

# ESTRATÉGIAS PARA A COMERCIALIZAÇÃO DA BANANA NO VALE DO RIBEIRA

Gustavo Inácio de Moraes\*

**Resumo:** A Região do Vale do Ribeira caracteriza-se por índices socioeconômicos ruins e por ser a grande produtora de banana no Estado de São Paulo. Contudo, percebe-se uma ausência de dinamismo não justificada em relação a outras regiões produtoras de banana no Brasil. Os problemas derivados do grande custo de transferência para o exterior da produção, a média e pequena escala dos produtores e a atração exercida pelo mercado constituído pela Região Metropolitana de São Paulo acabam determinando a princípio uma produção voltada para o mercado interno. O artigo identifica as dificuldades na comercialização da banana da região e aponta sugestões para o desenvolvimento da atividade.

**Palavras-chave:** comercialização; banana; Vale do Ribeira.

**Abstract:** Ribeira Valley Region is the most banana fruit producer in the Sao Paulo State and shows the worst socio economic indicators in state. Other way, the region comparably with other banana producer regions in Brazil is losing productivity and dynamism not explicated yet. Great transfer costs for exports, the size of producer farms, the attraction from market in metropolitan Region of Sao Paulo and other difficulties determining commercialization to internal market. The present article identifying these difficulties and indicate suggestions for development this activity in region.

**Keywords:** commercialization; banana; Ribeira Valley Region.

---

\* Doutorando em Economia Aplicada pela Esalq-USP.

## **Introdução**

A microrregião de Registro, localizada no Vale do Ribeira, é a principal produtora de banana no estado de São Paulo. Ao mesmo tempo, é importante criadora de búfalos e ostenta importantes índices de produção de pescado. Porém, os índices de desenvolvimento humano também caracterizam a microrregião como a mais pobre e menos desenvolvida do estado de São Paulo.

É notório, entretanto, que atividade agrícola preponderante e subdesenvolvimento regional não estão necessariamente relacionados. Atividades agrícolas, por exemplo, com grande produtividade tendem a enriquecer os produtores e a região onde há concentração da produção. No Brasil isto ocorre, notadamente, com as culturas de soja, açúcar e café. Além de possuírem alta produtividade, os canais de comercialização desses produtos são desenvolvidos e as culturas competem internacionalmente. Entretanto, o mesmo não ocorre com a banana do Vale do Ribeira.

O objetivo deste trabalho é tentar localizar as dificuldades que a banana, produzida no Vale do Ribeira paulista, encontra na sua comercialização, sobretudo para o mercado externo. Para cumpri-lo, em uma primeira seção serão discutidas algumas características da microrregião, enfatizando a relativa baixa qualidade de vida apresentada e a estrutura da produção de banana. Em uma segunda seção serão apresentados alguns aspectos da comercialização da banana e sua situação no mercado interno e externo. Finalmente, na terceira seção serão discutidas as situações de comercialização com a qual convivem os produtores e seu impacto para o desenvolvimento da microrregião.

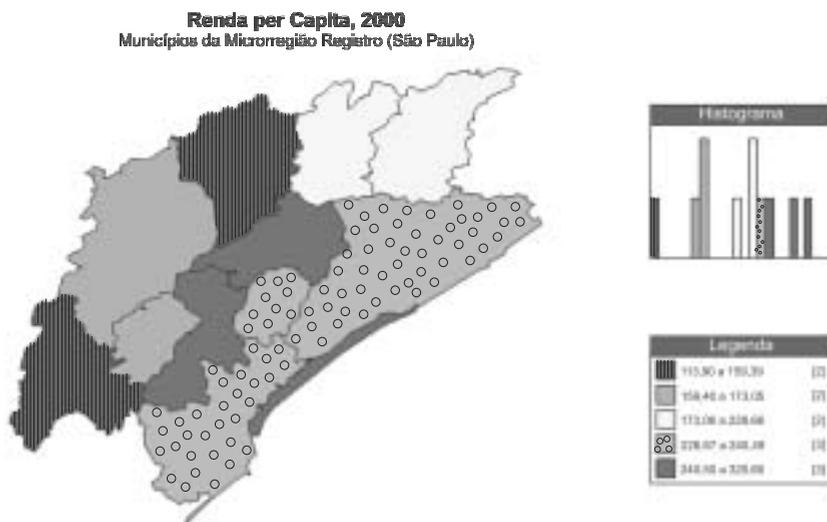
## **Microrregião de Registro e a produção de banana**

A microrregião de Registro é composta por doze municípios, cuja população total registra 242.953 pessoas, sendo que a renda per capita média era de R\$ 220,05 mensais, ao passo que o estado de São Paulo observava renda per capita média de R\$ 442,7 mensais no mesmo período. O Vale do Ribeira se destaca também pela desigualdade, uma vez que o índice de Gini registrado na microrregião situa-se em 0,6, próximo à média do estado (0,59). Estas condições ficam evidentes quando consideramos a intensidade de pobreza da microrregião que se localiza em 47%, ao passo que o estado registra o ainda expressivo nível de 14,4%. (PNUD, 2002)

Por fim, é válido notar que na região Centro-Sul do país, o Vale do Ribeira ostenta um dos piores índices de desenvolvimento humano, reflexo

de sua anemia econômica, comparável somente às regiões do Vale do Ribeira paranaense e sul do Rio Grande do Sul. Seu IDH-M<sup>1</sup> médio é de 0,75, abaixo, portanto, da condição brasileira (0,777) e, significativamente, abaixo do estado de São Paulo (0,82). (PNUD, 2002)

A microrregião de Registro registra 63% da produção de banana estadual, e outros 9% da produção estadual estão na região vizinha, a Baixada Santista. Ressalte-se que o Brasil é o maior consumidor per capita de banana do mundo e é o 3º maior produtor mundial, atrás apenas da Índia (Gonçalves *et al.*, 2005). Porém, entre os estados brasileiros não se registra grande predominância de qualquer unidade federativa na produção, sendo que São Paulo é o maior produtor nacional com 16,5% de participação em 2005<sup>2</sup> (Instituto FNP, 2006).



**Figura 1** – Nível da Renda Per Capita mensal em R\$ (2000)

Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano – Pnud Brasil

Na microrregião, contudo, é importante notar uma cisão entre as características produtivas, como apontado por Chabaribery (1999). Naqueles municípios mais próximos à divisa com o Paraná predomina a agricultura familiar de baixa renda, ao passo que nos municípios mais próximos à Grande São Paulo predomina uma agricultura mais voltada à comercialização<sup>3</sup>. Este segundo grupo é o responsável pela produção de banana no Vale do Ribeira.

A banana é principalmente colhida nos meses subsequentes à estação quente e úmida, momento em que o fruto encorpa nos cachos. O peso médio do cacho admitido para o Brasil é de 13 kg, porém a FAO<sup>4</sup> considera a

média de 10kg (Vicente *et al.*, 1998). Enfatiza-se a pericibilidade da banana disponibilizada para comercialização, após várias perdas na lavoura, na colheita e embalagem, na climatização, no transporte e na própria distribuição (Instituto CEPA, 1995).

Arruda *et al.* (1993) pesquisou os sistemas de produção dos bananais no Vale do Ribeira, chamando a atenção para a predominância da variedade nanicão, e com as propriedades agrícolas desenvolvendo-a como monocultura, ocupando cerca de 90% da área agrícola. Nesse trabalho, há uma diferenciação entre plantações em várzea e encostas de morro, além da diferenciação entre as propriedades com utilização de fungicida e não uso do fungicida<sup>5</sup>. Chama a atenção o fato de a maior parte das atividades serem manuais, à exceção do uso de aviões para aplicação de fungicidas e à utilização de tratores nas áreas de várzea. Percebe-se, por fim, uma diferenciação de rendimento econômico entre os produtores que utilizam o fungicida apenas para as áreas de várzea, uma vez que nos morros, apesar de existir diferença de produtividade relevante, o custo da operação não compensaria a adoção da técnica.

O Censo Agropecuário de 1995/96, realizado pelo IBGE, revela a predominância de áreas de tamanho médio e pequeno na produção, revelando o caráter de pequena escala associado à cultura da banana. A produção se concentra em propriedades de 10 a 50 ha de produção.

Outra informação importante revelada pelo Censo é que os produtores de banana, em sua maioria, ou consomem o produto no próprio estabelecimento ou entregam a intermediários, entretanto, o volume entregue à indústria é predominante, sendo reduzida a parcela de venda direta ao consumidor e/ou entregue à cooperativa.

Deste modo, percebe-se que a produção de banana no Vale do Ribeira é muito importante para a produção local e, geralmente, associada a produtores com desconhecimento de técnicas e que residem em uma região carente de recursos materiais.

## **Características da comercialização bananeira paulista comparadas a outras regiões produtoras brasileiras**

A tabela 1 revela a evolução da produtividade da colheita da banana em regiões brasileiras e em estados selecionados. Nota-se a evolução rápida do estado do Rio Grande do Norte e a perda de dinamismo do estado de São Paulo.

Não por coincidência, o Rio Grande do Norte<sup>6</sup> é o estado com maior faturamento de exportação, embora exporte aproximadamente a metade do volume realizado por Santa Catarina. Percebe-se pela evolução da

produtividade que o salto dado, no início do século XXI, pelo estado nordestino, dobrando a produtividade por hectare, está intimamente ligado ao estabelecimento de projetos empresariais de fruticultura irrigada. Outro ponto importante para o sucesso do complexo destacado é a localização próxima do Aeroporto de Natal e de duas rodovias federais que ligam a região com Fortaleza (Siqueira, 2004).

**Tabela 1** – Produtividade por hectare da banana - 1998/2005<sup>7</sup>, regiões e estados selecionados - Toneladas por Ha

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Norte	11,3	11,3	11,6	8,6	11,6	11,5	11,1	11,2
Nordeste	9,5	10,5	11,4	12,1	12,5	12,5	12,7	12,6
Centro Oeste	13,3	12,0	11,9	7,8	10,0	9,2	9,4	9,9
Sudeste	16,3	15,9	15,1	14,1	14,4	14,5	14,9	14,6
Sul	18,7	19,6	19,9	18,3	18,6	19,4	19,4	19,1
São Paulo	23,7	22,7	19,2	20,5	20,6	20,7	21,7	20,7
Santa Catarina	18,8	19,0	18,9	20,4	21,6	20,8	21,8	22,0
Rio Grande do Norte	12,5	13,6	14,0	28,7	28,2	25,2	31,4	31,4

Fonte: Elaboração a partir de Instituto FNP(2006)

O mesmo fenômeno pode ser observado em Santa Catarina em menor intensidade. O estado líder em exportações por volume de banana também percebeu um aumento de sua produtividade entre 1998 e 2005, conforme dados mostrados na tabela 1. O aumento de 16,7% observado consolida a posição de Santa Catarina como estado exportador.

Porém, é curioso notar que, mesmo observando uma produtividade próxima à de Santa Catarina, os bananais do estado de São Paulo possuem uma tendência distinta àquela observada naquele estado. A produtividade dos bananais paulistas registrou queda de 12,8% no período considerado<sup>8</sup>. Uma possibilidade a ser testada é a característica de ocuparem-se terras de encostas de morros, ao contrário de várzeas já ocupadas. Contudo, até mesmo nas várzeas, áreas favoráveis à produção, não se percebem investimentos para o incremento da produtividade (Arruda *et al.*, 1993 ).

O caso do Rio Grande do Norte é exemplar da inserção internacional de uma região no comércio internacional, mesmo em face de restrições de ordem tarifária. A banana do estado é exportada para países europeus, donde se destacam Itália e Reino Unido, ao passo que a banana catarinense é exportada para os países do Mercosul, notadamente, a Argentina. Ao contrário de São Paulo, o núcleo potiguar foi profissionalizado com o intuito específico

de exportação, além de se beneficiar das condições climáticas, apropriadas o ano inteiro para a produção de banana.

Destaque-se, por outro lado, que a região produtora paulista, tal como suas equivalentes potiguares e catarinenses, possui facilidades de acesso para portos e aeroportos.

Outro ponto a ser ressaltado envolvendo a comercialização da banana é que, regra geral, a banana do tipo nanica observa menores preços do que as variações Prata e Maçã, no mercado da Grande São Paulo. O tipo nanica e sua variação, o nanicão, são os mais consumidos no mercado interno, sendo as outras variações destinadas ao mercado externo, revelando uma diferenciação de paladar entre os dois mercados. O Vale do Ribeira é predominante na produção do nanicão, e como consequência as vendas dos produtos oriundos da região percebem um menor faturamento por unidade. Neste aspecto, a confrontação com o Rio Grande do Norte revela mais uma faceta distinta em relação à comercialização da banana paulista: a predominância da produção no estado nordestino é de banana maçã, a de maior faturamento.

## **Estratégias para a comercialização da banana do Vale do Ribeira**

A oferta e a demanda de banana foram estimadas por Vicente & Perez (1998). Neste trabalho, a demanda de banana é estimada a partir de uma regressão em mínimos quadrados de três estágios, ao passo que a oferta foi estimada pela forma reduzida de Nerlove, permitindo a distinção entre efeitos de curto e longo prazo. Ademais, utilizam uma série temporal de 1967 a 1997. A conclusão que obtiveram referenda a percepção de uma demanda preço inelástica e nenhuma relação de substituição entre a banana e a maçã e/ou laranja, ao mesmo tempo em que a elasticidade renda mostrou-se inelástica.

O resultado preço-inelástico também é constatado por Araújo & Khan (1987) através de uma análise harmônica entre os preços da banana e quantidades comercializadas na Região Nordeste.

Por sua vez, Alves & Aguiar (1996) demonstram que para Minas Gerais o principal formador dos preços é o atacado, donde se causam os preços no varejo e ao produtor. Em parte, isto é naturalmente justificado, uma vez que o atacado constituiu-se no formador de preços já que neste “ocorre o balanceamento entre a demanda e a oferta, na medida em que a produção é estocada e distribuída de modo a fazer face às necessidades dos consumidores” (Barros, 2006, pp.3). Alves & Aguiar (1996) constatam que a transmissão de 95% da variação dos preços no atacado para o varejo demora cerca de

aproximadamente quatro meses, sendo não proporcional ao final do período. Constatou-se, ademais, que no caso da banana a margem absoluta do varejista é superior a do atacadista, revelando alguma pressão nos custos (armazenamento, conservação, transporte etc) ou ainda a possibilidade de lucros mais significativos.

Saliente-se que o consumo industrializado é irrisório se comparado ao consumo in natura, dadas as características do consumo brasileiro. Contribuem para isso os altos rendimentos das taxas de transformação para produtos doces feitos a partir da banana. (Instituto CEPA, 1995)

Pela oferta, todavia, constatou-se uma relação preço-inelástico com a defasagem de um ano, mas com elasticidade preço próxima da unidade no longo prazo. Ressalte-se que a pluviosidade e as condições climáticas no seu agregado não se mostraram significativas para a oferta, resultado idêntico ao de Perez *et al.* (1995).

Percebe-se que a orientação para o mercado interno decorre principalmente da localização favorável frente ao grande mercado nacional, a região metropolitana de São Paulo, e sua relativa facilidade de acesso através da rodovia BR-116. Corroborando a percepção do favorecimento do mercado interno, o Vale do Ribeira produz a variedade mais consumida no mercado interno. Mas por que o Vale do Ribeira não compete internacionalmente, tal como o Rio Grande do Norte?

A justificativa pode ser encontrada na dimensão espacial das atividades econômicas. A condição de existência de comércio se dá quando a diferença de preços de uma mercadoria entre duas regiões é maior do que o custo de transferência. Entretanto, os custos de transferência são dados por custos de armazenamento e de transporte, submetidos a leis de rendimento de escala e que possuem um comportamento crescente segundo a distância a ser percorrida (Bressler & King, 1970) .

No caso do Vale do Ribeira, há uma relativa facilidade para alcançar-se a Região Metropolitana de São Paulo, através da BR-116 e principalmente de acesso a dois dos mais importantes pólos de exportação: os portos de Santos e Paranaguá. Desse modo, não existiria a esse respeito dificuldades de acesso com nenhum dos mercados, o interno e o externo.

Todavia, dada a pericibilidade da banana, esta deve ser acondicionada de forma adequada para suportar o transporte a médias e longas distâncias. Como lembramos na primeira seção, as perdas nessas ocasiões são importantes e somente com altos investimentos na armazenagem seria possível acondicionar as frutas nas temperaturas adequadas e em embalagens que não proporcionem estragos, ao contrário das caixas utilizadas habitualmente. No entanto, tal procedimento teria maior viabilidade se a produção, realizada em sua maioria por pequenos e médios produtores, fosse comercializada em grande volume, somando dessa maneira as pequenas e médias produções.

Ao mesmo tempo, o custo do frete marítimo teria que compensar o transporte que é realizado a partir de outras regiões, que possuem custos de transferência inferiores, tais como o próprio Rio Grande do Norte, o Equador e os países da América Central para o mercado americano e o de Santa Catarina, para o mercado do Mercosul. Como se pode perceber, uma operação que seria cara e dadas as condições dos produtores, seria viabilizada somente através de planejamento meticuloso e crédito em condições favoráveis.

Toda essa complexidade e custos, quando comparados ao transporte para o principal mercado interno, São Paulo, tornam-se praticamente inviáveis. Bressler & King(1970) denominam o problema de Lei das Áreas de Mercado, dada pela relação entre os preços de mercado e custos de transferência para as respectivas áreas. A diferença entre preços de mercado e custos de transferência (preço local), quando idênticas, formam o limite entre os mercados. Além disso, como aponta Barros (2006, p.96): “a produção ocorrerá sempre que o preço-local for igual ou maior do que o custo variável médio mínimo”.

Dentro, portanto, destes dois referenciais é possível justificar a opção natural do Vale do Ribeira em vender sua produção na Região Metropolitana de São Paulo, exportando apenas uma parcela reduzida de sua produção<sup>9</sup>. Em primeiro lugar, a estrutura de superfície de preços locais e o expressivo tamanho do mercado da Região Metropolitana de São Paulo, e em segundo lugar, o custo médio elevado da operação de exportação e a pequena parcela de produtores da região que poderiam fazer frente a estes custos.

## Considerações finais

Fica evidente que para aumentar a riqueza em torno da comercialização da banana o produtor deve buscar uma maior produtividade, melhorando a qualidade do produto, através da implantação de técnicas mais avançadas e procurando melhores formas de transportar seu produto, visando a conservação deste.

Outra dificuldade reside no perfil de consumo interno. É verdade que o consumidor brasileiro está acostumado a consumir a banana nanica, porém, adaptar-se ao mercado internacional exigirá abandonar parte da cultura de nanica em favor das demais variações. A adaptação do consumidor brasileiro é uma questão menor e, ao contrário do que afirma Gonçalves *et al.*(2005), haverá uma adaptabilidade natural do consumidor brasileiro a uma nova variedade, se a qualidade do produto mostrar-se satisfatória. Vicente & Perez (1998) avaliam que tal hipótese poderá ser testada, sobretudo, se considerarmos dados seccionais de demanda, que como apontado por Barros (2006, p.180) possuem vantagens nítidas sobre os dados dispostos em séries temporais.

Finalmente, vale notar que a opção pelo mercado interno decorre de fenômenos econômicos, ditados pelas áreas de mercado. O esforço para ampliar as áreas de atuação deverá estar concentrado nos determinantes dos custos de transferência do produto e na escala a ser alcançada para minimizar as elevadas necessidades de um produto perecível.

O Rio Grande do Norte, com ações direcionadas, obteve sucesso rápido e se insere no mercado internacional com sucesso, refletindo em riqueza para a microrregião produtora.

## Notas

<sup>1</sup> IDH-M: Índice de Desenvolvimento Municipal.

<sup>2</sup> Dados Projetados para 2005.

<sup>3</sup> No primeiro grupo encontram-se os municípios de Ilha Comprida, Barra do Turvo, Cajati, Cananéia, Eldorado e Iguape. Já o segundo grupo é composto pelos municípios de Registro, Jacupiranga, Miracatu, Juquiá, Pariqueira-Açu e Sete Barras.

<sup>4</sup> Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação.

<sup>5</sup> O principal problema fitossanitário dos bananais é o Mal da Sigatoka.

<sup>6</sup> A principal microrregião produtora do Rio Grande do Norte é o Vale do Açu.

<sup>7</sup> Dados para 2005 projetados.

<sup>8</sup> O mal da Sigatoka Negra, que afeta os bananais paulistas, não pode ser considerado como uma explicação para o comportamento, uma vez que os bananais de Santa Catarina também foram afetados.

<sup>9</sup> Através de outros agentes, que não os produtores.

## Referências

ALVES, Jaênes M. & AGUIAR, Danilo R.D. **Análise da Transmissão de Preços e da Eficiência na Comercialização de Abacaxi, Banana e Laranja em Minas Gerais**. Revista de Economia e Sociologia Rural, v. 1, n. ,pp. , 1996.

ARAÚJO, José F. de; KHAN, Ahmed S. **Análise Harmônica de Preços e Quantidades de Laranja e Banana no Nordeste**. Revista de Economia e Sociologia Rural, v. 4, n. ,pp. , 1987.

ARRUDA, Sílvia T. & PEREZ, Luis H. & BESSA JUNIOR, Alfredo de A. **A Bananicultura no Vale do Ribeira – Caracterização dos Sistemas de Produção**. Agricultura em São Paulo, SP, 40(1):1-17, 1993.

BARROS, Geraldo S. de C. **Economia da Comercialização Agrícola**. Piracicaba: CEPEA, 2006.

BRESSLER, R.G. & KING, R.A. **Market, Prices and Interregional Trade**. John Wiley & Sons Inc., New York: 1970.

CHABARIBERY, Denyse. **Inovação e Desigualdade no Desenvolvimento da Agricultura Paulista**. São Paulo: Instituto de Economia Agrícola, 1999. (Coleção de Estudos Agrícolas).

GONÇALVES, José S.; SOUZA, Sueli A. M.; PEREZ, Luiz H. **Perspectiva econômica da banana não é negra e futuro indica: siga a modernidade e toca inovação.** XIII Reunião Itinerante de Fitossanidade do Instituto Biológico (XIII REFIB). 2005. Disponível em: <http://www.biologico.sp.gov.br/rifib/XIIIRifib/goncalves.pdf>

INSTITUTO CEPA (de Planejamento e Economia Agrícola de Santa Catarina). **Banana.** Florianópolis: Secretaria de Estado da Agricultura, 1995. (Estudo de Economia e Mercado de Produtos Agrícolas, 2)

INSTITUTO FNP. **Anuário da Agricultura Brasileira 2006.** São Paulo: AgraFNP, 2006.

PEREZ, Luís H.; PINO, Francisco A.; FRANCISCO, Vera L.F. dos S. **Preço Recebido pelo produtor de banana no estado de São Paulo:** uma análise de séries temporais. Agricultura em São Paulo, SP, v.42, t. 1, p. 133-141, 1995

PNUD (2002). **Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil.** Brasília: PNUD.

SIQUEIRA, Tagore V. **A Cultura da Banana:** Desempenho no Período 1961/2001. Série Fruticultura, BNDES Setorial, 2004. Disponível em: [www.finame.com.br/conhecimento/bnset/set1704.pdf](http://www.finame.com.br/conhecimento/bnset/set1704.pdf)

VICENTE, José R. & PEREZ, Luís H.. **Análise Econométrica da Oferta e Demanda de Banana no Brasil.** Agricultura em São Paulo, São Paulo, 45(1): 59-68, 1998.

Artigo recebido em 12.12.2006 e aceita a versão final em 04.05.2007.