

Hortifruti ^{Brasil}

Uma publicação do CEPEA - ESALQ/USP
Ano 9 - Nº 98 - Janeiro/Fevereiro de 2011 - ISSN 1981-1837

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA

www.cepea.esalq.usp.br/hfrasil

CADEIA DO FRIO

Garantia de vida mais longa e
saudável aos hortifrutícolas

Ampligo. seu aliado contra as pragas.

Ampligo é o inseticida, da Syngenta, que elimina as piores lagartas da soja, milho, batata, tomate e algodão. Um produto inovador que representa um novo patamar no combate às pragas e um grande aliado do produtor.



Restrição de uso no Estado do Paraná. Consulte a bula do produto.

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO.



c.a.s.a.
0800 704 4304

www.syngenta.com.br



 **Ampligo**[®]

syngenta.

É PRECISO AMPLIAR A ESTRUTURA DA CADEIA DO FRIO NO BRASIL



Letícia Julião (esq.), Rafael Tapetti e Gabriela Mello são os autores da matéria de capa sobre cadeia do frio

Em um país tropical como o Brasil, com grande potencial de produzir alimentos, a refrigeração de produtos como frutas e hortaliças desde seu beneficiamento até o consumidor brasileiro é importante para manter a sua qualidade e reduzir perdas.

A cadeia do frio, além de manter a qualidade do produto, prolonga o seu período de comercialização, favorecendo o planejamento sobre o melhor momento de ofertá-lo.

Mesmo considerando todos os seus benefícios, a implementação da cadeia do frio ainda é pouco usada no setor hortifrutícola. Para alguns produtos, como em batata, cebola, cenoura e

tomate, a cadeia do frio é praticamente ignorada. Já para outras culturas, principalmente de frutas destinadas ao mercado externo, a cadeia do frio é imprescindível, tendo em vista que a fruta é enviada para longas distâncias e precisa chegar com qualidade até o consumidor estrangeiro, bastante exigente.

Um dos principais argumentos para a pouca utilização da cadeia do frio é o elevado custo para se implantar tal infra-estrutura. A precária infra-estrutura logística dos hortifrutícolas brasileiros é outro fator que limita a competitividade interna e externa do setor. Isso se deve tanto à baixa disponibilidade de câmaras frias e de caminhões refrigerados quanto a problemas comuns de distribuição: estradas em más condições, portos congestionados e centrais de abastecimento com tecnologia de recepção ultrapassada.

Um exemplo de sucesso no Brasil é encontrado no mercado da maçã. A cadeia do frio auxiliou o País a se tornar auto-suficiente no abastecimento da fruta, já que possibilita o seu armazenamento durante o ano todo, apesar de a sua colheita se concentrar nos quatro

primeiros meses do ano. Além disso, o uso do frio permite regular o escoamento das frutas, viabilizando a comercialização nos períodos de melhores preços, após o pico de colheita.

Nesta edição, a **Hortifruti Brasil** apresenta o cálculo que fez sobre custo de se implantar a cadeia do frio numa fazenda de maçã de 100 hectares na região de Fraiburgo (SC). O estudo avança também para o transporte frigorificado de maçã até São Paulo (capital), principal comprador da fruta. Apesar do elevado capital requerido para essa estrutura, o produtor com condições de fazê-la recupera o investimento, desde que ele use corretamente o condicionamento refrigerado.

Tendo em vista os elevados custos de implementação, o pequeno e o médio produtor podem recorrer a outras alternativas que lhes permitam utilizar a cadeia do frio. Algumas dessas possibilidades são: a venda consignada de frutas para grandes empresas que detêm capacidade de armazenamento, a utilização de programas de financiamento do governo para aquisição de equipamentos e máquinas agrícolas e a terceirização de câmaras frias e transporte frigorificado.

TRATAMENTO BIOLÓGICO DE SOLO



Soil-Set



A perfeita combinação de microrganismos vivos e substâncias orgânicas que auxiliam no desenvolvimento sadio das plantas, melhorando a qualidade de sua produção.

IMPROCROP
uma empresa Albeck

**Com uma semente de qualidade,
que agrega um excelente potencial
genético, o resultado é certo.**

Fresco



Capitão

Gralha do Campo

- Calibre ideal para o mercado brasileiro
- Longevidade pós-colheita
- Precocidade
- Sabor suave



www.eaglesementes.com.br

Sinônimo de qualidade.



A matéria de capa desta edição resalta a importância da cadeia do frio para se modernizar a comercialização doméstica do setor, bem como expor as oportunidades, os entraves e as alternativas de se ampliar o uso da refrigeração nos hortifrutícolas no País.

FÓRUM 32

Leia a entrevista dos convidados para o Fórum desta edição, Stenio Zanin e Carlos Prado, que falam sobre os benefícios da cadeia do frio nos hortifrutícolas.



HORTIFRUTI BRASIL NA INTERNET

Acesse a versão on-line da Hortifruti Brasil no site: www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

Entre também no blog e no twitter:

www.hortifrutibrasil.blogspot.com

www.twitter.com/hfbrasil

SEÇÕES

CEBOLA 18



BATATA 20



CENOURA 21



TOMATE 22



MELÃO 24



MAMÃO 25



MAÇÃ 26



CITROS 28



UVA 29



MANGA 30



BANANA 31



EXPEDIENTE

A Hortifruti Brasil é uma publicação do CEPEA - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - ESALQ/USP ISSN: 1981-1837

Coordenador Científico:

Geraldo Sant' Ana de Camargo Barros

Editora Científica:

Margarete Boteon

Editores Econômicos:

João Paulo Bernardes Deleo, Larissa Pagliuca e Mayra Monteiro Viana

Editora Executiva:

Daiana Braga MTb: 50.081

Diretora Financeira:

Margarete Boteon

Jornalista Responsável:

Ana Paula da Silva MTb: 27.368

Revisão:

Alessandra da Paz, Daiana Braga e Flávia Gutierrez

Equipe Técnica:

Aline Mariana Rodrigues, Ednaldo Borgato, Fernanda Geraldini, Fernando Cappello, Gabriela Carvalho da Silva Mello, Helena Galeskas, Juliana Natália Custódio Silveira, Isabella Lourencini, Letícia Julião, Luana Kellen Manarim, Mayra Monteiro Viana, Marcella Moreira Menten, Margarete Boteon, Rafael Augusto Tapetti, Rodrigo Nardini e Thaís Massoti Menegazzo.

Apoio:

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:

ênfase - assessoria & comunicação 19 2111-5057

Impressão:

www.graficamundo.com.br

Contato:

Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000 Piracicaba (SP)

Tel: 19 3429-8808 - Fax: 19 3429-8829

hfbrasil@esalq.usp.br

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

A revista Hortifruti Brasil pertence ao Cepea

A reprodução dos textos publicados pela revista só será permitida com a autorização dos editores.

AO LEITOR

ESCREVA PARA NÓS. Envie suas opiniões, críticas e sugestões para: Hortifruti Brasil - Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP) ou para hfbrasil@esalq.usp.br

OPINIÃO



Gestão operacional

Certamente o controle correto de custos, com atenção principalmente à eficiência e aos custos de manutenção e reposição/depreciação, é chave do sucesso.

Oscar Lara – Atibaia/SP

O problema maior são as operações de pouco tempo. O trabalho não se resume em arar e

gradear, mas também em locomoções de reboque, sulcar, entre outras. Outro fator que devemos levar em consideração é o fato de, às vezes, muitas propriedades não terem tratoristas.

**Eduardo Domingos Grecco –
Domingos Martins/ES**

(continuação)

A matéria é de suma importância para o setor porque às vezes esse assunto passa despercebido pelo agricultor. Seus custos podem sofrer alterações e até ter grandes prejuízos por falta de controle dos equipamentos.

Antonio Plácido Vendramin – Paranavaí/PR

Eu não tinha conhecimento sobre procedimento de cálculo e fichas. A partir desses pontos mais detalhados na matéria, estarei aplicando no campo.

José Cassini Neto – Sooretama/ES



Anuário 2010-2011

Minha sugestão é que vocês continuem focados nessa direção de um futuro melhor, com a tecnologia sendo ferramenta do dia-a-dia.

José Mateus Camargo – Tatuí/SP

Parabenizo pelo ótimo Anuário, pelas matérias de capa mensais, trazendo informações de cada área para os produtores rurais e colaboradores.

Aparício Garbin Filho – Monte Alto/SP

Li o Anuário e os dados me parecem bem realistas, apesar da dificuldade atual de se projetarem cenários de médio e longo prazo.

Marcos Avila Fernandes – Ribeirão Preto/SP

Os dados revelam com sinceridade o futuro próximo da hortifruticultura em nosso País.

Kênio Rodrigues da Silva - Buriti Alegre/GO

Sugiro matérias sobre outras culturas, como o mercado de alface e demais folhosas.

André Ramos – Viamão/RS

Agradecemos a todos pelos cumprimentos e sugestões! Aumentamos nosso espaço Ao Leitor na revista justamente para expor um pouco mais as opiniões dos nossos leitores. As mensagens serão publicadas desde que o leitor se identifique. Envie sua opinião, temos novidades em 2011, aguardem!

Tomate é Nunhems



A Nunhems é a Especialista Global que desenvolve variedades híbridas para toda a cadeia produtiva. A Nunhems disponibiliza ao produtor as sementes dos melhores tomates que atendem aos mercados mais exigentes. Se você produz e comercializa tomates com qualidade, então, a sua escolha é a Nunhems.

Colha conosco os melhores resultados!

anos
Comemoração dos 11 Anos
do Núcleo de Brasil

Fone: (19) 3733.9500 | Fax: (19) 3733.9505
nunhems.info.br@bayer.com

CADEIA DO FRIO

Garantia de vida mais longa e saudável aos hortifrutícolas

A refrigeração de toda a cadeia de comercialização de frutas e hortaliças é uma das formas mais eficientes de reduzir perdas em qualidade e quantidade, bem como de preservar a segurança (quanto à proliferação de microorganismos) dos hortifrutícolas. No Brasil, a refrigeração se torna especialmente importante devido ao clima tropical, com temperatura média elevada. Além de manter a qualidade do produto, o uso correto da refrigeração prolonga o seu período de comercialização, favorecendo o planejamento sobre o melhor momento de ofertá-lo.

No entanto, o uso da cadeia do frio integrada, mantendo a temperatura ideal de conservação desde a roça até o destino final, é muito pouco usado no País, mesmo quando explícitos os seus benefícios.

O argumento mais comum de hortifruticultores e comerciantes é o elevado custo para se implantar tal infra-estrutura na propriedade. No entanto, quando se comparam os custos e os benefícios para o setor como um todo, fica claro que essa técnica é imprescindível para a modernização da hortifruticultura, que vem se intensificando no País desde 1994, com a estabilidade econômica.

A precária infra-estrutura logística dos hortifrutis brasileiros limita a competitividade interna e externa do setor (custo mais elevado de distribuição do que dos concorrentes). Isso se deve tanto à baixa disponibilidade de câmaras frias e de caminhões frigoríficos quanto a problemas comuns de distribuição: estradas em más condições, portos congestionados e centrais de abastecimento com tecnologia de recepção ultrapassada.

Uma das cadeias hortifrutícolas que mais utiliza a refrigeração no mercado doméstico é a da maçã. Mas, na maioria das vezes, não é totalmente integrada. A maçã é armazenada em condições adequadas pelos produtores e empresas do

setor. No entanto, boa parte do transporte e da comercialização ao varejo nacional é feita sem refrigeração. Para se ter uma idéia, a maçã é armazenada a aproximadamente 0°C, mas pode ser comercializada a temperaturas ambientes de 30°C (supermercados e feiras livres). Isto diminui a quase metade da sua vida de prateleira. Se a cadeia de frio fosse integrada, o tempo de prateleira da maçã seria de 30 dias depois de ter saído do *packing house*. Quando a cadeia do frio se “quebra”, a vida útil é reduzida para 18 dias. O frio geralmente é interrompido no transporte. Por conta do alto custo do transporte frigorificado, na maioria dos casos, a maçã é enviada apenas com lonas térmicas.

No caso das hortaliças, o uso do frio não é comum em nenhuma das etapas. Pode-se dizer que os produtos minimamente processados, que apresentam maior valor agregado, são os que mais se utilizam dessa tecnologia. A refrigeração está sendo usada também para o transporte de alguns produtos em longas distâncias, como no caso de batata, tomate, cebola e cenoura, segundo leitores da **Hortifrutí Brasil**. Produtores de algumas hortaliças admitem que o uso poderia ser maior, mas isso dependeria de aumento da disponibilidade de transporte frigorificados e de fretes mais baratos.

Nesse contexto, a **Hortifrutí Brasil** objetiva, nesta edição, ressaltar a importância da cadeia do frio para se modernizar a comercialização doméstica do setor, bem como expor as oportunidades, os entraves e as alternativas de se ampliar o uso da refrigeração nos hortifrutícolas no País.





O QUE É CADEIA DO FRIO?

Cadeia do Frio é um conceito bastante simples na teoria: consiste no resfriamento do produto até o seu destino final, visando a manter sua qualidade no pós-colheita. Mas, na prática, tal atividade não é tão fácil de ser executada de forma correta. Na cadeia do frio, devem ser analisados não somente aspectos da refrigeração do produto na câmara, mas todos os elos, como o pré-resfriamento do produto, embalagens adequadas e transporte frigorificado. Podem também ser utilizadas tecnologias que permitam um aumento do período de armazenamento. Como exemplo, pode-se citar o controle da umidade e da atmosfera, que nada mais é do que a adição de gases dentro da câmara frigorífica que diminuem a “respiração” dos hortifrutícolas, aumentando, assim, a sua vida útil.

O ideal é que a cadeia do frio não seja interrompida. O produto deveria ser mantido na temperatura adequada desde a saída do campo até a mesa do consumidor. A temperatura ideal varia conforme o produto e alguns são incompatíveis, ou seja, não podem ser armazenados juntos em uma mesma câmara. Vale lembrar que o frio não devolve a qualidade perdida; ao ser armazenado, o produto deve estar sadio.

Além do frio, várias são as técnicas para a redução das perdas pós-colheita de frutas e hortaliças. Pode-se citar a utilização de embalagens apropriadas, utilização de radiação para controle de pragas e doenças, classificação e monitoramento da qualidade do produto, entre outras.

Obs: Tanto a ilustração da capa quanto da matéria de capa (gelo e maçã) são meramente figurativas para representar a cadeia do frio.



USO DO FRIO NO PAÍS É RESTRITO

Quando se trata de hortifrutícolas, a cadeia do frio costuma ser mais comum na comercialização para o mercado externo. O preço mais elevado, a exigência do comprador lá fora e a manutenção da qualidade a longas distâncias são os principais argumentos destacados por produtores e leitores da **Hortifruti Brasil**. Exportadores ressaltaram que a maioria das frutas brasileiras exportadas é embarcada em contêineres refrigerados, seja via marítima ou aérea.

Já quando o destino é o mercado doméstico, o mais comum é o uso de câmaras frigoríficas somente até o *packing house* e principalmente para as frutas. Após a venda, compradores acabam armazenando as frutas em temperatura ambiente. Ou seja, a cadeia do frio é “quebrada” e, a vida útil do produto, reduzida.

Cada produto possui uma demanda particular no uso do frio no mercado doméstico. A **banana** nanica, por exemplo, não tolera temperaturas abaixo de 13°C, ao passo que a prata pode ser mantida entre 8° e 9°C – temperaturas inferiores podem causar danos ao fruto, como o *chilling*. Esse distúrbio paralisa parcial ou totalmente a respiração do fruto, alterando a coloração da casca. No caso da banana, é mais usada a climatização, que também tem o objetivo de prolongar a qualidade da fruta visto que diminui a velocidade de maturação.

No caso do **melão**, a cadeia do frio é mais integrada no mercado doméstico para os melões amarelos colhidos em ponto de maturação e para as cultivares nobres, mais suscetíveis a alterações de qualidade.

Para a **manga**, se o produtor do Vale do São Francisco optar pelo transporte seco (não-refrigerado), a fruta deve ser colhida verde para evitar perdas no transporte, visto que a fruta madura possui vida útil menor se não for armazenada, transportada e comercializada no frio.

Em se tratando de hortaliças, é ainda mais raro o uso da cadeia de frio. Segundo produtores

consultados pela Hortifruti Brasil/Cepea, encontram-se alguns casos de refrigeração basicamente quando o transporte é feito a longas distâncias. Produtores optam por enviar a hortaliça refrigerada nestes casos porque, se o produto for transportado em carga seca, a perda em qualidade e quantidade é elevada, principalmente para o **tomate**, uma das hortaliças mais sensíveis a danos mecânicos, pragas, doenças, atividades de pós-colheita e a ambiente inadequado, como elevada umidade e temperatura.

No caso da **batata in natura**, houve diversas tentativas de se utilizar o armazenamento refrigerado de grandes volumes para controlar o escoamento do produto fresco. No entanto, segundo relato de bataticultores, o resultado não foi satisfatório por conta do custo de armazenamento e das perdas ocorridas nas câmaras. A batata, se armazenada muito tempo abaixo de 10°C, entra em um processo bioquímico que causa o seu escurecimento e acúmulo de açúcares redutores que se caramelizam na fritura da batata. Assim, o uso de câmaras no setor é mais comum para o armazenamento da batata-semente.

Para a **cebola**, o armazenamento refrigerado no Brasil é bastante restrito. O máximo de tecnologia empregada para o armazenamento dessa hortaliça é a utilização de ventilação por ar forçado no *packing house* para diminuir a umidade. Quanto ao transporte refrigerado, é usado somente para longas distâncias quando a qualidade da cebola já não é tão satisfatória para suportar o transporte sem frio, ou quando a variedade não é tão resistente no pós-colheita. Mesmo assim, seria feito somente nas ocasiões em que o custo do frete em caminhões refrigerados compensar o preço a ser recebido.

Já para a **cenoura**, o uso do frio é mais comum para as importadas dos Estados Unidos, as cenouras minimamente processadas chamadas de “*baby carrots*”. Já para a cenoura nacional, é raro o uso do frio, segundo agentes de mercado. No entanto, alguns produtores citaram sua utilização para vendas diretas a supermercados, onde há estrutura de câmaras frigoríficas. É importante observar que, quando a cenoura é retira-



Foto: Caliman Agrícola



Agropecuária Santa Mariana: tecnologia e tradição que se completam.

Desde o seu início, na década de 70, a Agropecuária Santa Mariana é uma empresa de gestão familiar, que unifica os sábios costumes herdados com os investimentos constantes em tecnologia. Especialista na produção de citros, mantém seu foco na máxima prevenção dos pomares, para fornecer os frutos mais selecionados a indústrias de todo o país. Experiência no ramo, comprometimento com seus clientes e valores fortes, fazem da Santa Mariana uma referência na citricultura.

Santa Mariana e Arysta LifeScience: qualidade que chega até você.



"A eficácia de Applaud 250 proporciona um controle efetivo nos pomares por um longo período. Com o diferencial de ser um fisiológico, Applaud 250 nos oferece os melhores resultados".

Rafael Arouca (dir.), sócio-proprietário e Rodrigo Robles (esq.), engenheiro agrônomo da Agropecuária Santa Mariana.

Applaud
250
Eficiência com grande residual.

ATENÇÃO
Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Use exclusivamente e siga rigorosamente as instruções contidas na embalagem, na bula e na etiqueta. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por membros da comunidade.
CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO, VENDEDOR RECEPTÁRIO AGRÔNOMICO.



Arysta LifeScience

www.arystalifescience.com.br

LOGÍSTICA EXPORTADORA UTILIZA MAIS A CADEIA DO FRIO DO QUE O MERCADO INTERNO

Entrevistas com produtores e comerciantes leitores da **Hortifruti Brasil** permitem que sejam destacadas as particularidade de cada fruta e hortaliça quanto ao uso do frio na etapa de distribuição. O uso de caminhões refrigerados é maior na cadeia exportadora de frutas. No mercado doméstico, o uso do frio no transporte torna-se viável apenas a longas distâncias. Veja a tabela ao lado.

da da câmara, deve ser comercializada rapidamente, o que seria inviável para atacadistas. O uso da cadeia do frio evita a “mela” durante o armazenamento e conserva a qualidade até a comercialização. O transporte da cenoura é feito basicamente em caminhões isotérmicos, sem refrigeração, mas que mantêm a temperatura do produto. De certa forma, essa estrutura prolonga o efeito positivo do armazenamento a frio.

Outra constatação a partir das entrevistas com leitores da **Hortifruti Brasil** diz respeito ao perfil dos produtores e comerciantes que utilizam alguma técnica de refrigeração. Em geral, têm grande escala. Devido aos altos custos de aquisição de uma câmara e do transporte refrigerado, os pequenos produtores não apresentam escala e capital suficiente para absorver tal tecnologia.

PERDAS SÃO MAIORES NA ETAPA DE DISTRIBUIÇÃO

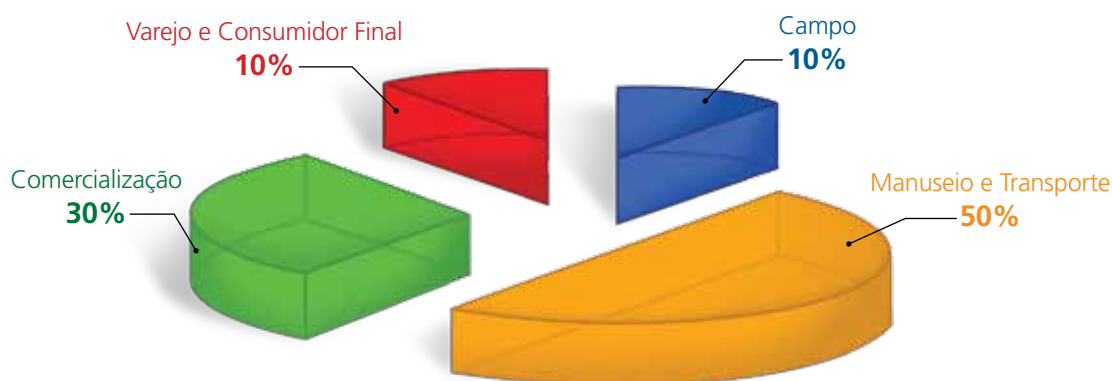
A cadeia de distribuição com infra-estrutura refrigerada ainda é bastante deficiente no País, segundo leitores da **Hortifruti Brasil** que adotam alguma técnica de refrigeração do seu produto destinado ao mercado interno.

No entanto, é no manuseio e transporte que se observa o maior percentual de perdas. Segundo

agentes de mercado consultados pelo Cepea, no caso da maçã, as perdas podem chegar a 20% da carga total caso o transporte não seja refrigerado. Estudos da Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) que revelam que o manuseio e transporte correspondem a 50% das perdas do setor hortifrutícola (veja gráfico abaixo).











PRINCIPAIS PERDAS DOS HORTIFRUTÍCOLAS

Distribuição do peso das perdas no pós-colheita de frutas e hortaliças



Fonte: SOARES, A. G. Perdas Pós-colheita de Frutas e Hortaliças, Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), Fórum Agronegócios da Unicamp 2009.

**MERCADO DOMÉSTICO
TRANSPORTE: CAMINHÃO**
**MERCADO EXTERNO
TRANSPORTE: NAVIO E/OU AVIÃO**

	Dentro do Brasil, a banana é transportada em caminhões de carga seca (não refrigerada) ou baú térmico sem refrigeração.	Para exportação na América Latina, a fruta é enviada em contêineres com umidade relativa de 95-100%, a 14-15°C. Para a Europa, a temperatura é de 13°C por conta da maior distância até o destino final.
	Raramente é usado transporte refrigerado para a batata dentro do País. No entanto, há relatos da utilização de caminhões refrigerados no envio para longas distâncias e para locais com temperatura elevada, como Mato Grosso e até Manaus (AM), por exemplo, onde a vida útil da batata seria reduzida pelo calor.	Houve raros relatos de importação ou exportação refrigerada para o Uruguai e Argentina.
	No mercado interno, a cebola é transportada quase que integralmente em carga seca.	As importações argentinas de cebola são quase 100% em carga seca. O único caso de refrigeração, apesar de pouco volume, é para as importações de cebolas holandesas e espanholas.
	O uso do transporte refrigerado para a cenoura mercado doméstico é raro. Geralmente, produtores que armazenam a hortaliça em câmaras, transportam em lona térmica até o comprador.	Observa-se transporte refrigerado somente para as minicenouras embaladas importada dos Estados Unidos – pequeno volume. Elas chegam refrigeradas ao Brasil e são mantidas no frio nos pontos de venda.
	O uso de refrigeração no comércio brasileiro de manga é mais comum para as longas distâncias.	O transporte marítimo é feito em contêineres refrigerados, visto que a fruta não suportaria o longo tempo de viagem em carga seca.
	Dentro do País é utilizada a cadeia do frio no setor de melão para grandes distâncias, como do Nordeste para Sul/Sudeste, por exemplo.	O transporte marítimo é feito em contêineres refrigerados.
	Raramente é usado o transporte refrigerado para o tomate. No entanto, quando produtores de Caçador (SC) vêem oportunidade de enviar o tomate para o Nordeste (longa distância), a carga deve ser feita sob refrigeração para que a qualidade não seja comprometida.	A exportação do tomate é raríssima. Houve casos em meados de 2010, quando lavouras na Argentina apresentaram quebra de safra por conta das geadas. Os tomates foram, então, enviados em caminhões refrigerados.
	Apesar do uso das câmaras para armazenamento, o transporte mais comum de lima ácida tahiti é o seco (não frigorificado).	Via navio, o transporte é feito em contêiner refrigerado para longas distâncias (15 dias). Já em transporte aéreo é em carga seca por ser viagem curta (de 1 a 2 dias) e por utilizar cera na fruta.
	As médias e grandes empresas do setor e, especialmente a longas distâncias, utilizam caminhões refrigerados para o transporte de mamão.	Quase 100% do transporte é via aérea em contêiner refrigerado.
	Os caminhões refrigerados são mais comuns para as uvas produzidas no Vale São Francisco, cujos destinos são as regiões Sul e Sudeste.	O transporte marítimo é realizado em contêineres refrigerados.

Estudo de caso:

ANÁLISE DO CUSTO E BENEFÍCIO DA ADOÇÃO DA CADEIA DO FRIO PARA A MAÇÃ

A cadeia do frio auxiliou o setor de maçã a tornar o Brasil auto-suficiente no abastecimento da fruta, já que possibilita o armazenamento da fruta durante o ano todo, apesar de a sua colheita se concentrar nos quatro primeiros meses do ano. Além disso, o uso do frio permite regular o escoamento da produção, viabilizando a comercialização da fruta nos períodos de melhores preços após o pico de colheita. No ano de 2010, a cotação da maçã gala na região de Fraiburgo (SC) coletada pelo Cepea no pico de safra (fevereiro) foi de R\$ 25,57/cx 18 kg enquanto que, em dezembro, foi de R\$ 37,00/cx 18 kg.

Segundo a Associação Brasileira dos Produtores de Maçã (ABPM), a produção da fruta em 2010 foi de aproximadamente 1,15 milhão de toneladas de maçã. Desse total, a ABPM estima que cerca de 60% foram acondicionados em câmaras frigoríficas e mais da metade desse acondicionamento é feito principalmente em câmaras com atmosfera controlada, correspondendo a 39% da produção total.

No entanto, conforme cálculos realizados pela **Hortifruti Brasil** (ver tabelas), o custo desse armazenamento e, especialmente o transporte frigorificado, são elevados e acessíveis apenas a alguns da cadeia. Os pequenos produtores não-cooperados, sem a infra-estrutura do frio, acabam comercializando sua produção durante o período de colheita a preços inferiores aos obtidos por empresas que possuem câmaras.

Para avaliar o custo/benefício da cadeia do frio no setor macieiro, a **Hortifruti Brasil** tomou para análise o dispêndio com armazenamento e transporte de uma propriedade em torno de 100 hectares na região de Fraiburgo (SC) que dispõe de 8 câmaras frigoríficas com capacidade de 300 toneladas cada.

Com base nesses dados, o custo total anual da câmara é em torno de R\$ 180/t (custo operacional + depreciação). Assim, o custo médio da refrigeração seria de aproximadamente R\$ 0,18/kg de maçã. Esse gasto sobre o custo total de produção da maçã gira em torno de 15%, considerando o custo total médio de R\$ 1,23/kg (incluindo a refrigera-

ção). O “frio” pode chegar a 20%, dependendo da tecnologia utilizada pela empresa/produtor.

Comparando-se o custo do armazenamento com os preços médios pagos ao produtor em 2010 da maçã (fuji e gala, padrões CAT 1 e 2), constata-se que mesmo em um ano de baixos preços, o melhor planejamento do escoamento e comercialização da maçã é um das formas de melhorar a rentabilidade do produtor desde que ele consiga ter uma tecnologia de acondicionamento que mantenha a qualidade da fruta e uma estrutura de comercialização que escoo o seu produto a partir de agosto/setembro.

Analisando-se o custo do armazenamento e os preços médios pagos ao produtor em 2010 pela maçã (fuji e gala, padrões CAT 1 e 2), constata-se a vantagem de se ter uma estrutura de armazenamento. O escoamento planejado da fruta, que permite a comercialização a partir de agosto/setembro, melhora significativamente a remuneração obtida, proporcionando resultado positivo mesmo em um ano preços baixos.

Assim, mesmo com o alto investimento nesta estrutura, o produtor com condições de fazê-la, em geral, recupera esse investimento - desde que ele use corretamente o condicionamento refrigerado e comercialize a fruta no segundo semestre. Essa observação, no entanto, não pode ser generalizada para todos os casos porque se baseia em uma simulação específica – propriedade de 100 hectares – e considera que o produtor possuía capital em torno de R\$ 2 milhões para investir na estrutura de refrigeração.

A cadeia do frio, contudo, não compreende somente as câmaras frias. É importante lembrar que, para que seja caracterizada a cadeia do frio, todo o percurso da fruta deve ser feito sob refrigeração. Assim, este estudo de caso avança também para o transporte frigorificado de maçã até São Paulo, principal comprador da fruta. Esse custo logístico pode ser arcado pelo



Tabela 1. CÁLCULO DO CUSTO DA CADEIA DO FRIO EM UMA PROPRIEDADE DE MAÇÃ EM FRAIBURGO (SC)

PERFIL DA PROPRIEDADE COM 8 CÂMARAS FRIAS

ÁREA CULTIVADA.....	100 hectares
PRODUTIVIDADE.....	40 toneladas/hectare
PRODUÇÃO.....	4 mil toneladas
PRODUÇÃO ARMAZENADA.....	60% a 70% do potencial produtivo (2.400 toneladas)
CAPACIDADE POR CÂMARA.....	300 toneladas
CAPACIDADE DE ENTRADA POR DIA EM CADA CÂMARA*.....	20% da capacidade da câmara (60 t/câmara/dia)
NÚMERO DE CÂMARAS.....	8
QUANTIDADE DE ENTRADA DIÁRIA.....	500 toneladas
VIDA ÚTIL.....	20 anos
CUSTO TOTAL DE INSTALAÇÃO DE 8 CÂMARAS.....	R\$ 2.352.000,00

* Quantidade máxima diária de fruta que entra na câmara sem que haja redução da temperatura.

CUSTO DE INSTALAÇÃO DE 1 CÂMARA FRIGORÍFICA – R\$/t de fruta condicionada

CONSTRUÇÃO DO BARRACÃO..... (pré-moldado, estrutura metálica e piso)	200,00
CÂMARA FRIGORÍFICA.....	700,00
INSTALAÇÃO COM ATMOSFERA CONTROLADA.....	80,00
TOTAL - R\$/t de fruta condicionada.....	980,00

CUSTO TOTAL DA CÂMARA FRIA – R\$/t de fruta (após a sua instalação)

CUSTO OPERACIONAL (CO)

A. ENERGIA.....	R\$ 72,00
B. MANUTENÇÃO (gastos com manutenção da câmara).....	R\$ 20,00

DEPRECIÇÃO (CARP)

C. CARP (Custo Anual de Recuperação do Patrimônio) a 6% a.a.....	R\$ 88,20
--	-----------

CUSTO TOTAL – (A+B+C) - R\$/t de fruta..... R\$ 180,20

*Considerando-se 20 kWh/mês x R\$ 0,3 (custo do kWh - CELESC) x 12 meses x 300 toneladas

**Considerando-se R\$ 500,00/mês/câmara de 300 toneladas (manutenção + limpeza) x 12 meses (considerando-se período de safra e entressafra [manutenção]).

Fonte: Hortifruti Brasil/Cepea

CUSTO DO FRETE EM CAMINHÃO FRIGORIFICADO ROTA: FRAIBURGO (SC) - SÃO PAULO (capital)

CARGA POR CAMINHÃO.....	22 toneladas de fruta
NÚMERO DE CAIXAS.....	1.200 cx de 18 kg
FRETE/CAMINHÃO (incluindo descarga, imposto e seguro).....	R\$ 3.312,00
FRETE POR KG.....	R\$ 0,15

OBS: Transporte terceirizado, com temperatura ideal: 0° a 2°C. Percurso de 15 horas.

Fonte: Hortifruti Brasil/Cepea

produtor ou pelo comprador, dependendo do tipo de negociação estabelecida.

No estudo de caso que se apresenta, o valor estimado se baseou no frete cobrado por transportadoras (não foi considerado transporte próprio) da rota Fraiburgo (SC)/São Paulo (capital). O custo foi estimado em R\$ 0,15/kg.

Comparando-se os preços médios recebidos pelo atacadista de São Paulo (Ceagesp) com os preços pagos por ele pela maçã de Santa Catarina, em

2010, seria inviável a ele (atacadista) o pagamento do frete em caminhões frigorificados em 2010, pois seu lucro seria mínimo ou negativo, dependendo do mês. Isso pode ser constatado na prática. A maioria do transporte utilizado entre o Sul e São Paulo para a comercialização na Ceagesp é feita por lonas térmicas. Os caminhões frigorificados só são viáveis a distâncias mais longas que essa do Sul para a capital paulista, como a rota Sul-Nordeste.



NÃO HÁ COMO AVANÇAR NA MODERNIZAÇÃO DOS HORTIFRUTIS SEM REFRIGERAÇÃO!

A cadeia do frio é de suma importância aos hortifrutis, mas seu alto custo e a falta de infra-estrutura qualificada para esse tipo de atividade inviabilizam uma maior disseminação do seu uso no Brasil. Isso significa a continuidade de perdas físicas e qualitativas dos hortifrutícolas bem como dos riscos de preços da cultura, porque em momentos de elevada oferta não há estrutura de armazenamento para regular a sua oferta – noutros momentos, ao contrário, pode haver fortes aumentos de preços justamente pela escassez de produto.

Com base no estudo de caso apresentado nes-

ta edição e nas declarações dos leitores da **Hortifrutí Brasil**, a precária infra-estrutura de distribuição e a falta de incentivos públicos na cadeia do frio exigem que os investimentos/iniciativas sejam privados, envolvendo um montante financeiro elevado. Assim, os projetos acabam focados em ações individuais, de produtores e comerciantes de alta escala de produção e, mesmo assim, restritos a produtos de alto valor agregado, que vêm a ser aqueles voltados principalmente ao mercado exportador. Além disso, inibe uma integração do frio entre os elos da cadeia. A adoção por parte de atacadistas e supermercados no País é muito baixa porque a cadeia do frio normalmente é “quebrada” no transporte dos hortifrutícolas, inviabilizando projetos de armazenamento no destino final.

O maior uso do frio e, especialmente, uma maior integração da refrigeração entre os elos da cadeia – produtor, comprador e vendedor final – é um dos desafios a se vencer no setor no processo de modernização da comercialização. Para isso, faltam ações coletivas por parte do setor – associar-se para buscar a integração da cadeia do frio e reduzir o custo do investimento. Além disso, é preciso que o setor público promova uma melhor infra-estrutura logística refrigerada seja via investimento direto ou linhas de financiamento acessíveis.



Foto: Stenio Zanin/Fischer S/A

ALTERNATIVAS PARA INTEGRAR A CADEIA DO FRIO

Na ausência de investimentos públicos ou diante da falta de capital próprio para se investir, há alguns exemplos no setor que podem auxiliar o pequeno e médio produtor a integrar-se na cadeia do frio.

Um deles é a venda consignada da fruta para empresas com grande capacidade de armazenamento. No caso da maçã, o produtor que não possui condições de adquirir a estrutura de refrigeração da fruta, entrega a fruta para uma empresa a fim de aproveitar o armazenamento do produto, controlar a época de venda e também desfrutar do mercado consumidor que essa empresa já conquistou. Em contrapartida, a empresa vende a fruta e paga ao produtor o valor da caixa descontando o custo de armazenamento e o ocasional processamento da maçã. Essa venda consignada já é feita, também, para outros produtos hortifrutícolas, como uva, manga e melão.

A segunda alternativa para associações e cooperativas é a utilização de programas de financiamento do governo e bancos comerciais para aquisição de máquinas e equipamentos agrícolas, com baixos juros e longo período de carência.

A terceira opção para o produtor utilizar a estrutura do frio é terceirizar o serviço de armazenamento em câmaras frias e também o transporte refrigerado. Existem empresas especializadas nesse tipo de serviço, e o custo do aluguel mensal do armazenamento fica em torno de R\$ 30,00/tonelada no caso da maçã na região de Fraiburgo (SC). Nesse caso, o preço é somente pelo armazenamento e o produtor arca com os custos de levar a fruta até a câmara e também de retirá-la. No entanto, o valor é elevado se comparado ao custo total do produtor que possui estrutura própria: R\$ 18,00/t/mês. Esse serviço também está disponível para produtores de outras frutas, como a uva e a manga no Vale do São Francisco. Nesses casos, a fruta ficaria armazenada por um período menor que a maçã, em função da menor durabilidade da uva e da manga. Como exemplo, para a uva, empresas que terceirizam câmaras frias cobram, em média, R\$ 100,00/t para o armazenamento de somente 7 dias.

No caso dos transportes, a utilização de frete refrigerado de retorno também pode ser uma alternativa para a redução dos custos com a logística na cadeia do frio. No entanto, nesse tipo de atividade, os produtos a serem utilizados em conjunto devem possuir as mesmas exigências de temperatura e composição da atmosfera (caso a atmosfera controlada seja utilizada) para que não haja prejuízos fisiológicos.

Apesar de ser uma alternativa viável, o serviço terceirizado, tanto de câmaras quanto de transporte, atende a uma pequena parcela da produção, uma vez que ainda existem poucas empresas oferecendo esse tipo de serviço e o valor cobrado é alto. No caso dos transportes, estimativas indicam que existem 30 mil caminhões refrigerados. É um número restrito, levando em conta que a frota brasileira está estimada em 1,7 milhão de caminhões.

Além disso, a infra-estrutura para armazenamento a frio no Brasil é limitada. Segundo agentes do setor de maçã, a capacidade atual de armazenamento no Sul do Brasil é de 700 mil toneladas. Em contrapartida, a produção da fruta, de acordo com a Associação Brasileira dos Produtores de Maçã (ABPM) foi de 1,15 milhão de toneladas em 2010.

No último ano, a falta de armazenamento a frio foi um problema para a cadeia da maçã no Brasil. Por não haver número de câmaras suficiente para a estocagem da fruta, produtores tiveram que, antes de realizar a colheita, vender o que já estava armazenado na câmara para liberar espaço para os novos frutos. Dessa forma, a qualidade de parte da fruta em 2010 foi comprometida, sendo que 30% da produção foi direcionada ao processamento. Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Armazenamento (Abiaf), há apenas 2 milhões de metros cúbicos de câmara frigorífica no Brasil; em países como Estados Unidos e Japão, esse número chega a 48 e 25 milhões, respectivamente.

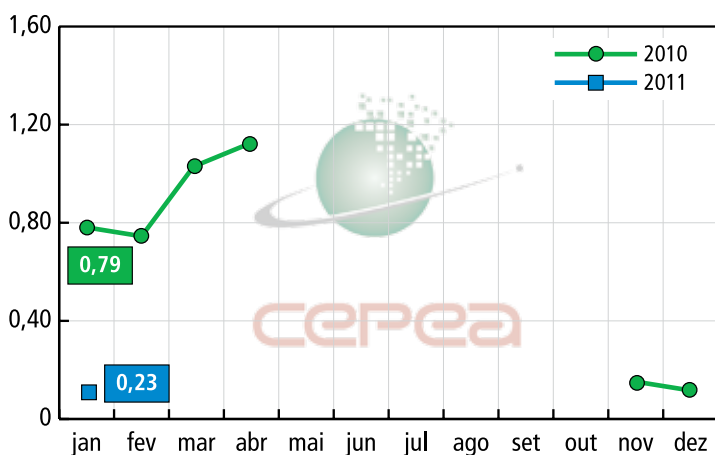
É nítida, portanto, a necessidade de ampliação dessa estrutura no Brasil. A atual capacidade instalada de câmaras é muito baixa em comparação à necessidade de estocagem frigorificada dos hortifrutícolas. ■



Sul ainda enfrenta preços baixos

Valores estão abaixo do custo de produção desde o início da safra

A safra de cebola em Santa Catarina e no Paraná começou em novembro/10 e, desde então, os preços praticados no mercado nacional estão abaixo do custo de produção. Entre novembro/10 e janeiro/11, a média do quilo da cebola nas roças de Ituporanga (SC) foi de R\$ 0,24, enquanto o valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura foi de R\$ 0,27. Com as chuvas acima da média em Santa Catarina e no Paraná, em dezembro/10 e janeiro/11, a qualidade dos bulbos foi afetada. Além da dificuldade no processo de “cura”, há casos de bico d’água. Mesmo com as chuvas, a produtividade média das roças de Ituporanga (SC) e Irati (PR) em janeiro foi considerada boa, de 36 t/ha e de 29 t/ha, respectivamente. Já em São José do Norte (RS), a ausência de chuvas desde o final do ano passado na região favoreceu a produção e a qualidade dos bulbos. Porém, muitos produtores não têm encontrado lugar adequado para o armazenamento da cebola, que vem apresentando problemas com mofo preto (“carvão”). Em São José do Norte, a produtividade média de janeiro foi de 43 t/ha. Com a finalização da safra em outras regiões produtoras, o cebolicultor do Sul não tem expectativa de reação nos preços no curto prazo. Isso ocorre devido ao excesso de produção nas regiões sulistas e ao receio da entrada de cebola da Argentina no mercado doméstico, o que pode ocorrer em março.



Safra sulista continua com preços baixos

Preços médios recebidos por produtores de Ituporanga (SC) pela cebola precoce na roça - R\$/kg

Fonte: Cepepa



Argentina espera boa produção em 2011

A expectativa de produtores argentinos é de boa safra de cebola no Vale do Rio Colorado neste ano. Isso porque houve aumento de 10% na área plantada em relação à verificada na temporada anterior. Além disso, foi implantado um novo sistema de plantio em 50% da área total, que tem rendimento 30% superior ao convencional. O sistema tradicional de canteiros de 80 centímetros com quatro fileiras é substituído por placas de 1,2 metro com 10 a 12 fileiras de mudas. Apesar da escassez de chuva durante o plantio, as lavouras são irrigadas. Quanto à importação, ainda não há estimativas sobre a quantidade que o Brasil irá comprar da Argentina, pois, considerando-se os preços e o volume de cebola disponível no mercado nacional atualmente, é pouco viável importar grandes quantidades da cebola argentina. Isso porque os custos de frete e mão-de-obra até Porto Xavier (RS) estão mais altos que os preços praticados no mercado doméstico. A qualidade da cebola argentina frente à brasileira e a relação cambial entre o Real e o peso argentino, no entanto, são fatores relevantes para a importação.

La Niña e baixos recursos podem limitar safra em Irecê

O “plantio das chuvas” na região de Irecê (BA), iniciado em dezembro/10, deve ser concluído até março. Quanto à colheita, está prevista para começar em abril. A área desta temporada pode ser até 30% menor que a anterior. Além dos baixos recursos financeiros para arcar com os custos do plantio – resultado da safra do segundo semestre – produtores estão receosos com a influência do *La Niña* no período de plantio, que pode trazer chuvas mais duradouras e acima da média no verão baiano. Para a safra de 2011, estima-se ainda grande redução na produtividade, assim como na temporada passada, principalmente porque a semente usada no plantio das chuvas é a IPA-11 que, apesar de ser mais resistente a doenças, tem rendimento inferior às híbridas.



Só uma coisa cresce
mais do que as plantas
a partir da amontoa:
a proteção de Infinito.



INFINITO

Infinito é proteção Estendida na batata.

Você já pode deixar sua lavoura mais protegida contra a requeima. Chegou Infinito, o novo fungicida da Bayer CropScience que atua a partir da fase da amontoa com consistência em folhas, hastes e tubérculos. Uma nova fórmula eficiente que se redistribui nos tecidos novos da planta e age continuamente nos momentos em que as plantas mais precisam.

Infinito - Proteção Estendida.



Bayer CropScience
Se é Bayer, é bom.



ATENÇÃO: Este produto é sempre a ser usado conforme a bula e as instruções de uso. Leia atentamente as instruções contidas no rótulo. No todo e na parte, não faça o uso deste produto sem a autorização do fabricante. Não permita a utilização do produto por pessoas não treinadas. Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob responsabilidade especializada.



Volume de batata deve ser elevado em fevereiro

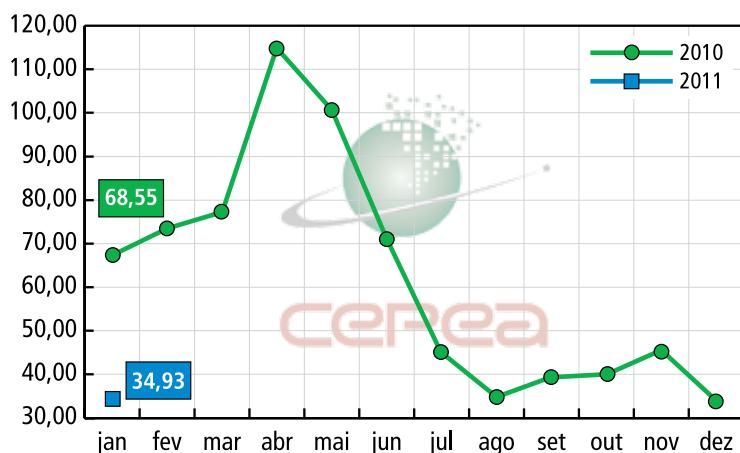
Área colhida é maior em fevereiro

Em fevereiro, cerca de 14 mil hectares de batata devem ser colhidos, área 16% maior que a de janeiro. Apesar das constantes chuvas na maior parte das praças produtoras durante a safra, a produtividade seguiu dentro da média até janeiro/11. Porém, houve acentuada perda de qualidade, sobretudo no Paraná (exceto a praça de Guarapuava) e no Sul de Minas. Em fevereiro, produtores de Água Doce (SC) e de Bom Jesus (RS) devem intensificar as atividades, ambos colhendo cerca de 25% total da safra. O Sul de Minas entra em pico de safra em fevereiro, com oferta de pelo menos 40% da safra total. Também neste mês começa a colheita da safra das águas no Triângulo Mineiro. Vale lembrar, ainda, que a praça de Guarapuava segue ofertando, em fevereiro, volume semelhante ao de janeiro. Nesse cenário, a oferta será elevada, mesmo com o encerramento da safra em boa parte das regiões paranaenses.



Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba inicia safra das águas

A região do Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba inicia a safra das águas em fevereiro. A estimativa é que sejam colhidos 30% dos 12.770 mil hectares estimados para essa safra, sendo do total 22% para semente e, 19%, para a indústria. O pico de oferta



Preço pouco reage

Preços médios de venda da batata ágata no atacado de São Paulo - R\$/sc de 50 kg



Fonte: Cepeca

deve ocorrer em março, com a colheita de mais de 45% da safra. Mesmo com as intensas atividades em campo, as chuvas frequentes, sobretudo as de janeiro, podem prejudicar a qualidade das batatas mineiras que estão na fase final do ciclo. Ao mesmo tempo, no entanto, a chuva é favorável ao desenvolvimento das lavouras, que foram plantadas entre novembro e dezembro/10 e que, até janeiro/11, estavam em período de tuberação.

Paraná encerra temporada das águas...

Curitiba, São Matheus de Sul, Ponta Grossa e Irati (PR) praticamente encerraram a safra das águas no final de janeiro. Até dezembro/10, a qualidade era considerada boa, mas as constantes chuvas em janeiro causaram pele escura e esfolada nas batatas. Já a produtividade não foi prejudicada, ficando na média de 33 toneladas por hectare durante a safra – de novembro/10 a janeiro/11. O aumento de área, a maior produtividade e a má qualidade, no entanto, resultaram em baixa rentabilidade ao produtor. O preço médio ponderado pelo calendário de colheita foi de R\$ 14,22/sc de 50 kg, 34% inferior ao mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura.

... e inicia o cultivo das secas

Com as atividades da safra das águas finalizadas no Paraná, produtores iniciaram o plantio da safra das secas na última semana de janeiro. Agentes comentam que deve haver redução de 10% na área frente à do ano passado, devido à baixa rentabilidade na safra das águas. A redução só não foi maior porque há uma grande quantidade de batata-semente disponível. De modo geral, o elevado volume de chuva em janeiro dificultou o plantio – apenas 5% da área foi cultivada no mês ao passo que, em janeiro/09, cerca de 10% foi plantada. Assim, as atividades devem ser intensificadas em fevereiro, caso o clima seja favorável. A intenção de produtores é que 89% da área total seja cultivada em fevereiro, restando 6% para março.





Safra de verão 2010/11 inicia com preços baixos

Temporada de verão começa em MG, GO e PR

A safra de verão 2010/11 de cenoura começou em dezembro/10 em Minas Gerais, Goiás e Paraná. A oferta tipicamente aumenta em fevereiro, quando as chuvas nas regiões produtoras do Sudeste e Centro-Oeste devem reduzir e facilitar a colheita. Ao mesmo tempo, a expectativa é de aumento na demanda, limitando a queda nas cotações devido à maior disponibilidade. A oferta pode ser maior em 2011, pois houve aumento de 10,8% na área de cultivo na safra de verão 2010/11. Esta temporada começou com preços mais baixos em relação à anterior (2009/10). Os menores valores da safra de inverno de 2010 devem fazer com que a recuperação das cotações seja mais lenta no início desta safra de verão. Entre dezembro/10 e janeiro/11, a caixa "suja" de 29 kg foi negociada, em média, a R\$ 11,90, 51% menor que o preço registrado no mesmo período do ano passado.



MG pode registrar problemas de qualidade até março

As cidades de São Gotardo, Santa Juliana e Uberaba (MG) podem seguir apresentando problemas de qualidade nas lavouras até março. O elevado volume de chuvas neste início de ano associado às altas temperaturas causa problemas no período de pós-colheita, como a "mela". Além disso, as

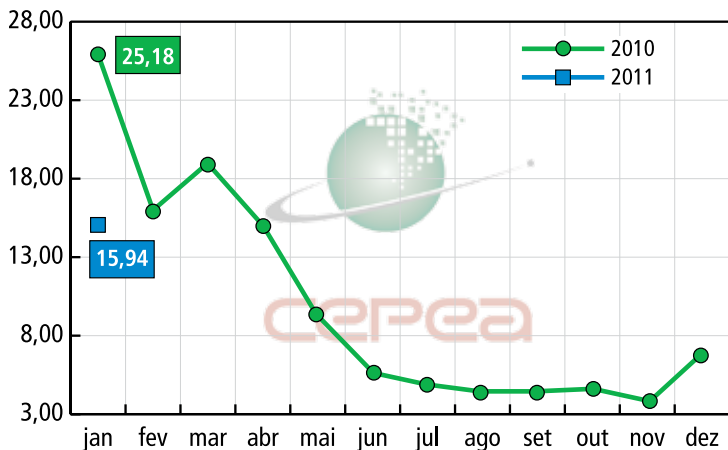
chuvas frequentes dificultaram o plantio e a colheita, resultando em menores oferta e produtividade. Como resultado, a comercialização de cenouras de Minas Gerais para outras regiões diminuiu, o que valoriza a raiz de boa qualidade.

RS segue com temporada de inverno até março

Devido ao clima mais frio no Rio Grande do Sul em comparação com outras regiões do Brasil, a safra de inverno tem maior duração na região de Caxias do Sul (RS). Nesta cidade, a atual temporada começou em junho/10 e segue até março/11, enquanto que nas demais áreas produtoras, a safra de verão já começou. A procura por raízes gaúchas tem aumentado durante os meses de janeiro e fevereiro, como resultado da diminuição da oferta em Minas Gerais e também da menor qualidade da raiz mineira. Assim, nesse período, compradores de São Paulo e do Paraná passaram a procurar a mercadoria em Caxias do Sul, visto que a variedade de inverno é mais produtiva e resistente a doenças em comparação ao produto da safra de verão.

Área da safra de inverno deve se manter em 2011

A área de cultivo da safra de inverno de 2011 deve ser a mesma registrada em 2010 na maioria das regiões produtoras do País. Isto porque as condições climáticas foram favoráveis ao desenvolvimento da cenoura no inverno do ano passado (tempo seco e temperaturas amenas). Como resultado, a produtividade das lavouras foi elevada, com média de 71 t/ha. A maior oferta fez os preços permanecerem em patamares baixos durante praticamente toda a safra de inverno. Além disso, segundo agentes do setor, a demanda foi muito baixa durante esta temporada, o que também interferiu na queda dos preços. As cotações tiveram média de R\$ 5,79/cx de 29 kg, valor 19% menor que o mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura. Portanto, a maioria dos produtores teve saldo negativo no fechamento da temporada de inverno.



Safra de verão começa com preços menores que 2010

Preços médios recebidos por produtores de São Gotardo pela cenoura "suja" na roça - R\$/cx 29 kg

Fonte: Cepea





É pico de colheita da safra de verão!

Temporada de verão 2010/11 em pico de oferta

A oferta de tomate deve ser elevada em fevereiro devido o pico de safra das lavouras de verão de Caçador (SC), Urubici (SC), Itapeva (SP), Venda Nova do Imigrante (ES), Chapada Diamantina (BA) e Reserva (PR). A expectativa é que sejam colhidos 8,5% a mais de pés em relação à temporada anterior (2009/10). No início da safra de Caçador, em janeiro, os frutos apresentaram manchas e menor calibre, devido às intensas precipitações e chuvas de granizo durante o desenvolvimento das lavouras. Houve, também, incidência de bactérias *xanthomonas* nas folhas, que apesar de não ter influenciado na qualidade do fruto, causou enfraquecimento dos pés. No geral, a produtividade registrada em janeiro foi menor que a de dezembro/10, devido às chuvas no início deste ano.

Transplântio da safra de inverno é intensificado

Em dezembro/10, as praças de Araguari (MG) e do norte do Paraná iniciaram o transplântio da primeira parte da safra de inverno 2011. Naquele mês, 760 mil mudas foram transplantadas, 14% a menos que em dezembro/09. As atividades ganharam um pouco mais de ritmo em janeiro, com cerca de 4,8 milhões de mudas transplantadas nas regiões de Pará de Minas, Sul de Minas, Mogi Guaçu (SP) e Paty do Alferes (RJ). De modo geral, as chuvas no início de janeiro atrasaram

o semeio em Mogi Guaçu e Paty do Alferes, que ficou 3% abaixo do esperado inicialmente para o mês. Em fevereiro, Sumaré (SP) e Itaocara (RJ) também iniciam as atividades, com cerca de 30% das mudas sendo transplantadas neste mês. As regiões paulistas e mineira são as principais responsáveis pelas atividades em fevereiro – em Sumaré, 4,9 milhões de mudas devem ser transplantadas, em Mogi Guaçu, 2,44 milhões de mudas e, em Araguari, 2,48 milhões de mudas. Segundo colaboradores do Cepea, os custos com sementes e insumos tiveram reajuste médio de 10% frente à temporada anterior.

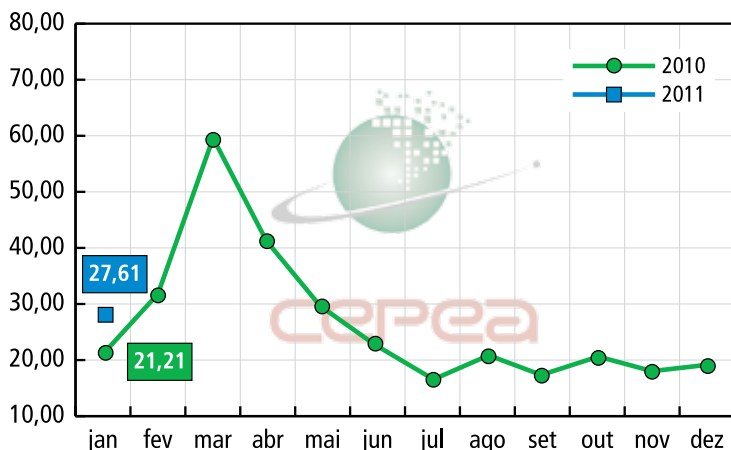
Fim do transplântio da temporada de verão 2010/11

O transplântio da safra de verão 2010/11, que teve início em julho/10, deve ser encerrado em fevereiro. Chapada Diamantina (BA), diferente das demais regiões que plantam no verão, segue com as atividades durante todo o ano. A área da safra de verão (2010/11) nas principais regiões produtoras deve totalizar 80,7 milhões de pés, 4,9% inferior à da temporada 2009/10. O menor investimento se deve aos baixos preços recebidos por produtores na safra passada de verão 2009/10 e no inverno de 2010, que chegou a ficar inferior ao custo médio de produção.



Fortes chuvas no RJ elevam preço do tomate

Em janeiro, fortes chuvas atingiram a região Serrana do Rio de Janeiro, causando destruição em vários municípios. Nova Friburgo, uma das cidades mais prejudicadas pela chuva, é uma importante produtora de tomate – a estimativa era de que a região produzisse 7 milhões de pés neste verão. Segundo colaboradores, ainda não há informações precisas sobre o prejuízo causado nas roças. Sabe-se, apenas, que o escoamento dos frutos foi muito pequeno em janeiro, já que as estradas foram bloqueadas. Nesse cenário, o preço da caixa do tomate no atacado carioca subiu expressivos 63% entre 10 e 14/01.



Preços sobem em janeiro

Preços médios de venda do tomate salada 2A longa vida no atacado de São Paulo - R\$/cx de 23 kg

Fonte: Cepea



O foco do mercado é aqui

18ª HORTITEC

Exposição Técnica de Horticultura, Cultivo Protegido e Culturas Intensivas



15, 16 e 17 de junho

de quarta a sexta-feira das 9 às 19 horas

Holambra - SP

Paralelamente
Eventos de Capacitação

www.hortitec.com.br

Organização



Evento de Capacitação



Tel/Fax: (19) 3802 2234
hortitec@hortitec.com.br

Patrocínio



Apoio:



Passagens e Hospedagem

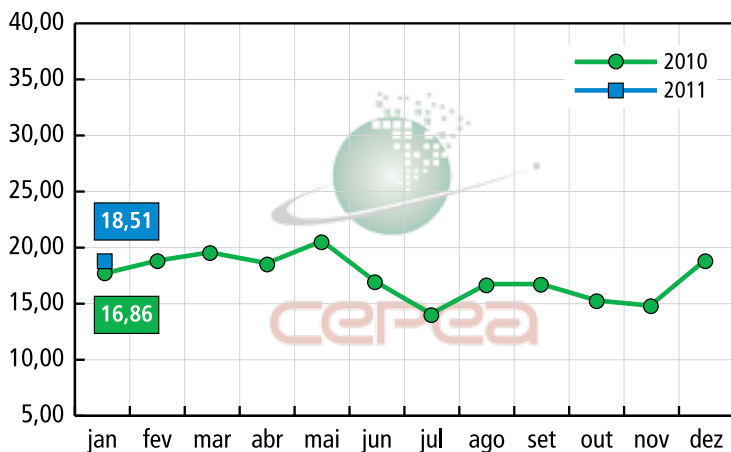


Exposição: Tel/Fax: (19) 3802 4196 - rbb@rbbeventos.com.br
Local: Recinto da Expoflora - Al. Maurício de Nassau, 675 - Holambra - SP | Acesso: Rodovia Campinas-Mogi Mirim, km 141

Embarques recuam 10,5% no 2º semestre de 2010

De julho a dezembro/10, o volume de melão exportado foi de 121 mil toneladas, queda de 10,5% em relação ao do mesmo período de 2009, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). A receita foi de US\$ 87 milhões no mesmo período, 5,3% abaixo do observado de julho a dezembro de 2009. As exportações devem seguir até março, mas a expectativa é de volume inferior ao da temporada passada, contrariando as apostas iniciais de agentes do setor. O desaquecimento dos envios ocorreu principalmente devido ao clima frio na Europa no final de 2010, o que, de modo geral, inibe o consumo da fruta. Além disso, a menor produtividade no pólo produtor/exportador (Rio Grande do Norte e Ceará) limitou a quantidade embarcada, principalmente a partir de novembro. Dessa forma, o bloco europeu, que foi responsável por 98% das exportações até janeiro, comprou 13% menos melão em novembro e dezembro/10 em comparação com os mesmos meses de 2009. Quanto aos preços para exportação, em janeiro, o melão brasileiro *honeydew* tipo 9 foi comercializado em Roterdã a US\$ 12,92/cx de 10 kg, em média, queda de 8,7% em relação à dezembro/10, segundo o Serviço de Comercialização Agrícola do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (AMS/USDA).

Clima pode limitar plantio durante entressafra no RN/CE



2011 começa com preços maiores frente 2010

Preços médios de venda do melão amarelo tipo 6-7 no atacado de São Paulo - R\$/cx de 13 kg

Fonte: Cepea

Em 2011, algumas empresas do pólo produtor da Chapada do Apodi (RN) e do Baixo Jaguaribe (CE) têm intenção de plantar na entressafra (fevereiro a julho). O clima, no entanto, pode dificultar as atividades. Na entressafra de 2010, produtores daquela região continuaram o plantio devido ao clima seco, favorável para o meloeiro no Nordeste. Neste primeiro semestre de 2011, porém, o fenômeno *La Niña* pode causar volume pluviométrico acima da média na região, principalmente a partir de março. Assim, o cultivo do melão nos próximos meses deve ser menos intenso que o verificado no período de safra (julho/10 a fevereiro/11) e também ao observado na entressafra de 2010, devido aos riscos de se cultivar a fruta durante a época chuvosa. O produtor que optar por plantio ou colheita na entressafra pode registrar perdas na produtividade, sobretudo em maio, mês em que tipicamente há maior concentração de chuvas no Nordeste.



Vale inicia safra 2011 e oferta pode ser menor

Os preparativos da safra 2011 na região do Vale do São Francisco começaram em janeiro, com o objetivo de ofertar o melão no período de entressafra do Rio Grande do Norte e do Ceará (fevereiro a julho). Assim, a disponibilidade da fruta do Vale no mercado interno deve ser mais elevada a partir de março, quando as atividades de colheita se intensificam. De acordo com agentes do setor, o plantio está sendo realizado em área de aproximadamente 2 mil hectares, semelhante à da safra anterior. Mesmo sem alterações na área, se a ocorrência de chuvas acima da média durante o plantio na região Nordeste se confirmar, a oferta de melões do Vale poderá ser menor nesta temporada frente à anterior. Quanto às cotações, a expectativa inicial é de que preços recebidos por produtores do Vale do São Francisco nesta safra sejam maiores que os verificados em 2010 e próximos aos registrados em 2009. Em 2010, produtores potiguaras e cearenses ofertaram grandes volumes da fruta no período típico de safra do Vale, o que pressionou as cotações na temporada passada.





Ano inicia com volume elevado de mamão

Oferta de havaí deve se manter elevada até março

A oferta de mamão do sul da Bahia e do Espírito Santo deve se manter elevada até meados de março. Apesar de muitas roças velhas entrarem em período de “pescoço” naquele mês, muitos pomares novos de havaí devem entrar em produção em março. Isso porque o excesso de chuva e o calor entre dezembro/10 e janeiro/11 ocasionou abortamento de algumas flores e de frutos pequenos que estavam em desenvolvimento no Espírito Santo. Quanto à demanda, esta não deve ser tão aquecida, pelo menos até fevereiro, já que as chuvas previstas nos principais centros consumidores do Sudeste reduzem a comercialização de frutas. Assim, a oferta deve ser maior que a demanda, o que pode pressionar as cotações da fruta. Produtores acreditam que a oferta de mamão reduza a partir de abril, quando as temperaturas ficam mais amenas e, dessa forma, desaceleram a maturação dos frutos.



Excesso de chuva prejudica qualidade de fruta capixaba

As fortes chuvas no Espírito Santo entre dezembro/10 e janeiro/11 prejudicaram a qualidade da fruta. O excesso de umidade e as altas temperaturas intensificaram o desenvolvimento de doenças fúngicas, como a pinta-preta e a antracnose. A menor qualidade, somada a elevada oferta, desvalorizou a fruta capixaba entre dezembro e janeiro. Para

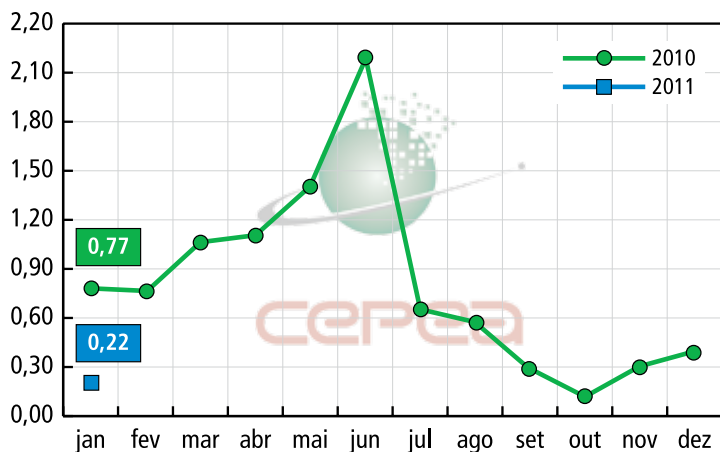
março, caso o clima continue quente e com excesso de chuvas, a qualidade do mamão deve permanecer depreciada na região. Já no sul da Bahia, as chuvas não afetaram a qualidade. De acordo com produtores locais, as precipitações foram bem distribuídas, não atrapalhando as pulverizações, que seguiram em ritmo normal até fevereiro. Nas roças do oeste da Bahia e do norte de Minas Gerais, as chuvas também foram favoráveis à produção.

Menor oferta no RN não impulsiona cotação

Os preços do mamão no Rio Grande do Norte neste início de ano têm sido considerados baixos por produtores. Nem mesmo a pouca oferta da fruta potiguar, inclusive de boa qualidade, impulsionou os valores do mamão. Em janeiro, a média de preços da variedade havaí foi de R\$ 0,73/kg. De modo geral, a cotação da fruta do RN foi pressionada pela maior oferta de outras regiões, como sul da Bahia e Espírito Santo. Os baixos preços em janeiro podem desestimular produtores potiguares a investir na cultura nos próximos meses.

Formosa tem maior rentabilidade que havaí

Durante todo o segundo semestre de 2010, a rentabilidade do mamão formosa capixaba foi elevada, ao contrário do observado para a variedade havaí. A oferta controlada de formosa em contraste com a elevada quantidade de havaí no período foram os principais fatores para a diferença na rentabilidade entre as variedades. Em janeiro, as cotações do formosa até caíram, mas se mantiveram acima do custo. No Espírito Santo, entre dezembro/10 e janeiro/11, a média do formosa foi de R\$ 0,40/kg, valor 37% acima do custo mínimo estimado por produtores. Já quanto ao havaí capixaba, a média de dezembro a janeiro ficou 22% abaixo do custo médio de produção desta variedade. Atentos a esse cenário, produtores têm migrado a produção de formosa para o norte de Minas Gerais – essa região apresenta condições climáticas mais favoráveis à produção e menor incidência de doenças.



Preço do havaí inicia 2011 em baixa

Preços médios recebidos por produtores do Espírito Santo pelo mamão havaí tipo 12-18 - R\$/kg

Fonte: Cepea





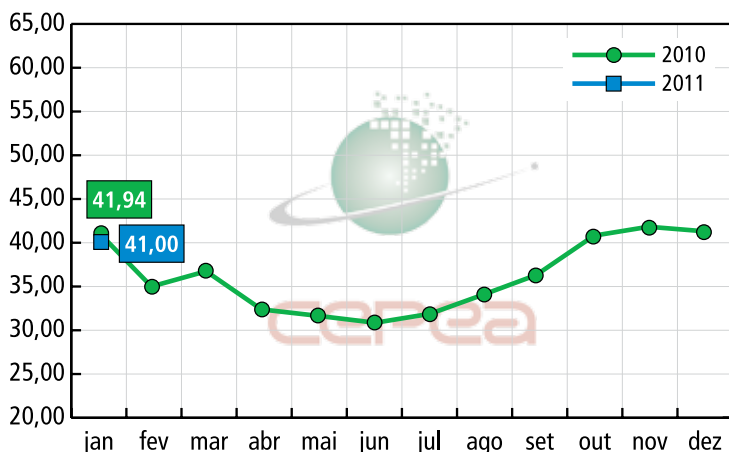
Importações custam caro para o Brasil em 2010

Compras externas aumentam 25% em 2010

Em 2010, o Brasil importou 76 mil toneladas de maçã, volume 25% maior que o de 2009, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Este aumento ocorreu devido às importações do Chile, que enviou volume quase cinco vezes maior que o de 2009. Já as compras da Argentina, principal país a enviar maçã para o Brasil, reduziram 3,8% em 2010. Além do maior volume de fruta chilena, esta chegou a preços mais competitivos no mercado doméstico, o que dificultou o escoamento da maçã nacional. Quanto às exportações brasileiras, houve redução de 7,6% nos embarques em 2010, totalizando pouco mais de 90 mil toneladas, volume que corresponde a menos de 10% da produção nacional. Apesar de a quantidade de maçã exportada em 2010 ter ficado 18% acima da importada, os gastos com as compras externas foram 7,8% superiores à receita recebida pelos exportadores. Considerando os últimos três anos, as importações de maçã vêm crescendo, ao passo que as exportações, recuando. Em 2011, caso o volume importado de maçãs supere o exportado, o Brasil voltaria a ser um importador líquido de maçãs, cenário que não era observado desde 2006, quando o volume da fruta comprado pelo Brasil superou em 26,5% o exportado, segundo dados da Secex.



Começa colheita de gala e fuji no Sul



Ano começa similar à 2010

Preços médios de venda da maçã fuji categoria 1 (calibres 80 -110) no atacado de São Paulo - R\$/cx de 18 kg

Fonte: Cepepa

A colheita de maçã gala da safra 2010/11 iniciou em meados de janeiro nas regiões de Vacaria (RS) e Fraiburgo (SC). Em fevereiro, deve começar a safra de fuji em ambas as praças. Já na região de São Joaquim (SC), as atividades de campo da gala iniciaram no fim de janeiro, principalmente nas cidades com menores altitudes, e deve ganhar ritmo em fevereiro. Para a fuji, a colheita em São Joaquim deve iniciar em março. De modo geral, as atividades de campo em todas as regiões do Sul deverão seguir até maio. De acordo com agentes do setor, as frutas desta temporada poderão ser, em sua maioria, de calibres miúdos, principalmente se os períodos de veranicos persistirem. A estiagem no período que antecede a colheita interfere no tamanho da maçã. Com o calibre reduzido, a produtividade poderá ser prejudicada, fazendo com que a quantidade de frutas seja menor que a de anos anteriores. Neste cenário, os preços de venda da maçã, em 2011, podem ser maiores que os observados em 2010, sobretudo para as frutas de melhor qualidade e de perfil graúdo. Essa expectativa se deve à quebra de safra esperada por produtores – o setor aposta em produção de 20% a 30% menor que a passada.

Safra 2010/11 de eva é finalizada

A atual safra da variedade precoce eva deve ser finalizada em fevereiro. O período de colheita foi de novembro/10 a meados de janeiro/11, levando-se em consideração as principais regiões produtoras desta maçã – Palmas (PR), Porto Amazonas (PR), Chapada Diamantina (BA), Barbacena (MG), Holambra (SP) e Paranapanema (SP). A comercialização da variedade eva deve seguir até fevereiro, coincidindo com as primeiras ofertas da gala desta safra 2010/11. No geral, a qualidade da eva no correr da safra não esteve igual à da temporada anterior – a durabilidade foi baixa por conta das chuvas de granizo em algumas regiões do Paraná. A comercialização dessa variedade, no entanto, foi satisfatória na temporada, com os preços superiores aos da safra anterior. Em janeiro, as cotações da eva oscilaram entre R\$ 38,00 e 45,00/cx de 18 kg no atacado paulistano (Ceagesp).





O Programa Qualidade Desde a Origem oferece o melhor em FLV. E fica ainda melhor quando você é a Origem.



Com o Programa Qualidade Desde a Origem, os fornecedores de FLV do Grupo Pão de Açúcar têm nome, sobrenome, endereço e, principalmente, uma vitrine do tamanho do Brasil. Porque, ao ser nosso fornecedor, todos sabem que você assumiu nosso compromisso de garantir o melhor aos nossos clientes. E que nós assumimos o compromisso de qualificar ao máximo seu negócio e seus produtos.

Para oferecer o melhor aos nossos clientes, temos:

Análises técnicas do campo às lojas.

Câmaras frias monitoradas nas seis Centrais de Distribuição.



Para fazer parte do nosso selecionado grupo de fornecedores, faça seu cadastro pelo site: www.qualidadedesdeorigem.com.br





Janeiro é marcado por preços elevados

Laranja *in natura* pode seguir valorizada até abril

As cotações da laranja para consumo doméstico podem seguir firmes ao produtor paulista pelo menos até abril. Isso porque a colheita da safra 2011/12 deve ser mais tardia, restringindo a oferta no período. A expectativa de produtores que ainda detêm frutas de boa qualidade da safra 2010/11 é negociar a pêra em fevereiro acima de R\$ 25,00/cx de 40,8 kg, na árvore. Em janeiro, a variedade teve o maior valor da série histórica do Cepea (iniciada em outubro de 1994), em termos nominais.

Setor aguarda estimativas de safra para fechamento de contratos

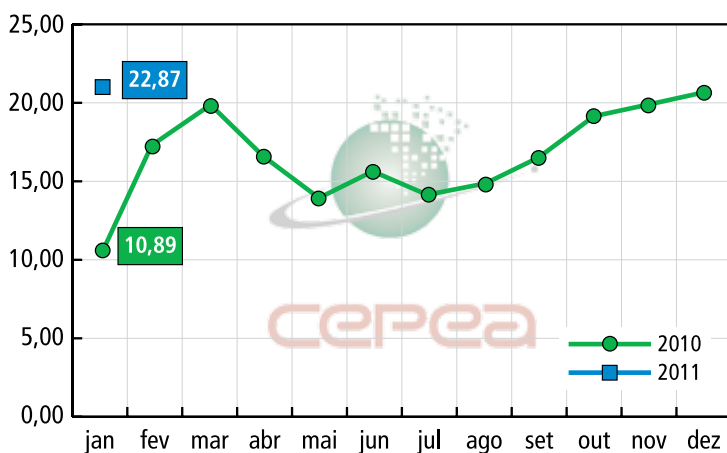
A primeira estimativa oficial da safra paulista 2011/12 (florada de 2010 e colheita em 2011 e início de 2012) de laranja foi divulgada em janeiro pela Companhia Nacional do Abastecimento (Conab). A produção do estado de São Paulo deve totalizar 353 milhões de caixas de 40,8 kg, incremento de 10% em relação à anterior (2010/11). Produtores consultados pelo Cepea também acreditam que a temporada 2011/12 seja maior que a anterior, mas não tanto quanto a Conab estimou. Uma nova projeção deve ser divulgada em março. Os dados divulgados pela Conab são apurados em parceria com o Instituto de Economia Agrícola (IEA) e com a Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (Cati). Quanto ao volume da atual

safrada Flórida (2010/11), o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) estimou, em janeiro, produção de 140 milhões de caixas, redução de 2,1% se comparado ao relatório anterior. A estimativa, no entanto, ainda não levou em consideração todos os prejuízos das geadas ocorridas em dezembro/10 no estado norte-americano, que ocasionaram queda de frutos e podem resultar em laranjas colhidas com calibre e *brix* aquém do ideal. Os danos causados pelas geadas deve figurar no próximo relatório do Departamento, a ser divulgado em fevereiro. Se os números da Conab e do USDA se confirmarem, a produção dos dois estados seria 14% superior à da temporada passada. Apesar da maior oferta prevista para 2011, produtores brasileiros seguem otimistas, apostando em preços firmes para novos contratos, próximos aos observados em 2010/11, por conta dos baixos estoques de passagem da indústria paulista.



Tahiti inicia 2011 com preço elevado em todos os segmentos

Em janeiro/11, algumas processadoras de suco começaram a moagem da lima ácida tahiti. No mês, os preços para esta fruta tiveram média de R\$ 11,52/cx de 40,8 kg posta na indústria, 36,2% acima da de janeiro/10. Os preços elevados se devem, principalmente, à quebra de safra do limão na Argentina – segundo o USDA, a produção argentina na safra 2009/10 foi de apenas um milhão de toneladas, 40% menor que a de 2008/09. Quanto ao mercado *in natura*, os preços da lima ácida tahiti também estão em patamares considerados elevados para o período. A média de janeiro, de R\$ 10,39/cx de 27 kg na roça paulista, colhida, é a maior para esse mês, em termos nominais, se considerada toda a série Cepea, iniciada em 1996. Com relação às exportações brasileiras de tahiti, em 2010, os embarques totalizaram 63 mil toneladas, volume 5% inferior ao de 2009 – dados da Secex. Por outro lado, a receita de 2010, que somou US\$ 50,6 milhões (preço FOB), foi 16% maior que a de 2009.



Preço da pêra inicia 2011 em patamar recorde

Preços médios recebidos por produtores paulistas pela pêra na roça - R\$/cx de 40,8 kg, na árvore

Fonte: Cepea





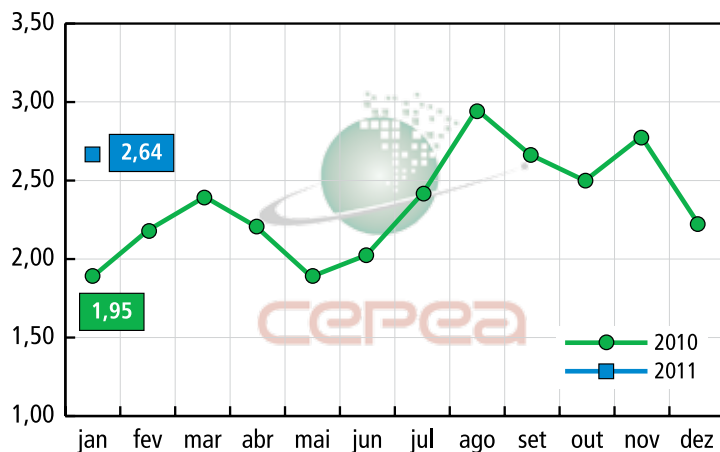
Pico de safra paulista em fevereiro

SP inicia pico de safra com atraso

São Miguel Arcanjo e Pilar do Sul (SP) entram em pico de safra em fevereiro, com cerca de duas semanas de atraso. Segundo produtores, o deslocamento no calendário se deve às podas, que normalmente iniciam em julho e seguem até setembro. Em 2010, as podas começaram a ser realizadas em agosto, devido ao tempo seco e às baixas temperaturas, condições ruins para a atividade. O clima desfavorável também prejudicou a produtividade que, conforme estimativas de produtores, deve apresentar redução de cerca de 15% frente ao potencial produtivo dessas regiões, de 30 t/ha. Apesar do pico de oferta esperado para fevereiro, as chuvas ocorridas em janeiro podem diminuir o volume de uvas a ser ofertado em fevereiro além de prejudicar a qualidade.

Aumenta exportação do NE, mas câmbio limita receita

Em 2010, as exportações de uva da região do Vale do São Francisco (BA/PE) totalizaram 60,8 mil toneladas, volume 11% superior ao de 2009, conforme dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). A receita em Reais, no entanto, foi menor no período, devido à forte desvalorização do dólar e do euro frente ao Real – em 2009, a média do dólar foi de R\$ 1,99 e em 2010, de R\$ 1,76, recuo de 12%; para o euro, houve desvalorização de 16% nesse mesmo período, passando de R\$ 2,77 para R\$ 2,32. De modo geral, os resultados das exportações devem ser contabilizados em fevereiro,



mas as expectativas iniciais são de preços (em Real) inferiores aos da temporada 2009/10. No ano passado, o Vale do São Francisco aumentou a disponibilidade da fruta no mercado brasileiro, devido aos menores custos em relação à exportação, e deve manter esta tendência para 2011.

Importações podem continuar elevadas em 2011

Neste primeiro semestre de 2011, período em que geralmente as importações de uva são maiores, o volume comprado pelo Brasil poderá ser semelhante ao do ano anterior – de janeiro a junho de 2010, a quantidade importada foi 27% superior à do mesmo período de 2009. Esse cenário esteve atrelado à quebra de safra nas regiões paulistas e ao câmbio favorável aos países que exportam para o Brasil. De janeiro a dezembro de 2010, o País importou 24,7 mil toneladas, volume 33% maior que o de 2009, conforme a Secex. Do total comprado, 48% foram provenientes do Chile e 47%, da Argentina – no ano passado, houve aumento da produção de uva da Argentina, elevando o escoamento para o Brasil. Além disso, o terremoto no Chile no início de 2010 impediu que parte das uvas daquele país fosse exportada aos Estados Unidos, sendo enviada para outros destinos, incluindo o Brasil.



Menor oferta valoriza uvas finas

No final do ano passado, o volume de uva ofertado foi baixo. O Paraná, além de adiantar a safra, teve quebra de produtividade e as regiões de São Miguel Arcanjo e Pilar do Sul (SP), que também ofertam no período, estavam com seus calendários atrasados. Com a baixa oferta, as cotações das uvas finas subiram expressivamente nas semanas do Natal e Ano-Novo. Nesse período, a Itália, negociada em Marialva e no norte do Paraná, teve média de R\$ 2,81/kg, valor 11% maior que a do mesmo período de 2009. Em São Miguel Arcanjo e Pilar do Sul, o valor médio da Itália foi de R\$ 3,24/kg, 14% acima da média no mesmo período.



Menos uva Itália, maiores preços

Preços médios recebidos por produtores pela uva Itália - R\$/kg

Fonte: Cepea





São Paulo tem safra recorde

Recorde na colheita de palmer em SP

A safra de manga *palmer* tem apresentado volume elevado em Monte Alto e Taquaritinga (SP). Segundo produtores, a produção atual é a maior já verificada pelo Cepea, para São Paulo, desde o início da série, em 2001. Na região, a colheita da variedade ganhou ritmo em dezembro/10 e deve ser finalizada em março. Entre os motivos que favoreceram o aumento na produção, destaca-se a quebra de 60% da safra de *palmer* anterior, o que deixou as árvores com acúmulo de reserva energética para produzir mais na temporada seguinte. Além disso, o clima foi favorável para as floradas em maio e junho de 2010. Quanto à qualidade das frutas, as chuvas em São Paulo neste início de ano têm ocasionado o desenvolvimento de doenças, como a antracnose e a mancha angular. Com oferta elevada e baixa qualidade, a rentabilidade dos produtores foi prejudicada. Em janeiro, a *palmer* foi negociada a R\$ 0,23/kg nas roças de Monte Alto e Taquaritinga.

Exportações são satisfatórias, mas não batem recorde de 2008

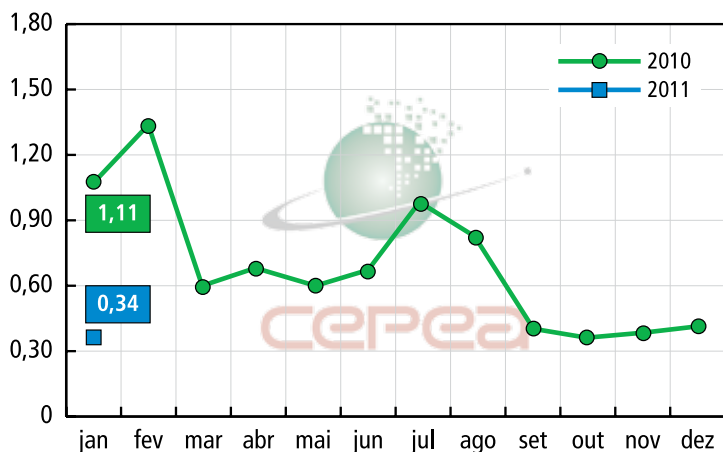
Mesmo com o aumento de 13% nas exportações brasileiras de manga de 2009 para 2010, a quantidade enviada ainda esteve abaixo das expectativas de agentes. O setor esperava que os embarques ultrapassassem o recorde de 2008. Em 2010, as exportações totalizaram 124,7 mil toneladas, volume 7% inferior ao de 2008, de acordo

com a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). A receita obtida com as exportações de manga em 2010 (US\$ 120 milhões – preço FOB) continua sendo a terceira maior no Brasil, atrás apenas da uva e do melão. Os embarques não bateram recorde, mas ainda assim foram considerados satisfatórios por agentes do setor, visto que o aumento do volume foi superior ao de muitas outras frutas. O aumento nas exportações foi possível devido à produção mais regular e qualidade elevada da fruta em Petrolina (PE)/Juazeiro (BA), principal pólo exportador. O fator que limitou as exportações em 2010 e pode continuar neste ano é o Real valorizado frente ao dólar e ao euro, o que pode diminuir a competitividade da fruta brasileira no mercado internacional e reduzir o lucro do exportador. Com relação às exportações neste ano, os envios devem ganhar ritmo a partir de março, quando a oferta nordestina fica mais regular. No entanto, as exportações estarão a todo vapor apenas no segundo semestre. Já em São Paulo, produtores de Monte Alto e Taquaritinga estão exportando *palmer* para a União Européia por via aérea, mas o volume é pouco significativo quando comparado ao total produzido pelo estado e à quantidade exportada pelo Vale do São Francisco.



Vale pode intensificar colheita em fevereiro

A colheita de manga na região de Petrolina (PE)/Juazeiro (BA), no Vale do São Francisco, deve ser intensificada em fevereiro, após dois meses de oferta restrita. Em janeiro, os preços ainda foram considerados pouco remuneradores por produtores do Vale. Entre os motivos que limitaram a valorização da *tommy atkins* em janeiro estiveram a oferta elevada da *palmer* em São Paulo e as chuvas constantes durante o mês, que dificultou o escoamento para o atacado dos principais centros consumidores. Em fevereiro, com a previsão de menor volume nas roças paulistas, a expectativa dos produtores é de aumento nos preços da *tommy*.



Volume elevado em SP limita valorização

Preços médios recebidos por produtores de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) pela *tommy atkins* - R\$/kg

Fonte: Cepea

RUMO AO ANO 10!

PARCEIRO, faça parte!

19 3429.8808



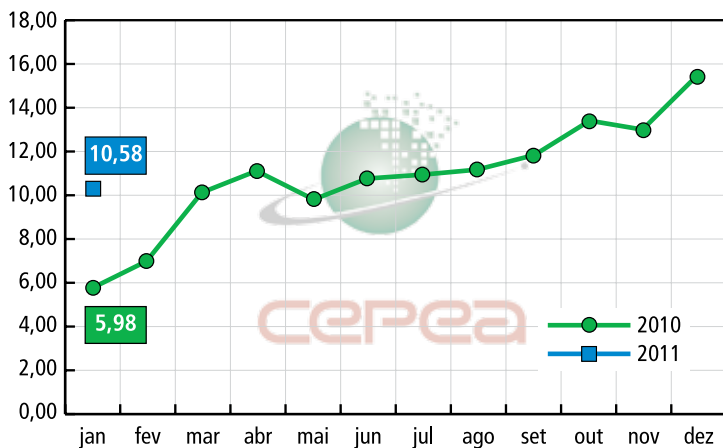
Março pode ter oferta elevada de nanica

Em SP e SC, pico de safra de nanica só deve ocorrer em março

As regiões do Vale do Ribeira (SP) e norte de Santa Catarina deverão entrar em pico de safra de banana nanica somente em março. Normalmente, a oferta fica elevada já no primeiro mês do ano. O atraso da colheita no Vale do Ribeira se deve às chuvas que provocaram enchentes na região em 2010. Os bananais atingidos tiveram de ser replantados ou reformados, atrasando o ciclo das plantas. No norte de Santa Catarina, as temperaturas noturnas mais baixas de outubro a dezembro/10 atrasaram o desenvolvimento dos bananais. O veranico, esperado para o início do ano no norte de Santa Catarina, não ocorreu até o final de janeiro. Fortes chuvas foram observadas na região, causando enchentes em alguns pontos isolados. Dado o atraso do pico de safra, em janeiro, os preços da nanica no Vale do Ribeira subiram 77% em comparação com o mesmo mês de 2010.

Expectativa de alta produtividade na BA e em SC

Agentes esperam que a produtividade de banana prata nesta safra seja elevada nas regiões de Bom Jesus da Lapa (BA) e norte de Minas Gerais. Isso porque produtores tiveram bom rendimento na temporada anterior e, assim, puderam investir mais em tratamentos culturais nesta safra. Quanto à oferta de prata, pode ser elevada em março na região baiana. O pico de safra, no entanto, só deve ocorrer a



Começa a aumentar oferta de nanica no Vale

Preços médios recebidos por produtores do Vale do Ribeira pela nanica - R\$/cx de 22 kg

Fonte: Cepea



Exportação ao Mercosul deve ser menor em fevereiro

O Brasil deve enviar quantidade menor de banana ao Mercosul em fevereiro. A oferta nacional ainda está baixa, e a Argentina, principal importador da fruta brasileira, também tem comprado pouco devido ao período de férias escolares, o que tipicamente reduz o consumo. Nem mesmo a baixa disponibilidade de fruta nos países concorrentes, como Bolívia e Equador, impulsionou as exportações brasileiras. A expectativa é de aumento nos embarques em março, a partir da maior oferta de banana em Santa Catarina. Ao longo de 2010, o Brasil embarcou ao Mercosul 75,8 mil toneladas, 15% menor que o registrado no ano anterior, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). A menor oferta de nanica no mercado doméstico devido à quebra de safra no Vale do Ribeira (SP) foram os motivos da baixa nos embarques.

Brasil recupera exportações à Europa

A Europa recebeu quantidade maior de bananas do Brasil em 2010. De janeiro a dezembro, as exportações brasileiras somaram 63,7 mil toneladas, volume 15% superior ao de 2009, segundo a Secex. O aumento se deve, principalmente, à recuperação das áreas que foram prejudicadas pelas enchentes em 2009. Em novembro e dezembro de 2010, parte da produção do Rio Grande do Norte foi destinada ao mercado interno, devido à oferta insuficiente para atender o consumo brasileiro. Para 2011, a expectativa é de que os envios para a Europa sejam semelhantes ou superior aos registrados no ano passado, uma vez que a oferta nas roças potiguares deverá ser semelhante à de 2010.





ENTREVISTA: Stenio Ricardo Zanin

“A VIABILIDADE DA CADEIA DO FRIO ESTÁ RELACIONADA COM O QUANTO DE VALOR SE PODE AGREGAR AO PRODUTO”

Stenio Ricardo Zanin é engenheiro agrônomo formado pela Universidade Federal de Viçosa (UFV). Tem especialização em Tecnologia Pós-Colheita de Frutas e Hortaliças em Quebec, no Canadá. É também especializado em Tecnologia e Controle de Qualidade de Alimentos pela Universidade do Oeste de Santa Catarina (Unoesc). Há nove anos, trabalha na empresa Fischer S/A, atuando no setor de Controle de Qualidade dos *packing houses* da empresa.

Hortifruti Brasil: *Percebemos que, no Brasil, o uso da cadeia do frio ainda se limita a ações isoladas. Há algum setor que utiliza amplamente cadeia do frio?*

Stenio Ricardo Zanin: Em função de suas peculiaridades, alguns setores e produtos, a exemplo dos de clima temperado como a maçã, frutas de caroço, uva e kiwi, utilizam a cadeia do frio. Muitos outros produtos, como os tropicais, hortaliças e flores, também vêm adotando esta prática. Dentre as principais razões que tem levado a isto é a alta perecibilidade, período de colheita concentrado, escalonamento de oferta no mercado, segurança alimentar e manutenção da qualidade.

HF Brasil: *Como estão hoje a pesquisa e o desenvolvimento sobre a cadeia do frio para frutas e hortaliças? Podemos afirmar que já temos um número significativo de estudos nessa área?*

Zanin: É vasta a literatura tanto nacional como internacional sobre recomendações e boas práticas para o uso do frio na manutenção da qualidade de produtos hortifrutícolas. Mas, deve-se considerar que sempre existirão oportunidades para melhorias, adoção de novas tecnologias e manejo que permitam aperfeiçoamento e maior eficiência na conservação destes produtos, principalmente diante da especificidade da enorme gama de produtos gerados e comercializados no Brasil. As perdas pós-colheita ao longo da cadeia de produção e distribuição de produtos hortifrutícolas giram próximo de 50%, e o uso apropriado do frio pode contribuir muito para a diminuição desse percentual. O que ocorre é que em grande parte das vezes a adoção da cadeia do frio fica condicionada ao incremento no custo final do produto.

HF Brasil: *Agentes de mercado entrevistados pela Hor-*

ifruti Brasil argumentaram que, para a distribuição doméstica, não vêem tanta vantagem em usar a cadeia do frio. O senhor concorda com a análise custo-benefício dos produtores?

Zanin: Independente do mercado, o uso do frio ao longo das cadeias de distribuição de produtos hortifrutícolas pode proporcionar grande benefício para a manutenção da qualidade e características desejáveis de um produto, assim como para minimizar perdas. Mas não resta dúvida de que a cadeia do frio deve ser usada como elemento favorável ao negócio e não como uma regra. Os benefícios devem ser percebidos, mensurados e, sobretudo, devem remunerar o investimento.

HF Brasil: *Como ampliar o uso da cadeia do frio no setor?*

Zanin: À medida que os integrantes dos diversos elos da cadeia de distribuição (produtores, atacadistas e varejistas) sentirem os benefícios proporcionados pela aplicação do frio em seu negócio, a adoção da tecnologia será ampliada. Outro poderoso fator de impulso para a adoção está na crescente demanda e exigência por produtos de melhor qualidade por parte dos consumidores finais.

HF Brasil: *A cadeia do frio no Brasil é viável somente para produtos com alto valor agregado e para grandes empresa/produtores?*

Zanin: A viabilidade da cadeia do frio não está necessariamente relacionada a produtos de alto valor agregado, mas, sim, com o quanto de valor se pode agregar ao produto. Isso vai desde o aumento da flexibilidade na comercialização, diminuição de perdas, manutenção da qualidade, até a percepção de valor por parte do consumidor final.

Não importa se é broca-pequena ou traça. Controlar lagartas ficou fácil com Belt.



BELT



Belt, no controle das lagartas.

Não perca tempo identificando lagartas. Belt é o inseticida que apresenta excelente desempenho contra lagartas de difícil controle e seletividade aos inimigos naturais. Além disso, Belt possui novo modo de ação e ingrediente ativo indicado para o Manejo Integrado de Pragas (MIP). Seja na cultura de tomate, algodão, soja ou milho, lagarta é lagarta e precisa ser controlada.

Belt. Controlar lagartas ficou fácil.

ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO



Converse Bayer
0800 011 5560



Bayer CropScience
Se é Bayer, é bom.



ENTREVISTA: Carlos Prado

“**A AMPLIAÇÃO DA CADEIA DE FRIO NO BRASIL DEPENDERÁ MUITO MAIS DOS PRODUTORES DO QUE DO GOVERNO**”

Carlos Prado é formado em Ciências Econômicas pela Faculdade de Ciências Econômicas de Marília (SP). Fundou a Itaueira Agropecuária S.A. em 1982, empresa com sede em Fortaleza (CE) e da qual é presidente. A Itaueira é produtora de frutas e de suco congelados. O “carro-chefe” da empresa é o Melão Rei.

Hortifruti Brasil: Em entrevista realizada pela Hortifruti Brasil, leitores argumentaram que não vêem tanta vantagem em distribuir hortifrutícolas em território doméstico por meio da cadeia do frio, devido aos elevados custos. O senhor concorda com a análise custo-benefício para a cultura do melão?

Carlos Prado: A Itaueira trabalha com a certeza de que deve aplicar toda a tecnologia disponível para garantir o fornecimento de frutas com sabor aos consumidores. Nós não trabalhamos baseados apenas em custos, mas, também, com base no benefício, repassando os custos adicionais aos compradores. A cadeia do frio é rigorosamente obedecida, desde a colheita até a entrega ao distribuidor. Se não utilizarmos a cadeia do frio para a distribuição do nosso produto, haveria perda de qualidade e redução no tempo de comercialização.

HF Brasil: A cadeia do frio é viável para quais destinos?

Prado: No caso do melão, a cadeia do frio é utilizada para todos os destinos, a fim de garantir a qualidade final. Porém,

a Itaueira não pode assumir o compromisso de manter o produto na cadeia do frio, após a entrega do produto a terceiros.

HF Brasil: Porque a cadeia do frio é mais viável às exportações? A agregação de valor é melhor ou é um pré-requisito?

Prado: A utilização da cadeia do frio para exportação de frutas é obrigatória tanto para que a qualidade seja mantida como para que a fruta resista a longas distâncias. Quanto à agregação de valor, esta está associada a quanto o consumidor final deseja pagar por um produto de maior qualidade.

HF Brasil: Como ampliar o uso da cadeia do frio no setor?

Prado: A ampliação da cadeia do frio no Brasil será lenta e contínua, e se baseará na observação dos casos de sucesso. Há uma tendência natural de os melhores distribuidores e varejistas passarem a utilizar, cada vez mais, a cadeia do frio como fator para melhorar a qualificação do produto. A ampliação da cadeia de frio no Brasil dependerá muito mais dos produtores, os quais estão sempre em busca de melhorias da qualidade do seu produto, do que do governo. ■

RUMO AO ANO 10!

CELEBRE CONOSCO!

Em 2011, a Hortifruti Brasil publica a edição de nº 100 e entra no Ano 10!

Aguarde!

Abril/2011
19 3429.8808

Dow AgroSciences

Dithane[®]
NT
 Fungicida



Três gerações
 e uma tradição!

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

**CONSULTE SEMPRE UM
 ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
 VENDA SOB RECEITUÁRIO
 AGRÔNOMICO.**



O sucesso de Dithane NT faz parte da tradição da família! Usado por gerações na proteção de batata, tomate, uva e outras 32 culturas. É atual e inovador! Quando alguém já pensa em aplicar Dithane NT antes da chuva? Hoje, isso já é possível! E o que mais será possível, já pensou? Nossos pesquisadores continuam pensando...



 **Dow AgroSciences**

DuPont™
Premio®
Inseticida

Powered by
RYNAXYPYR®



**COM PREMIO®, VOCÊ SABE ONDE AS
TRAÇAS-DA-BATATINHA FORAM PARAR.
FORA DA SUA LAVOURA.**

**Agora sua lavoura, sua produtividade e sua rentabilidade
estão muito mais protegidas. É só aplicar Premio®.**

- Alta eficiência no controle da traça-da-batatinha;
- Molécula Rynaxypyr®: modo de ação único e eficiente;
- Rápida parada alimentar: mais segurança para sua lavoura;
- Longo período de controle;
- Seletivo a insetos benéficos, inclusive abelhas;
- Contribui com o Manejo Integrado de Pragas (MIP);
- Mais favorável ao homem e ao meio ambiente.

Premio®. Proteção para sua lavoura. Rentabilidade para você.



Os milagres da ciência

www.dupontagricola.com.br – Tele DuPont Agrícola 0800-707-5517

Premio® e Rynaxypyr® são marcas registradas da DuPont™. ©Copyright, 2009, DuPont do Brasil S/A. Todos os direitos reservados.

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual.

Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

**CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRÔNOMICO.**



Descarte corretamente as embalagens e restos de produto.



Abobrinha híbrida
CORONA F1
A primeira abobrinha
com **Alta Resistência**
a **Virose**.

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

PARA USO DOS CORREIOS

- | | |
|--|--|
| 1 <input type="checkbox"/> Mudou-se | 2 <input type="checkbox"/> Falecido |
| 3 <input type="checkbox"/> Desconhecido | 4 <input type="checkbox"/> Ausente |
| 5 <input type="checkbox"/> Recusado | 6 <input type="checkbox"/> Não procurado |
| 7 <input type="checkbox"/> Endereço incompleto | 8 <input type="checkbox"/> Não existe o número |
| 9 <input type="checkbox"/> _____ | 10 <input type="checkbox"/> CEP incorreto |

Reintegrado ao Serviço Postal em ____/____/____

Em ____/____/____ Responsável _____

Impresso
Especial
FEALQ
9912227297-2009 - DR/SPI

... CORREIOS ...



Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ

Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)

Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829

e-mail: hfbrazil@esalq.usp.br

IMPRESSO



Muito mais que uma publicação, a **Hortifruti Brasil** é o resultado de pesquisas de mercado desenvolvidas pela Equipe Hortifruti do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), do Departamento de Economia, Administração e Sociologia da Esalq/USP.

As informações são coletadas através do contato direto com aqueles que movimentam a hortifruticultura nacional: produtores, atacadistas, exportadores etc. Esses dados passam pelo criterioso exame de nossos pesquisadores, que elaboram as diversas análises da **Hortifruti Brasil**.

Abobrinha híbrida

CORONA F1

- Elevada produtividade
- Ótima coloração para o mercado
- Excelente uniformidade
- Resistências: ZYMV, WMV e PRSV

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

www.AGRISTAR.com.br

Tel.: 24 2222-9000

Uma publicação do CEPEA – ESALQ/USP
Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)
tel: (19) 3429 - 8808 Fax: 19 3429 - 8829
E-mail: hfbrazil@esalq.usp.br
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrazil