



● ● ● ● De Braziliaanse consument wil tomaten, sla, paprika en rode biet. Door een sterke toename van de koopkracht van de lagere en midden-inkomens stijgt in 'booming' Brazilië de vraag naar meer en een hogere kwaliteit groenten en (friet)aardappelen. Kansen volop dus voor Nederlandse zaadveredelaars en telers van pootaardappelen. Maar de fytosanitaire importregels zijn gecompliceerd, waardoor toegang tot de groeiende Braziliaanse markt soms moeizaam is.

Markttoegang niet gemakkelijk door fytosanitaire eisen

## Brazilië vraagt om meer en hogere kwaliteit groenten en aardappelen

Arroz e feijão: rijst en bruine bonen. Dat eet de Braziliaan. Elke Braziliaan. Arm en rijk, in de stad en op het platteland. Voor arme mensen is dit de volledige maaltijd. Maar de meeste mensen eten er ook andere producten bij, zoals vlees, groenten of salades. De groenteconsumptie per hoofd van de bevolking is nog steeds (erg) laag, maar door de snel verbeterende welvaart neemt de vraag naar gezonde en betere kwaliteitsgroenten die voldoende en gedurende het gehele jaar beschikbaar zijn sterk toe.

En dat is precies waarom Nederlandse zaadleveranciers de laatste jaren hun activiteiten in dit Zuid-Amerikaanse land hebben uitgebreid. Bejo Zaden, Enza Zaden en Rijk Zwaan. Alle drie hebben ze een vestiging geopend in Brazilië en voorzien de komende jaren een sterke groei (zie kader).

### Exportverdubbeling?

Volgens Sandra Poot, senior beleidsmedewerker van Plantum (de branchevereniging voor bedrijven uit de sector plantaardig uitgangsmateriaal) bedraagt de geschatte jaarlijkse export van zaaizaden naar Brazilië € 30-40 miljoen. De zaadbedrijven verwachten een verdubbeling in de komende drie jaar, maar

fytosanitaire importeisen spelen daarbij wel een rol. De export van stekmateriaal/weefselkweek van bloemisterijgewassen ligt ergens tussen de € 1-2 miljoen. Hendrik-Jan Kloosterboer van Anthos laat weten geen zicht te hebben op de omvang van de export van bloembollen naar Brazilië, omdat die niet apart in de exportstatistieken van het Productschap Tuinbouw wordt weergegeven maar valt onder 'export overige landen niet-EU'. De export van pootaardappelen naar Brazilië schommelt jaarlijks rond de 3000 ton, aldus Hans Peeten van NIVAP. De exportwaarde wordt geschat op € 4-5 miljoen, maar zou in potentie het dubbele kunnen zijn als de fytosanitaire importeisen minder streng zouden zijn.

### Fytosanitaire situatie

Steeds weer die fytosanitaire eisen. Het blijft een thema dat al jarenlang de export naar Brazilië lastig maakt. Wordt er dan niets aan gedaan? Jazeker wel. De Nederlandse overheid heeft regelmatig overleg met de Braziliaanse collega's. En ook de sector zelf heeft regelmatig contact met de collega's in Brazilië, die gebaat zijn bij de import van dit kwalitatieve goede uitgangsmateriaal uit Nederland. Bovendien neemt de Nederlandse LNV-raad

sinds enkele jaren, op verzoek van de Braziliaanse tuinbouwsector, deel aan de kwartaalvergadering die het Braziliaanse ministerie van Landbouw in Brasília houdt met een twintigtal vertegenwoordigers uit de Braziliaanse tuinbouwsector.

Er is dus vooruitgang, maar het gaat langzaam. Deels zit het probleem in Braziliaanse eisen voor een reeks laboratoriumtesten om de ziektevrije status te garanderen. Voor ziekten die niet in Nederland voorkomen, of waarvan met het oog te zien is of er wel/geen besmetting is, is in Nederlandse ogen een labtest onnodig en die leidt slechts tot extra kosten. Maar Brazilië wil wel de garantie van een ziektevrije status.

Een ander probleem is de beperkte capaciteit aan Braziliaanse kant. Voor goedkeuring van nieuwe variëteiten dient een Pest Risk Analysis (PRA) te worden uitgevoerd, iets dat wereldwijd gebruikelijk is. Maar de capaciteit is beperkt, waardoor het meerdere jaren duurt voordat er een uitslag van de PRA is. En omdat vele landen hun ogen hebben gericht op Brazilië, neemt die wachlijst eerder toe dan af. De gesprekken tussen Nederland (ministerie van EL&I en de NVWA) en de collega's uit Brazilië zijn de laatste jaren geïntensifieerd.

In 2011 bracht een Nederlandse delegatie een bezoek aan Brasília, afgelopen februari waren de Brazilianen in Nederland. Om te vergaderen over het vinden van werkzame oplossingen en om het Nederlandse controle- en inspectiemodel te bekijken.

Bart Vrolijk, LNV-raad Brazilië

### Enza Zaden in Brazilië

"De omzet van Enza Zaden in Brazilië is de laatste drie jaar verdubbeld. Met de oprichting van een dochteronderneming in Brazilië verwacht het bedrijf opnieuw een grote sprong te maken", aldus Geale Sevenster, *region manager South & Central America*. "Brazilië is een belangrijke markt voor Enza Zaden en veruit de belangrijkste markt in Zuid-Amerika. Voor Enza Zaden zijn in Brazilië de belangrijkste gewassen: uien, tomaten, sla en meloen."

De Braziliaanse tuinbouw wordt steeds professioneler. Kijk bijvoorbeeld naar de NFT-slabedrijven (op water geteelde sla) die snel groeien. Enza Zaden heeft met haar rassen een zeer groot marktaandeel van de hybride markt in handen", laat Sevenster weten vanuit het hoofdkantoor van het onafhankelijke familiebedrijf in Enkhuizen. "Er is een toename in hoge kwaliteit hybride tuinbouwzaden, waarbij de markt steeds hogere eisen stelt aan hoogwaardige gewassen. De hybride uienmarkt groeit ieder jaar met ongeveer 10% ten koste van de markt voor open bestuiving."

### Rijk Zwaan gaat voor Brazilië

"Ongeveer tien jaar geleden zette Rijk Zwaan de eerste stappen in Brazilië, om de markt te verkennen. Na een periode van marktanalyses, het testen van de producten onder lokale omstandigheden en samenwerking met verschillende nationale distributeurs, besloten we in 2010 een eigen vestiging in Brazilië op te zetten", aldus Joop Vegter, *area manager Latijns-Amerika* van het bedrijf uit De Lier.

"De marktpotentie voor groentezaden wordt geschat op meer dan € 100 miljoen en de verwachting is dat deze nog verder zal groeien", analyseert Vegter. "Een ruim assortiment Rijk Zwaan groenterassen voldoet aan de lokale teeltomstandigheden en aan de wensen van de consument. Op die basis investeren we nu volop in het opzetten van een eigen commerciële organisatie inclusief productontwikkeling." De Braziliaanse vestiging zal vervolgens ook gaan fungeren als een coördinatiecentrum van waaruit ondersteuning wordt gegeven aan de overige Zuid-Amerikaanse dochterbedrijven en distributeurs van Rijk Zwaan.

"Het heeft allemaal iets langer geduurd dan gepland, maar sinds juni vorig jaar hebben we een voorlopig kantoor in Holambra, het tuinbouwhart in de deelstaat Sao Paulo. We werken met een team van zeven personen aan de opzet van een commercieel netwerk, productontwikkeling en marketing van onze zaden voor de professionele tuinders. Tegelijkertijd werken we samen met meerdere schakels in de keten om nieuwe en innovatieve producten te introduceren, die beantwoorden aan de wensen van de Braziliaanse consument."

Een voorbeeld van succesvolle innovatie is het Salanova-concept; een nieuw type sla die eenvoudig en snel klaargemaakt kan worden, kleurrijk, lekker en goed houdbaar is. "Het succes is te danken aan een goed concept en een zeer nauwe samenwerking met tuinders, handel en de Braziliaanse consument die hiervoor openstaat", stelt Vegter.

### Meer informatie via:

[www.abrasem.com.br](http://www.abrasem.com.br) Associação Brasileira de Sementes e Mudanças ABRASEM  
[www.abcsem.com.br](http://www.abcsem.com.br) ABCSEM - Associação Brasileira do Comércio de Sementes e Mudanças  
[www.bejo.com.br](http://www.bejo.com.br) Bejo Sementes do Brasil  
[www.enzazaden.com.br](http://www.enzazaden.com.br) Enza Zaden Brazil  
[info@rijkszwaan.com.br](mailto:info@rijkszwaan.com.br) Rijk Zwaan Brasil Sementes