

# PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE UVA NIAGARA NAS REGIÕES DE CAMPINAS E JALES, ESTADO DE SÃO PAULO<sup>1</sup>

Priscilla Rocha Silva<sup>2</sup>

Maria Lucia Maia<sup>3</sup>

Antonio Ambrosio Amaro<sup>4</sup>

Marli Dias Mascarenhas Oliveira<sup>5</sup>

Maurilo Monteiro Terra<sup>6</sup>

## 1 - INTRODUÇÃO

A produção de uva de mesa no Estado de São Paulo, maior produtor nacional, está tradicionalmente localizada no Escritório de Desenvolvimento Rural (EDR) de Campinas, de clima subtropical; porém nos últimos anos a cultura está sendo introduzida na região do EDR de Jales, especializada no cultivo de uva fina de mesa.

Essas regiões são importantes pólos da viticultura paulista, cujas principais características são: uso intensivo da mão-de-obra familiar, pequenas propriedades e influência da tradição de imigrantes italianos e japoneses.

A região abrangida pelo EDR de Campinas é composta pelos municípios de Campinas, Campo Limpo Paulista, Elias Fausto, Hortolândia, Indaiatuba, Itatiba, Itupeva, Jarinu, Jundiaí, Louveira, Monte Mor, Morungaba, Paulínia, Sumaré, Valinhos, Várzea Paulista e Vinhedo, localizada no eixo de ligação com a metrópole de São Paulo, destaca-se como a principal produtora de uva Niagara (uva comum de mesa, uva rústica), responsável, em 2007, por cerca de 76% da produção estadual (IEA, 2008).

De 2000 a 2007, na região de Jales,

situada aproximadamente a 600km da capital paulista, houve crescimento de 65% na produção de uva Niagara (IEA, 2008). Esse pólo vem sendo formado com base em sistemas de produção e de comercialização diferenciada em relação à região tradicional (Campinas).

Nesse contexto, o objetivo deste estudo foi analisar a produção da uva Niagara em cada uma das regiões estudadas, discutir os canais de comercialização, o relacionamento comercial entre produtores e agentes comerciais e identificar formas organizacionais na produção.

## 2 - MATERIAL E MÉTODO

Foram realizados nas duas regiões levantamentos qualitativos e quantitativos, através de questionário com perguntas abertas e fechadas, seguindo roteiro previamente discutido, procurando identificar os principais agentes e pontos críticos da cadeia produtiva, complementados por revisão bibliográfica.

Os critérios utilizados para a escolha dos estabelecimentos agrícolas foram: localização dos municípios onde há maior concentração de produtores e seleção subjetiva - pequenos médios e grandes - constituindo uma amostra intencional.

No EDR de Campinas a amostra constituiu-se de 19 produtores com um total de 34 propriedades rurais e no EDR de Jales de 10 produtores com um total de 11 propriedades.

Abstraindo-se outras características das propriedades, para cada uma das regiões estudadas, os produtores foram classificados adotando-se o seguinte critério: os parreirais de cada proprietário foram listados por ordem decrescente de número de pés e acumulados; em seguida, tomou-se 60% do número de pés<sup>7</sup> totais na lista ordena-

<sup>1</sup>Os autores agradecem ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPQ) o financiamento da pesquisa. Registrado no CCTC, IE-91/2008.

<sup>2</sup>Engenheira Agrônoma, Mestre, Pesquisadora Científica do Instituto de Economia Agrícola (e-mail: priscilla@iea.sp.gov.br).

<sup>3</sup>Economista, Mestre, Pesquisadora Científica do Instituto Agrônomo de Campinas (e-mail: mlmaia@iac.sp.gov.br).

<sup>4</sup>Engenheiro Agrônomo, Doutor, Pesquisador Científico do Instituto de Economia Agrícola (e-mail: amaro@iea.sp.gov.br).

<sup>5</sup>Engenheira Agrônoma, Mestre, Pesquisadora Científica do Instituto de Economia Agrícola (e-mail: marli@iea.sp.gov.br).

<sup>6</sup>Engenheiro Agrônomo, Doutor, Pesquisador Científico do Instituto Agrônomo de Campinas (e-mail: mmterra@iac.sp.gov.br).

<sup>7</sup>Independente do número de propriedades em que eram exploradas por cada produtor.

da constituindo-se a classe dos grandes produtores; os médios totalizaram os seguintes 30% e os pequenos os 10% restantes.

### 3 - RESULTADO E DISCUSSÃO

#### 3.1 - Perfil do Viticultor

As regiões estudadas apresentam diferenças no perfil do produtor tanto pela sua localização em relação à capital paulista, quanto pela sua tradição no cultivo da uva Niagara.

A principal diferença encontrada foi quanto à tradição do viticultor do EDR de Campinas em contraponto com a adaptação do viticultor do EDR de Jales que está introduzindo a uva Niagara em seus parreirais, pela substituição da uva fina de mesa.

Observou-se que os viticultores, em geral, não participam efetivamente de cooperativas. É sabido que, nas condições brasileiras, para uma cooperativa ser bem-sucedida deve inicialmente oferecer certo número de vantagens econômicas aos agricultores a fim de que haja desenvolvimento do espírito cooperativista.

O estímulo à organização de cooperativas locais, reunindo a princípio os viticultores culturalmente mais evoluídos e visando compras em comum e prestação de serviços poderá ser de grande valia na racionalização da produção e comercialização.

##### 3.1.1 - EDR de Campinas

No EDR de Campinas a produção de uva está focada na variedade Niagara em propriedades localizadas em quase todos os seus municípios.

Dentre os 19 viticultores, 12 exploram apenas uma propriedade, porém observou-se concentração da produção por médios e grandes produtores com mais de uma propriedade, em parte arrendadas dado o alto valor da terra na região (Tabela 1).

Dos produtores entrevistados no EDR de Campinas, 79% residem na propriedade, sendo que todos os produtores médios declararam residir em uma de suas propriedades. Tal índice cai para 67% nos casos de grandes e 62% nos pequenos viticultores.

Quanto à assistência técnica 42% não recebem, sendo a maioria de famílias tradicionais produtoras, e a tecnologia é passada de pai para filho. Considerando que alguns recebem as diversas formas de assistência técnica, do total de produtores entrevistados 32% recebem assistência técnica privada, 21% assistência técnica oficial, 15% das indústrias de insumos e 5% de cooperativa.

Dos 19 produtores 42% não fazem parte de organização, e o sindicalismo é a forma de organização mais freqüente na região, sendo o Sindicato Patronal de Indaiatuba o mais citado.

A participação em cooperativas se resumiu a dois dos entrevistados com representação de tão somente 3,3% da produção total, ambos considerados pequenos viticultores, porém a presença de uma nova cooperativa de fruticultores na região de Jundiaí, a Nossa Senhora da Vitória, está dando mais força aos produtores, particularmente quanto à assistência técnica e comercialização.

A mão-de-obra empregada na produção e na pós-colheita de uva ainda na propriedade necessita ser treinada para realizar operações que envolvam o manuseio para evitar danos físicos ou que acelerem a perecibilidade durante a comercialização. Uma forma de mão-de-obra bastante utilizada na viticultura é a parceria, sobretudo com a utilização de meeiros.

Segundo Silva et al. (2006), *“há grande dificuldade de os produtores encontrarem bons meeiros. A rotatividade dessas famílias de parceiros entre propriedades é grande, o que ocasiona problemas para os proprietários pois investem tempo e dinheiro no treinamento de mão-de-obra e, depois de uma ou duas safras, os meeiros acabam migrando para outro sítio, ou seja, não há fidelidade do meeiro com o produtor. Mas, em contraponto, existem parcerias de sucesso e bastante duradouras. Há uma preferência dos proprietários em não utilizar meeiros com vícios de outras propriedades”*.

Em menos de 30% das propriedades não era utilizada mão-de-obra de meeiros; já entre os viticultores considerados médios apenas 15% do total de pés são cuidados por meeiros. Dentre os pequenos produtores 50% deles não se utilizam de meeiros para a condução de seus parreirais (representam 46% dos pés dessa classe), ou seja, administram diretamente as atividades agrícolas.

TABELA 1 - Número de Propriedades por Produtor Entrevistado, EDR de Campinas, Estado de São Paulo

Número de propriedades	Número de produtores	Total de pés	Produção (t)
1	12	554.800	1.177,8
2	3	141.000	327,7
3	2	658.000	1.645,0
4	1	666.304	1.332,6
6	1	268.000	670,0
<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>2.288.104</b>	<b>5.153,1</b>

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

Em média 1 meeiro é responsável, segundo informação dos entrevistados, por conduzir de 4 a 5 mil pés de uva. Todavia, considerando os números de pés desses produtores calculou-se que em média cada família de meeiro teria condições de conduzir de 15 a 17 mil pés, porém o número é bastante variável em função de diversos fatores, principalmente, número de pessoas na família, experiência na condução da videira e condições de trabalho (topografia, capacidade financeira, entre outros). Os meeiros são residentes na propriedade e as famílias são compostas de 2 a 5 integrantes. Não é excludente a condição do proprietário e meeiro(s) residindo na mesma propriedade.

Atualmente, percebe-se preocupação dos produtores quanto a essa forma de mão-de-obra em face de problemas trabalhistas que vêm ocorrendo na região.

A utilização de mensalistas e diaristas não é prática comum na região, dado o alto custo dessa mão-de-obra que compete com outros setores da economia; independente do tamanho da atividade, diarista é uma categoria menos participante em cada grupo. A mão-de-obra familiar nessa região é importante, pois em todas as propriedades há a participação da família do produtor.

### 3.1.2 - EDR de Jales

No EDR de Jales o cultivo de Niagara é recente e mostra-se uma alternativa para a matriz produtiva na região, sendo ainda uma cultura com pequena área nas propriedades. Poucos são os produtores que investiram toda sua área para essa variedade de uva, mas mesmo assim nota-se que apenas um produtor dos 10 entrevistados em Jales é responsável por 42% do total de pés dos viticultores com Niagara (Tabela 2).

TABELA 2 - Número de Propriedades por Produtores Entrevistados, EDR de Jales, Estado de São Paulo

Número de propriedades	Número de produtores	Total de pés	Produção (t)
1	9	39.060	568,25
2	1	28.000	262,43
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>67.060</b>	<b>830,68</b>

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

Dos produtores entrevistados no EDR de Jales 60% não residem na propriedade, sendo um dos principais motivos a distância entre a propriedade rural e a mancha urbana, ou seja, a infra-estrutura de serviços. Dentre os considerados grandes, nenhum reside na propriedade, enquanto 67% dos médios residem e apenas 33% dos pequenos moram na propriedade.

A cultura da uva Niagara foi introduzida na região na última década como alternativa para a produção de uva fina de mesa, pois a maioria dos viticultores estava descapitalizado para implantar ou reformar seus parreirais de uva fina.

A Niagara é menos exigente em mão-de-obra e com custo de produção menor que o de uva fina de mesa, portanto uma alternativa para os produtores se manterem no setor rural. Outro atrativo é o preço praticado na comercialização nos meses de colheita dessa região, uma vez que ocorre na entressafra das demais regiões.

A falta de assistência técnica aos produtores é grande sendo que 60% dos produtores não a recebem; apenas 10% dos produtores recebem assistência técnica oficial, enquanto 30% recebem assistência técnica privada, o que pode indicar que a cultura está sendo implantada em base de acertos e erros dos próprios produtores.

Quanto às formas de organização 50% dos produtores não fazem parte de nenhuma,

20% ainda fazem parte da Cooperativa Agrícola de Jales e 30% de associação informal de produtores. A experiência negativa com a Cooperativa Agrícola de Jales levou a maioria ao descrédito na organização de produtores rurais, sendo assim, há receio de qualquer forma de organização.

Em 55% das propriedades visitadas os viticultores utilizavam mão-de-obra de meeiros cujas famílias eram compostas em média por 3 integrantes. Muitos desses meeiros já eram utilizados para conduzir a uva fina e continuaram na propriedade adquirindo novos conhecimentos para o cultivo de Niagara em condição de clima tropical. Pelo menor custo da mão-de-obra nessa região a utilização de mensalistas e diaristas é comum, observando-se que 30% do total de produtores contratam mensalistas e 80% contratam diaristas principalmente para poda e colheita. Apenas 1 em 5 dos viticultores considerados pequenos usa mensalista, uma vez que o reduzido número de pés não justifica a contratação para os tratamentos culturais.

A mão-de-obra familiar está presente em 100% das propriedades visitadas. Dentre os entrevistados, cada família de meeiro é responsável por pequeno número de pés (de 600 a 3.000 pés), pois ainda falta-lhes experiência na condução da videira Niagara.

## 3.2 - Caracterização da Produção

### 3.2.1 - EDR de Campinas

Na região do EDR de Campinas foram entrevistados 19 produtores responsáveis por uma área de 397,04ha de uva Niagara totalizando aproximadamente 2,3 milhões pés, com espaçamento médio de 1,00 x 1,70m, cultivados em porta enxerto IAC 766 "Campinas" e Riparia do Traviú, todos em sistema convencional de produção e com condução em espaldeira, distribuídos em 34 propriedades (Tabela 3).

A produtividade média da uva Niagara entre os entrevistados foi de 2,3kg/pé, a mínima de 1,6kg/pé e a máxima de 3,0kg/pé.

A colheita na região estende-se de novembro a fevereiro. A maioria dos produtores entrevistados, para conseguir maior renda na produção, realiza poda fora de época o que resulta em outra colheita de abril a junho no mesmo ano safra.

Quanto à participação de uva Niagara na área de cada propriedade verificou-se que tanto nos grandes como nos médios viticultores a média da participação era de 63%. Já os considerados pequenos têm apenas 38% da área com uva o que leva à ilação de que o pequeno viticultor não é necessariamente pequeno proprietário rural.

Em 62% das propriedades visitadas a participação de plantio de uva Niagara é maior que 60% da área total das propriedades, o que aponta para uma relativa especialização do produtor no cultivo dessa uva. Essa constatação é independente da classe de viticultores (Tabela 4).

Mesmo com a urbanização da zona rural dessa região, pode-se considerar que 8,3% de pés novos são significativos, o que demonstra que esses produtores continuam investindo na uva Niagara (Tabela 5). Todavia, no conjunto, os produtores de médio porte são aqueles que estão mais receosos em implantarem novos parreirais (12 em 20 dessas propriedades não têm pés novos).

### 3.2.2 - EDR de Jales

Na região de Jales foram entrevistados 10 produtores responsáveis por uma área de 35,6 ha de uva Niagara totalizando aproximadamente 67 mil pés, com espaçamento médio de 2,0 x 2,5m, cultivados em porta enxerto IAC 572 "Jales"; 766 "Campinas"; IAC 752 "Tropical" e IAC 466, todos em sistema convencional de produção e condução dos vinhedos em "latada", distribuídos em 11 propriedades (Tabela 6).

A disparidade de tecnologia de produção de uva Niagara e a quantidade de porta enxertos utilizadas indicam que os produtores ainda estão testando por conta e risco a melhor forma de cultivo dessa variedade na região.

A produtividade média<sup>8</sup> da uva Niagara entre os entrevistados foi de 13,6kg/pé, a mínima de 6,2kg/pé a máxima de 25,0kg/pé.

O cultivo de Niagara vem se expandindo com participação significativa de pés novos nas propriedades dos produtores entrevistados. O investimento e o interesse pela cultura na região têm demonstrado crescimento (Tabela 7).

<sup>8</sup>Considerados apenas os pés em produção.

TABELA 3 - Número de Propriedades, Total de Pés e Área de Uva Niagara, EDR de Campinas, Estado de São Paulo

Município	N. de propriedade	Total de pés		Área (ha)
		Número	%	
Jundiaí	9	722.722	31,6	129,9
Indaiatuba	9	670.000	29,3	122,8
Louveira	7	191.800	8,4	32,9
Itupeva	5	601.582	26,3	89,9
Vinhedo	1	20.000	0,9	3,4
Elias Fausto	3	82.000	3,6	18,0
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>2.288.104</b>	<b>100,0</b>	<b>397,0</b>

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

TABELA 4 - Participação da Uva Niagara na Área Total da Propriedade, EDR de Campinas, Estado de São Paulo

%	Número de propriedades
< 20	1
21-40	6
41-60	6
61-80	10
81-100	11

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

TABELA 5 - Renovação do Vinhedo, Variedade Niagara, EDR de Campinas, Estado de São Paulo

Uva niagara	N. de pés	%
Pés em produção	2.097.527	91,7
Pés novos	191.577	8,3
<b>Total de pés</b>	<b>2.288.104</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

TABELA 6 - Número de Propriedades, Total de Pés e Área de Uva Niagara, EDR de Jales, Estado de São Paulo

Município	N. de propriedade	Total de pés		Área (ha)
		Número	%	
Jales	9	49.760	74,2	26,3
Urânia	2	17.300	25,8	9,3
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>67.060</b>	<b>100,0</b>	<b>35,6</b>

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

TABELA 7 - Renovação do Vinhedo, Variedade Niagara, EDR de Jales, Estado de São Paulo

Uva niagara	N. de pés	%
Pés em Produção	49.280	69,8
Pés Novos	21.280	30,2
<b>Total de Pés</b>	<b>70.560</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

A participação da uva Niagara nas propriedades visitadas ainda é baixa o que indica que essa cultura não é a principal atividade dos produtores. Isso aponta para o cuidado com que a matriz produtiva de uva fina vem sendo substituída pela Niagara na região (Tabela 8).

Nas propriedades estudadas nota-se que 30,2% do total de pés são novos, acima do percentual para toda a região, o que, não apenas caracteriza uma região nova, como comprova o interesse desses viticultores em investirem na variedade Niagara.

TABELA 8 - Participação da Uva Niagara na Área Total da Propriedade, EDR de Jales, Estado de São Paulo

%	Número de propriedades
< 20	8
21-40	0
41-60	2
61-80	0
81-100	1

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

### 3.3 - Comercialização

Além das características da produção e do perfil do produtor, também a própria fruta apresenta atributos muito importantes, os quais influem na comercialização. Entre outros, pode-se mencionar a perecibilidade que exige prazos certos para a comercialização, desde a colheita, embalagem e despachos para os mercados, sejam atacadistas, varejistas e/ou consumidor.

#### 3.3.1 - Sistema de venda

Os métodos de vendas adotados pelo mercado são o de consignação e o de preço feito.

Na consignação livre, o preço a ser recebido é deferido para após a venda no atacado e comumente não há um preço mínimo garantido. O produtor entrega a fruta ao atacadista e este se encarrega da venda do produto, da remessa do valor faturado ao produtor, com dedução prévia das despesas incorridas (transporte, INSS, etc.) e de uma comissão de serviço.

No decorrer de uma dada safra, o produtor pode vender o produto a mais de um agente consignatário, na tentativa de alcançar preços relativos mais altos. Esse fato ilustra, sem dúvida, a importância de boas informações de preços no processo de tornar o mercado mais competitivo.

Na venda a preço feito, o produtor faz um contrato com um dado negociante, a fim de lhe vender toda ou parte de sua produção, a preços geralmente combinado antes ou durante a safra.

A qualidade, a precocidade da colheita e o prestígio alcançado por produtores individuais também podem influenciar as preferências a favor da transação a preço feito.

### - EDR de Campinas

No EDR de Campinas os sistemas de venda a preço feito e a preço consignado são adotados pelos produtores, sendo que aproximadamente 16% deles utilizam os dois sistemas em suas negociações. O preço recebido pelo produtor não pode ser atrelado ao sistema de comercialização adotado (Tabela 9).

Pode-se afirmar, contudo que o sistema de venda por consignação está atrelado à confiabilidade entre produtor e comprador. Devido à proximidade do EDR de Campinas ao mercado paulista, os produtores dessa região adotam mais o sistema de consignação do que os do EDR de Jales (Tabela 10).

Os produtores considerados grandes obtiveram uma média ponderada de preço de R\$1,50/kg nas últimas três colheitas (2004/05; 2005/06; 2006/07), sendo que todos eles optaram pelo sistema de venda em consignação. O preço obtido pelos grandes foi em média 7% a mais que dos produtores considerados médios e pequenos que, em ambos os casos, foram de R\$1,40/kg.

A média ponderada de preço praticado pelos produtores que só venderam consignado foi de R\$1,48/kg; já a daqueles que venderam apenas preço feito foi de R\$1,37/kg e a média de todos foi de R\$1,38/kg. Note-se que os que vendem pelo sistema consignado conseguiram melhor preço, o que pode ser considerado remuneração por assumirem risco.

### - EDR de Jales

No EDR de Jales, 100% dos produtores utilizam o sistema de preço feito e 20% deles utilizam tanto preço feito como consignado, o que está intimamente ligado à sua negociação e confiabilidade com o comprador (Tabela 10).

TABELA 9 - Formas de Comercialização e Preços Médios de Uva Niagara, EDR de Campinas, Estado de São Paulo, 2004/05 a 2006/07

Código do produtor <sup>1</sup>	Produção (t)	Sistema de preços		Preços recebidos <sup>2</sup> (R\$/kg)
		Feito	Consignado	
26	1.332,6		X	1,20
16	895,0		X	1,90
21	750,0		X	1,40
14	670,0		X	1,90
24	200,0	X		0,80
17	129,6	X		1,50
20	140,0	X		1,82
12	127,0	X		0,90
15	122,5	X	X	1,30
13	135,0	X		1,90
22	90,0	X		0,80
28	100,0	X	X	1,50
23	100,0	X	X	0,90
19	80,0	X		1,00
25	70,0		X	1,00
18	78,2	X		1,77
27	75,0	X		2,00
11	43,2	X		1,07
29	15,0	X		1,60

<sup>1</sup>Código do produtor na pesquisa.

<sup>2</sup>Média das últimas 3 colheitas.

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

TABELA 10 - Formas de Comercialização e Preços Médios de Uva Niagara, EDR de Campinas, Estado de São Paulo, 2004/05 a 2006/07

Código do produtor <sup>1</sup>	Produção (t)	Sistema de preços		Preços recebidos <sup>2</sup> (R\$/kg)
		Feito	Consignado	
7	262,43	X		2,20
4	144,00	X		2,30
1	96,00	X		2,80
5	90,00	X		2,50
2	132,50	X	X	2,80
8	40,00	X		2,00
10	20,00	X	X	2,00
3	22,75	X		2,25
6	16,00	X		2,20
9	7,00	X		2,80

<sup>1</sup>Código do produtor na pesquisa.

<sup>2</sup>Média das últimas 3 colheitas.

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

Os produtores considerados grandes obtiveram uma média de preço de R\$2,25/kg nas últimas 3 colheitas, sendo que todos eles optaram pelo sistema de venda de preço feito. Os produtores considerados médios obtiveram média de R\$2,70/kg, resultando em uma média ponderada de preço praticado de R\$2,30/kg.

### 3.3.2 - Classificação e embalagem

A classificação e a embalagem definitivas em caixas são feitas pelo produtor, pois os cachos não suportam manipulações após a fruta ter alcançado amadurecimento. Essa operação pode ser realizada tanto em ranchos distribuídos na propriedade ou no parreiral.

A classificação utilizada pela maioria dos produtores para uva Niagara é a “palitagem” das caixas de madeira descartável, que são pequenas ripas ou “palitos” colocados entre a caixa e sua tampa que, empiricamente, representam a classificação, uma vez que aumentam a “altura” da caixa, ou seja, quanto mais “palitos” a caixa tiver representa que poderá conter cachos maiores. Em tese, quanto maior o número de palitos na caixa mais valorizado pelo mercado é o produto. A variação é entre 2 “palitos” (menos valorizado) e 7 “palitos” (mais valorizado) (ALMEIDA, 2003). Essa classificação está relacionada apenas com o tamanho dos cachos, ignorando outras características que valorizam o produto. As embalagens de papelão não comportam “palitagem”. O sistema de classificação é subjetivo, não caracterizando o produto e conseqüentemente forçando os compradores a visualização antes da compra.

A classificação geralmente é aceita pelo uso e tradição no comércio não sendo utilizada a classificação oficial do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) para Uva Niagara, regulamentada pelo Decreto 3.664 do MAPA, de 17 de novembro de 2000.

As principais características consideradas pelos produtores na hora de classificar no campo são tamanho, aspecto e qualidade dos cachos. A qualidade das uvas é geralmente prejudicada no início da colheita sendo comum os frutos serem colhidos ainda verdes, colocando-se no mercado produtos de baixa qualidade. A racionalização da colheita é medida que se impõe.

Nas caixas com 5kg a 6kg são colocadas duas camadas de uvas sendo em geral a camada superior constituída de cachos de melhor aspecto e a inferior de cachos menores. Quanto à qualidade, leva-se em conta o grau de maturação e isenção de defeitos. O esmero nessa operação é fator fundamental na valoração do produto.

No tocante à padronização das embalagens, a variabilidade de medidas encontradas representa grave inconveniente para compradores e produtores, dificultando a comparação de preços com exatidão nos diversos mercados. As embalagens em sua maioria são adquiridas pelos produtores. Algumas redes varejistas colocam à disposição dos produtores contentores de plástico, cobrando uma taxa de uso, e os mantendo sob contrato.

O estabelecimento e o uso obrigatório de rótulo especificando pesos e medidas das

embalagens em uso na comercialização de uva é uma vantagem indispensável e deve cumprir a legislação estabelecida pelo MAPA, ANVISA e INMETRO para produtos perecíveis.

#### - EDR Campinas

A embalagem mais utilizada pelos produtores entrevistados no EDR de Campinas é a caixa de madeira retornável de 5kg “palitada”, principalmente devido à proximidade ao mercado paulista, principal destino da uva da região. Essa embalagem é a mais exigida pelos atacadistas, principalmente pelos do Entrepasto Terminal de São Paulo (ETSP) da CEAGESP. A opção por caixas de papelão, plástico e madeira retornável por 7 produtores diz respeito à exigência de seus compradores, oportunidades de nichos de mercado diferenciados e preço (Tabela 11).

#### - EDR Jales

A escolha da embalagem utilizada pelos viticultores está intimamente ligada às exigências do comprador. Ao analisar as embalagens utilizadas pelos viticultores de Jales nota-se a grande variedade existente, tanto em peso quanto no material da qual é feita, o que demonstra que são muitos os destinos das uvas dessa região (Tabela 12).

### 3.3.3 - Transporte

As transações comerciais de uva de mesa ocorrem quase diariamente no período de colheita e o transporte para os mercados deve ser feito no mesmo dia ou no dia seguinte em que é realizada a colheita.

Frutas requerem cuidados especiais no transporte, tendo como requisitos velocidade e boas condições de viagem assegurando, assim, a preservação da qualidade e garantia de despachos na época e hora oportunas.

A flexibilidade de operações e a diminuição nos custos de cargas e descargas são os principais responsáveis pelo transporte rodoviário, considerando que o frete onera sempre o produtor, mesmo quando pago pelo consignatário ou então pelo comprador a preço feito que leva em consideração esse item de custo comercial.

TABELA 11 - Embalagem Utilizada na Comercialização de Uva Niagara, EDR de Campinas, Estado de São Paulo

Código <sup>1</sup>	Produção (t)	Embalagem
26	1.332,60	Madeira descartável 5kg
16	895,00	Madeira descartável 5kg
21	750,00	Madeira descartável 5kg
14	670,00	Madeira descartável 5kg
24	200,00	Madeira descartável 2 e 5kg
17	129,60	Madeira descartável 5kg Papelão 1,5kg
20	140,00	Madeira descartável 5kg
12	127,00	Madeira descartável 5kg Madeira retornável 6 a 9kg
15	122,50	Madeira descartável 1,5 e 5kg
13	135,00	Madeira descartável 5kg
22	90,00	Madeira descartável 1,5kg
28	100,00	Madeira descartável 5 e 1,5kg
23	100,00	Madeira descartável 1,5 e 5kg
19	80,00	Madeira descartável 5kg Papelão 1,5kg
25	70,00	Madeira descartável 5kg
18	78,20	Madeira descartável 5 e 8kg Plástico retornável 7kg
27	75,00	Madeira descartável 5kg Papelão 5kg
11	43,20	Madeira descartável 5kg Papelão 0,8kg
29	15,00	Madeira retornável

<sup>1</sup>Código do produtor na pesquisa.

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

TABELA 12 - Embalagem Utilizada para Comercialização de Uva Niagara, EDR de Jales, Estado de São Paulo

Código <sup>1</sup>	Produção (t)	Benfíc. embal.	Embalagem
7	262,43	Não	Madeira retornável 8kg Madeira descartável 5kg
4	144,00	Sim	Madeira retornável 7 e 8kg Plástico retornável 5 e kg
1	96,00	Não	Madeira retornável 5 a 9kg
5	90,00	Não	Plástico retornável 7 e 9kg Madeira retornável 5,6 e 7kg
2	132,500	Não	Madeira retornável 8 e 10kg
8	40,00	Não	Madeira retornável 6 e 7kg Papelão 5kg
10	20,00	Sim	Plástico retornável 5kg Madeira retornável 5kg
3	22,75	Não	Madeira retornável 8 e 5kg
6	16,00	Não	Papelão 5kg
9	7,00	Sim	Plástico retornável 6 a 8kg Madeira descartável 6 a 8kg

<sup>1</sup>Código do produtor na pesquisa.

Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

### - EDR de Campinas

Ao questionar os produtores sobre quem paga o frete, 63% afirmam que o comprador é o responsável por esse custo, 31% responderam serem eles que arcam com a despesa e 6% não sabiam informar.

Sendo considerado que todos utilizam o sistema de venda por consignação, é quase certa a hipótese de que o frete, bem como a carga e descarga da embalagem são descontados e oneram o produtor rural.

Na venda para atacadistas 50,4% do volume comercializado é retirado na propriedade e 49,6% são entregues pelo produtor na empresa. Quanto à venda ao intermediário, 100% do volume é retirado na propriedade. Com o mercado varejista, 74,4% são retirados na propriedade e 25,6% entregues pelo produtor.

### - EDR de Jales

Na produção de uva Niagara no EDR de Jales o frete é pago pelo comprador para 80% dos viticultores, apenas 20% deles pagam o frete. Todos os compradores retiram a produção na propriedade, salvo dois produtores que entregam pequena parte de sua produção na cooperativa.

#### 3.3.4 - Fluxograma de comercialização

Os produtores do EDR de Campinas fornecem para todos os estados brasileiros, mas tem como principal consumidor o próprio Estado de São Paulo; já os do EDR de Jales têm seu principal mercado em outros estados brasileiros, devido a sua localização geográfica e época de colheita.

### - EDR de Campinas

Os canais de comercialização de uva Niagara dos produtores entrevistados no EDR de Campinas foram: atacado, varejo, intermediário, venda direta ao consumidor e consumo próprio.

Dos produtores entrevistados, 6 deles vendem 100% de sua produção para o atacado e apenas 1 tem expressão comercial na venda para o varejo, porém sem especificar o tipo.

A venda para intermediários foi apon-

tada por 5 informantes, que correspondem a aproximadamente 7% do volume total e somente um produtor acusou uma porcentagem para consumo próprio.

Vendas diretas ao consumidor são praticadas por 3 produtores que representam aproximadamente 2% do volume total do grupo (Figuras 1). Apenas 4 produtores não vendem para o atacado; sendo que 4 dos 15 restantes são também atacadistas.

### - EDR de Jales

Os principais canais de comercialização de uva Niagara dos produtores entrevistados no EDR de Jales foram: atacado, varejo, mateiro e transportadora. A venda para atacadistas é a mais representativa (Figura 2).

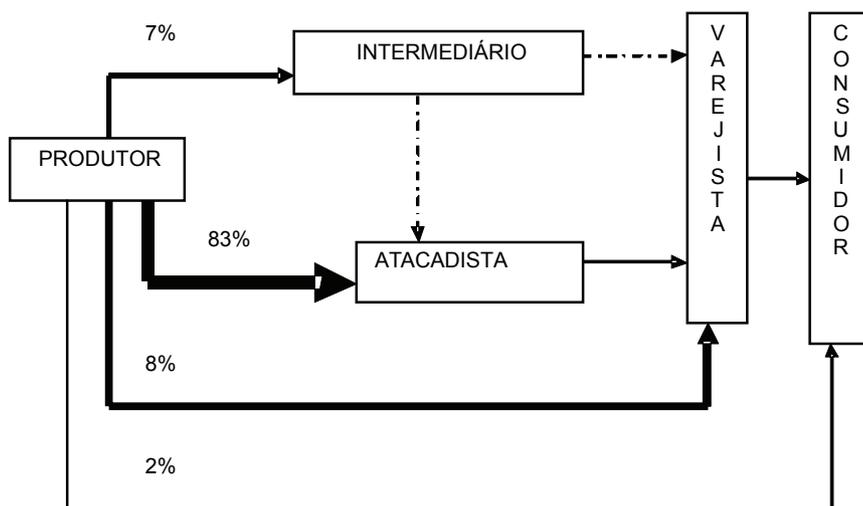
A figura do mateiro, representante comercial que recebe por caixa de uva comprada, é importante na região. Esse agente tem a função de verificar os parreirais e comprar uva para enviar a estados distantes. É o principal responsável pelo grande número de calotes existentes na região, porém pela distância da região dos grandes centros consumidores a figura do mateiro tem grande importância para escoar a produção.

## 4 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

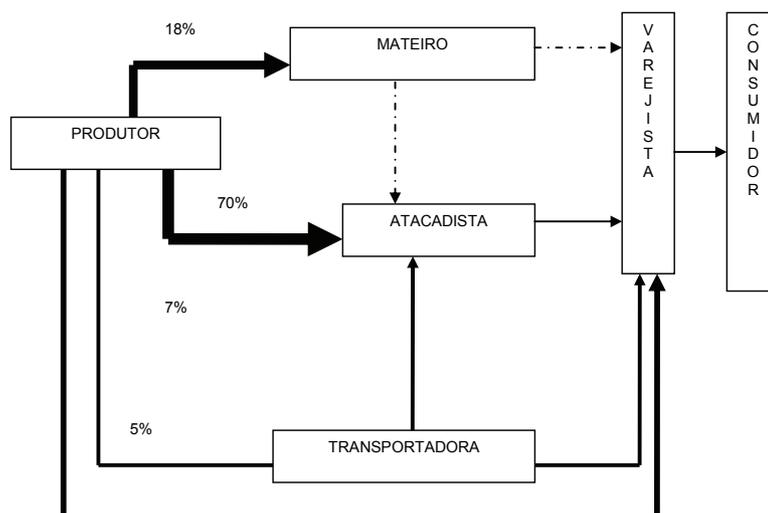
Tanto a caracterização da produção quanto da comercialização sofreu profundas mudanças nos últimos anos.

O EDR de Campinas, apesar da tradição, vem nos últimos anos perdendo área cultivada, principalmente pela valorização da terra, o que motiva muitos viticultores a deixarem a atividade. Em contraponto é nessa região que estão se firmando os viticultores que se profissionalizaram, ou seja, hoje a cultura de uva Niagara tem como produtor principalmente o empresário rural, mão-de-obra especializada e investimento em tecnologia de produção.

Na região do EDR de Jales, verificou-se que a atividade vem crescendo nos últimos anos como interessante alternativa para a diversificação das atividades rurais. Há um esforço tanto de produtores quanto da pesquisa e técnicos locais para que a cultura se desenvolva. Em contraponto existe muito desconhecimento do produtor



**Figura 1** - Fluxograma de Comercialização de Uva Niagara, EDR de Campinas, Estado de São Paulo.  
Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.



**Figura 2** - Fluxograma de Comercialização de Uva Niagara, EDR de Jales, Estado de São Paulo.  
Fonte: Elaborada pelos autores com base nos dados da pesquisa.

sobre a cultura e problemas com mão-de-obra não especializada.

Ainda pequena, a produção de uva Niagara no EDR de Jales encontra seu principal mercado em outros estados brasileiros, devido a sua localização geográfica e à colheita realizada na entressafra da tradicional região produtora (EDR de Campinas), o que constitui uma vantagem competitiva.

Os principais fatores que influenciam nas especificidades da comercialização de uva Niagara, adotada pelos produtores das duas regiões, são a distância do maior mercado consumi-

dor do Brasil e suas diferentes épocas de colheita.

As compras diretas de grandes redes varejistas parecem não contribuir para um sistema de incentivo à uva de qualidade superior (representado por ágios de preços), uma vez que por terem situações oligopsônicas (para compras com ou sem contrato) acabam por imporem preços aos viticultores.

A qualidade, a precocidade da colheita e o prestígio alcançado por produtores individuais também podem influenciar as preferências a favor da transação a preço fixado.

No decorrer de uma dada safra, o pro-

dutor pode vender o produto a mais de um agente consignatário, na tentativa de alcançar preços relativos mais altos. Esse fato ilustra, sem dúvida, a importância de boas informações de preços no

processo de tomar o mercado mais competitivo.

Pode-se afirmar que o sistema de venda por consignação está atrelado à confiabilidade entre produtor e comprador.

#### LITERATURA CITADA

ALMEIDA, G. V. B. A uva no contexto do mercado de frutas. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE VITICULTURA E ENOLOGIA, 10., 2003, Bento Gonçalves, RS. **Anais...** Bento Gonçalves: EMBRAPA Uva e Vinho, RS, 2003.

INSTITUTO DE ECONOMIA AGRÍCOLA - IEA. **Banco de dados IEA:** Previsões e Estimativas das Safras Agrícolas do Estado de São Paulo. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br>>. Acesso em: 19 maio 2008.

SILVA, P. R. et al. Tradição do cultivo da Uva Niagara Rosada no Estado de São Paulo, **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 36, n. 1, p. 33-42, jan. 2006.

### **PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE UVA NIAGARA NAS REGIÕES DE CAMPINAS E JALES, ESTADO DE SÃO PAULO**

**RESUMO:** A produção de uva Niagara no Estado de São Paulo está tradicionalmente localizada no EDR de Campinas, porém nos últimos anos a cultura está sendo introduzida na região do EDR de Jales, especializada no cultivo de uva fina de mesa. Nesse contexto, o objetivo deste trabalho foi analisar a produção da uva Niagara em ambas as regiões, discutir os canais de comercialização, o relacionamento comercial entre produtores e agentes comerciais e identificar formas organizacionais na produção. Foram realizados nas duas regiões levantamentos qualitativos e quantitativos, através de questionário. O EDR de Campinas, apesar da tradição, vem nos últimos anos perdendo área cultivada, principalmente pela valorização da terra; na região do EDR de Jales verificou-se que a atividade vem crescendo nos últimos anos como interessante alternativa para a diversificação das atividades rurais. Se o cenário perdurar, a perspectiva é de que nos próximos anos a sazonalidade da uva Niagara sofra uma inversão e passe a ter seu pico de oferta em agosto. A relação comercial dos viticultores é diferente principalmente pela localização geográfica.

**Palavras-chave:** viticultura, mercado, fruticultura.

### **NIAGARA GRAPE PRODUCTION AND MARKETING IN THE CAMPINAS AND JALES REGIONS, SAO PAULO STATE, BRAZIL**

**ABSTRACT:** The Niagara grape variety in the State of Sao Paulo is traditionally grown in the Campinas region. In recent years it has started to be harvested in the nearby Jales region, specializing in fine table grapes. This research aimed to analyze commercialization channels and business relationship between producers and commercial agents, as well as identify organizational forms of production in both regions. To that end, qualitative and quantitative surveys were undertaken by means of a questionnaire. Despite its tradition, the Campinas region has been losing cultivated areas, because increased land prices persuade farmers to sell their lands. In Jales, grape production has been growing as an interesting diversification opportunity alternative for farmers. Also, production is being transferred from a tropical to a subtropical region. Should this scenario persist, it is likely that in the coming years the fox grape will have their supply peak in August. Grape growers' commercial relationships are observed to be different mainly due to their geographical location.

**Key-words:** viticulture, market, fruit, Brazil.

Recebido em 12/08/2008. Liberado para publicação em 16/09/2008.