

Custo de Produção e Comercialização da Uva BRS Vitória no Vale do São Francisco: Implicações para a Formação de Preços e Inserção de Mercado

Production Cost and Commercialization of BRS Vitória Grapes in the São Francisco Valley: Implications for Price Formation and Market Insertion

Kauã dos Santos Nunes

Instituto Federal do Sertão Pernambucano, Campus Petrolina Zona Rural. Petrolina, Pernambuco(PE),Brasil

Gildemar da conceição souza

Instituto Federal do Sertão Pernambucano, Campus Petrolina Zona Rural. Petrolina, Pernambuco(PE),Brasil

Jeane Souza da Silva

Instituto Federal do Sertão Pernambucano, Campus Petrolina Zona Rural. Petrolina, Pernambuco(PE),Brasil

GT1. Mercados agrícolas e comércio exterior

Resumo: O presente estudo tem como objetivo analisar os custos de produção e os processos de comercialização da uva BRS Vitória no Submédio do Vale do São Francisco, destacando suas implicações para a viabilidade econômica da atividade e a inserção de pequenos produtores no mercado. A pesquisa possui caráter exploratório e descritivo, com abordagem quantitativa e qualitativa, baseada em revisão bibliográfica, análise documental e coleta de dados primários por meio de entrevistas e questionários aplicados a produtores da região. Os resultados indicam que o custo médio de produção é de aproximadamente R\$ 55.000,00 por hectare, com maior participação de insumos e mão de obra. A receita bruta média foi estimada em R\$ 85.000,00 por hectare, resultando em margem de lucro em torno de 35%, evidenciando a viabilidade econômica da cultura. No entanto, desafios relacionados à comercialização, como dependência de intermediários e limitações logísticas, ainda impactam a competitividade dos produtores. O estudo contribui ao integrar aspectos produtivos e mercadológicos, fornecendo informações relevantes para a tomada de decisão, especialmente por pequenos produtores, e para o fortalecimento da fruticultura irrigada na região.

Palavras-chave: UVA BRS VITÓRIA, CUSTOS DE PRODUÇÃO, COMERCIALIZAÇÃO AGRÍCOLA, FRUTICULTURA IRRIGADA, AGRICULTURA FAMILIAR.

Abstract: This study aims to analyze the production costs and commercialization processes of BRS Vitória grapes in the Sub-middle São Francisco Valley, highlighting their implications for economic viability and market insertion of small producers. The research is exploratory and descriptive, with a quantitative and qualitative approach, based on literature review, document analysis, and primary data collection through interviews and questionnaires applied to local producers. The results indicate that the average production cost is approximately R\$ 55,000.00 per hectare, with a higher share of inputs and labor. The average gross revenue was estimated at R\$ 85,000.00 per hectare, resulting in a profit margin of around 35%, demonstrating the economic feasibility of the activity. However, challenges related to commercialization, such as dependence on intermediaries and logistical constraints, still affect producers' competitiveness. The study contributes by integrating productive and market aspects, providing relevant information for decision-making, especially for small producers, and supporting the development of irrigated fruit farming in the region.

Keywords: BRS VITÓRIA GRAPE, PRODUCTION COSTS, AGRICULTURAL MARKETING, IRRIGATED FRUIT FARMING, FAMILY FARMING

1. Introdução

O Brasil destaca-se no cenário mundial da fruticultura pela elevada diversidade de espécies cultivadas e pela relevância no abastecimento do mercado interno. O setor apresenta forte contribuição socioeconômica, especialmente por sua capacidade de geração de emprego e renda. Apesar disso, a participação brasileira no comércio internacional de frutas ainda é limitada, o que evidencia desafios relacionados à competitividade, padronização da produção, logística e acesso a mercados mais exigentes (FAO, 2024; IBGE, 2023).

Nesse contexto, o Submédio do Vale do São Francisco se consolida como um dos principais pólos da fruticultura irrigada do país. A região se destaca pela produção contínua ao longo do ano, impulsionada por condições climáticas favoráveis e pelo uso de tecnologia de irrigação, o que garante elevada produtividade e qualidade dos frutos. Além disso, a região possui papel estratégico tanto no abastecimento do mercado interno quanto na inserção de frutas brasileiras no mercado externo, especialmente em culturas como manga e uva (EMBRAPA, 2023; CODEVASF, 2023).

Entre as culturas mais representativas da região, a viticultura de mesa tem grande relevância econômica e produtiva. Nesse cenário, a cultivar BRS Vitória, desenvolvida pela Embrapa, vem ganhando destaque por suas características agronômicas e mercadológicas, como resistência a doenças, boa produtividade e elevada aceitação pelo consumidor. Tais atributos favorecem sua expansão em áreas irrigadas do Vale do São Francisco, contribuindo para a competitividade da uva brasileira tanto no mercado interno quanto no internacional (EMBRAPA, 2022; EMBRAPA, 2023).

A dinâmica da produção de uva está diretamente relacionada aos custos de produção e às estratégias de comercialização adotadas pelos produtores. No caso da viticultura irrigada, os custos são influenciados por fatores como insumos, irrigação, mão de obra e energia, impactando diretamente a rentabilidade da atividade. Esses custos exercem papel central na definição da viabilidade econômica da produção, especialmente em sistemas intensivos como o da fruticultura irrigada (SILVA et al., 2021).

Além disso, a comercialização da uva ocorre por meio de diferentes canais, como intermediários, mercados varejistas e exportação, cada um com exigências específicas de qualidade, padronização e logística. Essas condições influenciam a formação de preços ao produtor, bem como a distribuição de valor ao longo da cadeia produtiva. Assim, a análise integrada entre custos de produção e estratégias de comercialização é fundamental para

compreender a competitividade e a inserção de mercado da uva BRS Vitória no Vale do São Francisco (SEBRAE, 2023; CONAB, 2023).

Diante disso, torna-se necessário aprofundar a análise dos custos de produção e dos processos de comercialização da uva BRS Vitória, considerando suas implicações na formação de preços e na viabilidade econômica da atividade. Essa abordagem contribui para o entendimento dos fatores que influenciam a eficiência produtiva e a competitividade da fruticultura na região, especialmente em um contexto de mercados cada vez mais dinâmicos e exigentes. Além disso, as informações geradas por este estudo poderão subsidiar a tomada de decisão de pequenos produtores rurais, contribuindo para avaliar a viabilidade da implantação dessa cultura, uma vez que muitos desses produtores não dispõem de informações suficientes sobre custos, comercialização e retorno econômico da atividade.

Além disso, a análise proposta dialoga com a compreensão dos mercados agropecuários, especialmente no que se refere à estrutura de comercialização, à atuação dos intermediários e às limitações que afetam a inserção competitiva dos produtores. Nesse sentido, o estudo contribui para a discussão sobre o funcionamento dos mercados agrícolas, com ênfase na distribuição de valor ao longo da cadeia produtiva.

2. Revisão da Literatura

2.1. Uva BRS Vitória: Características e Análise da Literatura Científica

A cultivar BRS Vitória, desenvolvida pela EMBRAPA, é uma variedade de uva preta de mesa sem sementes, com um sabor de framboesa extremamente agradável, bem adequada para o cultivo em todas as regiões do país, como evidenciado na Figura 1. Apresenta características que favorecem sua competitividade, como resistência a doenças, menor necessidade de defensivos, elevada produtividade e alta aceitação comercial (EMBRAPA, 2022). Esses atributos contribuem para a redução de custos produtivos e para o aumento da eficiência econômica, elementos fundamentais para a inserção em mercados mais exigentes.



Figura 1- Cachos da uva sem sementes BRS Vitória cultivada em Petrolina, PE

Foto: RITSCHER, Patrícia

A cultivar BRS Vitória tem se destacado no cenário da viticultura de mesa em função de seu elevado potencial produtivo e adaptação às condições do semiárido, especialmente no Submédio do Vale do São Francisco. Segundo Leão et al. (2009) e Maia et al. (2012), a cultivar BRS Vitória apresentou produtividade de 29,2 t/ha e 44 t/ha nos anos de 2014 e 2015, com produção de 23,4 kg e 35,2 kg por planta, sendo considerada satisfatória, especialmente em função do desenvolvimento inicial das videiras, além de apresentar desempenho superior a outras cultivares de uvas sem sementes, como Crimson Seedless, Thompson Seedless e Sugaone conforme demonstra a figura 2.

Figura 2- Produtividade da Cultivar Uva BRS Vitória

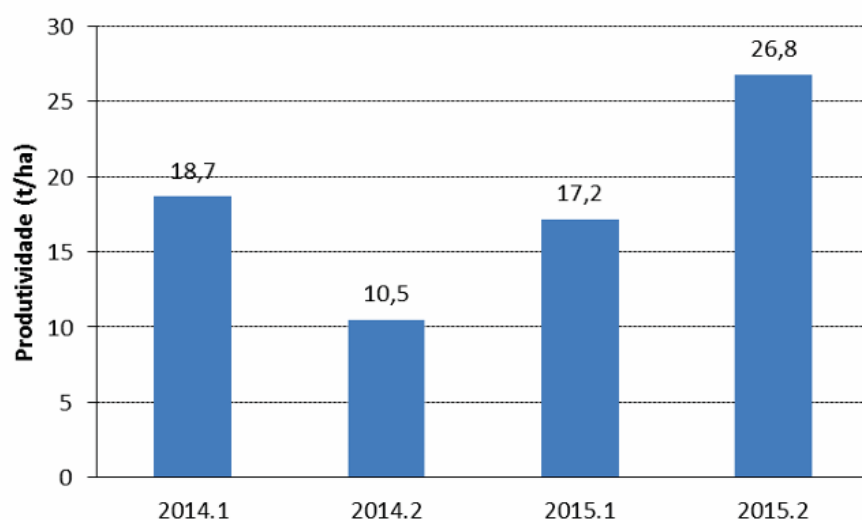


Figura 2. Produtividade da cultivar de uva sem sementes BRS Vitória (t/ha) durante quatro ciclos de produção, nos anos de 2014 e 2015, em Petrolina, PE.

Fonte: RITSCHER

A literatura recente sobre a uva BRS Vitória evidencia avanços significativos em aspectos agrônômicos, qualidade do produto e adaptação às condições do semiárido. No entanto, observa-se uma predominância de estudos voltados aos aspectos produtivos, com menor ênfase em análises econômicas integradas que considerem custos de produção, comercialização e formação de preços.

O Quadro 1 apresenta uma síntese de estudos recentes sobre a cultivar, destacando suas principais abordagens.

Quadro 1 – Síntese comparativa de estudos sobre a uva BRS Vitória

Autor	Ano	Tipo de estudo	Foco	Principais resultados
Mello e Santos	2022	Relatório	Genética	Alta aceitação comercial
Callili	2024	Tese	Porta-enxerto	Influência no vigor
Pereira et al.	2023	Artigo	Qualidade	Elevado padrão sensorial
Souza et al.	2022	Relatório	Irrigação	Alta produtividade

Fonte: Elaborado pelo autor.

A partir dessa análise, evidencia-se uma lacuna relevante na integração entre custos de produção, comercialização e formação de preços da uva BRS Vitória, especialmente no contexto do Vale do São Francisco. Dessa forma, o presente estudo contribui para o avanço do conhecimento ao abordar esses elementos de forma articulada, alinhando-se às discussões sobre mercados agropecuários, estrutura de preços e competitividade.

2.2. Comercialização agrícola e formação de preços

A comercialização agrícola representa uma etapa estratégica da cadeia produtiva, sendo determinante para a formação de preços e para a rentabilidade da atividade. Segundo Kotler e Keller (2012), a dinâmica de mercado exige o entendimento do comportamento do consumidor, da concorrência e das estratégias de posicionamento, aspectos fundamentais para a inserção competitiva dos produtos.

A formação de preços no setor agrícola é influenciada pela interação entre oferta e demanda, custos de produção, sazonalidade e condições de mercado. No caso da uva de mesa, observa-se uma crescente demanda por produtos de maior qualidade, especialmente frutas sem sementes, o que favorece cultivares como a BRS Vitória.

Além disso, fatores como exigências de qualidade, certificações e eficiência logística influenciam diretamente os preços e a competitividade do produto. De acordo com SEBRAE (2022) e FAO (2023), a comercialização da uva é impactada por variáveis como flutuações de preços, sazonalidade da produção, exigências de mercado e dinâmica do comércio internacional.

Nesse contexto, a análise dos mercados agrícolas exige a compreensão das estruturas de comercialização e dos mecanismos de coordenação entre os agentes, uma vez que esses fatores influenciam diretamente a eficiência econômica e a distribuição de renda ao longo da cadeia produtiva.

2.3 Desafios estruturais na comercialização da agricultura familiar

Apesar dos avanços produtivos observados na viticultura irrigada, a comercialização ainda representa um dos principais entraves à competitividade, especialmente para pequenos produtores. Mesmo em contextos de viabilidade econômica da produção, fatores estruturais relacionados ao funcionamento dos mercados limitam a capacidade de captura de valor ao longo da cadeia produtiva (BUAINAIN et al., 2023).

Um dos principais desafios refere-se à dependência de intermediários no processo de comercialização, o que reduz as margens de lucro dos produtores. Além disso, a baixa escala produtiva compromete o poder de negociação e dificulta o acesso a mercados mais exigentes.

Outro fator relevante diz respeito às exigências crescentes dos mercados consumidores, especialmente quanto à qualidade, rastreabilidade e certificações, como o GlobalG.A.P., que demandam investimentos técnicos e financeiros nem sempre acessíveis aos pequenos produtores (FAO, 2023; SEBRAE, 2022).

Os aspectos logísticos também representam um entrave significativo, incluindo limitações no transporte, armazenamento e perdas pós-colheita, que afetam diretamente a qualidade e o valor comercial do produto (BATALHA, 2001; OECD, 2022).

Adicionalmente, o acesso limitado à informação de mercado e a fragilidade organizacional reduzem a capacidade de planejamento e inserção competitiva. Nesse sentido, a organização coletiva, por meio de cooperativas e associações, torna-se fundamental para fortalecer o poder de negociação e ampliar o acesso a mercados mais dinâmicos (SCHNEIDER, 2016; BUAINAIN et al., 2023).

Diante desse cenário, estratégias como o fortalecimento do cooperativismo, a diversificação dos canais de comercialização e o uso de tecnologias digitais são fundamentais para reduzir as assimetrias de mercado e promover maior inclusão produtiva (FAO, 2023; OECD, 2022).

2.4 Estrutura de mercado, oferta e demanda e transmissão de preços na cadeia da uva

A análise dos mercados agropecuários requer a compreensão integrada dos fatores relacionados à oferta e demanda, à estrutura de mercado e aos mecanismos de formação e transmissão de preços ao longo da cadeia produtiva. No setor frutícola, especialmente na produção de uvas de mesa, a dinâmica de mercado é influenciada por elementos como sazonalidade da produção, padrões de consumo e grau de organização dos agentes envolvidos (BATALHA, 2001; NEVES; CASTRO, 2010).

Do ponto de vista da oferta, a produção de uva no Vale do São Francisco caracteriza-se pela possibilidade de colheitas ao longo do ano, o que representa uma vantagem competitiva em relação a outras regiões. No entanto, a concentração da produção em determinados períodos e a expansão da área cultivada podem gerar pressões sobre os preços ao produtor,

especialmente em contextos de elevada oferta e limitada coordenação entre os agentes (FAO, 2023; OECD, 2022).

Em relação à demanda, observa-se uma tendência crescente por produtos de maior qualidade, com destaque para frutas sem sementes, o que favorece cultivares como a BRS Vitória. Entretanto, o atendimento a esses mercados exige padrões rigorosos de qualidade, padronização, rastreabilidade e eficiência logística, fatores que impactam diretamente a competitividade dos produtores (SEBRAE, 2022).

No que se refere à estrutura de mercado, a cadeia produtiva da uva apresenta características de mercados com imperfeições estruturais, marcadas pela presença de intermediários, assimetria de informação e custos de transação elevados. Segundo Zylbersztajn e Farina (1999), cadeias agroindustriais com baixa coordenação tendem a apresentar maior ineficiência na distribuição de valor entre os agentes, o que pode reduzir a rentabilidade dos produtores, especialmente os de menor escala. Essa dinâmica é particularmente relevante na agricultura familiar, que enfrenta limitações estruturais relacionadas à escala produtiva e ao acesso a mercados (BUAINAIN et al., 2013; SCHNEIDER, 2016).

Adicionalmente, a literatura destaca a relevância da transmissão de preços ao longo da cadeia produtiva. Em mercados com elevada intermediação, variações nos preços ao consumidor nem sempre são repassadas de forma proporcional aos produtores, evidenciando falhas na transmissão de preços. Esse fenômeno contribui para a redução da capacidade de apropriação de valor pelos produtores rurais e reforça as assimetrias econômicas no setor (OECD, 2022).

Por fim, destaca-se que a inserção em mercados mais estruturados, incluindo o comércio internacional, depende da capacidade dos produtores de atender a exigências técnicas, sanitárias e logísticas. Nesse contexto, a organização coletiva, o acesso à informação de mercado e a adoção de estratégias de coordenação são fundamentais para melhorar a competitividade e promover uma inserção mais eficiente nos mercados agropecuários (FAO, 2023; SEBRAE, 2022).

3. Metodologia

A presente pesquisa possui caráter exploratório e descritivo, com abordagem quantitativa e qualitativa, tendo como objetivo analisar os custos de produção e os processos

de comercialização da uva BRS Vitória no Submédio do Vale do São Francisco, no período de 2022 a 2025.

Inicialmente, foi realizada uma revisão bibliográfica e análise documental com base em dados secundários provenientes de instituições como a Embrapa, IBGE, SEBRAE, SENAR e ABRAFRUTAS. Essa etapa permitiu a contextualização da cadeia produtiva, bem como a compreensão dos aspectos relacionados à produção, comercialização e dinâmica de mercado da fruticultura irrigada.

Para a obtenção dos dados primários, foram realizadas entrevistas estruturadas e aplicação de questionários junto a produtores de uva da região do Vale do São Francisco, especialmente aqueles que cultivam a variedade BRS Vitória. Os instrumentos de coleta abordaram aspectos relacionados aos custos de produção, manejo da cultura, produtividade, canais de comercialização e formação de preços.

Os dados coletados foram organizados e sistematizados por meio de planilhas eletrônicas, permitindo o cálculo de indicadores econômicos, tais como custo total de produção, custo por hectare, margem bruta, margem líquida e indicadores de rentabilidade. Além disso, foram analisados aspectos relacionados à produtividade e à comercialização, possibilitando a compreensão da eficiência econômica da atividade.

A análise dos dados foi realizada de forma descritiva, permitindo a interpretação dos resultados à luz da literatura sobre economia agrícola, cadeias produtivas e mercados agropecuários. Dessa forma, buscou-se integrar os aspectos produtivos e mercadológicos, fornecendo subsídios para a tomada de decisão, especialmente para pequenos produtores inseridos na cadeia produtiva da uva no Vale do São Francisco (Figura 3).

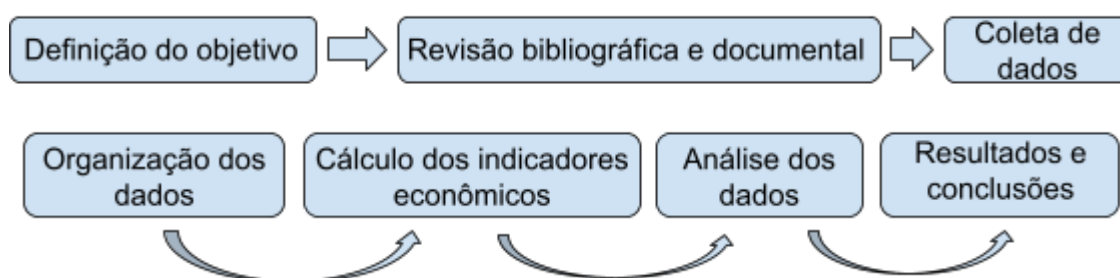


Figura 3 – Etapas do desenvolvimento do projeto.

Fonte: Elaborado pelos autores (2026).

4. Análise de Resultados

A análise dos dados coletados permitiu compreender a estrutura de custos, a rentabilidade e os principais aspectos produtivos e comerciais da uva BRS Vitória no Submédio do Vale do São Francisco. Os resultados evidenciam uma atividade intensiva em tecnologia e insumos, com boa viabilidade econômica, porém condicionada à eficiência produtiva e às estratégias de comercialização.

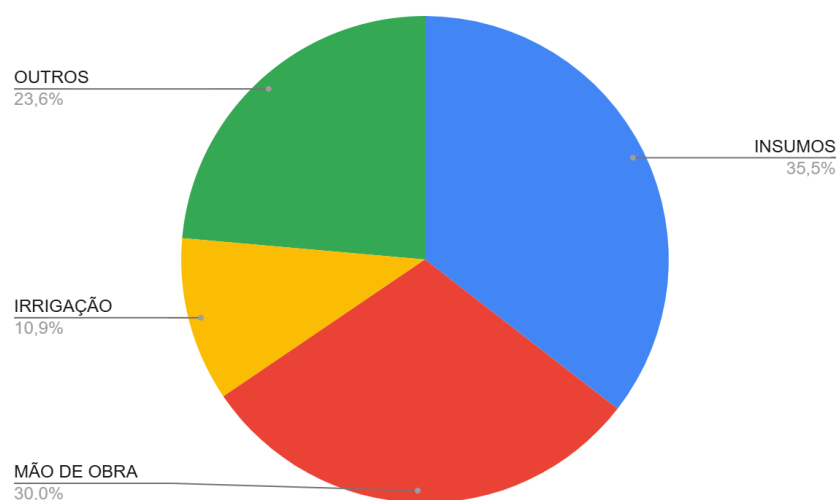
Inicialmente, apresenta-se a estrutura detalhada dos custos de produção por hectare, permitindo identificar os principais componentes que impactam a atividade, conforme apresentado na Tabela 1.

Item	Valor (R\$)
Mão de obra	16.500
Insumos agrícolas	19.500
Irrigação e energia	6.000
Máquinas e equipamentos	4.000
Embalagens	2.500
Custos administrativos	3.000
Outros	3.500
Total	55.000

Fonte: Dados da pesquisa (2025).

A partir da Tabela 1, observa-se que os maiores custos estão associados aos insumos agrícolas e à mão de obra, que juntos representam a maior parcela do custo total de produção. Esse resultado reforça o caráter intensivo da cultura, exigindo elevado nível de manejo técnico e operacional. A participação relativa desses custos pode ser melhor visualizada conforme ilustrado na Figura 1.

Figura 4 – Distribuição dos custos



Fonte: Dados da pesquisa (2025).

A Figura 4 evidencia que os insumos agrícolas representam aproximadamente 35% dos custos totais, seguidos pela mão de obra, com cerca de 30%, enquanto os demais componentes apresentam menor participação. Esses resultados indicam que a rentabilidade da atividade está diretamente relacionada à eficiência na gestão desses fatores, especialmente no uso racional de insumos e na otimização da mão de obra. A relação entre custos e receita, fundamental para a avaliação da viabilidade econômica, é apresentada como mostrado na Figura 5. Previamente à análise da relação entre custos e receitas, torna-se necessário considerar os fatores técnicos e logísticos que influenciam diretamente a produtividade e a comercialização da uva, condicionando os resultados econômicos da atividade.

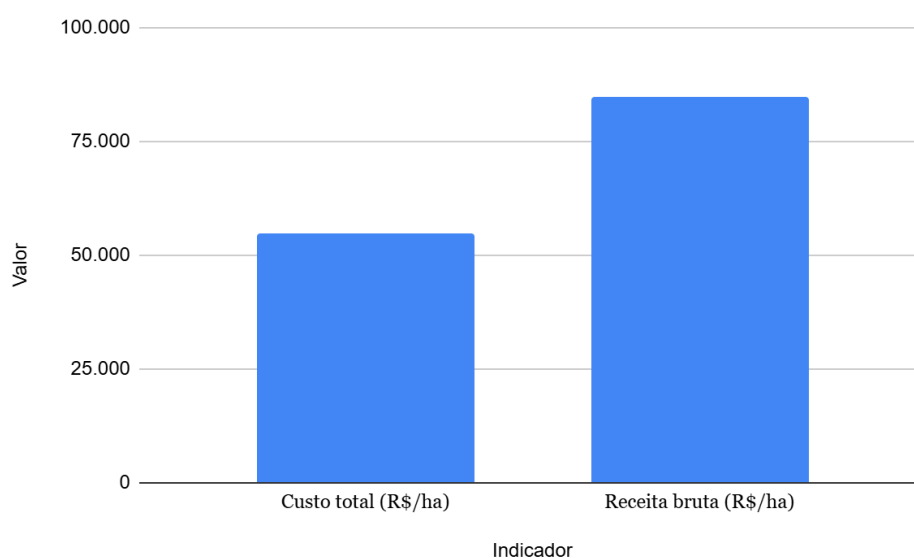
4.1 Manejo de Irrigação

A irrigação por gotejamento é amplamente utilizada na região, permitindo maior precisão no controle da lâmina de água aplicada. Estudos indicam que o manejo hídrico próximo a 90–100% da evapotranspiração da cultura (ET_c) proporciona melhores níveis de produtividade e qualidade dos frutos. Esse manejo adequado contribui para o uso eficiente dos recursos hídricos, redução de perdas produtivas e maior uniformidade da produção, sendo um fator determinante para o desempenho econômico da cultura.

4.2 Logística de Comercialização

A cadeia logística da uva envolve etapas fundamentais, como colheita manual seletiva, classificação por calibre e qualidade, embalagem padronizada, armazenamento refrigerado e transporte até os mercados consumidores. Apesar da estrutura relativamente organizada, a dependência de intermediários ainda representa um dos principais entraves, reduzindo a margem de lucro dos produtores. Nesse contexto, estratégias como a verticalização da produção, a comercialização direta e a atuação por meio de cooperativas mostram-se alternativas relevantes para ampliar a competitividade e melhorar a remuneração dos produtores.

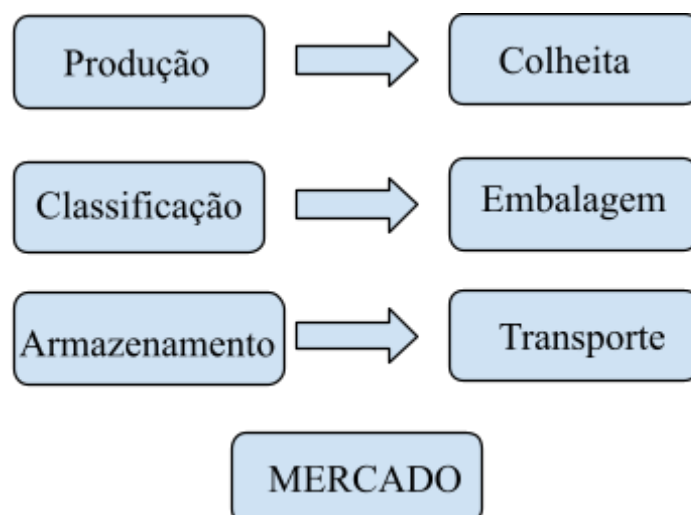
Figura 5 – Receita e Custo



Fonte: Dados da pesquisa (2025).

A Figura 5 apresenta a comparação entre o custo total de produção (R\$ 55.000,00/ha) e a receita bruta média (R\$ 85.000,00/ha), considerando uma produtividade média de 10.000 kg/ha e preços variando entre R\$ 7,00 e R\$ 10,00 por kg. Os resultados indicam um lucro bruto aproximado de R\$ 30.000,00 por hectare, com margem de cerca de 35%, evidenciando a viabilidade econômica da atividade. Por fim, para compreender a dinâmica da comercialização, apresenta-se o fluxo da cadeia produtiva, conforme demonstrado na Figura 6.

Figura 6 – Panorama da comercialização



Fonte: Dados da pesquisa (2025).+

A Figura 6 demonstra que a comercialização envolve múltiplas etapas, sendo a logística e a qualidade fatores determinantes para o valor final do produto. Apesar da organização da cadeia, observa-se a presença de desafios como a dependência de intermediários, variações de preços e exigências de mercado, que impactam a rentabilidade dos produtores. Nesse contexto, estratégias como cooperativismo, certificação e diversificação dos canais de comercialização são fundamentais para aumentar a competitividade e melhorar a inserção no mercado. De forma integrada, os resultados obtidos evidenciam que a produção da uva BRS Vitória no Submédio do Vale do São Francisco está inserida em um sistema produtivo tecnificado, no qual os custos de produção, a eficiência operacional e a estrutura de comercialização atuam de maneira interdependente na determinação do desempenho econômico da atividade.

A análise conjunta dos indicadores produtivos e operacionais demonstra que, embora a atividade apresente resultados financeiros positivos, sua sustentabilidade está diretamente condicionada à capacidade dos produtores de gerenciar custos, otimizar o uso de insumos e adotar práticas eficientes de manejo e comercialização. Observa-se, ainda, que a presença de intermediários e as limitações no acesso a mercados mais estruturados reforçam a existência de assimetrias na cadeia produtiva, impactando a capacidade dos produtores de capturar maior valor. Esse cenário evidencia a importância da organização produtiva, da redução de custos de transação e do fortalecimento de estratégias coletivas.

Sob a ótica dos mercados agropecuários, os resultados indicam que a cadeia da uva apresenta características de mercados com elevada intermediação e baixa coordenação, o que contribui

para a existência de assimetrias na distribuição de valor entre os agentes. Esse cenário limita a capacidade dos produtores, especialmente os de menor escala, de capturar maiores margens, mesmo em contextos de viabilidade produtiva.

Além disso, os resultados indicam que fatores técnicos, como o manejo eficiente da irrigação, e aspectos logísticos relacionados à comercialização desempenham papel central na competitividade da atividade, influenciando tanto a produtividade quanto a inserção em mercados mais exigentes. Adicionalmente, destaca-se que a produção da uva no Vale do São Francisco apresenta potencial de inserção em mercados externos, desde que atendidas exigências relacionadas à qualidade, padronização e logística. Nesse contexto, a competitividade da atividade depende não apenas da eficiência produtiva, mas também da capacidade de articulação com mercados mais estruturados e dinâmicos.

A partir dos resultados apresentados, este trabalho também se destaca por fornecer um conjunto sistematizado de informações técnicas e econômicas que podem servir como base para a tomada de decisão no meio rural. Nesse sentido, o estudo constitui uma referência prática para pequenos produtores, ampliando o acesso a informações sobre custos, manejo e comercialização, e contribuindo para o planejamento produtivo e a melhoria da eficiência econômica da atividade.

5. Considerações finais

Os resultados deste estudo demonstram que a produção da uva BRS Vitória no Vale do São Francisco apresenta viabilidade econômica, com margens de rentabilidade atrativas, especialmente quando associadas à adoção de tecnologias e boas práticas agrícolas.

A estrutura de custos evidencia a relevância da mão de obra e dos insumos no processo produtivo, destacando a importância da gestão eficiente desses fatores para a maximização dos resultados econômicos. Além disso, o uso de tecnologias como a fertirrigação e o manejo integrado de pragas contribui não apenas para o aumento da produtividade, mas também para a sustentabilidade da atividade.

Por outro lado, a comercialização ainda representa um dos principais desafios enfrentados pelos produtores, sobretudo os de menor escala. A dependência de intermediários, as exigências de mercado e as limitações logísticas reduzem a competitividade e a capacidade de agregação de valor. Diante desse cenário, torna-se fundamental o fortalecimento de

estratégias como o cooperativismo, a diversificação dos canais de comercialização e a adoção de certificações de qualidade, visando ampliar o acesso a mercados mais exigentes e melhorar a remuneração dos produtores.

Por fim, o estudo contribui ao integrar aspectos produtivos e mercadológicos da cadeia da uva BRS Vitória, fornecendo subsídios para a tomada de decisão e para o desenvolvimento de políticas voltadas ao fortalecimento da fruticultura irrigada no Vale do São Francisco, com ênfase na inclusão produtiva e na sustentabilidade econômica da atividade.

Do ponto de vista dos mercados agrícolas, os resultados evidenciam a necessidade de fortalecimento das estruturas de comercialização e de mecanismos que reduzam as assimetrias na cadeia produtiva, contribuindo para uma distribuição mais equilibrada de valor e para a ampliação da competitividade dos produtores.

Referências

ABRAFRUTAS – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS PRODUTORES EXPORTADORES DE FRUTAS E DERIVADOS. Relatório anual 2024. Disponível em: <https://abrafrutas.org>. Acesso em: 31 mar. 2026.

BATALHA, M. O. Gestão agroindustrial. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

BUAINAIN, A. M. et al. Agricultura familiar e inovação. Campinas: UNICAMP, 2013.

BUAINAIN, A. M. et al. Agricultura familiar e inclusão produtiva no Brasil: políticas e desafios recentes. Brasília: IPEA, 2023.

CEPEA – CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA. PIB do agronegócio brasileiro. 2024. Disponível em: <https://www.cepea.esalq.usp.br>. Acesso em: 7 abr. 2026.

CODEVASF – COMPANHIA DE DESENVOLVIMENTO DOS VALES DO SÃO FRANCISCO E DO PARNAÍBA. Relatório de atividades e desenvolvimento regional. Brasília: CODEVASF, 2023. Disponível em: <https://www.codevasf.gov.br>. Acesso em: 7 abr. 2026.

CONAB – COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO. Boletim da fruticultura. Brasília: CONAB, 2023. Disponível em: <https://www.conab.gov.br>. Acesso em: 7 abr. 2026.

EMBRAPA – EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA. Cultivares de uva para mesa: BRS Vitória. Brasília: Embrapa, 2020. Disponível em: <https://www.embrapa.br>. Acesso em: 7 abr. 2026.

EMBRAPA – EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA. BRS Vitória: cultivar de uva de mesa sem sementes. Brasília: Embrapa Uva e Vinho, 2022. Disponível em: <https://www.embrapa.br>. Acesso em: 7 abr. 2026.

EMBRAPA – EMPRESA BRASILEIRA DE PESQUISA AGROPECUÁRIA. Fruticultura irrigada no Vale do São Francisco. Brasília: Embrapa, 2023. Disponível em: <https://www.embrapa.br>. Acesso em: 7 abr. 2026.

FAO – FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS. FAOSTAT statistical database. Rome: FAO, 2024. Disponível em: <https://www.fao.org/faostat>. Acesso em: 7 abr. 2026.

FAO – FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF THE UNITED NATIONS. The state of agricultural commodity markets 2023. Rome: FAO, 2023.

HELFAND, S.; LEVINE, E. Farm size and productivity. *Agricultural Economics*, 2004.

IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Sistema de contas nacionais: Brasil. Rio de Janeiro: IBGE, 2023. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br>. Acesso em: 7 abr. 2026.

LOPES, M. A.; CARVALHO, F. M. Economia e administração rural. Viçosa: UFV, 2017.

MATSUNAGA, M. et al. Metodologia de custo de produção utilizada pelo IEA. *Agricultura em São Paulo*, São Paulo, v. 23, n. 1, p. 123–139, 1976.

NEVES, M. F.; CASTRO, L. T. et al. O agronegócio do vinho no Brasil. São Paulo: Atlas, 2010.

OECD – ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. Global value chains in agriculture and food: policy implications. Paris: OECD, 2022.

SCHNEIDER, S. Agricultura familiar e desenvolvimento rural. 2. ed. Porto Alegre: UFRGS, 2016.

SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Agronegócio: tendências e oportunidades. Brasília: SEBRAE, 2023. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 7 abr. 2026.

SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. Inteligência setorial: fruticultura e mercado de frutas no Brasil. Brasília: SEBRAE, 2022.

SILVA, R. A. et al. Análise econômica da viticultura no semiárido. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, v. 57, n. 3, p. 312–330, 2019.

SOUZA, M. A. et al. Agricultura irrigada e desenvolvimento regional: o caso do Vale do São Francisco. *Cadernos de Ciência & Tecnologia*, v. 35, n. 2, p. 411–429, 2018.

ZYLBERSZTAJN, D.; FARINA, E. M. M. Q. Estruturas de governança e coordenação do agronegócio. *Revista de Administração*, v. 34, n. 3, p. 23–35, 1999.