

TERMO DE CIÊNCIA E DE AUTORIZAÇÃO PARA DISPONIBILIZAR PRODUÇÕES TÉCNICO-CIENTÍFICAS NO REPOSITÓRIO INSTITUCIONAL DO IF GOIANO

Com base no disposto na Lei Federal nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998, AUTORIZO o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano a disponibilizar gratuitamente o documento em formato digital no Repositório Institucional do IF Goiano (RIIF Goiano), sem ressarcimento de direitos autorais, conforme permissão assinada abaixo, para fins de leitura, download e impressão, a título de divulgação da produção técnico-científica no IF Goiano.

IDENTIFICAÇÃO DA PRODUÇÃO TÉCNICO-CIENTÍFICA

- Tese (doutorado) Artigo científico
 Dissertação (mestrado) Capítulo de livro
 Monografia (especialização) Livro
 TCC (graduação) Trabalho apresentado em evento

Produto técnico e educacional - Tipo:

Nome completo do autor:

Wagner da Silva Melo

Matrícula:

2022101200240745

Título do trabalho:

Percepção dos produtores de banana orgânica em municípios do Norte de Minas Gerais frente ao mercado: preço e sazonalidade

RESTRIÇÕES DE ACESSO AO DOCUMENTO

Documento confidencial: Não Sim, justifique:

Informe a data que poderá ser disponibilizado no RIIIF Goiano: 10/06/2026

O documento está sujeito a registro de patente? Sim Não

O documento pode vir a ser publicado como livro? Sim Não

DECLARAÇÃO DE DISTRIBUIÇÃO NÃO-EXCLUSIVA

O(a) referido(a) autor(a) declara:

- Que o documento é seu trabalho original, detém os direitos autorais da produção técnico-científica e não infringe os direitos de qualquer outra pessoa ou entidade;
- Que obteve autorização de quaisquer materiais incluídos no documento do qual não detém os direitos de autoria, para conceder ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano os direitos requeridos e que este material cujos direitos autorais são de terceiros, estão claramente identificados e reconhecidos no texto ou conteúdo do documento entregue;
- Que cumpriu quaisquer obrigações exigidas por contrato ou acordo, caso o documento entregue seja baseado em trabalho financiado ou apoiado por outra instituição que não o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Goiano.

Uruaçu - GO
Local

10/06/2026
Data

Documento assinado digitalmente
gov.br
WAGNER DA SILVA MELO
Data: 10/06/2025 12:28:03
Verifique em https://verificador.gov.br

Assinatura do autor e/ou detentor dos direitos autorais

Ciente e de acordo:

Documento assinado digitalmente
gov.br
Data: 10/06/2025 12:28:03
Verifique em https://verificador.gov.br

Assinatura do(a) orientador(a)



ATA DE DEFESA DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Na presente data realizou-se a sessão pública de defesa do Trabalho de Conclusão de Curso intitulada **PERCEPÇÃO DOS PRODUTORES DE BANANA NANICA DO NORTE DE MINAS GERAIS FRENTE AO MERCADO: PREÇO E SAZONALIDADE**, sob orientação de Uirá do Amaral, apresentada pelo aluno **Vagner da Silva Melo (2022101200240145)** do Curso **Bacharelado em Agronomia (Campus Urutaí)**. Os trabalhos foram iniciados às 14:00 horas pelo Professor presidente da banca examinadora, constituída pelos seguintes membros:

- **Uirá do Amaral** (Presidente)
- **Raiane Ferreira de Miranda** (Examinador Interno)
- **Luiz Leonardo Ferreira** (Examinador Externo)

A banca examinadora, tendo terminado a apresentação do conteúdo do Trabalho de Conclusão de Curso, passou à arguição da candidata. Em seguida, os examinadores reuniram-se para avaliação e deram o parecer final sobre o trabalho apresentado pela aluna, tendo sido atribuído o seguinte resultado:

Aprovado

Reprovado

Nota (quando exigido): 8,30

Observação / Apreciações:

Proclamados os resultados pelo presidente da banca examinadora, foram encerrados os trabalhos e, para constar, eu **Uirá do Amaral** lavrei a presente ata que assino juntamente com os demais membros da banca examinadora.

URUTAÍ / GO, 28 de maio de 2026.

Documento assinado digitalmente
gov.br RAIANE FERREIRA DE MIRANDA
Data: 01/06/2026 10:06:48-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Profa. Dra. Raiane Ferreira de Miranda
Membro avaliador interno

Documento assinado digitalmente
gov.br LUIZ LEONARDO FERREIRA
Data: 28/05/2026 22:43:10-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Luiz Leonardo Ferreira
Membro avaliador externo

Documento assinado digitalmente
gov.br UIIRA DO AMARAL
Data: 03/06/2026 10:26:25-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Uirá do Amaral
Orientador

PERCEPÇÃO DOS PRODUTORES DE BANANA NANICA EM MUNICÍPIOS DO NORTE DE MINAS GERAIS FRENTE AO MERCADO: PREÇO E SAZONALIDADE

RESUMO

A banana é a fruta mais produzida no mundo e o Brasil é o quinto maior produtor com destaque para região Sudeste. A bananicultura na região Norte do Estado de Minas Gerais é conduzida em sistema irrigado e as condições edafoclimáticas contribuem para uma produtividade superior à média nacional. Dentre as variedades de banana produzidas na região a variedade nanica (Cavendish) merece destaque pela área ocupada e o volume de produção. O preço da banana nanica sofre alterações ao longo do ano, diante desse contexto, objetivou-se identificar e discutir quais os principais fatores envolvidos na regulação do preço médio da banana Nanica “in natura” a partir da percepção dos produtores. Para tanto, foram aplicados questionários online para produtores de Itacarambi-MG e Jaíba-MG, correspondente ao período da produção da banana nanica em 2025. Os resultados confirmam a vulnerabilidade dos produtores frente a variação de preço no mercado, uma vez que todos os entrevistados afirmaram comercializar a produção para atacadistas e distribuidores. As condições climáticas desfavoráveis e o custo dos insumos apresentaram impacto alto ou crítico, o que contribuiu com sazonalidade da produção de banana nanica na safra 2025, com preço no período variando em mais de 100% entre o menor e o maior valor pago pelo mercado atacadista.

Palavras-chave: Bananicultura. Musa sp. Cadeia produtiva. Banana Cavendish.

PERCEPTION OF BANANA NANICA PRODUCERS IN THE NORTH OF MINAS GERAIS TOWARDS THE MARKET: PRICE AND SEASONALITY

ABSTRACT

Banana is the most produced fruit in the world and Brazil is the fifth largest producer, especially in the Southeast region. Banana farming in the northern region of the State of Minas Gerais is carried out in an irrigated system and the soil and climate conditions contribute to productivity higher than the national average. Among the banana varieties produced in the region, the nanica banana (Cavendish) deserves to be highlighted due to the area occupied and production volume. The price of nanica bananas changes throughout the year, given this context, the objective was to identify and discuss the main factors involved in regulating the average price of Nanica bananas “in natura” based on the producers’ perception. To this end, online questionnaires were administered to producers in Itacarambi-MG and Jaíba-MG, corresponding to the period of nanica banana production in 2025. The results confirm the vulnerability of producers to price variations in the market, since all interviewees stated that they sell their production to wholesalers and distributors. Unfavorable weather conditions and the cost of inputs had a high or critical impact, which contributed to the seasonality of dwarf banana production in the 2025 harvest, with prices in the period varying by more than 100% between the lowest and highest value paid by the wholesale market.

Keywords: Bananiculture. Musa sp. Production chain. Cavendish banana.

1 INTRODUÇÃO

A bananicultura é uma das atividades mais relevantes da fruticultura brasileira, com ampla presença territorial e forte peso socioeconômico (CNA, 2026). Segundo o Levantamento Sistemático da Produção Agrícola (LSPA/IBGE), a produção nacional atingiu 6,99 milhões de toneladas em 2024 e 7,23 milhões de toneladas em 2025, consolidando-se entre as principais frutas cultivadas no país. O valor bruto da produção superou R\$ 16 bilhões em 2024, com destaque para Minas Gerais e São Paulo, com R\$ 2,5 bilhões e R\$ 2,1 bilhões em valor de produção, respectivamente. Com mais de 473 mil hectares cultivados, a cultura gera emprego e renda para milhares de famílias, reforçando sua importância econômica e social.

A bananeira, por ser uma frutífera de clima tropical, apresenta um maior desenvolvimento em condições de temperatura média anual elevada (igual ou superior a 22°C), precipitações pluviométricas anuais acima de 1.200 mm e bem distribuídas. Portanto, a época de colheita da banana está relacionada com as condições climáticas e com os tratamentos culturais (MANICA, 1997). Mesmo em regiões irrigadas como ocorre no Norte de Minas Gerais, a bananeira irá apresentar um ciclo mais curto durante o período quente e úmido e mais longo no período frio e seco. O que gera naturalmente um efeito sazonal com diminuição de oferta nos meses de junho a setembro.

O preço de venda dos produtos oriundos de atividades agrícolas é uma variável, que na maioria das vezes, é determinado pelo mercado, de modo que o produtor rural pouca ingerência exerce sobre ela. Cabe, então, a esse produtor, uma gestão eficiente dos custos para obter a rentabilidade adequada do negócio. No entanto, determinados custos são afetados por condições que fogem ao controle dos produtores como o preço de insumos, custos logísticos e intempéries climáticas (LIMA; CARMO; MEGLIORINI, 2012).

Para melhor compreender a dinâmica do mercado de banana no Brasil, é importante conhecer duas das suas características mais relevantes: uma é a grande variação de volume produzido individualmente por cada produtor, e, a outra, a necessidade de climatizar os frutos. Tem produtores com produção de 100 kg semanais e outros com 200 mil kg semanais, ou mais. E entre esses extremos, tem-se todos os volumes e qualidades possíveis (ROCHA; GERUM; SANTANA, 2021). Segundo Silva et al. (2019), o manejo adequado da maturação pós-colheita é essencial para garantir a qualidade final da banana e atender às exigências dos diferentes segmentos consumidores. Nesse contexto, a combinação entre a diversidade dos sistemas produtivos e a necessidade de tecnologias pós-colheita especializadas torna o mercado brasileiro da banana altamente dinâmico e dependente de processos eficientes de coordenação entre produção, logística e comercialização.

O norte de Minas, em particular, apresenta condições edafoclimáticas favoráveis à cultura da banana irrigada, onde a tecnologia de produção é avançada e já existe tradição no cultivo. Entretanto, não existe estrutura de coordenação entre os agentes da cadeia. As relações comerciais dos produtores com o mercado são intermediadas, normalmente, por atravessadores. A maior parte da produção é escoada para grandes centros e o preço é definido pelas leis da oferta e demanda. A regulação de preços por meio de contratos ocorre em casos isolados (SILVA JÚNIOR; PIACENTI; LEITE, 2009).

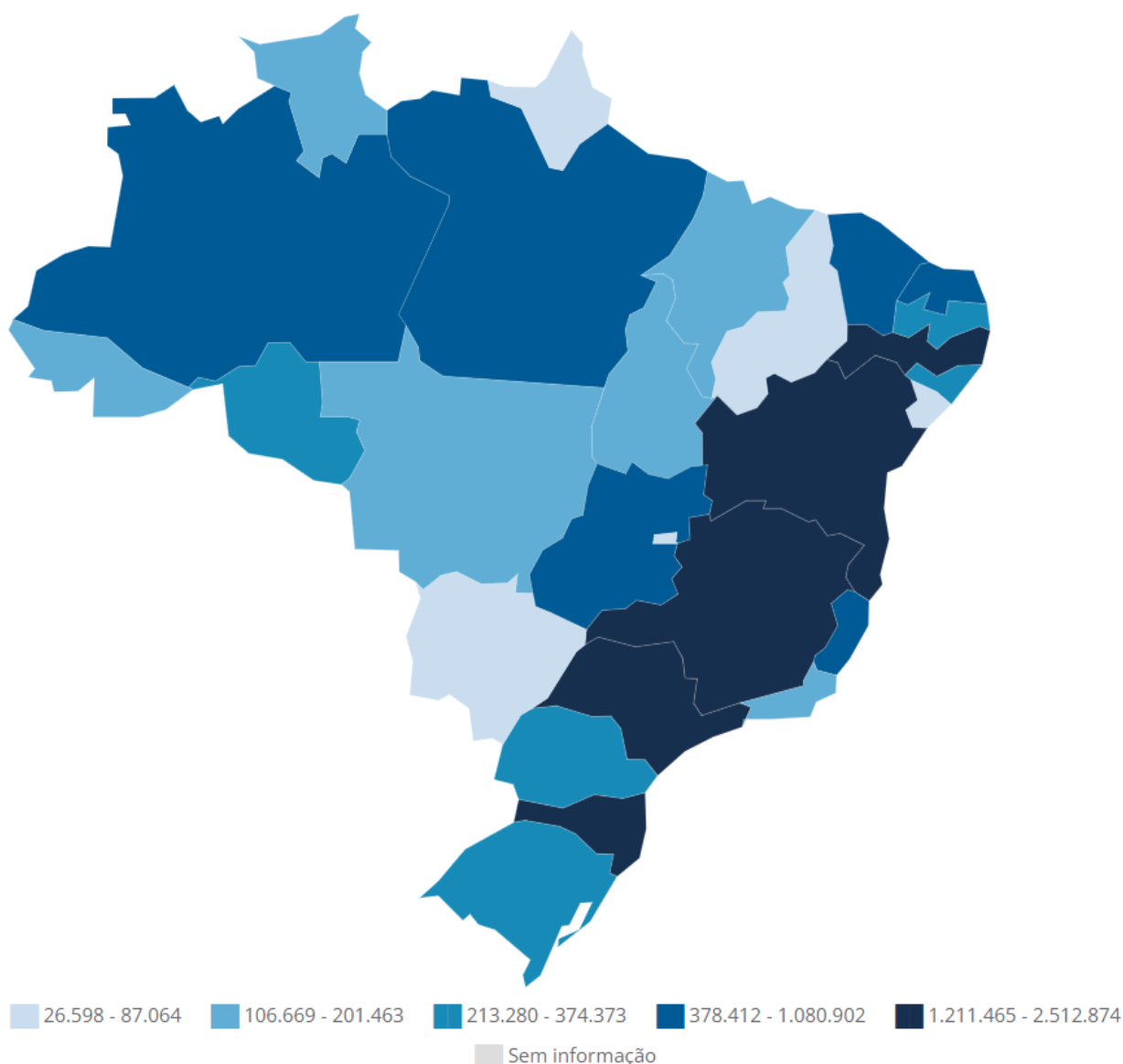
Diante desse contexto, este estudo objetivou compreender o nível de entendimento dos bananicultores com relação ao preço e a sazonalidade da banana nanica (Cavendish) no Norte de Minas Gerais e as implicações na cadeia produtiva de acordo com as especificidades dos bananicultores locais.

PERCEÇÃO DOS PRODUTORES DE BANANA DO NORTE DE MINAS GERAIS FRENTE AO MERCADO: PREÇO E SAZONALIDADE

2 REFERENCIAL TEÓRICO

No Brasil, em 2024, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2026), a produção de banana foi de 7.046.345 toneladas em uma área de 469.989 hectares, com uma receita de 16.062.591 mil reais, gerando um rendimento médio de 14.993 kg/ha (Figura 1). Enquanto que o estado de Minas Gerais apresentou em 2024 uma produção de 847.752 toneladas em uma área de 50.104 hectares, com uma receita de 2.512.874 mil reais, gerando um rendimento médio de 16.920 kg/ha, sendo o município de Jaíba-MG o maior produtor (Figura 2).

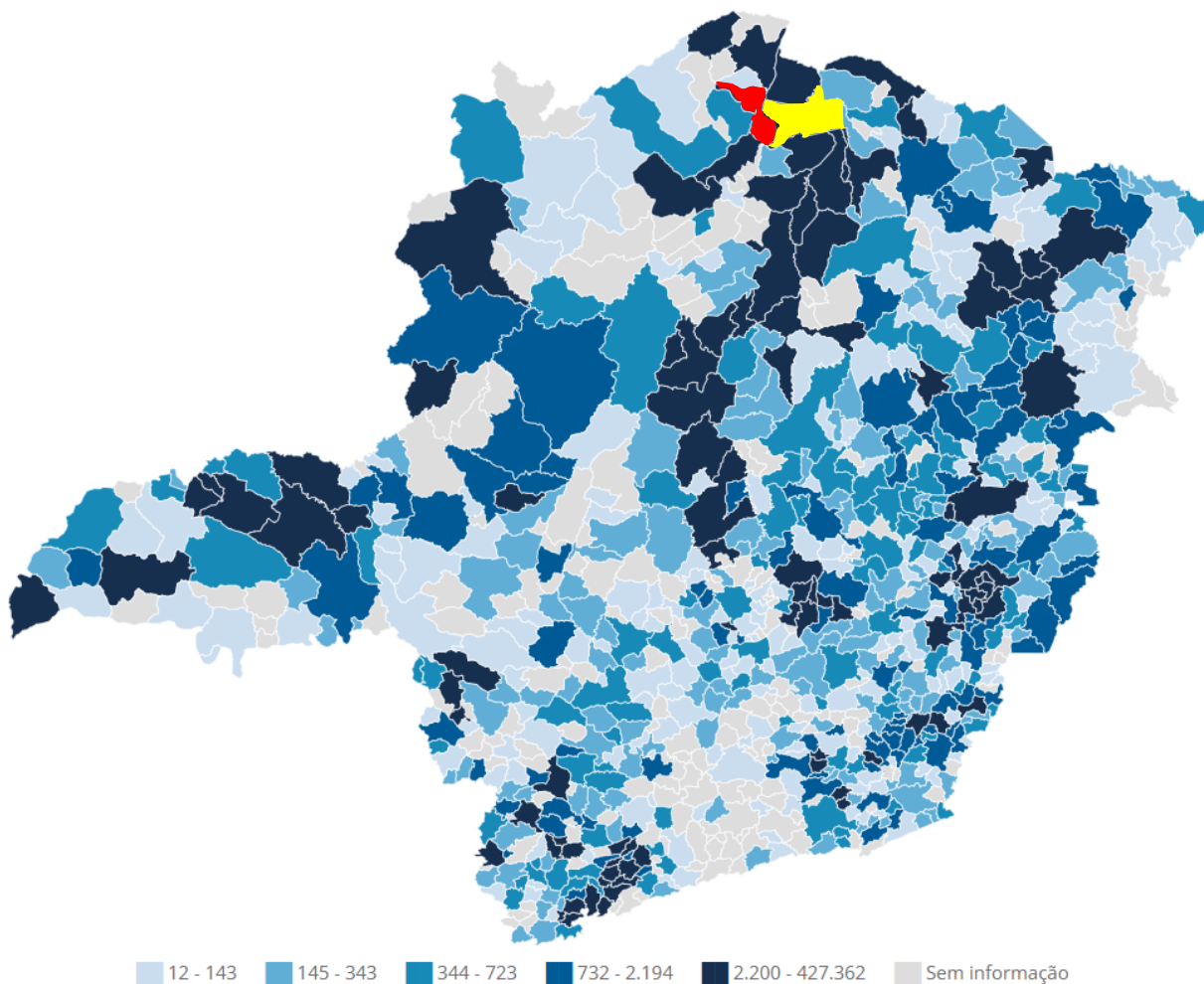
Figura 1 – Valor (mil reais) de banana comercializada no Brasil em 2026.



Fonte: IBGE (2026)

PERCEÇÃO DOS PRODUTORES DE BANANA DO NORTE DE MINAS GERAIS FRENTE AO MERCADO: PREÇO E SAZONALIDADE

Figura 2 – Valor (mil reais) de banana comercializada pelo estado de Minas Gerais no ano de 2024, com ênfase para municípios Norte Mineiros de Itacarambi-MG (vermelho) e Jaíba-MG (amarelo).



Fonte: IBGE (2026)

O Projeto Jaíba, localizado no norte de Minas Gerais, consolidou-se como um dos mais importantes polos de fruticultura irrigada do Brasil, sendo a banana uma de suas principais culturas econômicas. A disponibilidade de água proveniente do sistema de irrigação, associada às condições climáticas favoráveis da região semiárida, permitiu a expansão da bananicultura em larga escala, tornando-a uma atividade estratégica para a geração de renda e empregos. De acordo com a Companhia de Desenvolvimento dos Vales do São Francisco e do Parnaíba (Codevasf), a banana figura entre as culturas de maior destaque do perímetro irrigado, juntamente com manga e limão, contribuindo significativamente para o Valor Bruto da Produção (VBP) regional. Em 2023, as variações positivas observadas no desempenho econômico do Projeto Jaíba foram influenciadas principalmente pelas culturas da banana e do limão, evidenciando a relevância da bananicultura para a sustentabilidade econômica do empreendimento. O mercado da banana no Projeto Jaíba apresenta forte inserção nos mercados consumidores nacionais, abastecendo centros atacadistas de diversas regiões do país e movimentando uma ampla cadeia produtiva que envolve produção, transporte, comercialização e assistência técnica. Estudos sobre a fruticultura do norte de Minas demonstram que a banana

PERCEPÇÃO DOS PRODUTORES DE BANANA DO NORTE DE MINAS GERAIS FRENTE AO MERCADO: PREÇO E SAZONALIDADE

produzida em Jaíba é destinada predominantemente ao mercado interno, constituindo uma das principais fontes de renda dos agricultores locais (Figura 3).

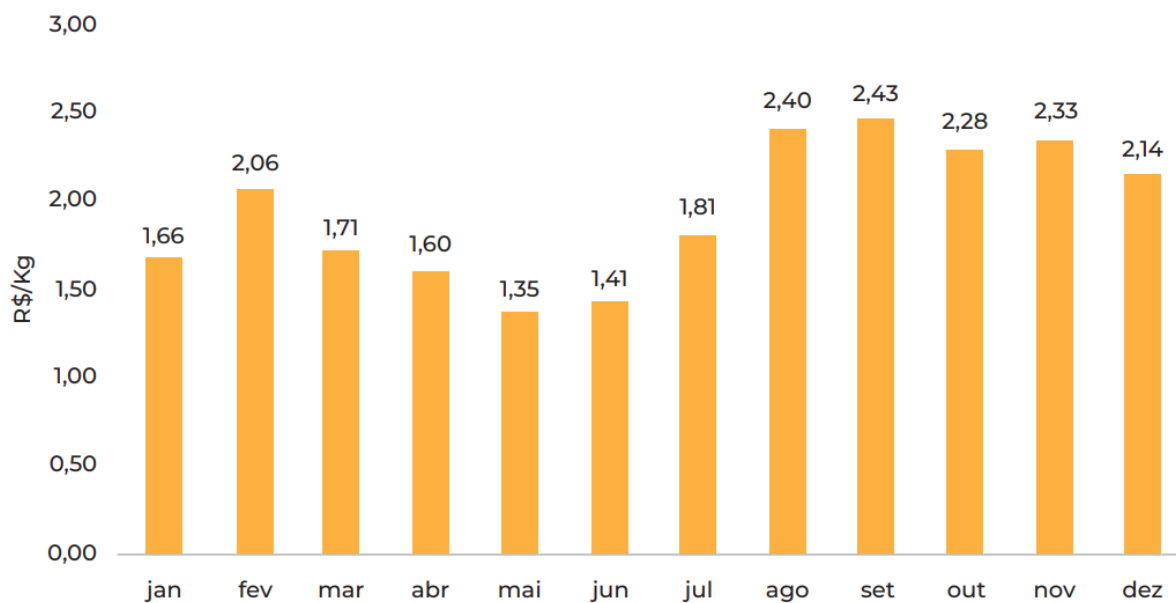
Figura 3 - Vista de cachos de banana provenientes do Projeto Jaíba-MG.



Fonte: Agência Minas (2017)

Segundo o Projeto Campo Futuro (CNA/SENAR), entre 2022 e 2025, os preços médios pagos ao produtor da banana nanica variaram de R\$ 1,35/kg a R\$ 2,43/kg, refletindo períodos de safra cheia e entressafra (Figura 4). Este comportamento do preço gera uma certa previsibilidade quanto ao valor praticado no segundo semestre, exigindo dos produtores ajustes no manejo para oferecer a fruta no período de agosto a novembro.

Figura 4 – Preços Médios da Banana Nanica (Campo Futuro 2022 – 2025).

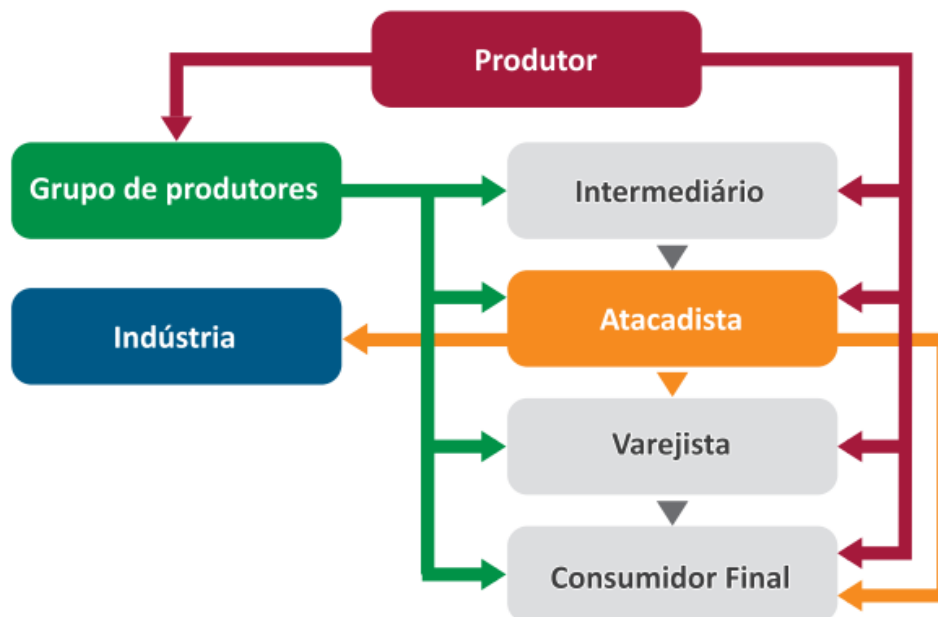


Fonte: Projeto Campo Futuro (CNA/SENAR – CIM/UFLA)

PERCEPÇÃO DOS PRODUTORES DE BANANA DO NORTE DE MINAS GERAIS FRENTE AO MERCADO: PREÇO E SAZONALIDADE

A banana é produzida, comercializada e consumida em todos os estados brasileiros e no Distrito Federal (Figura 5). São mais de 202 mil produtores (IBGE, 2026) e o Brasil possui um padrão de consumidor variável dependendo do município e do estado. Em alguns estados, o consumo de nanica é maior, em outros é a prata. Em alguns estados há grande consumo de banana maçã, enquanto em outros o consumo é baixíssimo. Para cada estado e/ou município existe um volume de procura para cada tipo de banana, numa ordem de grandeza que não se altera com facilidade (ROCHA; GERUM; SANTANA, 2021). A maior parte dos produtores de banana no Brasil comercializam sua produção por meio de intermediários/atacadistas.

Figura 5 – Esquema simplificado dos canais de comercialização de banana no Brasil



Fonte: Rocha; Gerum; Santana, 2021.

É importante entender que cada elemento dessa cadeia comercial, até chegar ao consumidor final, tem suas características, funções e importâncias específicas. Cada elemento é um negócio próprio, com administração e riscos únicos, e interdependente dos demais elementos. Ao produtor que pretende verticalizar seu negócio, assumindo as funções de outro elemento da cadeia, deve entender que estará assumindo um novo negócio e, necessariamente, terá que montar uma estrutura empresarial compatível com essa nova realidade. Porém, a cada elo que assume, aumenta a sua rentabilidade e sua segurança financeira (ROCHA; GERUM; SANTANA, 2021).

3 METODOLOGIA

A pesquisa foi conduzida com abordagem quali-quantitativa, de caráter descritivo e exploratório, visando analisar aspectos relacionados à comercialização, sazonalidade da produção e percepção dos produtores sobre os fatores que mais influenciam na fixação dos preços da banana Nanica (Cavendish) no Norte de Minas Gerais.

A coleta de dados foi realizada entre os meses de abril a maio de 2026, por meio da aplicação de questionários semiestruturados junto aos produtores da região estudada. O instrumento de pesquisa contemplou questões objetivas e subjetivas relacionadas aos canais de comercialização utilizados, períodos de maior oferta da banana Nanica, percepção sobre preços

PERCEPÇÃO DOS PRODUTORES DE BANANA DO NORTE DE MINAS GERAIS FRENTE AO MERCADO: PREÇO E SAZONALIDADE

e avaliação dos impactos de fatores climáticos, econômicos e logísticos sobre a produção e comercialização.

Os participantes foram selecionados por amostragem não probabilística por conveniência, considerando produtores atuantes na bananicultura regional. As entrevistas foram realizadas de forma remota, conforme a disponibilidade dos respondentes.

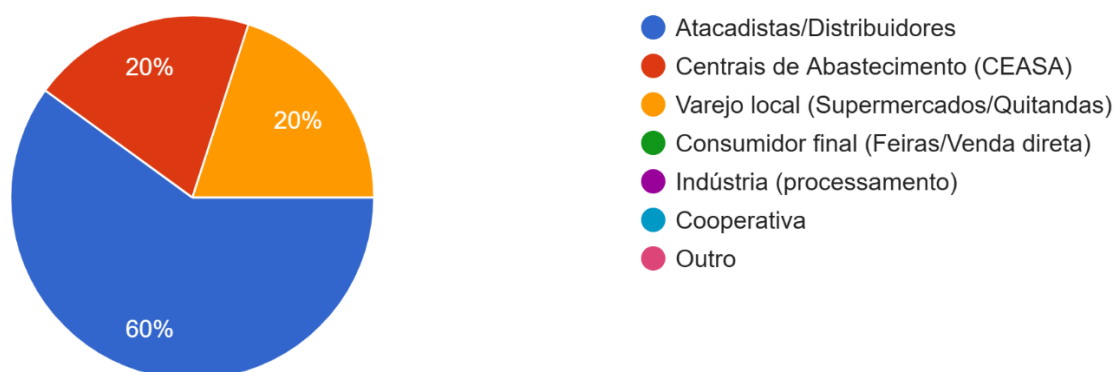
Após a coleta, os dados foram organizados em planilhas eletrônicas e submetidos à análise estatística descritiva, utilizando frequências absolutas e relativas (%). Para análise dos fatores de impacto sobre a atividade produtiva, utilizou-se uma escala de classificação baseada em níveis de intensidade, variando entre “nenhum impacto”, “baixo impacto”, “impacto moderado”, “alto impacto” e “impacto crítico”. Essa abordagem permitiu avaliar a percepção dos produtores quanto à influência de variáveis climáticas, custos de insumos, logística, transporte e demanda de mercado sobre a cadeia produtiva da banana.

Os resultados e discussões dirigem-se diretamente para as situações que foram encontradas a partir das respostas dos entrevistados uma vez a que cadeia produtiva da banana no Brasil é muito ampla e varia em função do volume produzido e da qualidade das frutas.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS

Os produtores entrevistados estão situados no Norte de Minas Gerais em áreas de produção de banana com alta tecnologia e juntos compreenderam uma produção aproximada de 430 t de banana Nanica (Cavendish) no ano de 2025. Os resultados demonstraram que a comercialização da produção ocorre predominantemente por meio de atacadistas e distribuidores, representando 60% dos canais de venda utilizados pelos produtores (Figura 6). As Centrais de Abastecimento (CEASA) e o varejo local, incluindo supermercados e quitandas, apresentaram participação equivalente, ambos com 20%. Não foram observadas comercializações destinadas diretamente ao consumidor final, à indústria de processamento, cooperativas ou outros canais. Esses dados evidenciam a forte dependência dos produtores em relação aos intermediários atacadistas para o escoamento da produção, enquanto os mercados locais apresentam menor representatividade.

Figura 6 - Qual é o seu principal canal de venda (para quem você vende a maior parte da sua produção)?



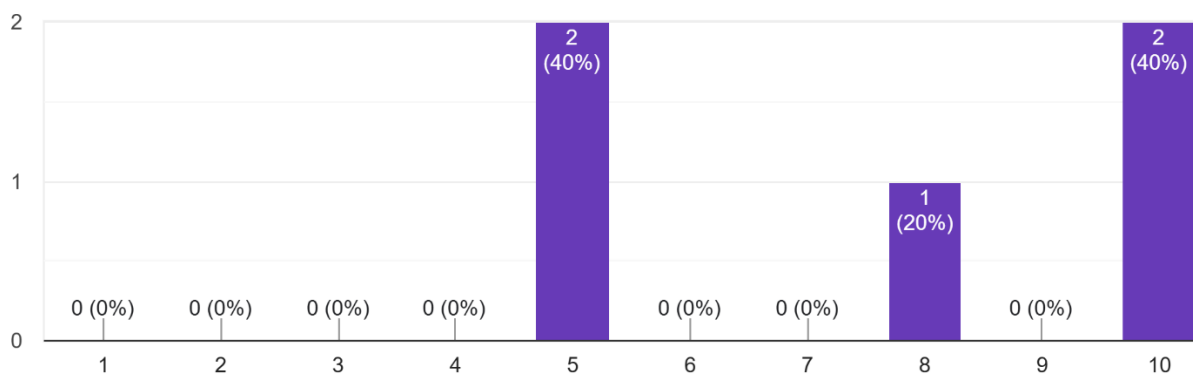
Fonte: Elaborado pelo autor

Com relação ao grau de percepção dos produtores quanto a variação de preços e o quanto isso afeta a rentabilidade do negócio, observou-se que as notas foram superiores a 5 (escala de 1 a 10). Esses dados demonstram o impacto da variação de preços da banana ao longo

PERCEPÇÃO DOS PRODUTORES DE BANANA DO NORTE DE MINAS GERAIS FRENTE AO MERCADO: PREÇO E SAZONALIDADE

ano, evidenciando os riscos que esta cultura apresenta, especialmente para produtores que competem por mercados fora da região produtora (Figura 7). De acordo com Vidal (2026), apenas um pequeno percentual da produção é comercializado diretamente para o consumidor final, ocorrendo em pequenos municípios onde o produtor vende sua fruta em feiras. Grande parte da produção, principalmente do pequeno produtor é comercializada para o intermediário, que desempenha importante papel na cadeia produtiva, pois possibilita o escoamento da produção, que é pulverizada e muitas vezes está localizada em locais de difícil acesso.

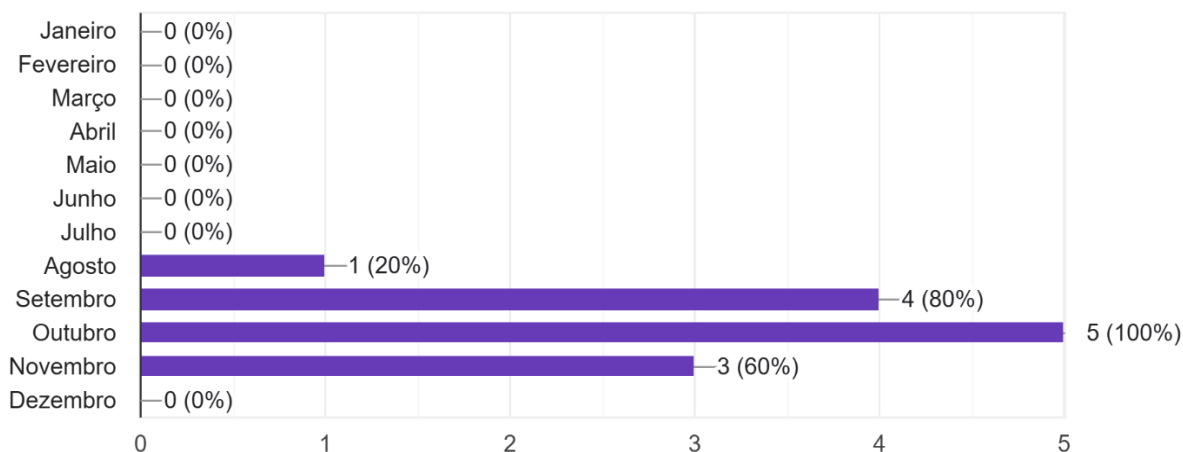
Figura 7 - Em uma escala de 1 a 10, o quanto a variação de preços da banana afeta a sua rentabilidade anual?



Fonte: Elaborado pelo autor

Os resultados demonstraram concentração da produção/comercialização nos meses do segundo semestre do ano, com destaque para outubro, citado por 100% dos participantes. O mês de setembro apresentou frequência de 80%, seguido de novembro com 60% e agosto com 20%. Não houve registros para os demais meses do ano (Figura 8). Segundo Vidal (2026), ainda são poucas as estratégias diferenciadas de comercialização de banana no Brasil, no Norte de Minas foi criada, pela Abanorte (Associação dos bananicultores do Norte de Minas Gerais), uma marca para as frutas produzidas na Região (100% Nortineira), com o objetivo de agregar valor e abrir novos mercados; para usar a marca, os produtores deverão atender uma série de especificações de qualidade do produto e de sustentabilidade.

Figura 8 - Quais meses do ano, historicamente, apresentam os melhores preços de venda para sua produção?

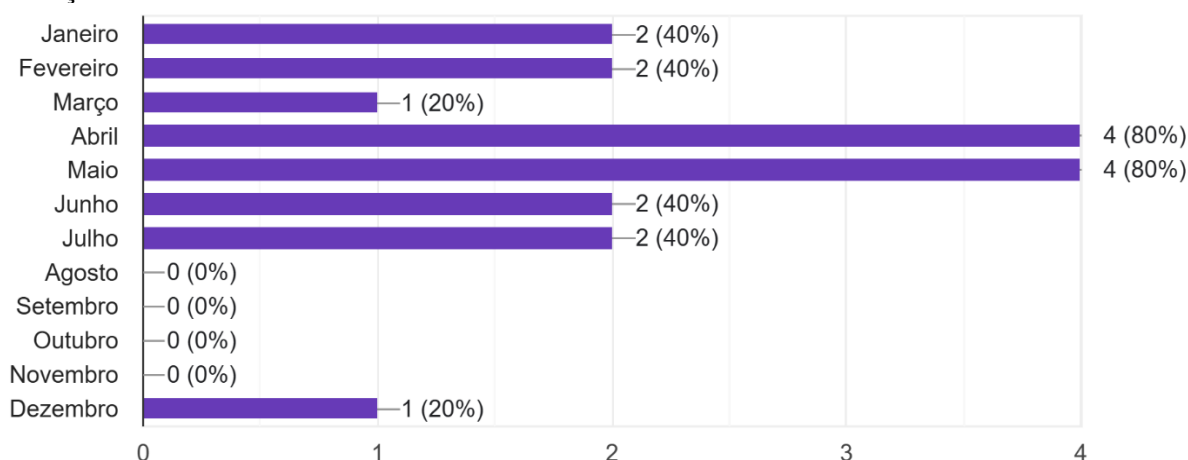


Fonte: Elaborado pelo autor

PERCEÇÃO DOS PRODUTORES DE BANANA DO NORTE DE MINAS GERAIS FRENTE AO MERCADO: PREÇO E SAZONALIDADE

Os preços praticados no primeiro semestre são baixos, especialmente em abril e maio (Figura 9). Em regiões tecnificadas como no Norte de Minas Gerais, práticas de manejo semelhantes, como irrigação contínua, adubação e escalonamento limitado da produção fazem com que grandes volumes de banana atinjam o ponto de colheita ao mesmo tempo. Isso reduz o poder de negociação dos produtores e aumenta o acúmulo de fruta nos centros de comercialização. Estudos sobre séries temporais de frutas mostram que períodos de maior oferta agrícola geralmente coincidem com reduções expressivas nos preços médios, devido à dinâmica entre oferta e demanda. Carvalho et al. (2021) destacam que as variações climáticas determinam as épocas de plantio e colheita, afetando diretamente a disponibilidade de frutas e seus preços no mercado.

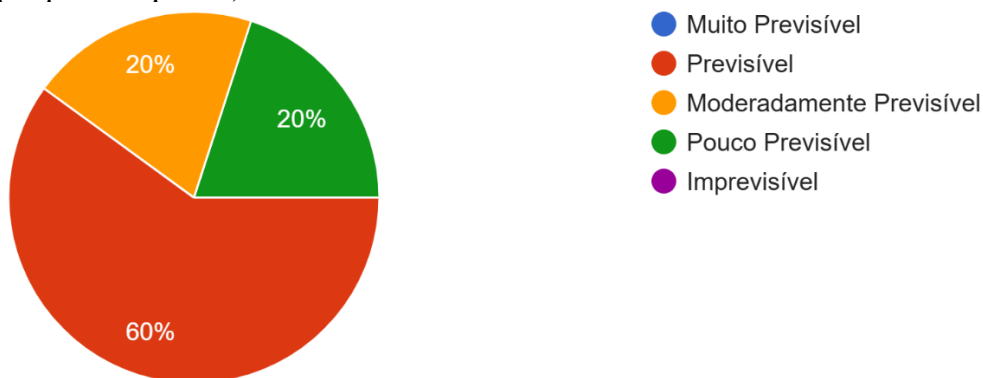
Figura 9 - Quais meses do ano, historicamente, apresentam os piores preços de venda para sua produção?



Fonte: Elaborado pelo autor

A figura 10 ilustra a previsibilidade da variação de preços da banana nanica no mercado, sugerindo que os produtores tem noção clara dos riscos e a necessidade de ajustar o manejo da produção. De acordo com o CEPEA (2025), o planejamento da produção e a diversificação dos canais de comercialização são estratégias importantes para reduzir os impactos da sazonalidade dos preços da banana nanica. A venda direta para supermercados, programas institucionais, agroindústrias ou mercados regionais pode reduzir a dependência dos atravessadores e melhorar a margem de lucro.

Figura 10 - Como você avalia a previsibilidade da variação de preços da banana (capacidade de antecipar picos e quedas)?



Fonte: Elaborado pelo autor

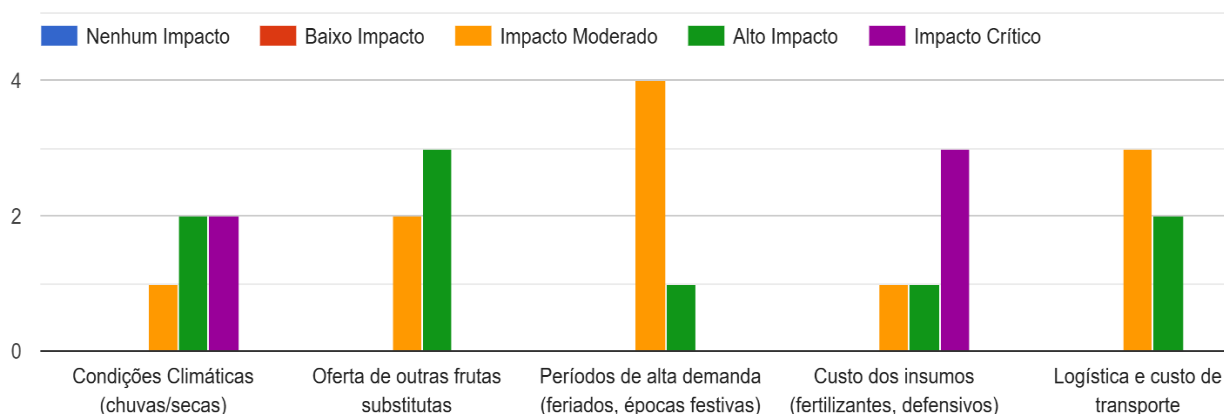
PERCEPÇÃO DOS PRODUTORES DE BANANA DO NORTE DE MINAS GERAIS FRENTE AO MERCADO: PREÇO E SAZONALIDADE

O armazenamento climatizado e o uso de técnicas pós-colheita também ajudam a retardar o amadurecimento da fruta, permitindo ao produtor maior flexibilidade na comercialização. Embora a banana seja altamente perecível, tecnologias de refrigeração e manejo pós-colheita podem ampliar o período de venda. Zhang et al. (2023) verificaram que o uso combinado de atmosfera modificada e 1-MCP aumentou significativamente a conservação pós-colheita da banana nanica sob altas temperaturas.

Em estudo recente com a cultivar BRS-Princesa, observou-se que as bananas armazenadas a 14 °C por um período de até 14 dias, não tiveram prejuízo na boa aparência e qualidade dos frutos, com incremento de 8 dias na possibilidade de consumo dos frutos, quando comparados ao controle (SOUZA et al., 2024).

Os resultados demonstraram que diferentes fatores exercem influência significativa sobre a atividade analisada, variando entre impacto moderado, alto e crítico (Figura 11).

Figura 11 - Avalie o impacto dos seguintes fatores na variação sazonal dos preços da banana: nenhum impacto; baixo impacto; impacto moderado; alto impacto e impacto crítico.



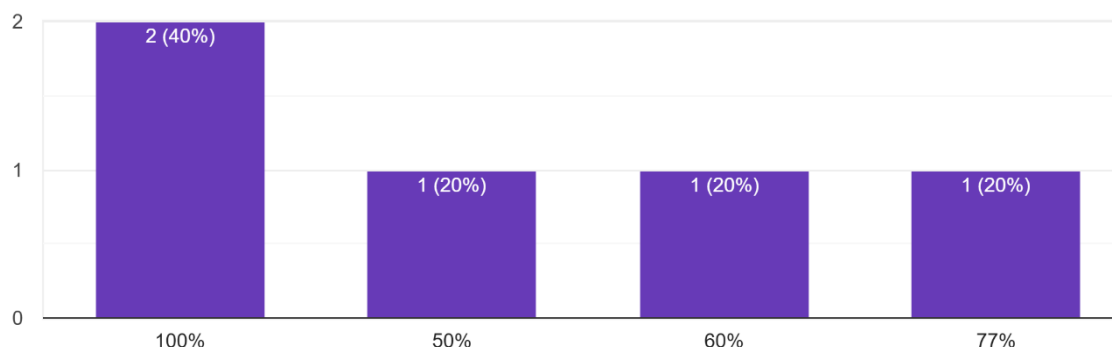
Fonte: Elaborado pelo autor

As condições climáticas (chuvas/secas) foram apontadas como de alto e impacto crítico pelos entrevistados. A oferta de frutas substitutas apresentou predominância de alto impacto, seguida de impacto moderado. Os períodos de alta demanda, como feriados e épocas festivas, foram classificados majoritariamente como de impacto moderado, indicando influência importante na dinâmica de comercialização. O custo dos insumos, incluindo fertilizantes e defensivos, destacou-se pelo elevado número de respostas classificadas como impacto crítico, evidenciando forte influência sobre os custos de produção. Já a logística e o custo de transporte foram considerados fatores de impacto moderado e alto, demonstrando relevância no escoamento e competitividade da produção. Esses resultados evidenciam que fatores econômicos, climáticos e mercadológicos afetam diretamente a atividade produtiva e comercial.

A figura 12, indica uma flutuação no preço da banana nanica superior a 50% e em alguns casos a variação foi de 100%. Considerando os dados divulgados para a banana nanica no Norte de Minas Gerais em 2025, o menor preço médio registrado foi de aproximadamente R\$ 0,79/kg em maio. Já os maiores valores observados no segundo semestre chegaram próximos de R\$ 3,11/kg em setembro, segundo levantamentos de mercado (CEPEA, 2025).

PERCEPÇÃO DOS PRODUTORES DE BANANA DO NORTE DE MINAS GERAIS FRENTE AO MERCADO: PREÇO E SAZONALIDADE

Figura 12 - Qual foi a variação percentual média, na sua percepção, entre o preço mais alto e o preço mais baixo da banana no último ano (ex: 30%, 50%, 100%)?

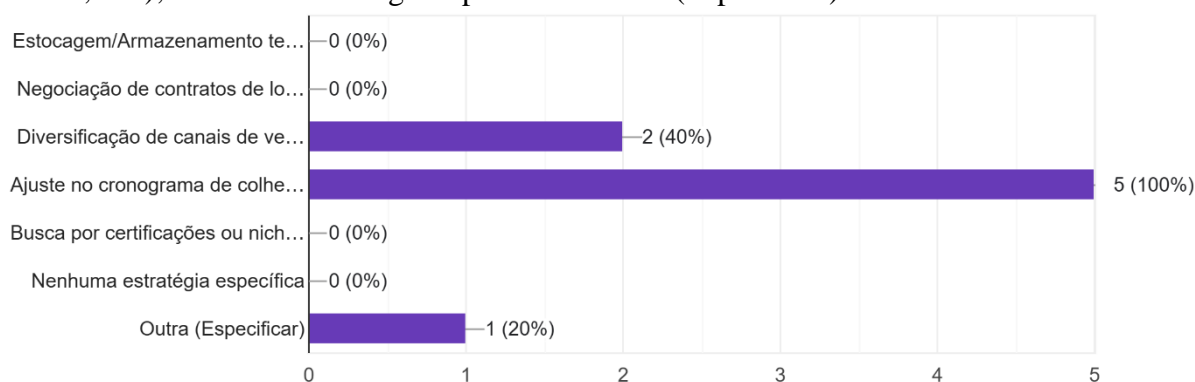


Fonte: Elaborado pelo autor

Apesar dos menores gastos com fungicidas, a receita das propriedades mineiras é muito prejudicada devido às elevadas contas com energia elétrica, fundamental para o funcionamento do sistema de irrigação, aumentando o custo de produção e encarecendo o preço final da banana regional. Um ponto prejudicial para a produção Norte Mineira é a distância do mercado de São Paulo o que diminui a competitividade.

A principal ação implementada pelos produtores para mitigar o risco de preços baixos foi quanto ao ajuste no cronograma de colheita e manejo cultural (Figura 13). Apenas 40% dos produtores afirmaram diversificar os canais de venda.

Figura 13 - Qual estratégia você utiliza para mitigar o risco de preços baixos em determinados períodos do ano? Estocagem/Armazenamento temporário; Negociação de contratos de longo prazo com compradores; Diversificação de canais de venda; Ajuste no cronograma de colheita/manejo da cultura; Busca por certificações ou nichos de mercado (Orgânica, Fair Trade, etc.); Nenhuma estratégia específica e Outra (Especificar).



Fonte: Elaborado pelo autor

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os produtores de banana nanica (Cavendish) entrevistados demonstraram nível de esclarecimento satisfatório para reduzir prejuízos provenientes da variação de preços praticados pelo mercado ao longo do ano.

As principais ações realizadas pelos bananicultores foram: diversificação de canais de venda e o ajuste no cronograma de colheita/manejo da cultura.

PERCEPÇÃO DOS PRODUTORES DE BANANA DO NORTE DE MINAS GERAIS FRENTE AO MERCADO: PREÇO E SAZONALIDADE

Os fatores que mais impactam na produção de banana e dificulta a competitividade dos produtores da região do Norte de Minas Gerais são: custos dos insumos; variação climática e escassez de mão de obra.

6 REFERÊNCIAS

CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA (CEPEA). Banana: alta produção de nanica pressiona média de maio. Piracicaba: CEPEA/ESALQ-USP, 2025. Disponível em: CEPEA. Acesso em: 14 maio 2026.

CONFEDERAÇÃO DA AGRICULTURA E PECUÁRIA DO BRASIL (CNA). Bananicultura brasileira: mercado interno consolidado e ameaças competitivas externas. Brasília: CNA, 2025.

LIMA, I.G.; CARMO, C.R.S.; MEGLIORINI, E. Preços na bananicultura: um estudo de variáveis com potencial de influenciar o preço da banana da região do Vale do Ribeira/SP. RAGC, v. 1, n. 1, p. 16-36, 2012.

MANICA, I. Fruticultura tropical 4, Banana. Porto Alegre: Cinco Continentes, 1997. 485p.

ROCHA, S.L.; GERUM, Á. F.A. de A.; SANTANA, M. do A. Canais de comercialização de banana *in natura* no Brasil. Cruz das Almas, BA: Embrapa Mandioca e Fruticultura, 2021. 16 p. il. (Documentos/Embrapa Mandioca e Fruticultura, n. 246, ISSN 1809-4996).

SILVA JÚNIOR, A.G. da; PIACENTI, C.A.; LEITE, M.A.V. Impacto do aumento da área de banana-prata nos preços e na renda da bananicultura do norte de Minas. Teoria e Evidência Econômica, ano 15, n. 32, p. 9-34, jan./jun. 2009.

SILVA, S.O.; AMORIM, E.P.; FERREIRA, C.F. Pós-colheita e qualidade de frutos de bananeira. In: FERREIRA, C. F. (Ed.). O agronegócio da banana. Brasília: Embrapa, 2019.

SOUZA, E.G.; SASAKI, F.F.C.; PEREIRA, M.E.C.; NASCIMENTO, M.N. do; SILVA, L.E. P.; LOPES, J.P.; LIMA, M.B. Extension of the shelf-life of 'BRS-Princesa' bananas through refrigerated storage. Revista Caatinga, Mossoró, v. 37, e12233, 2024. DOI: 10.1590/1983-21252024v3712233rc.