

Pelotas, RS  
Maio, 2008

#### Autor

João Carlos Medeiros  
Madail  
Economista MSc  
Economia Rural Embrapa  
Clima Temperado  
(madail@cpact.embrapa.br)

Maria do Carmo  
Bassols Raseira  
Eng.(a) Agrón.(a) Dra.  
Embrapa Clima Temperado  
(bassols@cpact.embrapa.br)

# Aspectos da produção e mercado do pêssego no Brasil

versão  
ON LINE

## 1. Introdução

A cultura do pessegueiro está presente no Brasil há mais de 470 anos, quando foi introduzida no Estado de São Paulo na época das Capitânicas Hereditárias, trazida pelo português Martin Afonso de Souza.

O desenvolvimento da cultura e os primeiros pomares comerciais iniciaram e se expandiram pelo Estado paulista nas regiões onde as condições naturais favoreciam a produção.

Em se tratando de cultura adaptável ao clima temperado, encontrou nos Estados do Sul do Brasil as melhores condições para a expansão, principalmente no Rio Grande do Sul, Santa Catarina e parte do Paraná.

Os anos 1960, marcaram a consolidação dos pomares de pêssego no Rio Grande do Sul que detém mais de 50% da produção nacional.

A presença de pessegueiros no Rio Grande do Sul, seja na Região da Serra Gaúcha ou na chamada Metade Sul do Estado, já faz parte da paisagem de extensos espaços agrícolas, explorados, predominantemente, por agricultores de base familiar.

## 2. Produção brasileira de pêssego

A concentração da produção de pêssego ocorre no Sul e Sudeste do País (**Figura 1**). Nos Estados de Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro as áreas com pessegueiro encontram-se nas regiões com temperaturas mais baixas.



**Figura 1.** Regiões produtoras de pêssegos no Brasil. Fonte: Elaboração dos autores

A produção brasileira de pêssego na safra 2006-2007 atingiu 280.875,84 toneladas, produzidas numa área de 27.370 hectares. (PÊSSEGO, 2008).

Observou-se ao longo dos últimos cinco anos crescimento da produção em torno de 9%, o

que, possivelmente, também tenha ocorrido na safra 2007-2008. Esses acréscimos têm sido mais freqüentes com a fruta destinada ao consumo *in natura*, visto que as produções da fruta destinada à indústria têm se mantido estáveis, em torno de 50 mil toneladas nesse mesmo período. (Tabela 1).

**Tabela 1.** Produção brasileira de pêssegos de 2002 a 2006 (t).

Estados	2002	2003	2004	2005	2006
Rio G. do Sul	111.297,00	112.005,00	122.675,00	141.076,25	160.826,92
São Paulo	43.636,00	47.387,00	47.330,00	47.330,00	47.330,00
Santa Catarina	35.691,00	29.788,00	33.352,00	36.687,20	40.355,92
Paraná	21.422,00	18.746,00	17.863,00	17.863,00	17.863,00
Minas Gerais	6.157,00	12.349,00	14.411,00	14.411,00	14.411,00
Espírito Santo	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Rio de Janeiro	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00
Brasil	218.292,00	220.364,00	235.720,00	257.456,45	280.875,84

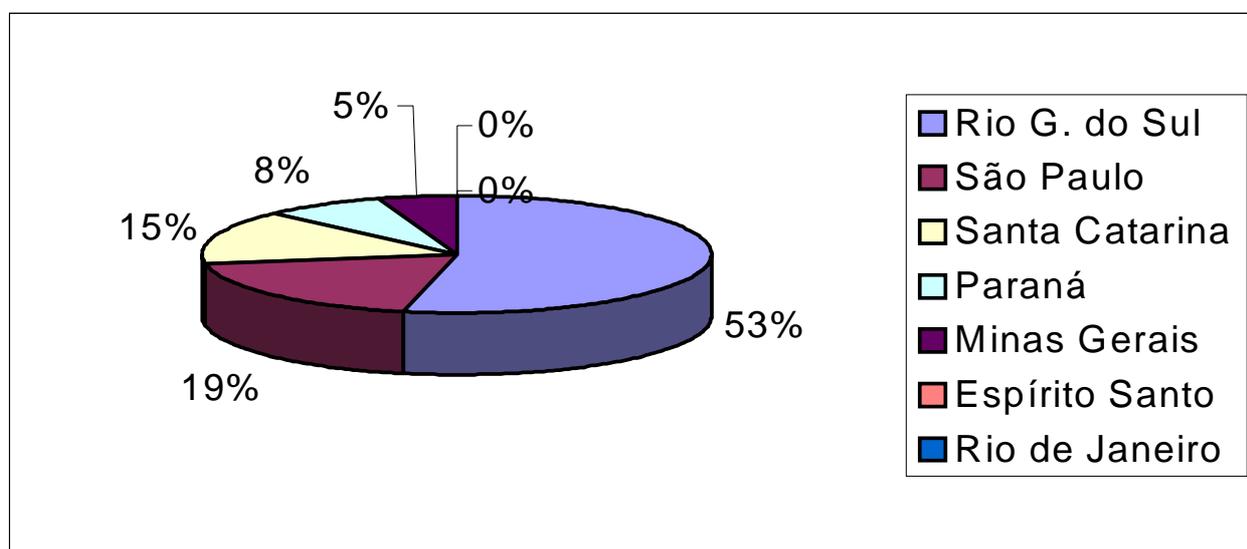
Fontes: Agrianual, IBGE e Embrapa Clima Temperado.

Em termos percentuais, a produção de pêssegos do Rio Grande do Sul representa 53% da produção brasileira. (Figura 2).

Dados oficiais da safra 2006-2007 apontam o Rio Grande do Sul com área de 18.472 ha. É possível que tenha havido acréscimo de área na Região da Serra Gaúcha e em Santa

Catarina da fruta destinada ao consumo *in natura* na safra 2007-2008.

O Estado de Santa Catarina, seguido de São Paulo, Paraná, Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro, completam as áreas que ofertam pêssego para o mercado interno. (Tabela 2).



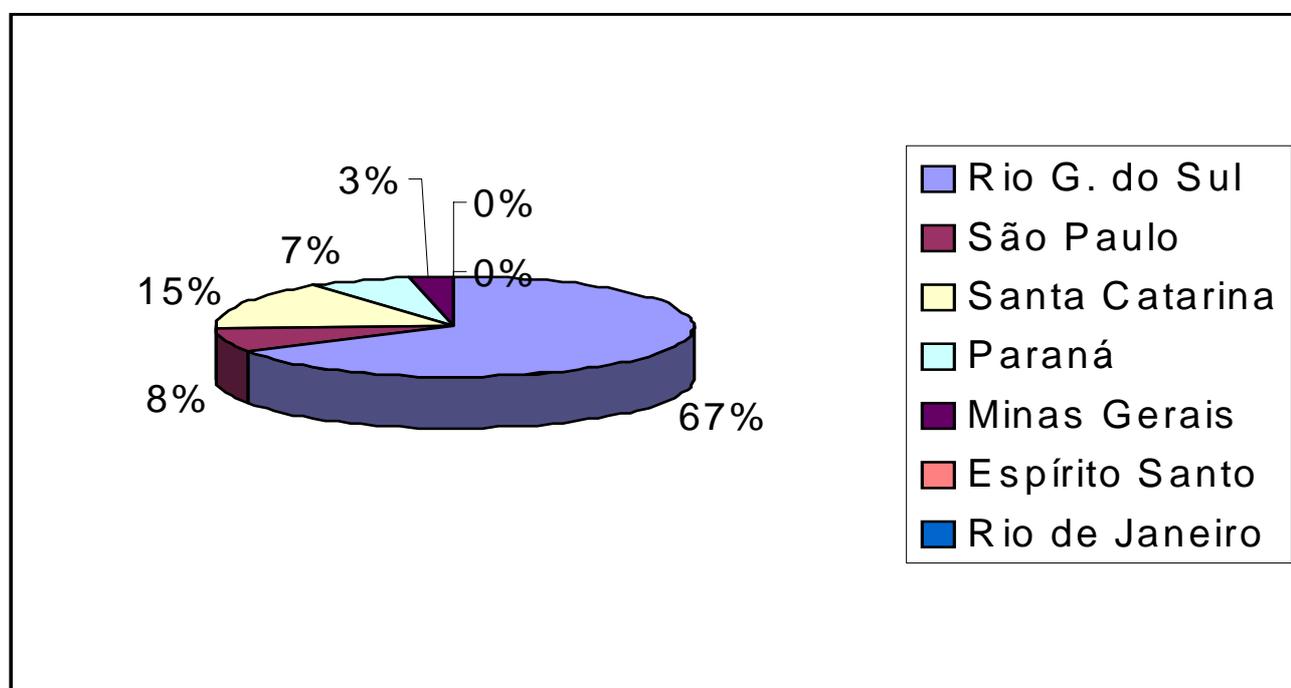
**Figura 2.** Percentuais de produção brasileira de pêssegos de 2002 a 2006.

Fonte: Elaboração dos autores.

**Tabela 2.** Área colhida de pêssegos no Brasil de 2002 a 2006 (ha).

Estados	2002	2003	2004	2005	2006
Rio G. do Sul	15.614	16.311	15.548	16.947	18.472
São Paulo	2.102	2.023	2.093	2.093	2.093
Santa Catarina	3.667	3.544	3.577	3.970	4.407
Paraná	1.859	1.834	1.798	1.627	1.550
Minas Gerais	494	787	840	840	840
Espírito Santo	5	5	5	5	5
Rio de Janeiro	3	3	3	3	3
Brasil	23.744	24.507	23.864	25.485	27.370

Fontes: Agriannual, IBGE e Embrapa Clima Temperado.

**Figura 3.** Percentuais de área colhida de pêssegos no Brasil de 2002 a 2006.

Fonte: Elaboração dos autores

### 3. Mercado do pêssego brasileiro

O período de oferta do pêssego brasileiro se concentra nos meses de setembro a janeiro (**Figura 4**).

A produção brasileira de pêssegos tem sido insuficiente para atender a demanda interna de consumo, mesmo que esta seja baixa. Anualmente, o País importa a fruta fresca e em compota, o que contribui para o aumento do consumo.

Em função das características naturais, o pêssego pode ter usos e destinos distintos, o consumo *in natura* ou processados. Nos últimos dez anos, a Embrapa Clima Temperado lançou uma série de cultivares com duplo destino, o mercado *in natura* e o processamento. Na safra 2006-2007, produtores de pêssego direcionaram, parte da produção não comercializada com a indústria, para o mercado *in natura*, que somou mais de 10 mil toneladas, alcançando preços 50% superiores aos pagos pelas indústrias.

Do total de 280.875,84 toneladas de pêssegos produzidos no Brasil, 60.000 toneladas são processadas. Para uma população de 183,9 milhões de habitantes, o consumo da fruta

fresca produzida no País por habitante/ano foi de 1,52 quilogramas e para o pêssego em compota de 0,300 kg *per capita*.

Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
xxxxx			RS							xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	
Xxxxx			SC								xxxx
			PR							xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	
			SP							xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	
			MG							xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx	

**Figura 4.** Período de colheita de pêssegos no Brasil.  
Fonte: Elaboração dos autores.

## 4. Distribuição do pêssego no mercado interno

As características de perecibilidade do pêssego *in natura* associadas à falta de estruturas de frio e de orientações técnicas de pós-colheita, não têm permitido que a fruta alcance mercados distantes dos centros produtores, mesmo no Brasil. A maior parte das produções regionais são comercializadas num raio não superior, em média, a 200 km, transportada via rodoviária, como carga convencional, sem refrigeração. (RUDOLFO, 2004)

Nas safras 2005/2006 e 2006/2007, agricultores do Sul do Rio Grande do Sul, produtores de pêssego tipicamente para processamento industrial, mas com características de duplo propósito (indústria e consumo fresco), têm explorado mercados *in natura* antes desconhecidos, distantes, em torno de 500 km, utilizando embalagens adequadas e

transportadas em caminhões frigorificados. O volume médio desse mercado foi de 10 mil e 8 mil toneladas respectivamente, nas duas safras, com perspectiva de acréscimos para os próximos anos.

No mercado de atacado de São Paulo (CEAGESP), o pêssego brasileiro comparece com intensidade, a partir do mês de setembro, estendendo-se até janeiro (**Tabelas 3**), e preços da fruta fresca cv. Dourado (**Tabela 4**).

Os preços do pêssego comercializados na CEAGESP, no período de 2003 a 2007, mantiveram-se numa faixa de R\$ 2,00 a R\$ 4,00. Até o ano 2000, os preços não ultrapassaram R\$ 2,00, reagindo no ano 2001, quando alcançaram R\$ 4,00 por kg. No período de 2002 a 2004, houve uma queda, em torno de R\$ 2,00, retomando o patamar de R\$ 4,00 em 2005 (**Figura 5**).

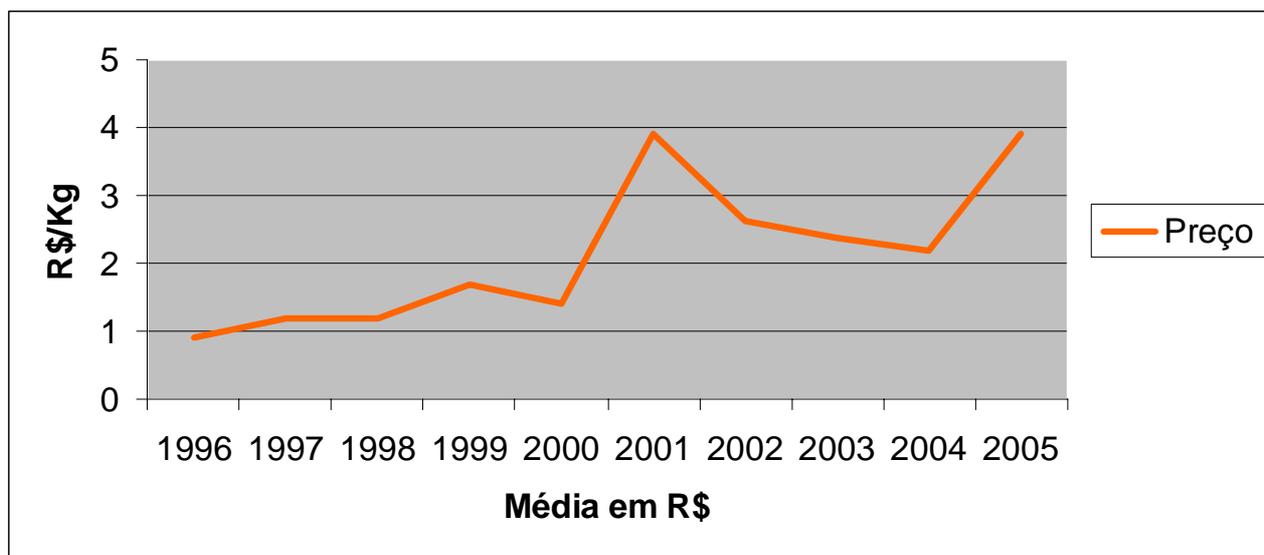
**Tabela 3.** Volume de pêssegos frescos (cv Aurora e cv. Dourado) comercializados na CEAGESP no período de 2003 a 2007, em toneladas.

**Tabela 4.** Preços do pêssego fresco (cv. Dourado) comercializado na CEAGESP, no período de 2003 a 2007, R\$/kg.

Ano	Pêssego cv. Dourado				
	Set	Out	Nov	Dez	Média*
2003	1,82	2,15	2,53	2,76	2,32
2004	nd	2,51	2,63	nd	2,57
2005	nd	3,04	5,63	5,80	4,82
2006	4,98	4,45	3,96	3,70	4,27
2007	nd	nd	nd	nd	nd

Fonte: CEAGESP-SP

(\*) Média em R\$ deflacionado segundo IGP-DI (FGV)



**Figura 5.** Comportamento dos preços no período de 1996 a 2005, na CEAGESP, São Paulo. Fonte: elaboração dos autores.

## 5. Estratos de produtores de pêssego no Brasil

### 5.1. Sistema de produção de base familiar

A produção de pêssego no Brasil advém de pomares de base familiar e empresariais, porém em número de produtores, os familiares representam mais de 90%.

No Sul do Brasil, concentra-se uma parcela significativa da produção de pêssegos do País, especialmente de fruta destinada ao processamento industrial, oriunda de produtores de base familiar e empresariais.

Não existem estatísticas oficiais sobre o número de produtores e volume de produção alcançado a cada safra.

Estimativas são feitas a partir da experiência de pessoas que circulam com regularidade no meio rural ou por meio de vários estudos que têm no pêssego o principal objetivo.

As propriedades familiares que produzem pêssego, em geral, mantêm outras atividades no sistema de diversificação, mas contam com a renda advinda da venda da fruta como a principal componente no orçamento da propriedade. As operações anuais para a manutenção de um hectare de pêssego ocupam, pelo menos, uma pessoa da família. Na ausência de mão-de-obra familiar, há a necessidade de contratação, principalmente para as operações de poda, raleio e colheita.

Nos últimos anos, os produtores familiares têm implantado pomares utilizando cultivares com características de duplo propósito.

Nas safras 2005/2006 e 2006/2007, produtores insatisfeitos com o preço oferecido pelas indústrias buscaram o mercado *in natura* como alternativa, onde foram comercializadas mais de 10 mil toneladas da fruta, alcançando preços 50% superiores aos valores médios pagos pelas indústrias da região.

Há tendência de expansão deste tipo de mercado, para as próximas safras, visto que a demanda dos consumidores tem crescido, o que poderá beneficiar os agricultores familiares caso se mantenham as atuais diferenças de preços nos dois mercados.

Na Serra Gaúcha, no Estado do Rio Grande do Sul, onde se concentra grande parte da produção de pêssegos para mesa, os mesmos são explorados exclusivamente em propriedades de base familiar. Em função da proximidade dos grandes centros consumidores que integram a chamada "Grande Porto Alegre". O contingente de produtores interessados na produção de pêssego para mesa tem crescido nos últimos anos.

## 5.2. Sistema de produção de base empresarial

Na década de 70, com a concessão de incentivos fiscais à implantação de pomares empresariais, a expansão do pêssego para a indústria teve a sua posição consolidada, principalmente com a criação do Distrito Industrial de Pelotas e a instalação de grandes indústrias, que tinham ou ainda têm, no pêssego, a principal matéria-prima.

A inexistência de estatísticas oficiais provoca muita controvérsia quanto ao número de pomares empresariais na região. Entretanto, informações de pessoas ligadas ao segmento do pêssego na região dão conta que existem 12 pomares com áreas em torno de 100 a 200 ha, responsáveis por mais de 30% da produção total de pêssego, estimada em mais de 60 mil toneladas em safras normais.

A produtividade média dos pomares é de 12 toneladas, com vida útil de 14 anos. No período de plena produção, compreendido entre os sexto e sétimo anos, os pomares, em geral, ultrapassam a produtividade média de 20 toneladas.

O que distingue os pomares empresariais dos pomares familiares, afora o tamanho da área explorada, é a tecnologia adotada pelos produtores, o que altera, em parte, o sistema de produção. Operações como a subsolagem na implantação do pomar ou a irrigação são comuns nos pomares empresariais, que utilizam a força motriz na maioria das operações.

A quase totalidade da produção oriunda dos pomares empresariais se destina às indústrias processadoras da região, que negociam a compra da fruta antes da colheita. Grande parte desses pomares pertencem às próprias indústrias.

As frutas deste segmento, em geral, destacam-se pela qualidade, traduzida na uniformidade, tamanho, aparência e isenção de danos.

No passado, os pomares empresariais tinham ligação direta com as indústrias que, aproveitando-se da política de incentivos fiscais, instalavam seus próprios pomares para garantir parte do seu abastecimento.

Com o fechamento de várias indústrias de grande porte, seus pomares foram repassados, mantidos, renovados e até expandidos. Nas safras 2005/2006 e 2006/2007, os produtores empresariais destinaram uma pequena parcela da produção das cultivares de duplo propósito para o mercado *in natura*, com tendência de aumentar a participação neste tipo de mercado nas próximas safras, em função da procura da fruta dentro e fora do Estado.

## 6. Custos de produção

### 6.1. Metodologia utilizada

As informações referentes ao custo de produção de pêssego para ambos sistemas, familiar e empresarial, foram coletados junto aos produtores da Região Sul do Rio Grande do Sul, obedecendo o método de "Key informants", que consiste na identificação de pessoas com amplo conhecimento do segmento persícola, especialmente dos produtores rurais, respectivos sistemas de produção, local do estabelecimento e outras informações (HOFFMANN et al., 1978).

Portanto, os produtores que adotam os sistemas selecionados para o estudo, desenvolvem um nível tecnológico de produção considerado dominante na região, o que significa próximo da média, cujas informações podem ser disseminadas sem perdas de generalidades.

Os preços dos insumos (adubo, calcário, herbicidas, inseticidas, fungicidas, e outros) foram levantados no comércio do município de Pelotas e o preço equivalente a maquinaria, tratores, implementos e outros, refere-se ao aluguel dos mesmos, prática utilizada na região.

Em geral, os recursos financeiros utilizados na produção são de propriedade dos produtores, entretanto avaliaram-se, economicamente, os sistemas pelo método que considera a variação do capital no tempo, o VPL, o Valor Presente Líquido. Trata-se da diferença do valor presente das receitas, menos o valor presente dos custos:

$$VPL = \sum_{j=0}^n R_j (1 + i)^{-j} - \sum_{j=0}^n C_j (1 + i)^{-j}$$

Onde:  $R_j$  = valor atual das receitas;

$C_j$  = valor atual dos custos;

$i$  = taxa de juros;

$J$  = período em que a receita ou o custo ocorrem; e

$n$  = número máximo de períodos.

Utilizou-se, também na análise o indicador TIR, Taxa Interna de Retorno, que indica a taxa de juros obtida no investimento.

## 6.2. Custo e rentabilidade do sistema de produção de pêssego de base familiar

As características do sistema de produção de uma propriedade de base familiar estudado na Embrapa Clima Temperado, que adota recomendações da pesquisa, foi sendo considerado de nível tecnológico médio. A produtividade média no período de produção é de 7,2 toneladas por hectare. O espaçamento

utilizado entre plantas, é de 6 x 3m, com densidade de 555 plantas por hectare, e o custo de produção é de R\$ 0,46 por quilograma produzido.

O resultado da rentabilidade calculada para o sistema foi maior do que 1. Assim, para cada R\$ 1,00 aplicado na cultura, o produtor recebeu como retorno R\$ 1,44.

A taxa de retorno do sistema, entendido como um "negócio", foi de 44%, ou seja, uma taxa atraente, quando comparada com as taxas de juros no mercado financeiro e o risco envolvido no negócio.

O VPL do sistema é positivo, o que indica a viabilidade econômica do empreendimento. O resultado do VPL de R\$ 2.493,48, significa que, além de superar a taxa de desconto de 6%, apresentou um lucro equivalente a esse valor por hectare.

## 6.3. Custo e rentabilidade do sistema de produção de pêssego de nível empresarial

O sistema de produção de uma propriedade de nível empresarial, em geral, adota recomendações da pesquisa. A produtividade média no período de produção é de 12 toneladas por hectare. O espaçamento entre plantas utilizado pelos agricultores é de 5 x 2m, ou seja, a densidade de 1.000 plantas por hectare e o custo de produção é de R\$ 0,42 por quilograma produzido.

O resultado da rentabilidade calculada para o sistema foi maior do que a unidade. Assim, para cada R\$ 1,00 aplicado na cultura, o produtor recebeu como retorno R\$ 1,93.

A taxa de retorno do sistema, entendido como um "negócio", foi de 75,36%, ou seja, uma taxa atraente, superior a qualquer ativo disponível no mercado financeiro, que cobre, inclusive, a capacidade de risco do negócio.

O VPL do sistema é positivo, o que indica a viabilidade econômica do empreendimento. O resultado do VPL de R\$ 10.561,45 significa que, além de superar a taxa de desconto de 6%, apresentou um lucro equivalente a esse valor.

## 7. Transporte e embalagens

A modalidade dominante de transporte do pêssego no Brasil é a rodoviária. Dependendo da distância, o que significa transporte por mais de um dia, são utilizados caminhões frigorificados.

O pêssego produzido na Região Sul do Rio Grande do Sul, destinado ao processamento industrial, é quase totalmente acondicionado em caixas plásticas, com capacidade para 20 kg, transportadas em caminhões comuns, da propriedade à indústria, o que equivale a uma distância média de 30 km, utilizando rodovias coloniais e acessos nem sempre com boa conservação.

As frutas destinadas ao processamento que são bem aceitas para consumo fresco têm sido comercializadas em mercados que, em geral, não ultrapassam 500 Km, distâncias medidas do local da produção aos grandes centros urbanos, em função da sensibilidade, perecibilidade da fruta e das condições inadequadas dos caminhões que, em geral, não possuem refrigeração. Nesse transporte, as frutas são acomodadas em caixas de plástico, com dimensões internas de 51x31x13cm e com capacidade de aproximadamente 20 kg.

As frutas de mesa, em geral, têm um tratamento diferenciado em termos de embalagens e transporte. A embalagem dominante é a caixa de papelão ou madeira, com capacidade variada, que vai de 5 a 10 kg.

## 8. Industrialização de pêssego em calda

A vida útil do pêssego fresco é pequena, em torno de 2 a 5 dias, quando submetido a condições naturais, sem refrigeração. O processamento industrial em calda é uma forma de prolongar a presença da fruta para o consumo, próxima das condições naturais.

Na Região Sul do Rio Grande do Sul, há mais de 50 anos, foram instaladas as primeiras indústrias processadoras da fruta, sendo a compota uma forma de processamento em calda, que predomina até o presente.

O crescimento do parque industrial da região ocorreu, nos anos 70, em função dos incentivos fiscais oferecidos pelo governo brasileiro que abriu mão de impostos em benefício do reflorestamento, mas utilizado pelos industriais para a instalação e ampliação de indústrias e implantações de pomares de grande porte, com áreas ao redor de 200 ha.

Naquela ocasião, havia mais de 40 indústrias de portes grande, médio e pequeno, com capacidade de processamento da fruta em calda superior a 100 toneladas diárias.

Em função de uma série de fatores de ordem política, técnica e administrativa, o segmento industrial foi reduzido, restando, em 2007, apenas 12 indústrias, algumas das quais instaladas com equipamentos modernos mais ágeis e produtivas, o que mantém a capacidade processadora ao redor de 100 toneladas diárias.

Atualmente, os industriais da conserva de pêssego se defrontam com dificuldades para colocação do produto no mercado interno. Em se tratando de produto classificado na economia como elástico, ou seja, sensível a acréscimos de preços e que possui inúmeros substitutos, necessitaria de forte apelo midiático, o que não ocorre. Outro fator limitante para o setor é a concorrência do produto interno com o importado, cujos preços finais, fortemente subsidiados, têm sido mais atrativos para o consumidor.

## 9. Importância social do pêssego no Brasil

O pêssego é um fruto delicado, que pode ser processado de múltiplas formas, o que, exige a necessidade de mão-de-obra nas confecções. No pomar, a maioria das operações também necessitam de mão-de-obra braçal. As operações mecanizadas se concentram na instalação do pomar e na limpeza.

Cada hectare de pessegueiro ocupa diretamente de uma a duas pessoas, durante todo o ciclo produtivo. Nesse sentido, somente a produção primária gera, aproximadamente, 30 mil empregos diretos,

além de mais de 50 mil para toda a cadeia produtiva.

A maioria dos empregos gerados pela atividade persícola é ocupada por pessoas de baixa escolaridade, o que, em muitos casos, constitui-se na única alternativa de trabalho próxima da residência.

Os períodos de maior concentração de demanda temporária de operários no campo ocorrem nas operações de poda, raleio e colheita.

Nas indústrias da região e outras tantas consideradas artesanais que fabricam doces, geléias e pêssego seco, são empregados, de forma sazonal (4 meses), em torno de 2 mil pessoas. (MADAIL, 2003)

Com a expansão da atividade persícola, principalmente do mercado da fruta fresca,

crecem as alternativas de empregos indiretos na área de transportes de frutas em curtas e longas distâncias, também há possibilidade de ocupação de pessoal em refeições coletivas, apicultura, oficinas mecânicas, aluguéis de máquinas e equipamentos, além de feiras livres, fruteiras, supermercados, etc.

## 10. Importação de pêssegos frescos pelo Brasil

O Brasil tem importado pêssegos frescos e enlatados com regularidade de países da América do Sul (Argentina e Chile), da Europa (Espanha e Grécia) e Ásia (China).

No período de 2002 a 2007, o Brasil importou 30.507.161 quilogramas de pêssego fresco, o que representou a soma de US\$ 19.685.041,00 (**Tabela 5**).

**Tabela 5.** Importação brasileira de pêssegos frescos no período de 2002-2007.

Ano	Valor em US\$ FOB	Quantidade em Kg
2002	2.395.318	3.979.495
2003	1.868.019	3.336.820
2004	265.820	565.554
2005	4.318.637	7.067.968
2006	8.590.675	12.271.476
2007	2.246.572	3.285.848
Totais	19.685.041	30.507.161

Fonte: (BRASIL, 2008).  
Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio do Brasil.

O volume médio de pêssego importado anualmente pelo País não chega a 2% do que é produzido, o que representa pouco, considerando o potencial de consumo interno.

O preço médio da fruta importada alcançou US\$ 1,93 por quilograma. Em outubro de 2008, o Brasil iniciou um período de desvalorização cambial, com perspectivas de

manutenção deste cenário econômico para os próximos meses, o que pode contribuir para a redução das importações.

O país que mais exportou pêssegos frescos para o Brasil, nos últimos seis anos, foi a Argentina. Foram mais de 26 milhões de quilogramas, avaliados em mais de US\$ 16 milhões FOB (**Tabela 6**).

**Tabela 6.** Importação de pêssegos frescos da Argentina no período de 2002-2007.

Período	US\$ FOB	Peso Líquido(Kg)
2002	995.011	1.963.712
2003	1.072.124	2.324.581
2004	1.107.480	2.284.450
2005	2.464.848	4.384.805
2006	5.200.419	8.458.136
2007	5.036.069	7.371.395
Total	15.875.951	26.787.079

Fonte: (BRASIL, 2008). Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio do Brasil.

No período de 2002 a 2007, o Brasil importou, em média, 4.464.513 quilogramas de pêssegos da Argentina, anualmente, o equivalente a quantidade próxima a 88% da importação total realizada pelo Brasil a cada safra.

O segundo país exportador de pêssegos frescos para o Brasil é o Chile. No período de 2002 a 2007 foram 7.936.975 quilogramas da fruta, o equivalente a US\$ 4.863.106,00 (Tabela 7).

A Espanha é outro país exportador de pêssegos frescos para o Brasil. No período de 2002 a 2007 foram 5.064.291 quilogramas da fruta espanhola consumidos no País, o que representou US\$ 5.442.107,00 (Tabela 8).

O Brasil também tem importado pêssegos frescos dos Estados Unidos. No período de 2003 a 2007 foram 302.900 quilogramas, o equivalente a US\$ 347.507 (Tabela 9).

**Tabela 7.** Importação de pêssegos frescos do Chile no período de 2002 a 2007.

Período	US\$ FOB	Peso Líquido(Kg)
2002	655.648	1.009.707
2003	273.810	503.181
2004	407.881	802.566
2005	543.589	1.170.080
2006	1.630.696	2.379.406
2007	1.351.482	2.072.035
Total	4.863.106	7.936.975

Fonte: (BRASIL, 2008).

**Tabela 8.** Importação de pêssegos frescos da Espanha no período de 2002-2007.

Período	US\$ FOB	Peso Líquido(Kg)
2002	694.560	931.077
2003	439.213	398.827
2004	386.170	380.464
2005	960.434	1.050.707
2006	1.582.847	1.236.509
2007	1.378.883	1.066.707
Total	5.442.107	5.064.291

Fonte: (BRASIL, 2008). Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio do Brasil

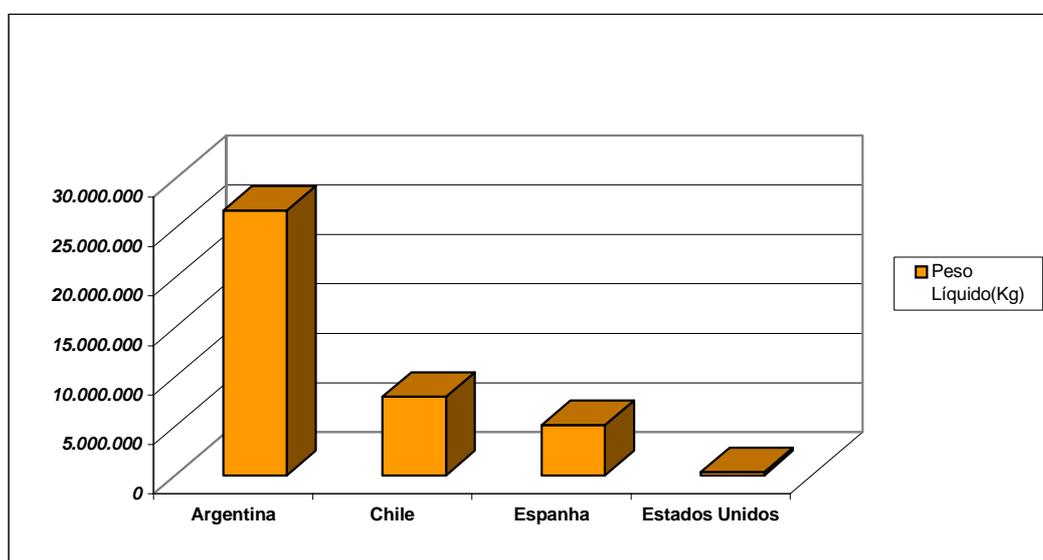
Na **Figura 6**, são mostradas as participações dos países exportadores de pêssegos frescos para o Brasil, no período de 2002 a 2007.

Na **Figura 7** são mostrados os volumes de recursos dispendidos pelo Brasil nas importações de pêssegos frescos, no período de 2002 a 2007.

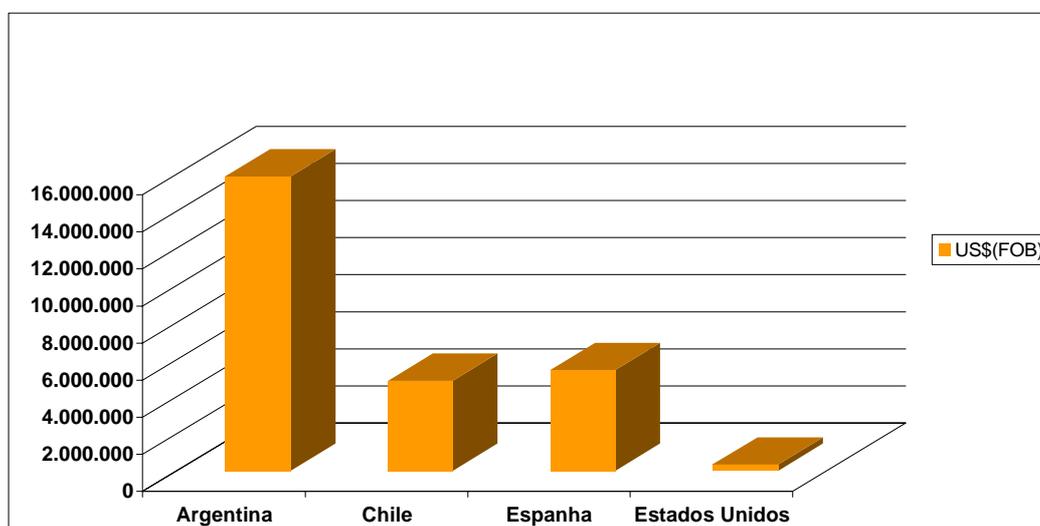
**Tabela 9.** Importação de pêssegos frescos dos Estados Unidos no período de 2003-2007.

Período	US\$ FOB	Peso Líquido(Kg)
2002	0	0
2003	56.699	44.303
2004	48.428	57.552
2005	74.744	87.966
2006	38.828	40.146
2007	128.808	72.933
Total	347.507	302.900

Fonte: (BRASIL, 2008).  
Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio do Brasil.



**Figura 6.** Países exportadores de pêssego fresco para o Brasil no período de 2002 a 2007. Fonte: Elaboração dos autores



**Figura 7.** Valores das importações de pêssegos frescos para o Brasil, período 2002-2007. Fonte: Elaboração dos autores

## 11. Importação de pêssegos em calda pelo Brasil

O Brasil produz em média, a cada safra, cerca de 80 milhões de latas de pêssego em conserva, a chamada "compota de pêssego", o que significa o consumo de 0,43 kg hab./ano, baixo em relação a vários países que alcançam consumos de até 20 kg hab/ano em Israel e 12 kg/hab/ano na Argentina. (MADAIL et al 1998).

Entretanto, o País importou compotas de pêssegos de vários países, entre eles a Grécia, Espanha, Argentina, China e Chile. O volume total de importação de compotas no período de 2002 a 2007 foi de 35.175.367 quilogramas. Essa quantidade equivale a US\$ 26.322.986,00 (Tabela 10).

A Argentina é o maior exportador de compotas de pêssego para o Brasil. No período de 2002 a 2007 foram 33.418.670 quilogramas da fruta processada. O valor dessa importação para o Brasil, no período, foi de US\$ 25.256.039.

A Grécia é o segundo país maior exportador de pêssego em compota para o Brasil. O grande volume de importação ocorreu no ano de 2002, ocasião em que entrou no mercado brasileiro 1.133.827 quilogramas de pêssego em compota. Já no ano de 2003, esse volume caiu para 90.410 kg. No período de 2004 a 2006, o Brasil não importou pêssego em compota da Grécia, o que foi retomado no ano de 2007 (Tabela 9).

**Tabela 10.** Importação de pêssego em compota da Argentina, no período de 2003-2007.

Período	US\$ FOB	Peso Líquido(Kg)
2002	3.682.033	5.895.734
2003	2.580.503	4.206.088
2004	1.828.344	2.339.652
2005	2.013.232	2.906.639
2006	8.823.791	11.386.918
2007	6.328.136	6.683.639
<b>Total</b>	<b>25.256.039</b>	<b>33.418.670</b>

Fonte: (BRASIL, 2008).  
Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio do Brasil.

**Tabela 11** Importação de pêssego em compota da Grécia, no período de 2003 a 2007.

Período	US\$ FOB	Peso Líquido(Kg)
2002	559.206	1.133.827
2003	60.661	90.410
2004	0	0
2005	0	0
2006	0	0
2007	16.703	18.360
<b>Total</b>	<b>636.570</b>	<b>1.242.597</b>

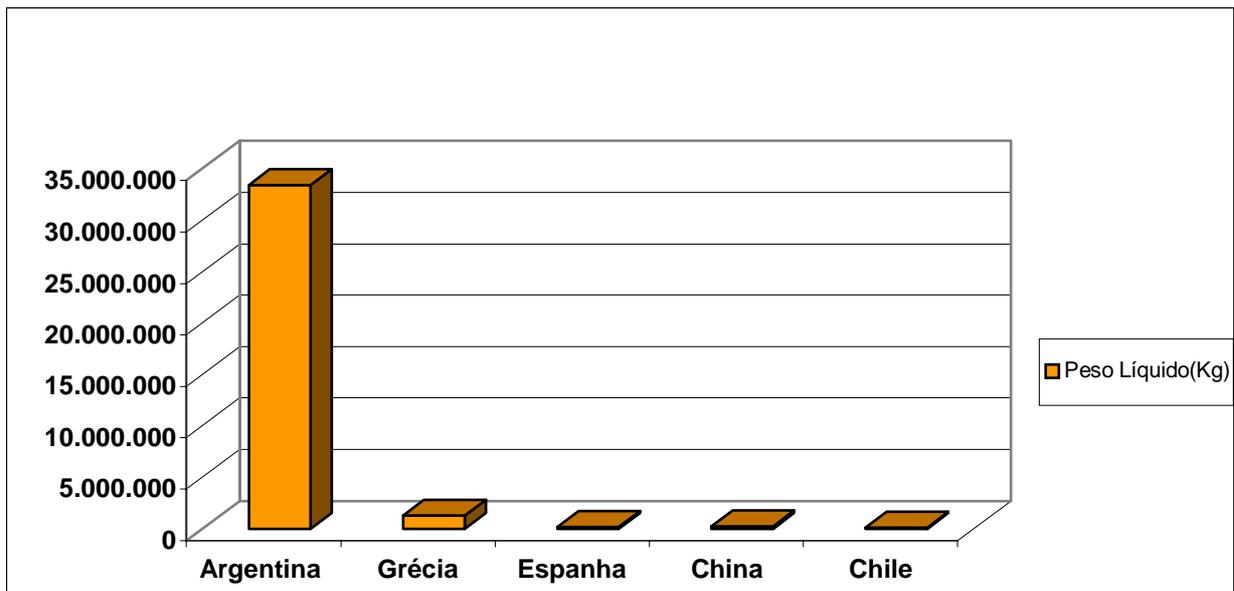
Fonte: (BRASIL, 2008).  
Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio do Brasil

O Brasil ainda importa, com regularidade, pêssego em calda da China, que no período de 2002 a 2007 resultou em 230.327 quilogramas; da Espanha, 168.765 quilogramas e do Chile, 115.008 kg.

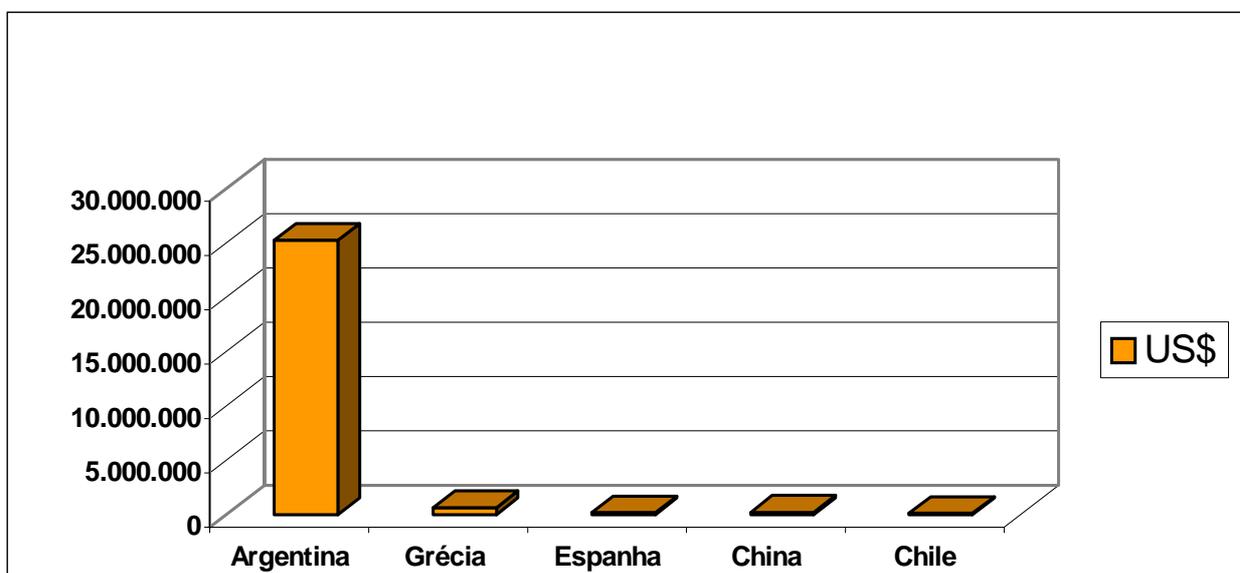
Na **Figura 8** são mostrados os países e as quantidades de pêssego em compota

exportados para o Brasil no período de 2002 a 2007.

Na **Figura 9** são mostrados os países e os respectivos valores das exportações de pêssego em compota, no período de 2002 a 2007.



**Figura 8.** Países exportadores de Pêssego em compota para o Brasil, período 2002 a 2007. Fonte: Elaboração dos autores



**Figura 9.** Países exportadores de pêssego em compota para o Brasil e respectivos valores, no período de 2002 a 2007. Fonte: Elaboração dos autores

## 12. Referências

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio do Brasil. **Pêssego Importação**. Disponível em : <<http://www.mdic.gov.br>> Acesso em: 7 de nov. 2008.

PÊSSEGO. **Agrianual**, São Paulo, p. 452-457, 2008.

HOFFMANN, R.; ENGLER, J J de Camargo; SERRANO, O; THAME A C de Mendes; NEVES, E. M. **Administração da empresa agrícola**. 2. ed. rev. São Paulo: Pioneira, 1978. 325 p.

MADAIL, J.C.M. Economia da produção. In: MEDEIROS, C.A; RASEIRA, M. do C. B. **A cultura do pessegueiro**. Brasília, DF: Embrapa-SPI; Pelotas: Embrapa Clima Temperado, 1998. cap. 14, p. 340-350.

MADAIL, J C M.; REICHERT, L J. In: RASEIRA, M C B; QUEZADA, A C **Pêssego: produção**. Brasília, DF: Embrapa-SPI; Pelotas: Embrapa Clima Temperado, 2003. Cap. 2, p. 10-17. (Frutas do Brasil, 49).

RUDOLFO. R. **Anuário Brasileiro de Fruticultura**, Santa Cruz do Sul, p. 14-15, 2004.

### Circular Técnica, 80

Exemplares desta edição podem ser adquiridos na:

**Embrapa Clima Temperado**  
**Endereço:** BR 392, Km 78, Caixa Postal 403  
Pelotas, RS - CEP 96001-970

**Fone:** (0xx53) 3275-8100

**Fax:** (0xx53) 3275-8221

**E-mail:** [www.cpact.embrapa.br](http://www.cpact.embrapa.br)  
[sac@cpact.embrapa.br](mailto:sac@cpact.embrapa.br)



1ª edição

1ª impressão (2009): 100

### Comitê de publicações

**Presidente:** *Ariano Martins de Magalhães*

**Secretário-Executivo:** *Joseane Mary L. Garcia*

**Membros:** *José Carlos Leite Reis, Ana Paula Schneid Afonso, Giovani Theisen, Luis Antônio Suita de Castro, Flávio Luiz Carpena Carvalho, Christiane Rodrigues Congro Bertoldi e Regina das Graças Vasconcelos dos Santos*

### Expediente

**Supervisor editorial:** *Christiane R. Congro Bertoldi*

**Revisão de texto:** *Christiane R. Congro Bertoldi*

**Editoração eletrônica:** *Oscar Castro*