Sobre a dinâmica das exportações, embora na região do Submédio São Francisco haja possibilidades tecnológicas de se obter mais de duas safras por ano, mediante o manejo da irrigação e a realização de podas programadas (ARAÚJO; ARAÚJO, 2006; OLIVEIRA FILHO, 2011), a produção direcionada para o mercado externo (em torno de 20% da produção total de uvas de Pernambuco e da Bahia), com crescente ampliação da oferta de uvas sem sementes, passou a se concentrar, principalmente, no segundo semestre. Ressalta-se que, nesse período, existe entressafra mundial do produto e, por conseguinte, os preços atingem os valores mais elevados.

Quanto às importações, nas últimas duas décadas, elas tenderam a consolidar-se, sobretudo, no período de menor oferta nacional do produto, que, de acordo com Esperancini et al. (2004), vai de fevereiro a agosto. Esses mesmos autores destacam, ainda, que apesar de apresentarem preços médios superiores aos preços dos produtos nacionais comercializados internamente, as variedades importadas têm se mantido no mercado em função da excelência da qualidade e da oferta de um produto valorizado e diferenciado, como a uva Thompson, sem semente.

Os dados dispostos na Tabela 8 reforçam as considerações acerca da dinâmica recente das exportações e importações nacionais de uva de mesa. Se no ano de 1997 as exportações relativas aos meses de setembro, outubro e novembro corresponderam a, respectivamente, 5,84%, 8,75% e 7,80% das exportações totais do produto, no ano de 2011, essas participações foram, respectivamente, de 28,26%, 60,49% e 10,49%. Pela ótica das importações, os resultados mostram que, ao longo de todo o período analisado, houve ampliação significativa das importações, porém, sem mudanças relevantes em termos de distribuição relativa mensal associada ao ingresso, no mercado brasileiro, de uvas provenientes de outros países.

Com base nos resultados apresentados, é possível afirmar que, com relação às exportações e importações brasileiras de uva de mesa, existem grandes sazonalidades, as quais são caracterizadas pela existência de evidentes picos e vales nos volumes comercializados. No entanto, para mostrar mais claramente a ocorrência dessas sazonalidades, para o período de janeiro de 1997 a dezembro de 2011, foram calculados os índices sazonais mensais, cujos valores estão expostos na Figura 8.

Tabela 8 – Indicadores mensais relativos aos volumes de uva de mesa exportados e importados pelo Brasil (período abrangido: 1997 a 2011).

Variável	Indicador	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Export	P1997(%)	0,46	1,68	3,09	1,28	10,90	37,66	5,08	6,76	5,84	8,75	7,80	10,70
	P2011(%)	0,01	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,00	0,15	28,26	60,49	10,49	0,49
	CT(%)	-53,55	-84,35	-91,09	-78,47	-96,23	-98,91	-98,57	-63,35	7.658,43	10.991,04	2.056,31	-27,05
	CG(%)	-20,92	-14,42	nc	nc	-12,44	-19,98	-19,81	-7,14	44,89	40,87	21,01	-3,97
Import	P1997(%)	7,88	7,62	20,45	22,13	18,47	4,81	5,02	1,59	2,88	3,16	1,99	4,00
	P2011(%)	10,11	14,18	18,05	16,89	21,03	7,40	2,37	1,23	2,04	1,23	0,34	5,14
	CT(%)	88,88	174,18	29,99	12,43	67,79	126,34	-30,49	13,82	4,20	-42,61	-75,00	89,21
	CG(%)	9,73	9,74	3,02	1,50	-0,56	-1,38	-1,89	3,32	-0,99	1,98	-1,85	9,31

Notas: 1) nc = não calculado; 2) P1997(%) e P2011(%) correspondem às participações mensais na formação dos volumes exportados e importados nos anos, respectivamente, de 1997 e 2011; 3) CT = crescimento total (eg.: janeiro de 2011/janeiro de 1997); 4) CG = crescimento geométrico periódico.

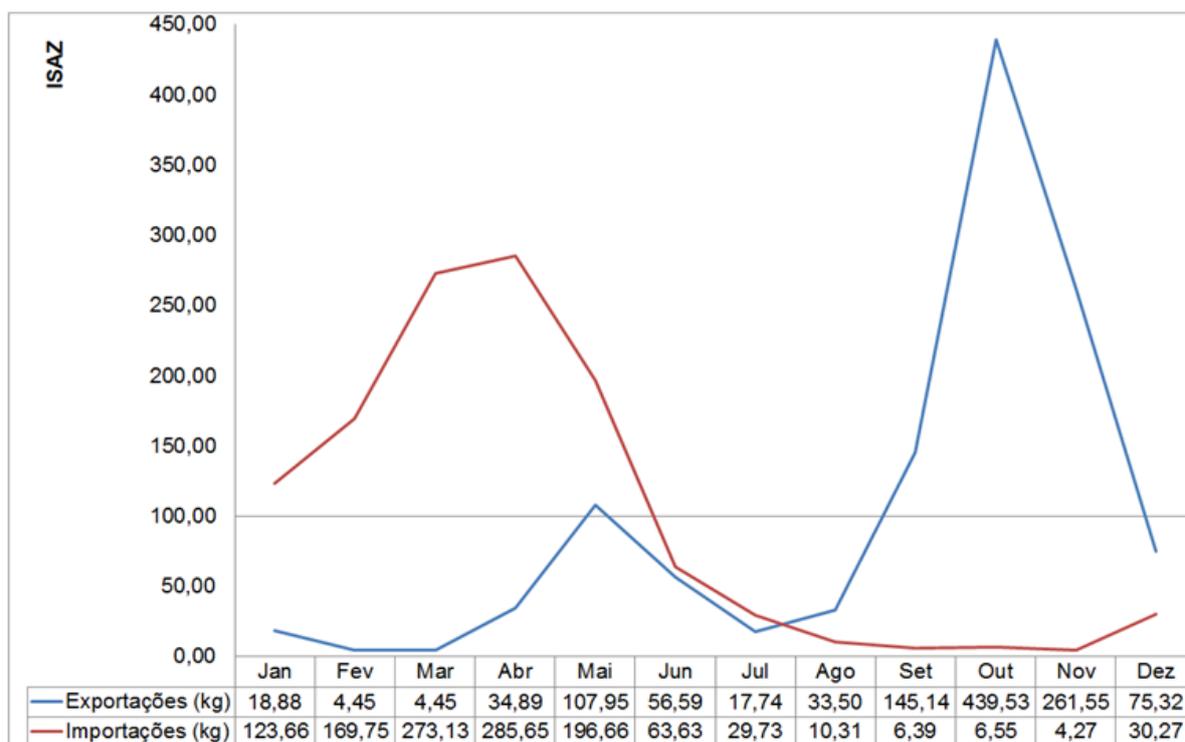


Fig 8. Índices sazonais relativos aos volumes (t) exportados e importados de uva de mesa pelo Brasil (período abrangido: 1997 a 2011).

É fácil visualizar que, enquanto os meses de setembro a novembro tendem a apresentar quantidades exportadas muito acima da média, na maior parte dos meses do primeiro semestre, as vendas externas da fruta tendem a situar-se bem abaixo da média. Para as importações, os resultados são contrários, ou seja, enquanto a maioria dos primeiros meses do ano caracteriza-se por importações muito superiores à média, no segundo semestre, as compras do produto no mercado externo são muito baixas.

Além dos índices sazonais mensais relacionados ao período de janeiro de 1997 a dezembro de 2011, o cálculo de índices sazonais que englobam outros três períodos (janeiro de 1997 a dezembro de 2001; janeiro de 2002 a dezembro de 2006; e janeiro de 2007 a dezembro de 2011) possibilita avaliar a dinâmica sazonal das exportações e importações de uva de mesa (Figura 9).

Para as vendas externas, se o primeiro período (janeiro de 1997 a dezembro de 2001) apresentava uma distribuição mais uniforme ao longo do ano, ou seja, pouca sazonalidade nas exportações, os outros dois períodos mostram que, a partir dos primeiros anos da década de 2000, o comportamento exportador brasileiro tendeu a consolidar um padrão sazonal, decorrente de grande concentração das exportações nos meses de setembro a novembro. Por sua vez, nos três períodos citados, não houve mudanças relevantes na dinâmica sazonal associada às quantidades importadas da fruta.

Sobre os preços unitários de exportação e importação brasileiras de uva de mesa, a partir da Tabela 9 e da Figura 10, é possível efetuar alguns comentários adicionais. Com relação à trajetória histórica, percebe-se que, entre 1997 e 2011, os preços médios mensais recebidos nas vendas externas da fruta tenderam a crescer a taxas muito superiores aos preços médios pagos nas compras internacionais. Se, por um lado, esse comportamento sugere uma crescente valorização do produto nacional no mercado mundial, por outro, sinaliza que os principais exportadores da fruta para o Brasil têm importantes vantagens competitivas em termos de estrutura de custos de produção. Isso porque, embora as vendas para o país tenham sido ampliadas de forma significativa, os preços pagos na importação têm apresentado certa estabilidade, especialmente nos meses do primeiro semestre, em que se concentram as maiores importações brasileiras.

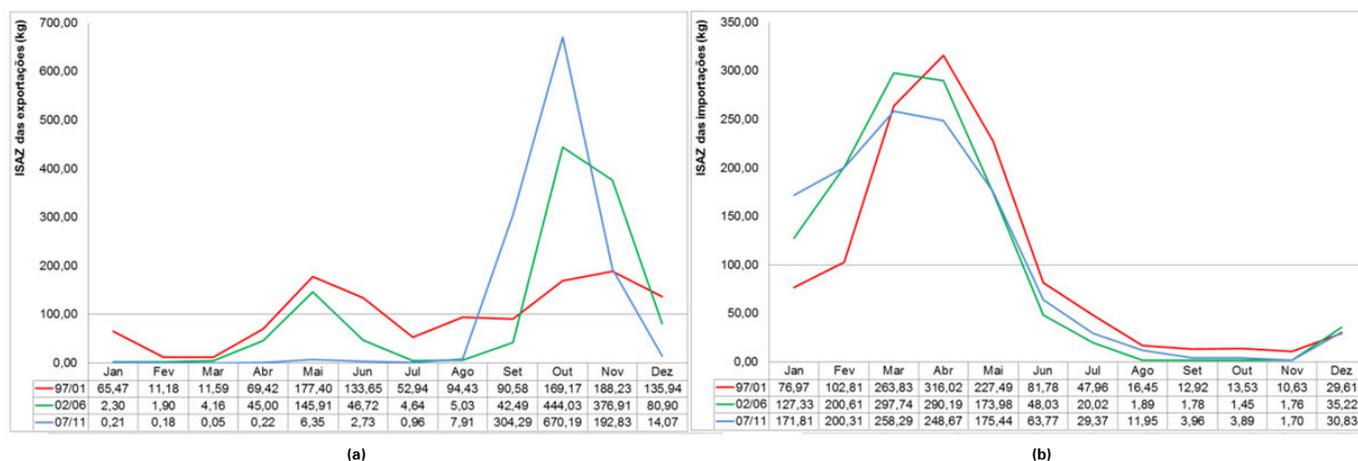


Fig 9. Índices sazonais, para três períodos, relativos aos volumes (t) exportados (a) e importados (b) de uva de mesa pelo Brasil.

Tabela 9 – Indicadores mensais relativos aos preços reais médios da uva de mesa exportada e importada pelo Brasil (período abrangido: 1997 a 2011).

Variável	Ind	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
US\$/kg export	CT (%)	169,53	91,00	111,84	100,51	40,57	43,37	104,40	52,60	37,00	29,59	19,43	4,45
	CG (%)	6,67	6,00	6,05	1,25	-1,76	0,17	3,15	5,21	5,01	3,53	3,37	2,97
US\$/kg import	CT (%)	-18,40	-9,90	4,91	-3,38	-13,73	-20,21	-21,76	41,30	1,54	8,46	46,60	-1,85
	CG (%)	-1,29	-0,39	-0,11	0,00	-0,40	0,26	0,04	2,15	3,46	3,14	4,75	-1,45
\$/exp\$/imp	CT (%)	230,31	111,99	101,92	107,52	62,95	79,67	161,25	8,00	34,92	19,48	-18,53	6,41
	CG (%)	8,07	6,41	6,17	1,25	-1,37	-0,10	3,10	3,00	1,49	0,38	-1,32	4,49

Notas: 1) CT = crescimento total (eg.: janeiro de 2011/janeiro de 1997); 2) CG = crescimento geométrico periódico.

Por fim, em termos de sazonalidade de preços, com base na Figura 10, notam-se comportamentos um tanto distintos. Para o caso das importações, os preços têm comportamentos contrários aos observados para os volumes importados, ou seja, no primeiro e segundo semestres, tendem a estar situados, respectivamente, bem abaixo e acima da média. Isso é reflexo da conhecida lei da oferta e da procura, pois o período de maior concentração na oferta de uva importada (primeiro semestre) coincide, também, com o período de maior produção mundial da fruta, resultando, como consequência, em preços menores do que a média.

Para o caso dos preços de exportação, existe também um comportamento explicado pela citada lei. Isso porque, conforme pode-se visualizar na Figura 10, na maior parte dos meses de setembro a fevereiro, em que se situa o período de concentração da grande maioria das exportações brasileiras de uva de mesa, os preços tendem a se situar acima da média, pois, em nível mundial, existe menor oferta da fruta, o que é decorrente da entressafra.

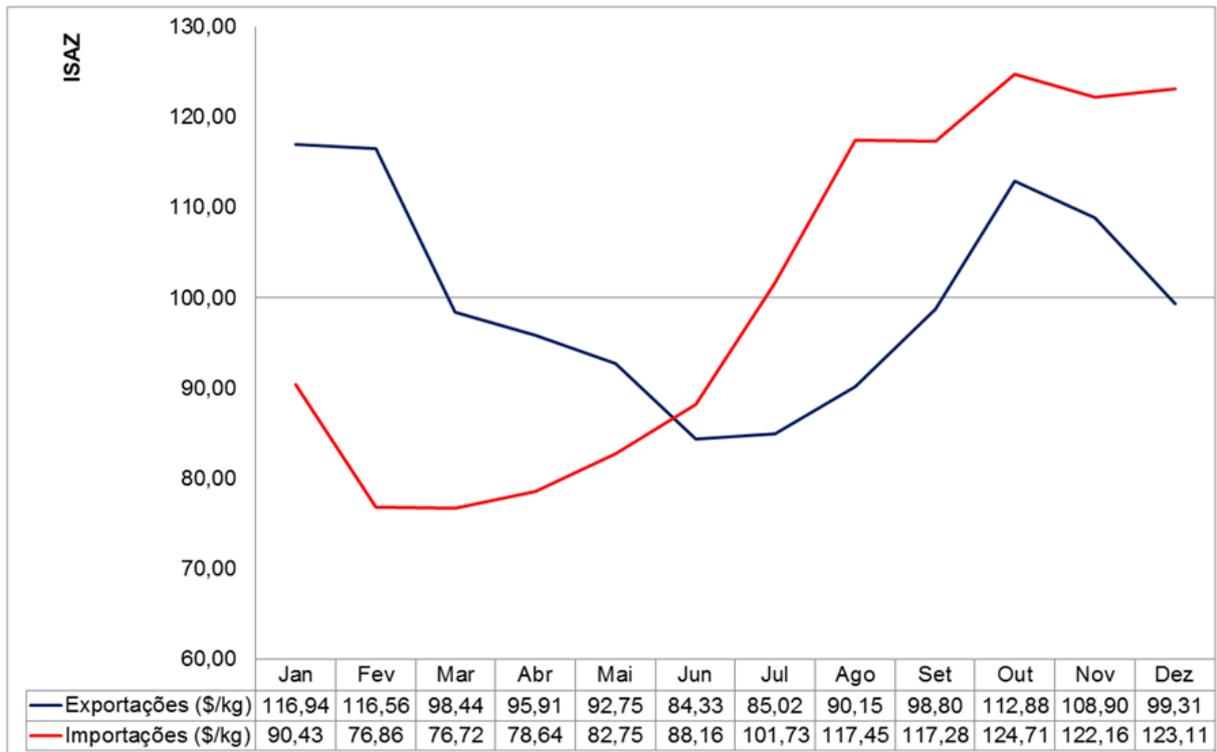


Fig 10. Índices sazonais relativos aos preços reais médios (US\$/kg) das exportações e importações brasileiras de uva de mesa (período abrangido: 1997 a 2011).

5. Considerações finais

5.1. Oportunidades e desafios para o Brasil

5.2. Oportunidades e desafios para a Argentina

5.3. Oportunidades e desafios para o Chile

5.4. Oportunidades e desafios para o Peru

5.5. Oportunidades e desafios para a Rússia

A partir da mensuração e da avaliação da competitividade, sob a ótica do desempenho dos países maiores exportadores de uva de mesa, pode-se afirmar que, nas últimas três décadas, ocorreu acentuado aumento no ambiente competitivo associado às vendas externas do produto, cuja produção e exportação ainda estão muito concentradas em poucos países. Constatou-se que mesmo os grandes exportadores históricos, como o Chile e a Itália, vêm perdendo espaço para países pouco expressivos no comércio internacional da fruta, com destaque para Uzbequistão, Peru, Brasil e Argentina.

Quanto à dinâmica recente das exportações e importações brasileiras de uva de mesa, é possível inferir que, nos últimos quinze anos, houve mudanças altamente expressivas associadas a quantidades e preços. Tanto os volumes exportados como os importados apresentaram crescimentos significativos, com tendência de grande concentração em meses do segundo e primeiro semestres. Pelo lado dos preços, observou-se uma ampliação muito superior nos valores médios unitários vinculados às vendas externas em relação àqueles associados às importações do produto. Se, por um lado, esse diferencial no comportamento de preços sugere que o produto nacional vem experimentando uma valorização crescente no contexto internacional, por outro, mostra que importantes competidores internacionais, como o Chile e a Argentina, mesmo com preços mais estáveis, têm ampliado suas vendas externas, possivelmente por apresentarem relevantes vantagens competitivas em termos de estrutura de custos.

Embora o Brasil tenha aumentado significativamente as exportações de uva de mesa, o que é decorrente, em grande parte, da estratégia do setor em ofertar a fruta no exterior no período de entressafra mundial, em que os preços tendem a ser mais elevados, ainda é evidente o fraco desempenho nacional no comércio mundial do produto (em 2009, o Brasil contribuiu com somente 1,4% das exportações mundiais). Esse fato, comentado também por Veloso et al. (2008), de certa forma, demonstra a enorme dificuldade de transformar o país de um mero coadjuvante em um importante exportador do produto em questão.

A estratégia de concentrar as exportações no período da entressafra mundial também expõe o setor produtivo nacional a consideráveis riscos de mercado. Isso porque, conforme destacado por Funcke et al. (2009), o desenvolvimento tecnológico em importantes países produtores, como Chile, Argentina e África do Sul, tem propiciado condições que, de forma crescente, permitem a oferta da fruta em climas diferenciados e em épocas antes não recomendadas devido ao regime de chuvas. Além disso, os avanços nos processos de transporte e armazenamento de frutas em países do hemisfério norte têm possibilitado uma oferta mais contínua ao longo do ano, à exceção de curtos períodos de entressafra. Assim, nos próximos anos, uma contínua expansão da produção mundial de uva de mesa poderá saturar as janelas de mercado disponíveis

para a exportação brasileira, forçando a cadeia produtiva nacional a ter que escoar a produção em períodos de maior competitividade internacional, com conseqüente pressão, também, nos preços internos da fruta.

Esse conjunto de constatações, de certo modo, é indicativo relevante de que, para competir no mercado mundial de uva de mesa, será cada vez mais imprescindível levar-se em consideração questões fundamentais de mercado, como qualidades nutricional, sanitária e organoléptica e diferenciação e regularidade de oferta do produto, tendo como foco as tendências e exigências dos consumidores, tanto em nível doméstico como internacional. Nessa linha, e baseando-se em Creese et al. (2010), podem ser listados alguns dos principais desafios que o setor produtivo brasileiro deverá enfrentar para, ao menos, manter sua atual posição competitiva no comércio internacional de uva de mesa:

1. Realizar investimentos em diferenciação do produto como forma de criar vantagem competitiva. Essa diferenciação implica, sobretudo, em qualidades nutricional, sanitária e organoléptica superiores. Embora o preço seja um importante fator de competitividade, há diversos mercados (e segmentos de consumidores dentro de certos mercados) que estão dispostos a pagar mais para obter uma qualidade mais consistente ou uma diferenciação em determinado atributo da fruta.
2. Efetivar permanente avaliação das demandas do consumidor, especialmente para auxiliar no desenvolvimento de inovação e diferenciação tecnológica, bem como na definição de estratégias de marketing. Nesse sentido, o desenvolvimento de um sistema de controle de qualidade em resposta às novas demandas dos consumidores representa importante inovação para o setor produtivo.
3. Conhecer os requerimentos e também as restrições para acessar certos mercados, contribuindo, assim, para direcionar e adequar investimentos empresariais que possibilitem criar maior vantagem competitiva. Isso porque existe uma forte correlação entre acesso a mercados e desempenho de comércio.
4. Desenvolver a capacidade de oferta, pois regularidade, consistência e quantidade ofertada do produto são condições cruciais para assegurar que as empresas exportadoras, ao longo do tempo, no mínimo, mantenham sua parcela de mercado e suas vantagens competitivas. A questão da sazonalidade é, portanto, um grande desafio, haja vista que restringe a capacidade empresarial para prover, de forma contínua e regular, a oferta de produtos aos seus consumidores.
5. Avaliar permanentemente os competidores, sobretudo para, partindo-se do conhecimento das necessidades dos consumidores, ofertar produtos que melhor atendam essas necessidades. Ressalta-se que essa avaliação vai muito além de apenas monitorar os preços ou as estratégias de mercado dos competidores, mas inclui, principalmente, aspectos tecnológicos que conduzem a diferenciação da produção.
6. Implementar ações de marketing e propaganda, fundamentais para sensibilizar os consumidores, especialmente quando se trata de um produto diferenciado. Iniciativas de marketing podem ajudar, por exemplo, a capitalizar investimentos no desenvolvimento de um produto, fazendo com que o consumidor consiga reconhecer o atributo diferenciado e, assim, o distinga daquele vinculado aos produtos dos concorrentes.
7. Caso a competição esteja sustentada no preço, considerar a economia de escala como uma forma de gerar vantagens em termos de custos, devido à expansão da produção. Isso porque o custo médio por unidade produzida, até um determinado nível, pode cair como conseqüência do crescimento da escala de produção. É importante salientar que economias de escala podem ser atingidas internamente, mediante a ampliação da produção, ou externamente, por meio da cooperação entre várias empresas.
8. Investir no desenvolvimento de variedades melhor adaptadas às diferentes condições agroecológicas e menos demandantes de mão de obra, o que constitui um dos fatores críticos na formação dos custos de produção.

9. Racionalizar o uso de insumos, sobretudo para controlar e reduzir custos de produção, principalmente considerando-se que importantes competidores internacionais, como o Chile, têm custos por unidade produzida significativamente menores que os observados no Brasil.
10. Melhorar a infraestrutura e reduzir os elevados custos portuários e de transporte nacionais.
11. Ampliar as políticas comercial e de promoção do produto brasileiro no contexto mundial, visando, além da busca de novos mercados, a contribuir para a minimização de problemas associados às barreiras tarifárias e não tarifárias.

6. Referências

ARAÚJO, E. P.; ARAÚJO, J. L. P. Análise do custo de produção e rentabilidade do cultivo da uva fina de mesa produzida na região do submédio São Francisco. In: SIMPÓSIO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 13., 2006, Bauru. **Anais...** Bauru: DEP-USP, 2006. Disponível em: <http://www.simpep.feb.unesp.br/anais/anais_13/artigos/455.pdf>. Acesso em: 19 mar. 2012.

ARÊDES, A. F. de; PEREIRA, M. W. G.; SANTOS, M. L. dos. Análise estrutural da série de preços do suíno no Estado do Paraná, 1994 a 2007. In: CONGRESSO BRASILEIRO DA SOCIEDADE BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 46., 2008, Rio Branco. **Anais...** Brasília, DF: SOBER, 2008. 1 CD-ROM.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Secretaria de Comércio Exterior. **Alice Web**. Disponível em: <<http://aliceweb2.mdic.gov.br>>. Acesso em: 07 fev. 2012.

CABRAL, J. E. de O.; SOUZA NETO, J. de S.; LEITE, L. A. de S.; PAULA, P. F. A. de. Evolução do desempenho competitivo do agronegócio brasileiro de amêndoas de castanha de caju. In: INTERAMERICAN SOCIETY FOR TROPICAL HORTICULTURAL, 47., 2003, Fortaleza. **Proceedings...** Fortaleza: Embrapa Agroindústria Tropical, 2003. p. 153-156.

CARNEIRO, P. R. F. **Dos pântanos à escassez: uso da água e conflito na Baixada dos Goytacazes**. São Paulo: Annablume, 2003. 136 p.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A.; SILVA, R. da. **Metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

CHATFIELD, C. *The analysis of time series: an introduction*. 5. ed. London: Chapman & Hall, 1996. 286 p.

CREESE, J.; PAECH, A.; FRAVAL, S. **Victoria's Southern Hemisphere competitors for exports to Asia: ten competitiveness factors**. Melbourne: Department of Primary Industries, 2010. 13 p. Disponível em: <http://www.dpi.vic.gov.au/__data/assets/pdf_file/0003/27696/Victorias-Southern-Hemisphere-competitors-for-exports-to-Asia.pdf>. Acesso em: 20 fev. 2012.

ESPERANÇA, A. A.; LÍRIO, V. S.; MENDONÇA, T. G. de. Análise comparativa do desempenho exportador de flores e plantas ornamentais nos estados de São Paulo e Ceará. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, v. 42, n. 2, p. 259-286, abr./jun. 2011.

- ESPERANCINI, M. S. T.; PEROSA, J. M.; ROCHA, P. Caracterização do mercado e fatores que interferem na competitividade da uva fresca no estado de São Paulo. In: CONGRESSO BRASILEIRO DA SOCIEDADE BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 42., 2004, Cuiabá. **Anais...** Brasília, DF: SOBER, 2004. 1 CD-ROM.
- FACHINELLO, J. C.; NACHTIGAL, J. C. Introdução à fruticultura. In: FACHINELLO, J. C.; NACHTIGAL, J. C.; KERSTEN, E. (Org.). **Fruticultura: fundamentos e práticas**. 2. ed. Pelotas: Embrapa Clima Temperado, 2009. Cap.1.
- FACHINELLO, J. C.; PASA, M. da S.; SCHMITZ, J. D.; BETEMPS, D. L. Situação e perspectivas da fruticultura de clima temperado no Brasil. **Revista Brasileira de Fruticultura**, Jaboticabal, p. 109-120, v. 33, out. 2011. Número especial.
- FAO. **Food and Agriculture Organization of the United Nations**. Disponível em: <<http://faostat.fao.org/default.aspx>>. Acesso em: 20 fev. 2012.
- FAVA, V. L. Análise de séries de tempo. In: VASCONCELOS, M. A. S.; ALVES, D. **Manual de econometria**. São Paulo: Atlas, 2000. p. 199-203.
- FERRAZ, J. C.; HAGUERNAUER, L.; KUPFER, D. **Made in Brazil: desafios competitivos para a indústria**. Rio de Janeiro: Campus, 1995.
- FUNCKE, A.; MIRA, E.; MASCARENHAS, G.; PEREIRA, P. **Sistema produtivo 04: perspectivas do investimento em agronegócios**. Rio de Janeiro: UFRJ, Instituto de Economia: UNICAMP, Instituto de Economia, 2009. 100 p. (Documento não editorado). Disponível em: <http://www.projetopib.org/arquivos/04_ds_agronegocio_novas_commodities.pdf>. Acesso em: 06 mar. 2012.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002. 176 p.
- GUJARATI, D. N. **Econometria básica**. 4. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2006. 819 p.
- HOLANDA, M. C.; GOSSON, A. M. P. M.; NOGUEIRA, C. A. G. **O índice de Gini como medida de concentração de renda**. Fortaleza: Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará, 2006. 5 p. (Nota técnica, 14). Disponível em: <http://www.ipece.ce.gov.br/publicacoes/notas_tecnicas/NT_14.pdf>. Acesso em: 14 fev. 2012.
- IBGE. **Produção agrícola municipal**. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda>>. Acesso em: 29 ago. 2012.
- LAFAY, G.; UNAL-DESENCI, D.; FREUDENBERG, M.; HERZOG, C. **Nations et mondialisation**. Paris: Economica, 1999. 404 p. (Coleção Strateges et Strategie).
- LAMOUNIER, W. M. Tendência, ciclos e sazonalidade nos preços spot do café brasileiro na NYBOT. **Gestão & Produção**, São Carlos, v. 14, n. 1, p. 13-23. jan./abr. 2007.
- MACHADO, T. de A.; ILHA, A. da S.; RUBIN, L. da S. Competitividade da carne bovina brasileira no comércio internacional (1994-2002). **Cadernos PROLAM/USP**, v. 6, n. 1, p. 87-101, 2007.
- MAIA, S. F. Impactos da abertura econômica sobre as exportações agrícolas brasileiras: análise comparativa. In: CONGRESSO BRASILEIRO DA SOCIEDADE BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 40., 2002, Passo Fundo. **Anais...** Brasília, DF: SOBER, 2002. 1 CD-ROM.

MARGARIDO, M. A.; BUENO, C. R. F.; MARTINS, V. A. Sazonalidade da cesta de mercado paulistana pós-plano real. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 33, n. 12, p. 41-50, dez. 2003.

MASHABELA, T. E.; VINK, N. Competitive performance of global deciduous fruit supply chains: South Africa versus Chile. **Agrekon**, Pretoria, v. 47, n. 2, p. 240-257, jun. 2008.

MATOS, J. D. Concentração de renda dos ocupados nas regiões metropolitanas: a influência da escolaridade. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, v. 31, n. 3, p. 47-70, nov. 2003.

MELLO, L. M. R. **Mercado brasileiro de uvas e vinhos**. Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho, 2000. 3 p. (Embrapa Uva e Vinho. Instrução Técnica, 1).

MELLO, L. M. R. **Produção e comercialização de uvas e vinhos: panorama 2003**. Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho, 2004. 5 p. Disponível em: <<http://www.cnpuv.embrapa.br/publica/artigos/panorama2003-producao.pdf>>. Acesso em: 09 fev. 2012.

MELLO, L. M. R. **Vitivinicultura brasileira: panorama 2007**. Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho, 2008. 4 p. Disponível em: <http://www.cnpuv.embrapa.br/publica/artigos/panorama2007_vitivinicultura.pdf>. Acesso em: 09 fev. 2012.

MELLO, L. M. R. **Vitivinicultura brasileira: panorama 2011**. Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho, 2012. 4 p. (Embrapa Uva e Vinho. Comunicado Técnico, 115).

NACHTIGAL, J. C. Avanços tecnológicos na produção de uvas de mesa. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE VITICULTURA E ENOLOGIA, 10., 2003, Bento Gonçalves. **Anais...** Bento Gonçalves: Embrapa Uva e Vinho, 2003. p. 167-170.

NEWBOLD, P. **Statistics for business and economics**. 4. ed. New Jersey: Prentice-Hall, 1994.

OIV. **Statistiques du secteur vitivinicole mondial**. Disponível em: <<http://www.oiv.int/>>. Acesso em: 20 fev. 2012.

OLIVEIRA FILHO, F. A. de. **Produção, área colhida e efetivo de uva no Nordeste**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2011. 6 p. (Informe Rural ETENE). Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/etene/etene/docs/informe_uva.pdf>. Acesso em: 12 mar. 2012.

PROTAS, J. F. da S.; CAMARGO, U. A. **Vitivinicultura brasileira: panorama setorial de 2010**. Brasília, DF: SEBRAE; Bento Gonçalves: IBRAVIN: Embrapa Uva e Vinho, 2011. 110 p.

RUBIN, L. da S.; ILHA, A. da S.; WAQUIL, P. D. O comércio potencial brasileiro de carne bovina no contexto de integração regional. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, Brasília, v. 46, n. 4, p. 1067-1094, out./dez. 2008.

SANTOS, C. M. dos; CAMPOS, A. C. Indicadores de competitividade das exportações brasileiras de suco de laranja concentrado e congelado - SLCC, 1980-2002. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 43., 2005, Ribeirão Preto. **Anais...** Brasília, DF: SOBER, 2005. 1 CD-ROM.

SILVA, P. C. G. da; COELHO, R. C. Caracterização social e econômica da cultura da videira: a viticultura no Submédio do Vale São Francisco: importância econômica e social da videira. In: CULTIVO da videira. 2. ed. Petrolina: Embrapa Semiárido, 2010. (Sistemas de Produção, 1). Disponível em: <http://sistemasdeproducao.cnptia.embrapa.br/FontesHTML/Uva/CultivodaVideira_2ed/Caracterizaca_social_da_%20videira.html#1Agosto/2010>. Acesso em: 05 mar. 2012.

VELOSO, A. de F.; CORRÊA, C. C.; LIMA, D. O.; RODRIGUES, F. da S. Demanda mundial por uvas de mesa e o desempenho das exportações brasileiras no período de 1990 a 2005. In: CONGRESSO BRASILEIRO DA SOCIEDADE BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 46., 2008, Rio Branco. **Anais...** Brasília, DF: SOBER, 2008. 1 CD-ROM.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009. 102 p.



*Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária
Centro Nacional de Pesquisa Uva e Vinho*



Ministério da
Agricultura, Pecuária
e Abastecimento

