



## Banana

Ministério do Meio Ambiente, dos Recursos Hídricos e da Amazônia Legal - MMA  
Secretaria de Recursos Hídricos - SRH / Departamento de Aproveitamento Hidroagrícola - DH

### APRESENTAÇÃO

O FrutiSéries faz parte das ações preconizadas pelo Projeto “Novo Modelo de Irrigação”. Esta publicação pretende cobrir a falta de informações bem estruturadas que abordem objetivamente questões relativas a mercado, produção, pós-colheita e comercialização. Transformasse, assim, em instrumento de trabalho indispensável para produtores, empresários e técnicos que se dedicam à fruticultura.

### MERCADO

O presente FrutiSéries analisará o comportamento do mercado paulista das bananas Nanica, Prata e Maçã, transacionadas na CEAGESP.

A oferta de banana Nanica, observada no período 1992/1997, está distribuída de forma desigual durante o ano, ensejando variações significativas no comportamento mercadológico deste produto. No período abril/agosto, o volume médio mensal comercializado foi de 6,5 mil toneladas, situado cerca de 4,0% abaixo da média anual, enquanto que entre setembro/março o volume médio foi de 7,0 mil toneladas o que representa 3,0% acima da média mensal (Figura 1- linha azul).

Em relação à banana Prata, a oferta apresenta características peculiares, mantendo-se abaixo da média mensal durante todo o período janeiro/julho, em consequência de sua susceptibilidade ao frio e, acima, no período seguinte agosto/dezembro. Observa-se que a partir de agosto o volume comercializado cresce significativamente, culminando no mês de novembro com cerca de 25% acima da média mensal. Figura 2 (linha azul).

O comportamento da banana Maçã apresenta dois períodos distintos. No primeiro, fevereiro/junho, a oferta mantém-se acima da média mensal, chegando a cerca de 27% no mês de março. No segundo, julho/novembro, ao contrário, a oferta cai significativamente atingindo 19%

Fig. 1 - Índice de Variação Estacional de Preço e Volume  
Banana Nanica - CEAGESP - 1992/97

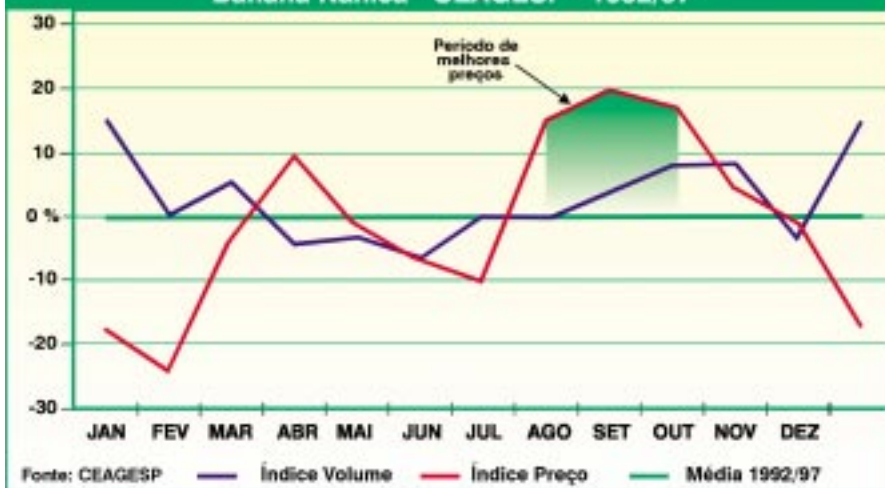
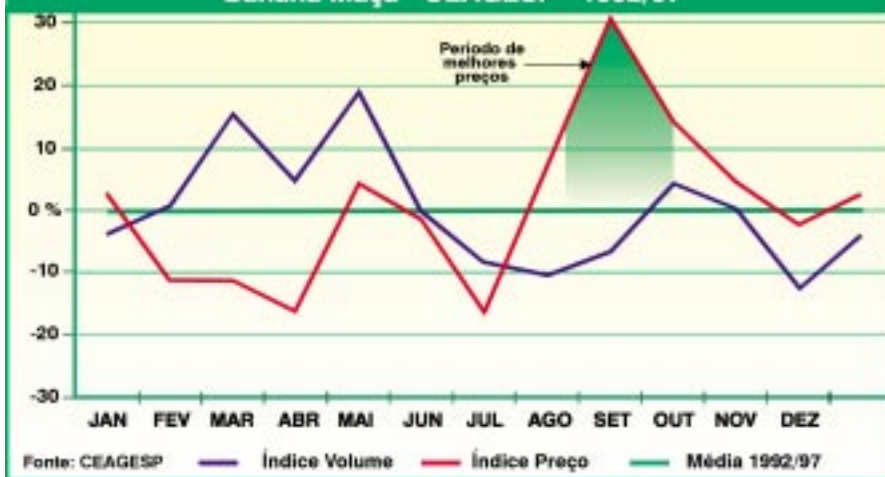


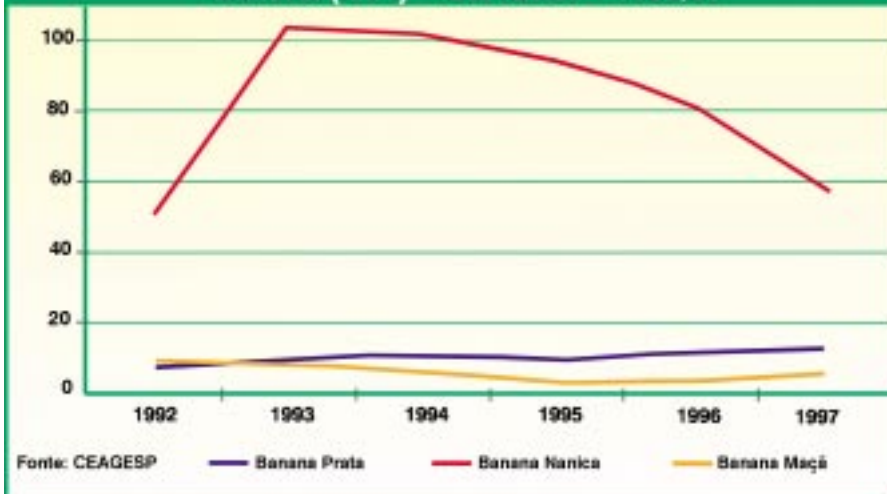
Fig. 2 - Índice de Variação Estacional de Preço e Volume  
Banana Prata - CEAGESP - 1992/97



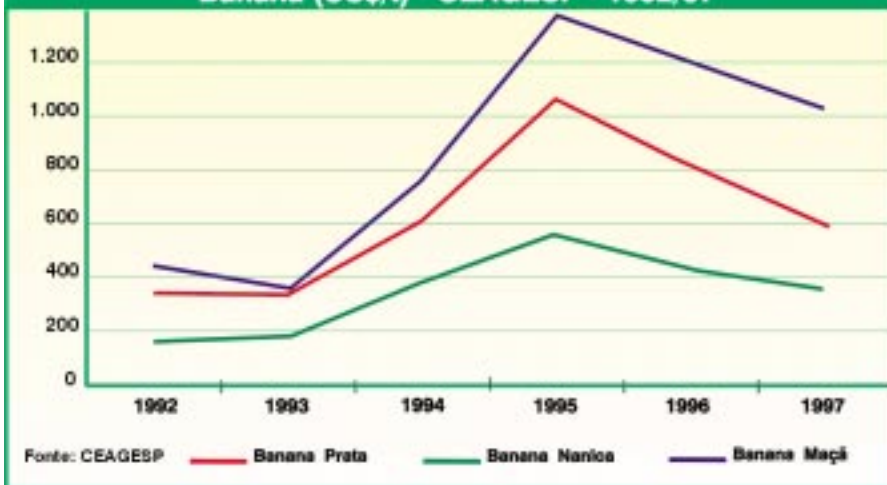
Fig. 3 - Índice de Variação Estacional de Preço e Volume  
Banana Maçã - CEAGESP - 1992/97



**Fig.4 - Demonstrativo do Volume Comercializado Anualmente  
Banana (mil t) - CEAGESP - 1992/97**



**Fig.5 Demonstrativo de Preços Praticados Anualmente  
Banana (US\$/t) - CEAGESP - 1992/97**



abaixo da média, no mês de novembro. Cabe ressaltar que, especialmente no período abril/julho, mesmo com a diminuição do volume transacionado, os preços decrescem o que pode ser entendido como queda no consumo em função do inverno (Figura 3 - linha azul).

A análise comparativa entre os volumes das três principais variedades de banana, transacionadas anualmente na CEAGESP, no período 1992/97, indica que a Nanica responde por 83% do volume, a Prata 10% e a Maçã 7%.

Em relação à evolução dos quantitativos comercializados naquele período, as bananas Prata e Maçã apresentaram crescimento de volume da ordem de 70% e 33%, respectivamente. No que se refere à Nanica, observa-se que após o crescimento do volume comercializado, no ano de 1993, esta variedade vem apresentando sucessiva diminuição do volume transacionado anualmente, che-

gando a apresentar decréscimo de cerca de 45%, no período 1993/97. Esta queda pode ser creditada à obrigatoriedade de adoção da caixa "Torito", a partir de 1993, às enchentes ocorridas na região produtora do Vale da Ribeira, em consequência do fenômeno "El Niño" e à obrigatoriedade de adoção de Nota Fiscal do Produtor pelos bananicultores que comercializam sua produção na CEAGESP. Outro aspecto importante foi a criação de canais de comercialização alternativos ao atacado, com a colocação direta deste produto no varejo (Figura 4).

As variações nos volumes das bananas analisadas refletem-se nos preços, cujo comportamento é inverso ao dos volumes. A análise dos preços indica para a Nanica dois períodos característicos. No primeiro, janeiro/março, os preços situam-se abaixo da média anual, chegando a alcançar cerca de 24% no mês de fevereiro, considerado o mês de pre-

ços mais deprimidos. (Figura 1 - linha vermelha).

Já no período agosto/outubro, identifica-se a possibilidade de obtenção de maiores lucros pelos bananicultores, em função dos preços de mercado elevados, especialmente no mês de setembro, quando chegam a alcançar cerca de 20% acima da média anual (Figura 1 - área sombreada).

O comportamento da Prata indica que no período de melhores preços, agosto/setembro, os valores mantêm-se constantes em cerca de, apenas, 13% acima da média anual. Neste período, identifica-se uma "janela" importante, porém de pequena amplitude de preços, na obtenção de maior rentabilidade na colocação de seu produto. Este pequeno espaço de tempo indica, também, que o bananicultor necessita preparar-se adequadamente para atingi-lo, tanto do ponto de vista do cultivo, quanto da negociação de sua produção no mercado.

No que se refere à banana Maçã, o período de melhores preços é mais longo, agosto/outubro, com pique, em setembro, de 31% acima da média anual. Esta constatação indica que o produtor dessa variedade dispõe de mais tempo e de maior amplitude da variação nos preços, em relação à banana Prata.

Em relação à tendência dos preços, no período 1992/97, verifica-se que a banana Prata apresentou o menor percentual de elevação de suas cotações, com cerca de 113%, enquanto para a Nanica esse percentual foi de 129% e para a Maçã foi de 210% (Figura 5).

No que se refere à procedência, cerca de 97% da Nanica é oriunda do próprio Estado de São Paulo, 2% de Santa Catarina e o restante dos outros Estados. A banana Prata tem 70% da oferta composta de municípios do próprio Estado, 25% de Minas Gerais, 4% de Santa Catarina e o restante de outros Estados. A Maçã é originária, principalmente, do Estado de Mato Grosso com 42%, Espírito Santo 23%, Rondônia 16%, São Paulo com 11%, Rio Grande do Sul 2,6%, compondo a oferta total com produção de outros Estados.

As análises sobre as origens da banana mercantilizada na CEAGESP, indicam que enquanto as variedades Nanica e Prata apresentam baixa taxa de dispersão geográfica em relação ao mercado de São Paulo, a Maçã

aparece com altas taxas, sendo cultivada em grande parte (58%) em regiões situadas a cerca de 2 até 3 mil quilômetros do mercado paulista.

A maior dispersão geográfica da produção da banana Maçã, em relação às outras variedades, ocorre em função do caráter migratório desta cultura, que busca áreas ainda não exploradas em função de sua alta susceptibilidade ao mal-do-panamá, doença fúngica que vem dizimando seus cultivos no Brasil.

A diminuição da produção, o alto custo do frete e os reflexos na qualidade da banana Maçã, após transitar por distâncias tão elevadas, sem cuidados de pré e pós-colheita adequados, aumentam perdas e elevam os custos, o que tem provocado a aumento significativo nos preços médios praticados na CEAGESP, constatação confirmada pela observação da Figura 5.

## PRODUÇÃO

- localizar o bananal, preferencialmente, em regiões com a temperatura média em torno de 28 °C, com mínimas não inferiores a 18 °C e máximas não superiores a 35 °C. É indispensável a suplementação de água por irrigação em locais onde a precipitação efetiva for inferior a 100 mm/mês;
- utilizar mudas de boa procedência, de matrizes com alta produtividade, isentas de pragas, doenças e ervas daninhas;
- manter as plantas em níveis nutricionais adequados, baseando as adubações em análises de solo e foliar;
- monitorar e controlar as pragas (broca-do-rizoma, tripes da flor, traça da bananeira, pulgão da bananeira e abelha irapuá), as doenças fúngicas (sigatoka-amarela e mal do Panamá), bacterianas (moko ou murcha-bacteriana), viróticas (bunch top e vírus do mosaico do pepino) e nematóides;
- a produção do bananal pode ser deslocada para épocas de melhores preços (Figuras 1, 2 e 3), através do manejo das touceiras pela eliminação programada das brotações. A data correta do desbaste depende do tipo de muda, da cultivar, do sistema de cultivo, da época de plantio e da altitude local.
- para a realização dessa operação com precisão, é necessário o conhecimento da duração do ciclo



Muda produzida por cultura de tecidos

vegetativo da cultivar que se pretende manejar, no local de plantio. Com base nestes dados, o desbaste é feito cortando-se a parte aérea dos brotos rente ao solo. Em seguida, extrai-se a gema apical com a ajuda de uma ferramenta denominada “Lurdinha”;

- proteger o pomar com quebra-ventos, para evitar desde danos causados por ventos fortes, até a torção e tombamento das plantas, principalmente se abrigarem cachos. Neste caso, deve-se escorar as plantas com varas ou com fios de polipropileno;
- eliminar, periodicamente, tanto as folhas secas e mortas como as parcialmente verdes com o pecíolo quebrado, permitindo melhorar o arejamento e luminosidade do pomar e evitar possíveis danos aos cachos;
- em pomares destinados a mercados mais nobres, ensacar os cachos com sacos de polietileno, visando a proteção e melhoria geral da qualidade dos frutos.
- cortar o pseudocaule das bananeiras após a colheita dos cachos.

## COLHEITA

- para a cultivar Nanica, o período entre o plantio e a colheita é, em média, de 11 a 12,5 meses. O rendimento médio em regiões tradicionalmente produtoras é de até 1500 cachos por hectare ou 20-30 t/ha;
- de maneira geral, o corte dos

cachos é feito quando os frutos localizados no meio do cacho apresentarem desenvolvimento máximo do seu diâmetro (32mm para a cultivar Nanica). Esta medida deve ser feita utilizando-se calibradores que permitem obter maior precisão e uniformidade à colheita;

- nas cultivares Nanica, Nanicão, Prata e Maçã o desaparecimento das quinas e angulosidades da sua superfície é um dos principais indicadores visuais que os frutos atingiram o pleno desenvolvimento fisiológico. A colheita não deve ser realizada antes desta fase.



Cultivar Nanica



Cultivar Prata



Cultivar Maçã

- a colheita deve ser feita por dois operários. Um corta parcialmente o pseudocaule e o outro, com uma espuma no ombro, apara cuidadosamente o cacho evitando que este atinja o solo. Posteriormente, o primeiro operário corta o engajo para que o segundo carregue o cacho até o carreador ou cabo aéreo para o transporte até o barracão de despencamento e embalagem. Os

colhedores e operadores devem ser adequadamente treinados para evitar danos aos frutos.

## PÓS-COLHEITA

- no barracão, despencar, lavar, selecionar e dividir em subpencas de, no mínimo, 6 e, no máximo, 12 frutos;
- embalar em caixas de papelão de 18 kg revestidas com plástico, quando o produto se destina a mercados mais nobres ou em caixas de madeiras tipo "Torito" de 18 kg, quando se destina a mercados menos exigentes;
- armazenar as bananas embaladas em ambiente refrigerado a 14°C e 90 a 95% de umidade relativa por até 30 dias, se embaladas em sacos de polietileno. Ao final deste período, remover as caixas para a câmara de maturação, onde são tratadas com etileno;



Câmara de amadurecimento e armazenamento de bananas.

- Estas recomendações podem variar de região para região, em função, principalmente, do clima e do solo. Em caso de dúvidas, procurar a orientação de agrônomos locais.

## COMERCIALIZAÇÃO

O comércio de banana é fortemente afetado pela má apresentação dos frutos e pelas embalagens inadequadas. Estas práticas refletem-se em perdas consideráveis no processo de comercialização e na consequente diminuição dos preços pagos aos produtores. Tais perdas, são re-

flexo da falta de utilização de tecnologias adequadas na condução dos plantios, na colheita e na pós-colheita. Estudos recentes dão conta que a adoção destas tecnologias é capaz de promover a elevação dos ganhos do produtor em cerca de 35%.

Em relação às embalagens, algumas regiões tem adotado a caixa de madeira tipo "Torito", com capacidade de 18 quilos. Embora seja um avanço, frente a comercialização da banana em cachos, outras regiões conseguiram maiores progressos adotando, com sucesso, a embalagem de papelão que confere maior proteção aos frutos, melhor aparência e promove redução de perdas em cerca de 10%, provocadas por danos decorrentes da utilização das embalagens de madeira.

A necessidade de organização dos produtores em Associações e/ou Cooperativas, tanto para compras,



Bananas embaladas em caixa tipo "Torito".

quanto para comercialização da produção é, também, de importância fundamental para aumentar a eficiência dos produtores, diminuindo custos e aumentando receitas.



Bananas embaladas em caixa de papelão.

Dentre os canais de comercialização existentes: caminhoneiros, corretores, atacadistas e feirantes, entre outros, os supermercados têm aumentado sua importância como compradores de volumes cada vez maiores. Embora mais exigentes em qualidade e constância de oferta, principalmente, a relação comercial com o setor supermercadista pode permitir a realização de parcerias comerciais lucrativas e duradouras para os bananicultores, trazendo-lhes maiores ganhos.

Para contatos comerciais na CEAGESP, consulte a relação de atacadistas abaixo. Para maiores informações junto ao setor supermercadista de São Paulo, procurar a Associação Paulista de Supermercados - APAS, (011) 832-1350.

## REFERÊNCIAS

- ALVES E. J.; *et al.* Banana para exportação: aspectos técnicos da produção. Frupex, Brasília, 1997:106p.
- Boletim Mensal - CEAGESP. Secretaria de Agricultura e Abastecimento de São Paulo. 1992-1997.
- MEDINA, J. C.; *et al.* Banana: cultura, matéria prima, processamento e aspectos econômicos. 2. ed. rev. e ampl. - Campinas, ITAL, 1985.
- Anuário Estatístico da Agricultura Brasileira-AGRIANUAL 98. FNP - Consultoria e Comércio. São Paulo. 1998.

### Relação dos Atacadistas da CEAGESP

EMPRESAS	PAVILHÃO	LOCALIZAÇÃO	FONE (011)
DISTRIBUIDORA FRUTAS GUAPIRA LTDA.	HFJ	55	260.1207
COMERCIAL DE FRUTAS IRMÃOS SIMONE LTDA.	HFM	150	261.2943
COMERCIAL DE FRUTAS CAPUCHO LTDA.	HFM	149	261.6070
COMERCIAL DE FRUTAS MARINHEIRO LTDA.	HFM	151	260.2107
COMERCIAL DE FRUTAS N. S. DE LOURDES LTDA.	HFM	153	260.3780
COMERCIAL E CLIMAT. DE FRUTAS SEIYU LTDA.	HFM	156	260.3350
MAGARIO COMERCIAL DE FRUTAS LTDA.	AMG	01/03	832.4046
DISTRIBUIDORA DE FRUTAS NAVI LTDA.	AMH	19	832.4014
COMERCIAL DE FRUTAS JAGUARÉ LTDA.	AMH	25/31	832.4025
BANANIKA COMÉRCIO E INDÚSTRIA DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS LTDA.	MFE-B	597/598	261.5484
AGRO COMERCIAL NATE LTDA.	MFE-B	588/589	260.5921
ODAKE COMÉRCIO E EXPORTAÇÃO LTDA.	AMH	33	832.4011
COMERCIAL DE FRUTAS JORDIK	AMI	51	832.4029

Para maiores informações, contactar: SRH/IICA/BRA 97/012

Tel.: (061) 317-8211/322-1735 - Fax: (061) 226-3940

asaabor@solar.com.br - lhlopes@solar.com.br - mmcunha@solar.com.br

Esta publicação está disponível em formato eletrônico (arquivos pdf).