

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO
RIO GRANDE DO SUL
CAMPUS BENTO GONÇALVES

GABRIEL ZANON

**TENDÊNCIAS DE COMERCIALIZAÇÃO DE UVAS DE MESA PELA
EMPRESA ZANON HORTIFRUTIGRANJEIROS**

Bento Gonçalves

2023

GABRIEL ZANON

**TENDÊNCIAS DE COMERCIALIZAÇÃO DE UVAS DE MESA PELA
EMPRESA ZANON HORTIFRUTIGRANJEIROS**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso de Tecnologia em Viticultura e Enologia do IFRS Campus Bento Gonçalves, como requisito a obtenção do título de Tecnólogo em Viticultura e Enologia.

Orientadora: Prof^a. Dra. Andressa Comiotto

Bento Gonçalves

2023

GABRIEL ZANON

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao Curso de Tecnologia em Viticultura e Enologia do IFRS Campus Bento Gonçalves, como requisito a obtenção do título de Tecnólogo em Viticultura e Enologia.

BANCA EXAMINADORA

Tatiele Fruett dos Santos

Luis Carlos Diel Rupp

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a todo IFRS Campus Bento Gonçalves, pelo ensino gratuito e de qualidade que recebi ao longo dessa jornada. A cada professor que não mediu esforços para ensinar-nos dentro e fora de sala de aula. Todos técnicos administrativos e terceirizados, que todos os dias largam suas famílias para se dedicar ao nosso campus e a toda nossa comunidade acadêmica. Em especial a professora Andressa Comiotto, orientadora desse trabalho, que não mediu esforços para me auxiliar no desenvolvimento e execução desse trabalho de conclusão.

A minha família pelo apoio nesses longos anos de estudos. Principalmente ao meu pai Aírto Zanon por ter segurado a nossa propriedade rural nas costas enquanto eu saía por muitas tardes para estudar. Na retaguarda, e tão importante quanto, minha mãe Jacinta e minha namorada Renata por todo apoio e dedicação, por nunca terem me deixado desistir e sempre me incentivarem a seguir no caminho dos estudos.

RESUMO

A viticultura brasileira tem destaque dentro do cenário econômico do agronegócio brasileiro, sendo uma das culturas mais produzidas no Brasil. As uvas de mesa para consumo *in natura* tornaram-se o maior produto de comercialização, principalmente pelo abastecimento nos períodos de entre safra gaúcho. O objetivo deste trabalho foi verificar as tendências de comercialização de uvas de mesa pela empresa Zanon hortifrutigranjeiros Ltda. As informações de comercialização da empresa foram baseadas nos dados da empresa e da observação ao longo do tempo de existência. Em 2016 a empresa Zanon comercializava as uvas oriundas de países vizinhos como o Chile, principalmente da variedade Red Globe. No entanto, os dados de 2023 apontam alteração da região de produção e origem da uva de mesa mais comercializada pela empresa Zanon no mercado gaúcho, em 2016 a “Rainha Itália” era produzida na Serra Gaúcha e em 2023, produzida principalmente na região do Submédio do São Francisco, em Petrolina (PE). Segundo dados da empresa, ao longo dos últimos anos, percebe-se uma mudança significativa no mercado consumidor brasileiro, aumentando o consumo de uvas de mesa produzidas na região do Submédio do São Francisco, em Petrolina (PE) pelo consumidor gaúcho. Este fato deve-se principalmente a grande oferta dessas uvas, a alta qualidade das mesmas e a periodicidade constante dessas frutas no mercado, inclusive na entressafra da produção gaúcha, que acontece de abril a novembro. Além disso, outra tendência de mercado observada são as uvas sem sementes, mais procuradas nos atacados e varejos de frutas.

.

Palavras-chave: uva de mesa, apirênica, Petrolina, Rainha Italia.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Uva Redglobe	14
Figura 2 – Uva Itália	15
Figura 3 – Uva Benitaka	15
Figura 4 – Uva Brasil	16
Figura 5 – Uva Crimson Seedless	17
Figura 6 – Uva Sagraone	17
Figura 7 – Uva Arra 15	18
Figura 8 – Uva BRS Vitória	19
Figura 9 - Comercialização de uvas sem sementes brasileiras e importadas na Ceasgesp	28

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	11
2 PRODUÇÃO DE UVAS DE MESA NO BRASIL	12
2.1 PRODUÇÃO DE UVAS DE MESA NO NORDESTE BRASILEIRO	14
2.2 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA ZANON HORTIGRANJEIROS LTDA.	14
3 VARIEDADES DE UVAS VINÍFERAS	16
3.1 PRINCIPAIS CULTIVARES DE UVAS FINAS COM SEMENTE PRODUZIDAS NO NORDESTE BRASILEIRO	16
3.1.1 Redglobe	17
3.1.2 Itália	17
3.1.3 Benitaka	18
3.2 PRINCIPAIS CULTIVARES COM SEMENTES CULTIVADAS NO NOROESTE BRASILEIRO.....	19
3.2.1 Crimson Seedless	19
3.2.2 Sugraone	20
3.2.3 Arra 15	21
3.2.4 BRS Vitória	21
3.3 TRATOS CULTURAIS QUE INFLUENCIAM NA QUALIDADE DO FRUTO A SER COMERCIALIZADO NO MERCADO INTERNO E EXTERNO.....	22
3.3.1 Poda de Produção	22
3.3.2 Desbrota	23
3.3.3 Desfolha	23
3.3.4 Anelamento	24
3.3.5 Manejo dos Cachos	24
3.3.5.1 <i>Desponte de Cachos</i>	25
3.3.5.2 <i>Raleio</i>	25
3.3.5.3 <i>Proteção dos Cachos</i>	26
3.4 COLHEITA E PÓS COLHEITA DAS UVAS.....	26
3.5 COMERCIALIZAÇÃO E MERCADO DE UVAS FINAS NO BRASIL	27
4 OBJETIVOS	27
5 MATERIAIS E MÉTODOS	28
6 Resultados e discussão	29
7 CONCLUSÕES	34
8 CONSIDERAÇÕES FINAIS	36
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	37

1 INTRODUÇÃO

A viticultura brasileira ocupa uma área de aproximadamente 78 mil hectares, com vinhedos estabelecidos desde o extremo sul do país, destacando-se o Rio Grande do Sul (maior produtor), até regiões situadas muito próximas ao equador, usando o clima tropical a favor da produção durante todo o ano (SILVA; 2021).

A viticultura brasileira tem destaque dentro do cenário econômico do agronegócio brasileiro, sendo uma das culturas mais produzidas no Brasil. Além de seu consumo *in natura*, também pode ser usada em diversos produtos processados, o que acaba beneficiando seu consumo e armazenagem. Dentre os subprodutos oriundos a partir da uva, o mais antigo e famoso é o vinho, porém destacam-se ainda os espumantes, moscatéis, sucos, doces, vinagres dentre outros.

De acordo com dados do IBGE no ano de 2023, a produção brasileira de uvas, atingiu 1.681.948 de toneladas.

No entanto, a produção de uvas se estende pelo Brasil, também pelos estados de Santa Catarina, de altitude em São Paulo e sul de Minas Gerais, regiões subtropicais como o norte do estado do Paraná e leste do estado de São Paulo, até regiões de clima tropical, como no noroeste do estado de São Paulo, em Jales-SP, norte de Minas Gerais, o polo vitivinícola no entorno dos municípios de Petrolina-PE e Juazeiro-BA, expandindo-se nos últimos anos até o Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Rondônia, Ceará e Piauí, faz desse o atual cenário de produção de uvas no território nacional.

A cultura da videira reveste-se de especial importância econômica e social na medida em que envolve um grande volume anual de negócios voltados para os mercados interno e externo e se destaca como uma das culturas que apresenta o maior coeficiente de geração de empregos diretos e indiretos (SILVA e CORREIA, 2021).

No Submédio do Vale do São Francisco, a principal região produtora de uvas finas de mesa do Brasil, a viticultura se destaca não apenas pela expansão da área cultivada e do volume de produção, mas, principalmente, pelos altos rendimentos alcançados e pela qualidade da uva produzida. Seguindo as tendências de consumo do mercado mundial de suprimento de frutas frescas,

esta região inclina-se para a produção de uvas sem sementes, assim como para a adoção de normas de controle de segurança alimentar, em conformidade com os sistemas definidos pelas legislações nacional e internacional (SILVA, CORREIA, 2021).

Este trabalho consistiu da análise da tendência de comercialização de uvas de mesa pela empresa Zanon Hortifrutigranjeiros Ltda, a partir de dados da empresa, dados de comercialização publicados e percepções do autor do trabalho, sócio proprietário da empresa, estudante do curso de Tecnologia em Viticultura e Enologia, ao longo de mais de oito anos.

2. REVISÃO DE LITERATURA

2 PRODUÇÃO DE UVAS DE MESA NO BRASIL

A área plantada com videira no Brasil, em 2009, era de 81.677 ha. O Rio Grande do Sul lidera, com 48.259 hectares plantados e uma produção de 737.363 t, dos quais acima de 90,0% destina-se à agroindústria. Em seguida, estão o Estado de São Paulo e o Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA mesa (ARAÚJO; CORREIA, 2021).

Os principais polos de produção e comercialização de uva de mesa no Brasil são: Alto Uruguai, localizado nos estados do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, onde se cultiva principalmente as cultivares Niágara e Isabel, que são comercializadas entre os meses de dezembro a março; região Central do Paraná, onde são exploradas as cultivares Niágara, Isabel e Concord, que entram no mercado nos meses de dezembro e janeiro; região de Marialva, que é responsável por mais de 70% da produção vitícola paranaense e se dedica principalmente às uvas finas, como Rubi e Itália, entra com o produto no mercado nos períodos de dezembro a fevereiro e de maio a julho; região de Jundiaí (São Paulo), onde predomina o cultivo da cultivar Niágara, com a colheita ocorrendo entre os meses de dezembro e fevereiro; região de São Miguel Arcanjo (São Paulo) que se dedica a exploração de uvas finas (Itália, Rubi, etc.), com a comercialização ocorrendo de dezembro a março; região de Jales (São Paulo), que também se especializou no cultivo de uvas finas (Itália, Benitaka, etc.) comercializa sua produção entre os meses de agosto e outubro; região do

Submédio do Vale do São Francisco, assentada em terras de Pernambuco e Bahia, dedica-se ao cultivo de uvas finas (Itália, Benitaka, Red Globe, etc.) e adota os mais tecnificados sistemas de cultivo de uva de mesa do país, gerando mais de 40.000 empregos diretos, tendo sua produção comercializada ao longo de todo o ano. Estes Polos escoam sua produção para os mercados local, regional e extrarregional (nacional), sendo que alguns, como o Submédio do Vale do São Francisco, também comercializam no mercado internacional (CORREIA e ARAUJO (2021)).

2.1 PRODUÇÃO DE UVAS DE MESA NO NORDESTE BRASILEIRO

A produção de uva no Nordeste do Brasil concentra-se principalmente na região do Submédio do Vale do São Francisco, localizada nos sertões pernambucano e baiano. No Polo Petrolina-PE/Juazeiro-BA, estão cultivados com 9.727 hectares principalmente com uva de mesa (CORREIA e ARAÚJO, 2021).

Com aproximadamente doze mil hectares de cultivo (somando uvas finas de mesa, viníferas e híbridas americanas), que, multiplicados pela quantidade de safras, atinge a casa de trinta mil hectares ano, o Vale do São Francisco tornou-se o maior polo exportador da fruta. O Clima subtropical, alta luminosidade, e o uso das águas do 'velho Chico', favorecem e fazem o crescimento da região.

Novas cultivares desenvolvidas pela Embrapa Uva e Vinho e empresas de pesquisas internacionais, acrescentaram no desenvolvimento regional, dando visibilidade internacional as uvas produzidas, principalmente, em Petrolina e Juazeiro. Frutas de maior qualidade e grau brix ganharam o mercado nacional, principalmente nas entre safras do Rio Grande do Sul e São Paulo. Tendo preços atrativos e safras garantidas, fez com que essas uvas ganhassem preferência no ranking de compra de grandes varejistas nacionais e internacionais.

Em função da diversificação climática brasileira, é possível a produção e colheita da uva durante todo o ano. A principal safra ainda é a produzida nas regiões temperadas, onde a videira passa por um período de dormência. No entanto no clima subtropical, é possível colher duas safras por ano, e no tropical, que será abordado nesse trabalho, é possível a colheita de duas safras e meia por ano, podendo, em alguns casos, chegar a três safras, dependendo do manejo de poda e quebra de dormência apical.

2.2 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA ZANON HORTIGRANJEIROS LTDA.

Fundada em 2016, no município de Carlos Barbosa (RS), a Zanon Hortigranjeiros LTDA., na qual o autor é sócio proprietário, trabalha com a produção de hortaliças em sistema protegido e a campo aberto. Alguns anos depois, em 2018, com a necessidade de expandir o portfólio de mercado,

começa a comercialização de frutas, tendo destaque e maior volume as frutas produzidas no Nordeste brasileiro. Uvas finas de mesa, manga, melão e mamão.

A empresa conta com a sede, pavilhão e com paking house localizado na Linha Coblens, em Carlos Barbosa onde se faz o recebimento, seleção, montagem, embalagem e estocagem, com posterior venda direta a mercados da região da Serra Gaúcha, nos municípios de Bento Gonçalves, Garibaldi, Carlos Barbosa, Caxias do Sul (Ceasa Serra e mercados), e na região metropolitana (Ceasa Porto Alegre ou POA e mercados).

As uvas de mesa se tornaram o maior produto de comercialização, principalmente pelo abastecimento nos períodos de entre safra gaúcho.

3 VARIEDADES DE UVAS VINÍFERAS

A espécie *Vitis vinifera* L., de origem europeia, é a responsável por englobar as conhecidas variedades de uvas finas de mesa, sensíveis a doenças fúngicas e resistentes aos tratamentos culturais. Todas as variedades exportadas estão incluídas nesse grupo. As uvas de mesa devem apresentar características apreciadas para o consumo “in natura”. Os cachos devem ser atraentes, com sabor agradável e serem resistentes ao transporte, ao manuseio e com boa conservação pós-colheita. A forma ideal do cacho é cônica, estes cachos devem ser cheios, porém não compactados. As bagas devem apresentar tamanhos grandes e uniformes, diâmetro igual ou superior a 16 mm para uvas sem sementes e 20 mm para uvas com sementes, estas uvas deverão possuir ainda boa aderência ao pedicelo. Além disso, as bagas devem ser limpas, sem manchas provocadas por insetos, doenças, danos mecânicos ou produtos fitossanitários (LEÃO, 2001).

Coloração intensa, brilho forte e uniformidade, são pré requisitos para uma uva perfeita para exportação. A influência direta dos tratamentos culturais, fazem com que cada produtor consiga obter a doçura e acidez que seu cliente deseja, atendendo a diversos mercados consumidores.

Vale ressaltar que da viticultura nada se perde. Enquanto os cachos perfeitos são destinados à exportação, produtos inferiores acabam ficando no mercado interno e, ainda assim, ganhando destaque pela alta qualidade do produto da região. Bagas de raleio e de despontas das mesas de seleção, ainda, são destinadas ao processamento por vinícolas da região, tendo a elaboração de vinhos e espumantes o seu destino.

3.1 PRINCIPAIS CULTIVARES DE UVAS FINAS COM SEMENTE PRODUZIDAS NO NORDESTE BRASILEIRO

Segundo Patrícia Coelho de Souza Leão e Davi José Silva, pesquisadores da Embrapa Semiárido na área de Fruticultura, a região do vale do São Francisco está em constante adaptação de novas cultivares com e sem semente. Na sequência, citamos algumas delas.

3.1.1 Redglobe

A uva das bagas grossas e resistentes. Essa uva tem destaque de produção no Chile, onde, cada quilograma pode chegar a custar cinco dólares ainda em território nacional. Se destaca pelas bagas arredondas e grandes, podendo chegar a 25 mm de diâmetro. De coloração rosada e textura firme, é a variedade com semente mais exportada para países europeus e asiáticos (LEÃO, 2001).

Figura 1 – Uva Redglobe



Fonte: Grupo Murrabito (2022).

3.1.2 Itália

A rainha das Brancas no Rio grande do Sul, também se destaca no Nordeste. Embora seja a variedade mais “cortada” nos últimos anos com a chegada de novas variedades, a Itália se destaca pela alta produtividade, doçura elevada e tamanho de cachos. Necessita despona e raleio devido a alta taxa de compactação do cacho. Com massa média variando entre 500 a 900 gramas, essa variedade é o produtor que define como será feita o manejo, de acordo com a necessidade do mercado. Com produção que pode chegar a cinquenta toneladas, essa uva é também utilizada como corte para espumantes moscatéis (LEÃO, 2001).

Figura 2 – Uva Itália



Fonte: Portal Embrapa Semiárido (2022)

3.1.3 Benitaka

Originada de mutação somática na cultivar 'Itália'. Destaca-se pelo intenso desenvolvimento da coloração vermelha escura e uniforme, mesmo quando ainda imatura, em qualquer época do ano. Os cachos são grandes, com massa média de, aproximadamente, 400 g e bagas grandes (8 a 12 g). A polpa é carnosa, com sabor neutro. Apresenta boa conservação pós-colheita (LEÃO, 2001).

Figura 3 – Uva Benitaka



Fonte: Portal Embrapa Semiárido (2022)

3.1.4 Brasil

Originada de mutação somática na cultivar 'Benitaka'. Apresenta-se muito atrativa ao consumo, pois adquire uma coloração roxa intensa e uniforme, quase preta, mesmo em condições de clima quente. Outra característica marcante que a diferencia de outras cultivares de uvas de mesa é a coloração vermelha escura da polpa (LEÃO, 2001).

Figura 4 – Uva Brasil



Fonte: CEAGESP SP (2022)

3.2 PRINCIPAIS CULTIVARES COM SEMENTES CULTIVADAS NO NOROESTE BRASILEIRO

3.2.1 Crimson Seedless

Uva de coloração avermelhada, plantas vigorosas e boa brotação de gemas, assim se destaca a Crimson. Um ciclo que oscila entre cem e cento e vinte dias, está entre as principais uvas cultivadas para exportação. Por serem cachos longos e de maturação uniforme, opta-se por não fazer desponta na fase de enchimento do grão, sendo apenas feita limpeza e padronização nas mesas de seleção. Com ela, é possível, no pós colheita, fazer a montagem de cachos cônicos e a ponta do cacho é usado na montagem de embalagens para venda no mercado nacional (LEÃO, 2021).



Figura 5 – Uva Crimson Seedless

Fonte: Arthur Vinicius Da Silva (2022)

3.2.2 Sagraone

Também conhecida como 'Festival', é a mais importante uva sem semente de coloração branca produzida no Vale. Se destaca pela precocidade, sendo que, entre poda e colheita temos um intervalo de apenas noventa dias. Plantas vigorosas, alcançam alta produtividade e boa resistência de pós colheita (LEÃO, 2021).



Figura 6 – Uva Sagraone

Fonte: Arthur Vinicius Da Silva (2022)

3.2.3 Arra 15

Variedade ainda nova que está aos poucos sendo introduzida no Brasil, veio principalmente para substituir a problemática Thompson. As bagas são longas, cilíndricas e crocantes. De coloração verde cremoso, possui elevado nível de acidez e requer um maior tempo da fruta na videira para obtenção de açúcares que neutralizarão a acidez (LEÃO, 2021).

Figura 7 – Uva Arra 15



Fonte: Arthur Vinícius Da Silva (2022).

3.2.4 BRS Vitória

Cultivar de coloração preta, está na lista das uvas “gourmetizadas” por possuir sabor de “framboesa”. Apesar do pequeno tamanho de cachos e bagas em relação ao padrão de uvas de mesa, vem conquistando consumidores no Brasil e exterior (LEÃO, 2021).

Figura 8 – Uva BRS Vitória



Fonte: Portal Embrapa (2022)

3.3 TRATOS CULTURAIS QUE INFLUENCIAM NA QUALIDADE DO FRUTO A SER COMERCIALIZADO NO MERCADO INTERNO E EXTERNO

3.3.1 Poda de Produção

Devido as condições do clima tropical, a poda pode ser realizada a qualquer época do ano após a colheita dos frutos. Mesmo com uso de irrigação e quebra de dormência, é importante respeitar intervalos de repouso e dormência, que podem variar entre trinta e sessenta dias entre uma safra e outra. Para isso, faz-se necessário a redução e desligamento da irrigação, estimulando o estresse da planta que entrará em dormência (LEÃO, 2021).

Essa poda tem como principal objetivo preparar a planta para a próxima frutificação, fazer uma padronização da planta e também, mensurar a quantidade de sarmentos e gemas que irá frutificar, tais fatores que são definidos previamente, de acordo com a variedade, estrutura da planta e fruta que se deseja obter (LEÃO, 2021).

Na etapa de poda de produção se faz avaliação em algumas plantas para verificar como será a produção da área. Esta avaliação é feita utilizando de 3 a 5 plantas, onde se faz uma poda de produção para analisar o estouro das gemas

e a fertilidade, dessa forma se tem uma noção de como será a produção das demais plantas da área quando forem podadas (LEÃO, 2021).

3.3.2 Desbrota

Eliminação de brotos ladrões, mal distribuídos, doentes e que atrapalharão o desenvolvimento e padronização da planta. Muito comum presença deles na madeira velha. Havendo dois brotos com cacho em uma mesma gema, seleciona-se o mais vigoroso, eliminando-se o mais fraco. Durante esse processo, aproveita-se para fazer uma melhor distribuição dos brotos e cachos, evitando o amontoamento (LEÃO, 2021).

A eliminação do excesso de brotos promove uma melhor distribuição dos brotos que restaram, evitando a sobreposição indesejáveis e proporcionando consequentemente uma melhor distribuição dos nutrientes absorvidos e fotoassimilados (LEÃO, 2021).

3.3.3 Desponte

Consiste na retirada das pontas dos ramos. Esse processo visa a redução da dominância apical, o que fará com que as gemas basais tenham sua maturação favorecida e equilíbrio vegetativo. Quando o desponte dos brotos é realizado 4 a 5 dias antes da floração, e até 6 a 8 dias após o final da floração, suspende-se, temporariamente, o fluxo da seiva para os ápices dos ramos, a qual é direcionada para o pegamento das bagas (LEÃO, 2021).

3.3.3 Desfolha

Consiste na retirada de folhas que encobrem ou que estão em contato direto com o cacho, eliminando-se no máximo uma a duas folhas por broto, com o objetivo de melhorar a ventilação e insolação no interior do parreiral, buscando obter uma maior eficiência no controle de doenças, equilibrar a relação entre área foliar e o número de frutos, acelerar e uniformizar a maturação dos cachos expostos a luz solar (LEÃO, 2021).

Essa operação deve ser realizada com muito cuidado, pois uma desfolha exagerada poderá trazer muitos prejuízos, pela menor acumulação de açúcares nos frutos e maturação incompleta dos ramos, bem como, a ocorrência de escaldaduras ou incidência solar nas bagas causando manchas. Na desfolha da produção tiram-se todas as folhas que estiverem para baixo deixando apenas as folhas opostas ao cacho (LEÃO, 2021).

3.3.4 Anelamento

O anelamento consiste na remoção de um anel de 2 a 6 mm da casca do caule ou de ramos lenhosos, tais como braços e varas. A espessura deve ser proporcional ao diâmetro do caule ou dos ramos anelados, utilizando-se instrumentos apropriados denominados de incisores, destacando-se, dentre eles, o incisor de faca dupla para anelamento no caule e o tipo alicate para ramos (Mouco e Albuquerque, 2021).

O anelamento secciona o floema, interrompendo o fluxo descendente de carboidratos para as raízes, acumulando-os na parte da planta acima da incisão. No quarto ou quinto dia após a incisão, deve-se pincelar a área lesionada com produtos à base de cobre, visando reduzir o risco de infecção. Os resultados alcançados dependem da fase do ciclo vegetativo em que o anelamento for realizado (LEÃO, 2021).

3.3.5 Manejo dos Cachos

Pode-se dizer que essa é a etapa mais importante na tomada de decisão de qual tipo de fruta será colhida e para qual mercado seguirá. A aparência e qualidade do cacho é extremamente importante, principalmente quando relacionado a coloração, tamanho de bagas, compactação, comprimento do cacho e presença de grãos fora do padrão do tamanho (miúdos) ou com defeitos (LEÃO, 2011).

As práticas culturais que têm uma ação direta sobre a melhoria da qualidade dos cachos são as seguintes: desbaste e desponte de cachos,

descompactação de cachos e raleio de bagas, anelamento de caule e/ou ramos e aplicação de reguladores de crescimento (LEÃO, 2011).

3.3.5.1 Desponte de Cachos

Remoção da base do cacho, parte apical, logo após o pegamento do fruto. Cachos muito compridos não são aceitos pelo mercado consumidor, além, de haver problemas com maturação desuniforme do mesmo. Com essa eliminação, induzirá o desenvolvimento dos ombros do cacho, formando um fruto mais uniforme e com melhor aceitação.

3.3.5.2 Raleio

As variedades de uva Arra 15, BRS Vitória, Festival e Crimson apresentam cachos bem compactos. Comercialmente, os cachos devem ser soltos e o aumento do volume se dá pelo maior crescimento das bagas após o raleio. O raleio é efetuado para melhorar o aspecto dos cachos, deve ser feito eliminando certo número de botões florais ou de bagas já formadas. Além disso, deve ser realizado por pessoas competentes, responsáveis e atenciosas, a fim de evitar danos nas pencas ou retirar bagas em excesso, prejuízos irreparáveis para a formação adequada do cacho.

O raleio geralmente é realizado em três fases distintas: a fase de pré-floração, a fase de chumbinho (6 mm) e a fase de 10mm. Na pré-floração é feito de cinco a sete dias antes da floração, manualmente quando os botões florais estão separados e se desprendem com facilidade. Na Fase de “chumbinho” o raleio é realizado com os dedos, retirando-se uma parte das bagas. O raleio na fase de ervilha (10 mm), é feito com o auxílio de uma tesoura apropriada de lâminas estreitas e compridas. No processo são eliminadas as bagas pequenas e atrasadas, as mais internas e as danificadas. Deve-se evitar a retirada de bagas em excesso ou perfurar bagas e pencas. A quantidade de bagas eliminadas no raleio depende da compactação do cacho.

3.3.5.3 *Proteção dos Cachos*

A proteção ocorre geralmente em uvas destinadas a exportação, que terão maior valor agregado e necessitam uma padronização total de coloração, sem riscos de haver manchas ou queimaduras. Para isso, usa-se embalagens individuais plásticas ou de papel, sendo esse também conhecido como chapéu chinês. Essa prática sempre é realizada no início da maturação e requer mão de obra para tal trabalho.

Por sua vez, o uso da cobertura plástica individual, ou 'chapéu chinês', tem como principal função, além daquelas já citadas, diminuir os prejuízos causados pelas chuvas, que, quando ocorrem no final do período de maturação da uva, podem causar rachadura, desgrane e podridões das bagas, em cultivares mais suscetíveis como a Sugaone. Portanto, é utilizada para a prevenção do problema em chuvas ocasionais e de pequena intensidade.

3.4 COLHEITA E PÓS COLHEITA DAS UVAS

A programação da colheita é determinada pelo produtor e pelo mercado consumidor, para isso, na fase de poda de frutificação que se estipula quando os cachos estarão prontos. Todos dias podem haver frutas sendo colhidas e enviadas para consumidores. Regiões do Nordeste tendem a amanhecer mais cedo, sendo assim, a colheita sempre se inicia por volta das quatro horas da manhã, seguindo até as dez horas. Esses horários que são mais frescos tendem a ser o ideal para uvas de mesa

Na casa de embalagem, a uva de mesa é submetida às operações e procedimentos que visam manter a sua qualidade por períodos compatíveis com a comercialização para mercados específicos. Em se tratando de mercado interno, antes da expedição, são adotadas as operações de recepção, limpeza, seleção, classificação, embalagem e pesagem dos cachos, sendo que apenas após esses passos, o produto é destinado para resfriamento e estocagem refrigerada, ou, diretamente para o transporte até os centros de distribuição e/ou consumidores. A embalagem pode ser individual, geralmente em embalagens de 500g, ou diretamente colocado em caixas térmicas com capacidade que variam de sete a dez quilogramas cada. Quando o destino é o mercado externo, são

incluídos paletização, resfriamento rápido (ou pré-resfriamento) e armazenamento refrigerado.

Em ambos os casos, a uva necessita passar pelo processo de resfriamento, para evitar que a mesma acabe suando dentro das embalagens e ocasionando perdas.

Nos paking house, é feito todo processo de padronização. Retirada de ponta de cachos e bagas é inevitável para o embelezamento do produto que será comercializado. Para exportação, opta-se, sempre, por cachos únicos, cônicos e com tamanho padrão. O produto resultante das despontas, muitas vezes, é embalado em pequenas porções mistas de 500g e vendido no mercado interno como “mix” ou “seleção”.

Bagas e pontas que não tem serventia na venda, são destinados a agroindústrias e vinícolas que farão o processamento e elaboração de espumantes ou vinhos.

Pode se dizer que no Nordeste nada se perde, tudo se transforma. Uvas de melhor qualidade e padrão servirão aos consumidores estrangeiros, enquanto as mais “inferiores” conseguem, e muito bem, atender ao mercado nacional, sem haver grandes perdas comparadas a uvas oriundas de outras regiões nacionais.

3.5 COMERCIALIZAÇÃO E MERCADO DE UVAS FINAS NO BRASIL

A uva é a terceira fruta mais exportada pelo Brasil, atrás da manga e do melão, e o Submédio do Vale do São Francisco responde por 99% do total das exportações brasileiras dessa fruta desde o ano de 2002, com volumes que atingiram 49,3 mil toneladas em 2020, o que representou um aumento de 9% em relação à 2019 (COMEXTAT, 2021).

Segundo dados do relatório anual de comercialização de frutas da CEAGESP-SP (2022), no período de março a novembro, a cada seis quilogramas de uva de mesa comercializadas no setor atacadista da região de São Paulo, cinco são oriundas do nordeste Brasileiro, enquanto apenas um quilograma é importado de outros países, como, principalmente, o Chile.

4. OBJETIVO

Verificar as tendências de comercialização de uvas de mesa pela empresa Zanon hortifrutigranjeiros Ltda.

5. MATERIAIS E MÉTODO

Os dados primários como comportamento da produção nacional, regional e do mercado de uvas foram coletados das publicações do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), da Embrapa Semi Árido, da Central de Abastecimento do Rio Grande do Sul (Ceasa) de Porto Alegre, da Central de Abastecimento da Ceasa de São Paulo (Ceagesp) e da literatura disponível.

As informações de comercialização da empresa Zanon Hortifrutigranjeiros Ltda foram baseadas nos dados da empresa e da observação ao longo do tempo de existência, utilizando também como referência, a opinião de clientes (mercados e varejistas) que trabalham diretamente com o público final.

As informações descritas nesse trabalho são baseadas na experiência do autor, Gabriel Zanon, como sócio proprietário da empresa Zanon, da experiência como estudante do Curso de Viticultura e Enologia do IFRS Campus Bento Gonçalves e de períodos que esteve em solo Pernambucano visitando produtores e fornecedores da empresa.

6 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A Zanon Hortifrutigranjeiros Ltda atua no mercado de compra e venda de uvas de mesa desde 2016. Pode-se verificar, ao observar as tabelas 1 e 2, que as tendências de comercialização de uvas foram alterando ao longo dos anos, em 2016 e em 2023. Percebe-se que a variedade Red Globe, produzida e importada do Chile, teve diminuição de comercialização no mercado brasileiro

Tabela 1. Principais variedades de uvas de mesa comercializadas pela empresa Zanon Hortifrutigranjeiros Ltda em 2016.

variedade	local de produção da uva	percentual de vendas da empresa	principal mercado comercializado
Rainha Itália	Serra Gaúcha	53%	Serra Gaúcha e POA
Red Globe	Chile	32%	Serra Gaúcha
Rubi	Serra Gaúcha	15%	Serra Gaúcha e POA

Fonte: Elaborado pelo autor, 2023.

*POA refere-se a Porto Alegre, capital do Rio Grande do Sul.

Tabela 2. Principais variedades de uvas de mesa comercializadas pela empresa Zanon Hortifrutigranjeiros Ltda em 2023.

Variedade	local de produção da uva	percentual de vendas da empresa	principal mercado comercializado
Rainha Itália	Petrolina PE	35%	Serra Gaúcha e POA
Arra 15	Petrolina PE	15%	Serra Gaúcha e POA
Red Globe	Petrolina PE	14%	Serra Gaúcha e POA
Crimson	Petrolina PE	10%	Serra Gaúcha e POA
Benitaka	Petrolina PE	8%	Serra Gaúcha e POA
Sugraone	Petrolina PE	8%	Serra Gaúcha e POA
Brasil	Petrolina PE	3%	Serra Gaúcha e POA
BRS Vitória	Petrolina PE	2%	Serra Gaúcha e POA

Uvas finas locais	Serra Gaúcha	5%	POA e CeasaPOA
-------------------	--------------	----	----------------

Fonte: Elaborado pelo autor, 2023.

*POA refere-se a Porto Alegre, capital do Rio Grande do Sul.

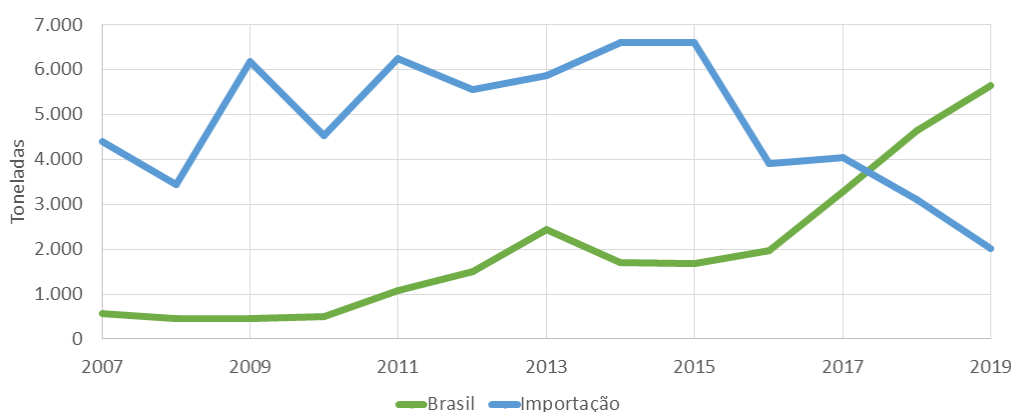
Em 2023, na Zanon, percebeu-se alteração das uvas mais comercializadas, e que a “Rainha Itália” aparece na preferência do consumidor. No entanto, o local de produção da uva alterou (tabela 2).

Os dados das tabelas 1 e 2 também demonstram que o principal pólo de produção das uvas comercializadas pela Zanon em 2023 passaram a ser a região do Semiárido brasileiro, Petrolina.

A tendência verificada na empresa Zanon, está de acordo com dados de comercialização de uvas da Ceagesp em São Paulo, no período de 2007 a 2019 (figura 9) a qual demonstra o crescimento de comercialização das uvas produzidas no Brasil em comparação com as uvas importadas, e em 2019, a comercialização de uvas brasileiras superando as importadas.

Figura 9 – Comercialização de uvas sem sementes brasileiras e importadas na Ceagesp

Uvas sem sementes brasileiras e importadas na CEAGESP de São Paulo (janeiro a maio)



Fonte: Seção de Economia e Desenvolvimento da CEAGESP

Elaboração: Gabriel Bitencourt

Fonte: Ellu Agronegócios (2019)

Até meados de 2016 a empresa Zanon comercializava as uvas oriundas de países vizinhos como o Chile e Argentina, principalmente da variedade da Red Globe, uva com ótima aceitação por seu formato arredondado, doçura e estrutura de polpa e casca.

No entanto, os dados de 2023 apontam alteração da região de produção e origem da uva de mesa mais comercializada pela empresa Zanon no mercado gaúcho, em 2016 a “Rainha Itália” era produzida na Serra Gaucha e em 2023, produzida na região do Submédio do São Francisco, em Petrolina.

No entanto, ao longo dos últimos anos, percebe-se uma mudança significativa no mercado consumidor brasileiro, em especial no estado do Rio Grande do Sul pois, o consumidor antes considerado “bairrista” passa a ser consumidor de produtos de distintos estados brasileiros, inclusive as uvas finas de mesa produzidas no Nordeste brasileiro.

Esse aumento do consumo de uvas oriundas de outro local pelo consumidor gaúcho, deve-se principalmente a grande oferta e a periodicidade constante dessas frutas no mercado, inclusive na entressafra da produção gaúcha, que acontece de abril a novembro, pois, pelas condições climáticas do tipo temperado, com invernos frios, só é possível colher uma safra por ano, de dezembro a novembro.

Atualmente as uvas oriundas do Nordeste brasileiro passaram a se destacar nesse mercado de vendas. O estado do Rio Grande do Sul sempre foi importante importador de frutas nordestinas como manga, mamão, melão, limão, carambola e, junto com as cargas, começaram a chegar uvas de mesa no nosso estado. Acredita-se que, devido a crises e supersafras no Nordeste, muitas cargas vinham com venda casada de uva, fruta que tínhamos certo preconceito de consumir, principalmente nas variedades sem semente.

Ao longo dos anos o cenário interno da empresa se altera. Hoje, a Zanon comercializa mais uvas durante os meses de abril a novembro, do que na própria época de safra no Rio Grande do Sul. Em um breve comparativo, enquanto em 2016, aproximadamente 80% da uva era oriunda de propriedades locais, hoje, em 2023, cerca de 91% da fruta é originária do Nordeste brasileiro, no sertão pernambucano.

A uva fina de mesa produzida no estado, com clima desfavorável, alta umidade e chuvas principalmente na colheita, necessidade de cobertura plástica,

problemas com doenças e baixa fertilidade, são os fatores que aumentam o custo de produção e conseqüentemente o custo para o consumidor final. O valor de comercialização da uva produzida no RS, por vezes, é superior ao valor de venda final da uva produzida no Nordeste brasileiro. A qualidade da uva produzida no RS, dependendo das condições climáticas da safra, é comprometida e muito inferior a uva oriunda do Nordeste.

No RS, percebe-se, através da comercialização na empresa Zanon em supermercados, feiras e outros, maior adaptação das variedades Rainha Itália, Rubi e Benitaka. A comercialização dessas uvas, por ser apenas uma safra anual, e, na sua maioria em pequenas propriedades, em agricultores familiares e produtores que atendem turistas ocorre diretamente do produtor ao consumidor final, muito comum até sob os vinhedos durante o verão gaúcho. Aqueles que tem produções superiores, destinam diretamente a restaurantes, mercados e fruteiras. Essa uva não é comercializada por intermediadores e não é beneficiada no paking house, não havendo estoque em câmaras frias.

Atualmente, a uva produzida no RS é comercializada no mercado local por valores que variam entre R\$8,00 a R\$10,00, ao quilo, dependendo da variedade e qualidade do fruto. Valores bem superiores aos praticados por comerciantes nordestinos, onde vende-se de R\$4,50 a R\$6,00 por quilo, já calculadas as perdas e custos de frete.

O autor, atuando na empresa Zanon, percebe mudança significativa nas variedades de uvas que os gaúchos estão optando por produzir e comercializar no mercado. Percebe-se que variedades híbridas americanas como a Niágara branca e rosada tem ganhado novamente espaço nos vinhedos, principalmente com cobertura plástica e nas gôndolas de mercado, provavelmente pelo custo menor de produção, ou pela procura de uvas mais precoces e macias.

Segundo Correia e Araújo (2021) estima-se que o mercado interno absorva cerca de 70% da produção do Submédio do Vale do São Francisco. Ainda segundo esses autores, nesse mercado, o período de maior oferta da uva de mesa ocorre entre os meses de novembro a março. Sendo que em dezembro há oferta abundante devido às festas natalinas, quando os preços alcançam os níveis mais elevados. Já o período de menor oferta, ocorre de abril a junho. De julho a outubro, ocorre oferta regular no mercado doméstico.

Neste contexto de distribuição, segundo Correia e Araújo (2021) destaca-se a situação privilegiada da região do Submédio do Vale do São Francisco, que, podendo obter colheitas em qualquer época do ano, ocupa janelas deixadas pelas regiões produtoras concorrentes, podendo aproveitar as melhores oportunidades de preços.

Também se destacam as características favoráveis como duas safras e meia por ano, áreas planas e grandes propriedades, alta fertilidade de gemas, alta incidência solar e clima seco, água disponibilizada através de irrigação oriunda do Rio São Francisco, e, todos juntos, são fatores importantes para determinar qualidade da fruta nordestina e o preço que chega ao estado do Rio Grande do Sul.

Esse fato corrobora com Barros e Boteon (2002) os quais atribuem que as principais diferenças verificadas referem-se às condições básicas de oferta que apresentam cada polo produtor como condições climáticas, nível tecnológico, tamanho das propriedades e organização dos produtores, fatores que diferenciam cada região, bem como a estrutura de cada mercado, como o caso do Nordeste em comparação às demais regiões.

Seria errado falar que os brasileiros consomem a melhor uva produzida quando na verdade, as melhores frutas sempre são destinadas à exportação, vendidas em dólar e em container fechado. Os brasileiros e até mesmo os sul americanos, consomem os produtos que tem “preço aceitável”, e nesse caso, de menor qualidade.

A empresa Zanon Hortigranjeiros compra as uvas oriundas do Nordeste que não são destinadas à exportação para atender seus clientes finais. Por se tratarem de uvas com menor custo de compra, tem maior facilidade de colocação em gôndolas de mercado varejista e no atendimento de restaurantes e agroindústrias.

Mas, esse produto é ruim? Na verdade, não. Cada vez mais é possível observar como comerciante e estudante que até mesmo os produtos de baixa qualidade para exportação, é consideravelmente, de altíssima qualidade para ser consumido por esse consumidor brasileiro que tanto exige preço. Então, o que é comercializado no mercado interno são frutas fora de padrão de peso e coloração, com bagas desuniformes de tamanho e calibre e até mesmo a ponta do cacho que passou por desponta de pós colheita. Essa última, embalada em

formato de mix de uvas em embalagens de 500g, recebe um rótulo atrativo e é vendido como produto de primeira qualidade no mercado gaúcho atendido pela empresa Zanon.

A aceitação dessas uvas de padrão de qualidade mais baixo mudou o cenário atual brasileiro. Cada vez mais observa-se o mercado consumidor procurando por comidas “gourmet” e com as uvas não é diferente. Pode-se citar como exemplo a BRS Vitória, que além de ser sem semente e com coloração escura intensa, em boca tem seu gosto de framboesa que acaba confundindo o paladar do consumidor. Mesmo sendo um lançamento, já está bem colocada no quesito venda, tendo boa aceitação pelos clientes da empresa, principalmente da região metropolitana, que buscam cada vez mais produtos diferenciados para seus mercados e restaurantes.

Barros e Boteon (2002) também destacam a alta competitividade, tanto interna quanto externa, do Vale do São Francisco, destacando-se, dadas todas as condições de oferta, estrutura e o perfil dos agentes que envolvem esse pólo. Os autores observam que a extensão geográfica do mercado nacional e a distância do Vale em relação aos principais mercados consumidores brasileiros, as demais regiões conseguem obter algumas “janelas” para comercializar seu produto no mercado interno.

Atuando na empresa Zanon Hortifrutigranjeiros observa-se que as uvas sem semente são a principal procura nos atacados e varejos de frutas. Ao vender a uva na Ceasa POA ou até mesmo na de Caxias do Sul, percebem-se diariamente caminhões chegando com as crocantes e doces uvas nordestinas, que cada vez mais são aceitas no mercado interno.

7. CONCLUSÕES

Até meados de 2016 a empresa Zanon comercializava as uvas oriundas de países vizinhos como o Chile e Argentina, principalmente da variedade da Red Globe. No entanto, os dados de 2023 apontam alteração da região de produção e origem da uva de mesa mais comercializada pela empresa Zanon no mercado gaúcho, em 2016 a “Rainha Itália” era produzida na Serra Gaucha e em 2023, produzida na região do Submédio do São Francisco, em Petrolina (PE).

Segundo dados da empresa, ao longo dos últimos anos, percebe-se uma mudança significativa no mercado consumidor brasileiro, aumentando o consumo de uvas de mesa produzidas em produzida na região do Submédio do São Francisco, em Petrolina (PE) pelo consumidor gaúcho. Este fato deve-se principalmente a grande oferta dessas uvas, a alta qualidade das mesmas e a periodicidade constante dessas frutas no mercado, inclusive na entressafra da produção gaúcha, que acontece de abril a novembro. Além disso, outra tendência de mercado observada são as uvas sem sementes, mais procuradas nos atacados e varejos de frutas.

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao observar os dados de produção de uvas de mesa, nota-se que a produção brasileira se mantém em alta em todo território nacional, desde a latitude 30°S (RS) até 5°N (Ceará). Mesmo no mercado ainda tendo uvas híbridas americanas e finas tradicionais com semente sendo comercializadas em maior quantidade, já se percebe aumento de comercialização de uvas finas de mesa apirênicas, que antes eram somente destinadas ao mercado externo, e passaram a ter lugar importante na mesa do consumidor brasileiro.

Cada vez mais presente no mercado regional, a Zanon Hortifrutigranjeiros busca diversificação do portfólio de produtos ofertados, buscando qualidade e frutas produzidas com responsabilidade ambiental e uso correto de agroquímicos e manejos de pós colheita e comercialização. Respeitando os clientes e fornecedores, não deixando que falte uvas nos mercados durante todo o ano.

Tem-se uva para todos os gostos e bolsos e cada dia mais observa-se os programas de melhoramento genético disponibilizando novas cultivares que atendem e conquistam o paladar do povo brasileiro e internacional. Nos campos de produção, resistência a doenças e considerável aumento da produtividade por hectare, sem aumentar área plantada, são resultados positivos do avanço da pesquisa e da tecnologia no campo.

Para o próximo ano, 2024, com a previsão de safra com menor produção devido as chuvas excessivas, incidência de granizo, falta de frio no inverno e geadas tardias, o setor de compras da Zanon Hortifrutigranjeiros planeja a antecipação das compras de uvas de mesa de fora do estado. A grande preocupação dos mercados da região é com a falta do produto e baixa qualidade da uva de mesa safra gaúcha, fazendo com que a procura pela fruta nordestina inicie antecipadamente, ainda no final de 2023, para as datas festivas de final de ano, estendendo-se com as programações de compras anteriormente agendadas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARROS, M..H.C.; BOTEON, M. **Avaliação do Desempenho Regional dos Principais Pólos Produtores de uva no Brasil**. Congresso Brasileiro de Economia e Sociologia Rural (Sober). 2002.

CORREIA, R.C.; ARAUJO, J.L.. **Uva de mesa**. 2021. Disponível em: <https://www.embrapa.br/en/agencia-de-informacao-tecnologica/cultivos/uva-de-mesa>. Acesso em: 06 dez. 2023.

GRUPO MURRABITO. **RedGlobe** (2022) Disponível em: <https://www.murabitogiuseppesrl.com/?pagina=Red%20Globe&prod=Red%20Globe&lang=en>. Acesso em: 06 dez. 2023

EMBRAPA. **Uva Benitaka**. 2022. Disponível em: https://www.embrapa.br/en/uva-e-vinho/cultivares-e-porta-enxertos/cultivares-de-dominio-publico/-/asset_publisher/rE0HjHq6jP8J/content/cultivar-benitaka/1355300. Acesso em: 06 dez. 2023.

EMBRAPA. **Uva BRS Vitória**. 2022. Disponível em: <https://www.embrapa.br/en/busca-de-solucoes-tecnologicas/-/produto-servico/1163/uva-brs-vitoria>. Acesso em: 06 dez. 2023.

EMBRAPA. **Uva Itália**. 2022. Disponível em: <https://www.embrapa.br/en/busca-de-imagens/-/midia/6278003/uva-italia>. Acesso em: 06 dez. 2023

LEÃO, P. C. de S. **Avanços e Perspectivas da Produção de Uvas de mesa no Vale do Submédio São Francisco**. Série Boletim Frutícola 2021, Todafruta, n.15; 23 abr. 2021.

LEÃO, P. C. de S. **Principais Variedades de Uvas de Mesa e Porta-Enxertos**. Embrapa. Disponível em: <https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/CPATSA/34233/1/OPB707.pdf>
<https://ceagesp.gov.br/sala-imprensa/sazonalidade-de-compras/> Acesso em: 01 dez. 2023

BITENCOURT, G. **Uvas sem sementes: invasão nordestina na CEAGESP**
<http://www.ellu.com.br/noticias/uvas-sem-sementes-invasao-nordestina-na-ceagesp/c> Acesso em: 01 dez. 2023

SILVA e CORREIA, **A Viticultura no Brasil**
<https://www.embrapa.br/cim-uva-e-vinho/a-viticultura-no-brasil> Acesso em: 01 dez 2023

COMEXSTAT. **Sistema de Estatísticas do Comércio Exterior. Exportação e importação geral**. Disponível em <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/geral>. Acesso em: 01 Dez 2023