

31° AGROEX

EXPORTAÇÃO DE FRUTAS

**CARLOS ALBERTO SEARA NETO
ENG° AGRÔNOMO**







Q18

© 2009 LeadDog Consulting
© 2009 Inav/Geosistemas SRL
© 2009 MapLink/Tele Atlas
Image © 2009 DigitalGlobe

Google

25°32'13.86" S 49°54'46.89" O

elev 879 m

22 Nov 2004 Altitude do ponto de visão



© 2009 LeadDog Consulting
© 2009 Inav/Geosistemas SRL
© 2009 MapLink/Tele Atlas
Image © 2009 DigitalGlobe







Uso do Solo

- . Área total: 344ha
- . Área de pomares: 190ha
- . Área de preservação permanente: 35ha
- . Área de vegetação nativa: 66ha
- . Outras áreas: 55,7ha (plântio de quebra-ventos, estradas, apiários, açudes, casas dos funcionários, casa da sede, galpões diversos, *Packing house*, Câmaras frigoríficas e demais benfeitorias)



Maçã Cat.1 Boutin





Maçã Cat. 2 Porto Amazonas





Maçã Cat. 3 Brasil





Maçã Zinha Boutin (1kg)



Caqui



Caqui exportação





Kiwi Zinho Boutin (600g)





Kiwi Monty Cat. 1 Boutin (8kg)





Kiwi Boutin – Rede ANGELONI /SC



Pêra



Ameixa



Pêssego





EXPORTAÇÕES

- **Caqui:** o primeiro contato aconteceu em 1998, por iniciativa de uma Distribuidora Européia e desde então vem se exportando esta fruta para a UE.
- **Certificação:** em 2003 a empresa certificou os seus processos com o selo EUREPGAP, que hoje evoluiu para GLOBALGAP.
- **Maçã:** em 2004 foi exportado 30 contêineres (633 ton) de maçã, ano que o Brasil mais exportou esta fruta devido as boas condições de mercado



EXPORTAÇÕES

- Classificação diferenciada
 - Conformar a legislação do país de destino
 - Tamanhos e demais especificações exigidas pelo cliente
- Embalagens personalizada para o cliente
- Passível de descontos devido a perdas no transporte



CAQUI

Volume exportado

- 300.000 kg anualmente em média
- 40% da produção

Meios de exportação

- Aéreo: 20%
- Marítimo: 80%



Canais de exportações:

- Comercialização direta
 - Venda para um distribuidor no país de destino;
 - Assessoria para exportação;
 - INCOTERMS:
 - Transporte marítimo: CIF (custo do seguro e frete)
 - Transporte aéreo: FCA (entregar no aeroporto)
 - 60% das exportações de Caqui



Canais de exportações:

- Comercialização indireta
 - Venda para uma empresa comercial exportadora;
 - Difere de uma venda no mercado interno somente pela exigência da certificação GLOBALGAP.
 - 40% das exportações de Caqui



Comercialização Direta

Vantagens:

- » Fortalecimento e divulgação da marca;
- » Maior facilidade de controlar os preços praticados pelo distribuidor;
- » Sabe dos preços praticados pela concorrência;
- » Possibilita a realização de promoções;
- » Possibilita a realização de ações de marketing;
- » Maior rentabilidade em relação a venda com atravessadores.



Comercialização Direta

Desvantagens:

- » Maior custo com logística;
- » Responsabilidade com a conservação da fruta até a entrega para o importador no país de destino.



Comercialização Indireta

Vantagens:

- » Menor o custo com logística;
- » Responsabilidade pela conservação da fruta somente até a entrega para a empresa exportadora.

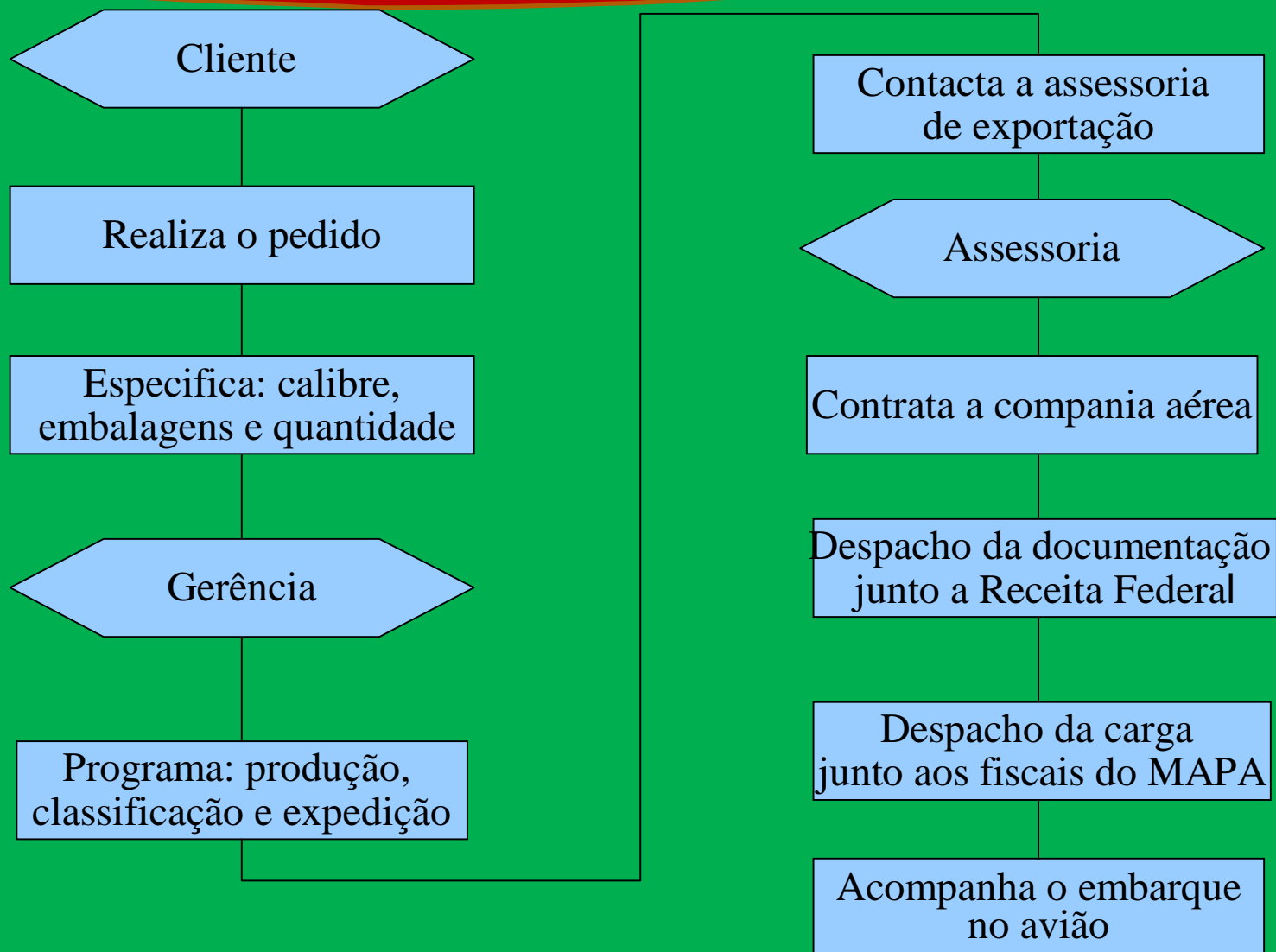


Comercialização Indireta

Desvantagens:

- » Não divulga a marca;
- » Não se tem controle dos preços praticados pelo distribuidor e pela concorrência;
- » Menor rentabilidade em relação a comercialização direta.

Exportação via aérea

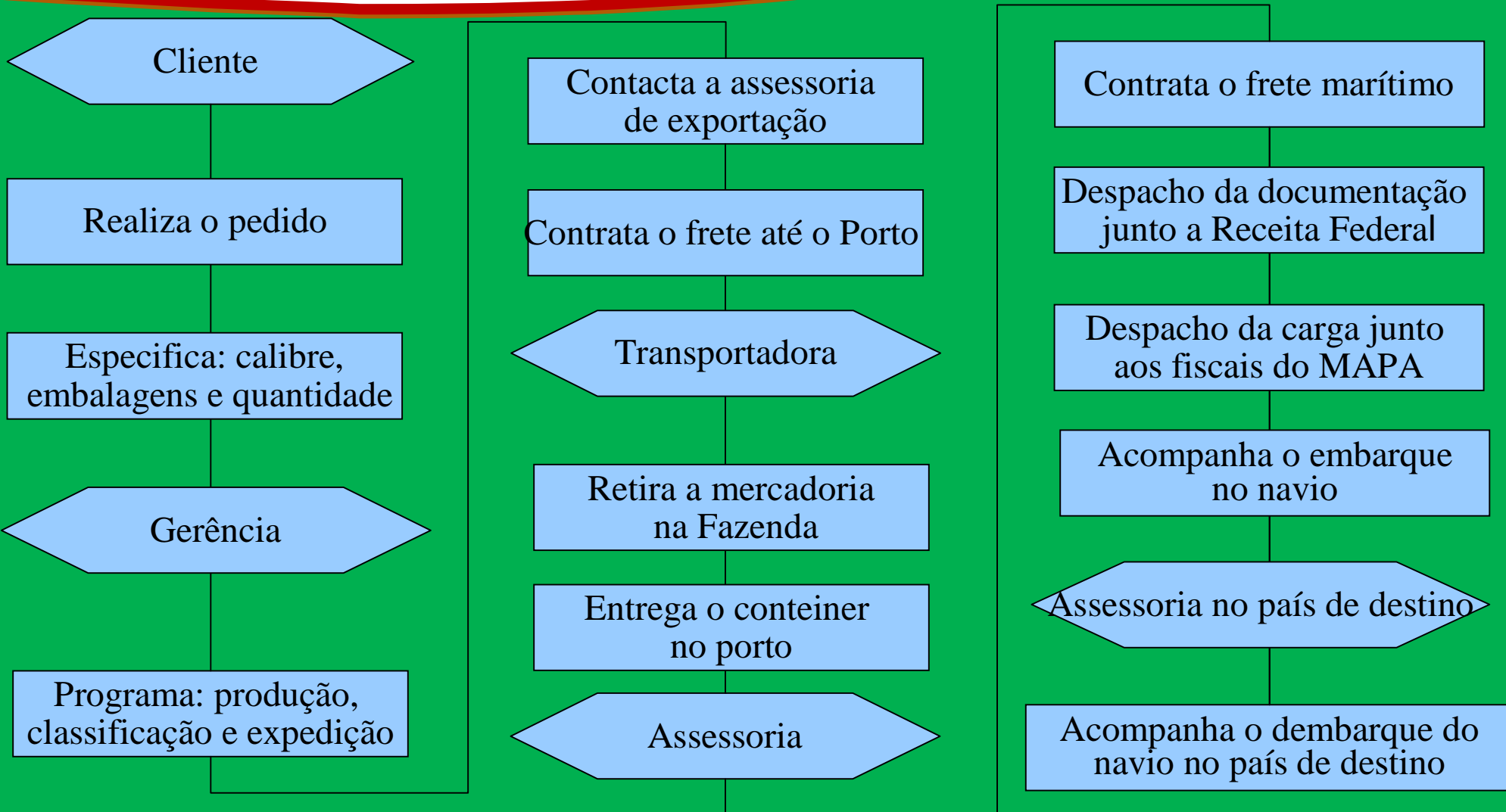




Exportação via aérea

- Tempo de viagem 24h;
- Frutas na temperatura ambiente;
- Avião comum: pallet com 1,5m de altura com 1m² na base;
- Avião cargueiro: 2m de altura com 1m² na base;
- Aeroportos de embarque: São Paulo e Campinas;
- Aeroportos de desembarque: Alemanha e Inglaterra
- Custo U\$1 por caixa (3,2kg) ou U\$0,30 por kg.

Exportação via marítima





Exportação via marítima

- Tempo de viagem: 15dias;
- Frutas resfriadas entre 0-2°C;
 - . Uso de termógrafo
- Portos de embarque: Itajaí e Santos
- Porto de desembarque: Holanda
- Container de 40 pés (21 palletes com 56 caixas)
 - . Capacidade de 22 ton
- Custo U\$3.500 por container ou U\$0,15 por kg.



Considerações Finais

- Melhor remuneração pelo caqui em comparação com o mercado nacional;
- Desenvolvimento de novas embalagens;
- Melhoria na conservação do caqui;
- Mercado nacional de maçã ainda é bom, não sendo interessante a exportação de pequenos volumes, devido aos custos mais elevados;



Considerações Finais

- Obtenção da Certificação GlobalGap
 - Melhoria na qualidade do produto através da melhoria nos processos;
 - Melhora a gestão da propriedade pois melhora os registros;
 - Rastreabilidade total da fruta de produção própria.



Considerações Finais

- Obtenção da Certificação GlobalGap
 - Redução dos custos por:
 - Desperdícios de insumos de produção
 - Quebra de máquinas e equipamentos
 - Acidentes de trabalho
 - Baixa qualidade do produto

OBRIGADO E COMAM FRUTAS



Boutin

Fruticultura