



A USAID Project

2200 Clarendon Boulevard  
Suite 900  
Arlington, Virginia 22201  
USA

Tel: (703) 525-9400  
Fax: (703) 525-7975

Rua Vigário  
Sala 301 CEP 50.030  
Recife, PE  
Brasil

Tel: (55) (81) 224-2863  
Fax: (55) (81) 224-4654

Contract no: 624-0021-C-00-3080-00  
Project no: PIO/T 657-0021-3-20015  
Contractor: LABAT-ANDERSON  
Incorporated

USAID Project Office: USAID/Bissau  
Bissau  
Guiné-Bissau

Tel: 245-20-1104  
20-1890/2  
Fax: 245-20-1185

PA-ABZ-805

# PROGRAMA DE PROMOÇÃO PARA EXPORTAÇÃO DE MANGA: PARTE II

JAMES BRYON

MARÇO 1994  
GUINEA-BISSAU

TIPS REPORT NO. 13P

WP I TC 4C 1-cd

Approved by TIPS  
March 28, 1996

Submitted to USAID  
April 11, 1996

## SUMÁRIO

### I. INTRODUÇÃO

### II. TAREFAS ESPECÍFICAS

- a. Projeções da Campanha
  - a.1. Volume
  - a.2. Variedades
- b. Período de Colheita
  - b.1. Variedades
  - b.2. Distribuição
- c. Insumos para Exportação
  - c.1. Caixas de Papelão
  - c.2. "Pallets"
  - c.3. Outros
- d. Armazenagem Refrigerado
- e. Viabilidade e Custos de Transporte
  - e.1. Carregamento Aéreo
  - e.2. Containers Frigorificados Marítimos
- f. Procedimentos Operacionais
- g. Acordos de Mercado

### III. RECOMENDAÇÕES

- a. Curto Prazo
- b. Programas de Treinamento
- c. Vantagens Comparativas: Frutas *In Natura* e Vegetais

### ANEXO

EXPORTAÇÃO DE MANGA "94" - CRONOGRAMA DE AÇÕES

BEST AVAILABLE COPY

## 1. INTRODUÇÃO

Este relatório foi preparado como um componente sequencial do Programa de Promoção de Apoio a Exportação de Manga iniciado em novembro de 1993 e o respectivo relatório elaborado naquela ocasião.

Inicialmente, o consultor gostaria de **reinterar enfaticamente** as recomendações feitas no relatório concluído em dezembro de 1993, que são:

1. Suprir o mercado com: **As variedades preferidas da melhor qualidade possível**
2. Suprir o mercado quando: **A oferta total for baixa, conseqüentemente com preços mais atraentes**

Recomendações estas que foram corroboradas através dos contatos realizados com os importadores de mangas *in natura* em Portugal e na Holanda, reforçando, portanto, a necessidade de seu seguimento. Nestes contatos alguns importadores informaram que os preços de venda por atacado da manga no mercado europeu durante os meses de junho, julho e agosto podem ser tão baixos a ponto de tornar proibitivo a remessa via aérea para os exportadores guineenses. Por outro lado, informaram também que, durante aquele mesmo período, o maior valor líquido FOB para mangas em boas condições, por via marítima, pode atingir apenas US\$ 2.20 a US\$ 2.50 por caixa (Kg).

Na visita realizada à Guiné-Bissau em março de 93, o consultor externou para o TIPS BISSAU e a ANAG, Associação Nacional dos Agricultores da Guiné-Bissau, suas preocupações referentes ao atual Programa de Promoção para a Exportação de Manga: o programa beneficiará, inicialmente, um pequeno número de "ponteiros" produtores de mangã, certamente menos de 10.

O consultor acredita que, de qualquer modo, se o programa pretende ter eventualmente um impacto mais amplo e no futuro atingir um maior número de pequenos produtores, a fase inicial terá que envolver apenas o atual número reduzido de participantes, mas que serão os únicos produtores a possuírem mangas exportáveis na próxima campanha.

BEST AVAILABLE COPY

O programa, portanto, deve apoiar este grupo de menos de 10 produtores, ajudando-os a se tomarem viáveis como exportadores, pois serão eles que passarão a comprar mangas exportáveis de pequenos produtores que não possuem escala ou capital para montar seus próprios galpões de embalagem e operações de exportação.

*BEST AVAILABLE COPY*

## II. TAREFAS ESPECÍFICAS

Ao chegar em Bissau, o consultor entrou em contato com os diretores do Projeto Típs e, subsequentemente, com o presidente e vice presidente da ANAG para preparar a agenda de trabalho referente ao prazo de duração da visita.

Nos 10 dias que antecederam a viagem à Bissau o consultor enviou para ANAG, via TÍPS, um questionário sobre informações preliminares a serem coletadas antes da elaboração da agenda de trabalho. No entanto, quando o consultor teve contato com ANAG em Bissau verificou que nenhuma atitude tinha sido tomada e o questionário permanecia sem respostas.

### a. Projeções da Campanha

Baseado em dados coletados nos pomares visitados durante o período de 22 de fevereiro até 2 de março, as projeções preliminares da próxima campanha são as seguintes:

#### a.1. Volume

<u>Estimativas</u>	<u>Caixas de Papelão (4 Kg líquidos)</u>
Provável	20.000
Mais Baixo	16.000
Mais Alto	25.000

A maioria das árvores observadas, que estão em fase produtiva (3 anos ou mais), estavam florindo, muitas tinham frutas já do tamanho de uma bola de golfe enquanto outras árvores estavam iniciando a floração, mas ainda não tinham frutas fixadas.

Enquanto as altas temperaturas, baixa humidade e intensa luminosidade solar contribuem para a qualidade da fruta, o extenso período seco, desde o mês de outubro, e os subsequentes níveis de humidade do solo podem causar algumas perdas de flores e/ou de frutas.

BEST AVAILABLE COPY

5

Uma vez as frutas vingadas, alguma irrigação suplementar, onde economicamente viável, certamente elevará a qualidade e a produtividade.

**a.2. Variedades**

As variedades identificáveis observadas nos pomares visitados apresentaram a seguinte distribuição:

Variedades	%
Tommy Atkins	10
Kent	40
Keitt	30
Não Identificadas ou "casca verde"	20

**b. Período de Colheita**

Dado o nível de frutificação observado e as variedades identificáveis, um calendário preliminar de colheita é apresentado abaixo:

Variedades	Meses		
	Maio	Jun	Jul
Tommy Atkins	_____		
Kent	_____		
Keitt	_____		
"Verde" + outras	_____		
Distribuição %:	15	50	35

**c. Insumos para Exportação**

BEST AVAILABLE COPY

**c.1. Caixas de Papelão**

• Nenhum dos produtores tinham estoques de caixas de papelão prontas no mês de março

6

- Apenas um produtor havia encomendado 15.000 caixas de Senegal para chegar exatamente no fim de março.

- Não foi possível obter amostra de caixas para inspeção e avaliação.

### c.2. "Pallets"

- Em consequência da não existência das caixas no local, os "pallets" não puderam ser preparados.

- É a partir das caixas que o "pallet" pode ser desenvolvido, levando em conta o tamanho das caixas, as limitações impostas pelas dimensões dos "containers" frigoríficos e os espaços disponíveis em aviões.

- Os "Pallets" de madeira usados, de bons materiais, poderiam ser reciclados para serem usados pelos exportadores de manga.

### c.3. Outros

- Etiquetas com a logomarca "Manga - Guiné-Bissau" e papel branco para a embalagem foram importados o ano passado do Brasil.

- O consultor recomendou que estas matérias (logomarca e embalagem) não fossem usadas neste ano, a menos que sejam solicitadas especificamente pelos importadores.

### d. Armazenagem Refrigerado

- As câmaras frias estão disponíveis nas instalações da empresa de Guipal na área Bulola cerca de 500 metros da entrada do porto de Bissau.

- Duas das câmaras frias, cada uma com cerca de 80 m<sup>2</sup> de área, estão desocupadas e disponíveis.

- O controle da temperatura para manter as mangas entre 8° e 10° C parece adequado, existe um gerador a diesel para suprir as frequentes "faltas" de energia do sistema estadual.

• O atual custo de estocagem é equivalente a US\$ 0.10 por 1 Kg caixa, por semana. No entanto, os exportadores de manga devem conseguir tarifas mais baixas através de negociação e considerando a "relativa" ociosidade nas instalações da Guipal.

#### e. Viabilidade e Custos com Transporte

##### e.1. Via Aérea

• A TAP Air Portugal tem um voo por semana de Bissau para Lisboa via Dacar com limite de espaço para cerca de 4.500 a 5.000 Kg ou aproximadamente 1.200 caixas de mangas.

• O frete atual para fruta é de US\$ 0.80/Kg ou US\$ 3.20 por caixa. Esta tarifa é a mais baixa da TAP para embarques de, no mínimo 1.000 quilos, e a empresa não está disposta a oferecer nenhuma redução.

• A TAP está planejando voar diretamente de Bissau para Lisboa a partir de 15 de abril, caso consiga assegurar o fornecimento confiável de combustível em Bissau. Isto pode significar um aumento adicional de 2.000 Kg de espaço disponível da carga aérea.

##### e.2. "Containers" Refrigerados por Via Marítima

• Duas companhias, PORTLINE e TRANSINSULAR, têm o serviço regular do porto de Bissau.

• Os "containers" refrigerados de 20 pés cabem 10 "pallets" com cerca de 170 caixas de papelão cada ou 1.700 caixas de papelão por "container".

#### PORTLINE

Frequência: Uma embarcação por mês, normalmente durante a última semana entre o 24<sup>o</sup> e o 30<sup>o</sup> dias do mês.

Destino: Lisboa

Tempo de Trânsito: 6 dias

BEST AVAILABLE COPY

8

Disponibilidade de "container" refrigerado: Normalmente 2 a 4 por embarcação. É aconselhável reservar com 20 a 30 de antecedência.

Frete: FF \$ 18.000 por "container" , mais  
E. \$ 19.000 THC (Terminal de Mudança e Manobra) correspondendo a  
Total: US \$ 3.300/ "container" ou US \$ 1.95/caixa

Raramente a Portline terá mais carga para Rotterdam do que para Lisboa , indo primeiro para aquele porto. Nestes casos o tempo de trânsito é cerca de 11 dias com um custo de aproximadamente US \$ 3,800 por "container".

### TRANSINSULAR

Frequência: Uma escala a cada 20 dias

Destino: Rotterdam via Conakry

Tempo de Trânsito: 11 dias para Rotterdam

"Containers" refrigerados disponíveis: o mesmo que Portline

Frete: DM \$ 5.500 + 5,3% Bunker Srecharge  
Total: US\$ 3,400 "container" ou US\$ 2.00/caixa

### F. Procedimentos Operacionais

Em reunião com o presidente Pipi Barreto da ANAG, o Sr. Barreto confirmou que tinha estabelecido uma companhia chamada AGRIBUSINESS TCHERÉ LTDA e que esta será a empresa exportadora de fato . Por outro lado, o Sr. Barreto obteve um acordo com Sr. Soares Sambo que se encarregará de toda documentação na exportação.

Separadamente, em encontro com o Sr. Soares Sambo, o consultor analisou todos os documentos e processos bancários necessários para uma companhia de exportação e, através desta análise percebeu que o Sr. Sambo é capaz de gerenciar estes aspectos do negocio.

BEST AVAILABLE COPY



g. Acordos de Mercado

Conforme solicitação da ANAG, importadores de manga em Portugal e na Holanda foram contactados pessoalmente pelo consultor durante a semana de 7 a 11 do mês de março.

Atraves destas visitas, ficou constatado que as mangas vindas de Guiné Bissau têm má reputação no mercado devido a baixa qualidade do produto embarcado em anos recentes, independentemente da fruta ser originalmente da Guiné-Bissau ou de Conakry. Isto decorre do fato das mangas de Conakry serem frequentemente enviadas do aeroporto de Bissau, com o certificado de origem e certificados fitossanitário das autoridades de Guiné Bissau, de modo que o mercado aceita e vende como mangas originárias da Guiné-Bissau.

Entre os contatos comerciais realizados, os mais pertinentes são:

• PORTUGAL

HENRIQUE FIEL LOURENÇO LTDA.

No ano passado, esta companhia recebeu duas pequenas remessas experimentais de exportadores apoiados pelo Programa de Promoção para a Exportação de Manga da USAID. Estas experiências deixou o Sr. Domingos Fiel Lourenço bastante desapontado, pois ele recebeu lotes com variedades misturadas, em vários estágios de maturidade e em caixas inaceitáveis para o mercado. De modo que foi forçado a selecionar classificar e re-embalar as mangas em caixas adequadas, acabando vendendo as frutas com prejuízo. Posteriormente, ele recebeu informações divergentes: primeiro, que as remessas continuariam a chegar de Bissau, porém, selecionadas e embaladas corretamente. Depois, ele foi informado de que os exportadores não tinham caixas e que nada mais seria embarcado.

Obviamente, que após estas experiências, o Sr. Lourenço não está muito interessado em receber mangas da Guiné-Bissau, a menos que ele tenha garantia quanto às variedades, classificação e materiais de embalagem e mesmo assim receberia unicamente em consideração.

## EMPRESA PORTUGUESA DE EXPORTAÇÃO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS

Esta empresa tem como gerente o Sr. Maikel Brands que trabalha com mangas do Brasil, Venezuela, Costa do Marfim e outras fontes de acordo com o período do ano. Esta empresa estaria interessada em receber mangas por via aérea ou por via marítima desde que obedecidos os mínimos pré requisitos quanto a variedade, maturidade e embalagem, de modo que as mangas estejam a altura do padrão do mercado internacional.

### • HOLANDA

#### WEST AND IMPORT INTERNATIONAL

O Sr. Arie Hooimeijer, proprietário da empresa, trabalha com mangas de muitas origens o ano inteiro e está disposto a tentar negociar algumas frutas da Guiné-Bissau.

O consultor explicou que o estado atual de desenvolvimento dos produtores de manga e dos exportadores em Guiné-Bissau demandará uma boa dose de paciência por parte dos importadores a fim de desenvolver suas novas fontes de abastecimento.

Deste modo os contatos conclusivos e os acordos podem ser fortes na medida que a ANAG e seus membros da produção de manga possam complementar o plano de ação como apresentado nas recomendações.

BEST AVAILABLE COPY

11

### III. RECOMENDAÇÕES

#### a. Curto Prazo

Foi apresentado pelo consultor, durante a última reunião em Bissau, um plano de ação de curto prazo. Este plano, em Anexo, foi dado para a ANAG e seus sócios produtores de manga.

- O projeto TIPS deve monitorar atentamente a performance *vis a vis* o plano de ação e avaliar os beneficiários no que se refere a própria capacidade e interesse em administrar o programa.

#### b. Programa de Treinamento.

- Os produtores de manga de Guiné-Bissau precisam urgentemente de assistência na identificação das variedades existentes nos pomares como também orientação na seleção de matrizes para enxertia em viveiros, ou em trabalhos de sobre enxertia, para mudar a variedade de frutas produzidas por árvores adultas.

- Um curso de treinamento, de aproximadamente 15 dias de duração, deveria ser realizado na Guiné Bissau durante o próximo período de colheita (fim de maio / início de junho) voltados para 10 a 15 participantes, a serem treinados na identificação das mais importantes variedades comerciais de manga.

- Curso de treinamento com a duração de uns 2 ou 3 dias para o bom manejo e as práticas de viveiros, enxertia e tecnologias de sobre enxertia.

e. **Produtos *in natura*: Vantagens Comparativas da Guiné-Bissau**

- Raramente um país ou região trabalha com uma única fruta ou apenas com frutas, mas geralmente com um grupo de produtos *in natura* e visando "janelas" específicas ou períodos curtos quando suas vantagens comparativas fazem seus produtos mais competitivos.
- Um estudo incluindo uma revisão da literatura existente, poderia identificar, as vantagens comparativas da Guiné-Bissau como uma fonte de produtos exportáveis *in natura*.

BEST AVAILABLE COPY

13

ANEXO

EXPORTAÇÃO DE MANGA '94: CRONOGRAMA DE AÇÕES

1. PROJEÇÃO DA CAMPANHA (CAIXAS DE 4 QUILOS)

01 MARÇO 20.000  
01 ABRIL (POR AMOSTRAGEM DE ÁRVORES E FRUTOS)  
01 MAIO (POR AMOSTRAGEM DE ÁRVORES E FRUTOS)

2. INSUMOS

CAIXAS

01 MARÇO 15.000 COMPRADAS  
01 ABRIL TESTES DE RESISTÊNCIA E ARRUMAÇÃO DE "PALLET"  
01 MAIO SEGUNDA COMPRA DE "X" CAIXAS

"PALLETS"

01 ABRIL LEVANTAMENTO DA DISPONIBILIDADE E CUSTO  
DEFINIÇÃO DA ARRUMAÇÃO DAS CAIXAS  
DEFINIÇÃO DAS DIMENSÕES E CAPACIDADE

CANTONEIRAS E FITAS

01 ABRIL INVENTÁRIO  
TESTES DE PALETIZAÇÃO  
PROJEÇÃO DAS NECESSIDADES

3. CÂMARA DE CONSERVAÇÃO: GUIPAL

01 ABRIL NEGOCIAÇÃO DE PREÇO (US\$/CAIXA/SEMANA)  
01 MAIO TESTES DE CONSERVAÇÃO: APROXIMADAMENTE 30  
CAIXAS DURANTE 30 DIAS COM AMOSTRAGEM DIÁRIA A  
PARTIR DO 12º DIA

BEST AVAILABLE COPY

#### 4. TRANSPORTE

- 07 MARÇO CONTATOS EM LISBOA COM TAP, PORTLINE E  
TRANSINSULAR  
01 MAIO NEGOCIAÇÃO DEFINITIVA DOS FRETES

#### 5. COMERCIALIZAÇÃO

- 07 MARÇO CONTATOS INICIAIS EM LISBOA E ROTTERDAM  
15 ABRIL PROJEÇÕES DA CAMPANHA E NEGOCIAÇÃO FINAL DE  
ACORDOS COMERCIAIS

#### 6. DOCUMENTAÇÃO

- 01 ABRIL DEFINIÇÃO DO BANCO NEGOCIADOR  
15 ABRIL DEFINIÇÃO DOS IMPOSTOS E DESPACHOS ADUANEIROS  
15 ABRIL CERTIFICADO FITOSSANITÁRIO: CUSTO E  
PROCEDIMENTOS  
01 MAIO ESTRUTURAR REMESSA DE DOCUMENTOS PARA OS  
CLIENTES VIA FAX, DHL, ETC.

BEST AVAILABLE COPY

15

6