

# Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - USP/ESALQ  
Ano 4 - Nº 39 - Setembro de 2005

EUREPGAP



**CERTIFICAÇÃO:**  
Passaporte para os  
mercados mais exigentes

# Programas Syngenta.

Valorizam o que você tem de mais valioso.

Com a mais completa linha de defensivos para Hortifruti, a Syngenta oferece sempre a melhor solução no controle das principais pragas e doenças da cultura da batata. E agora, com os Programas Syngenta, oferece também sugestões práticas que vão facilitar sua vida na hora de decidir o quê e quando usar. Assim você não corre riscos desnecessários, ganha mais qualidade, produtividade e tempo para se dedicar às outras coisas importantes da vida. Converse com o seu distribuidor Syngenta.

**Linha Hortifruti Syngenta. Cultivando confiança do agricultor ao consumidor.**



Figura ilustrativa. Para maiores detalhes, consulte os "Programas Syngenta" disponíveis nos distribuidores.  
 \* Restrição de uso no Estado do Paraná. Consulte rótulo e bula do produto.

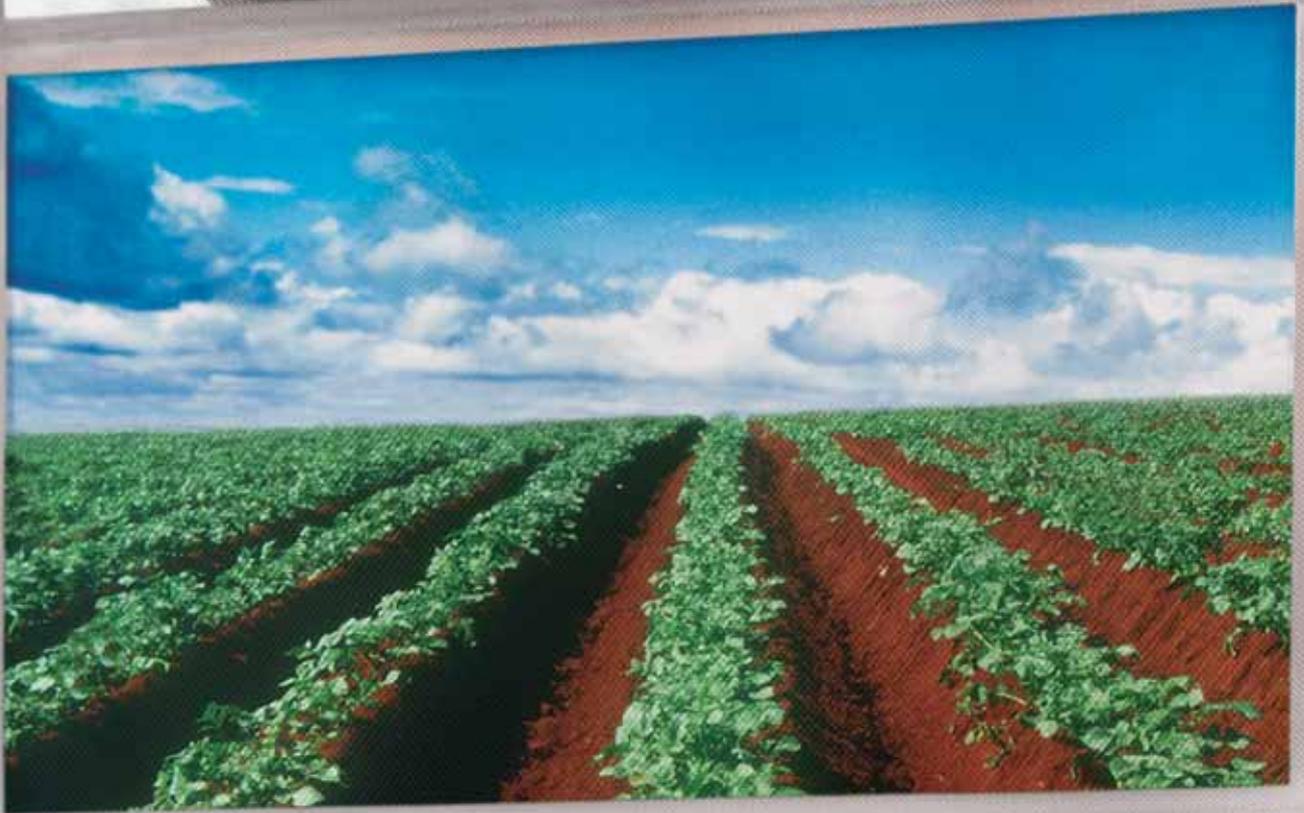
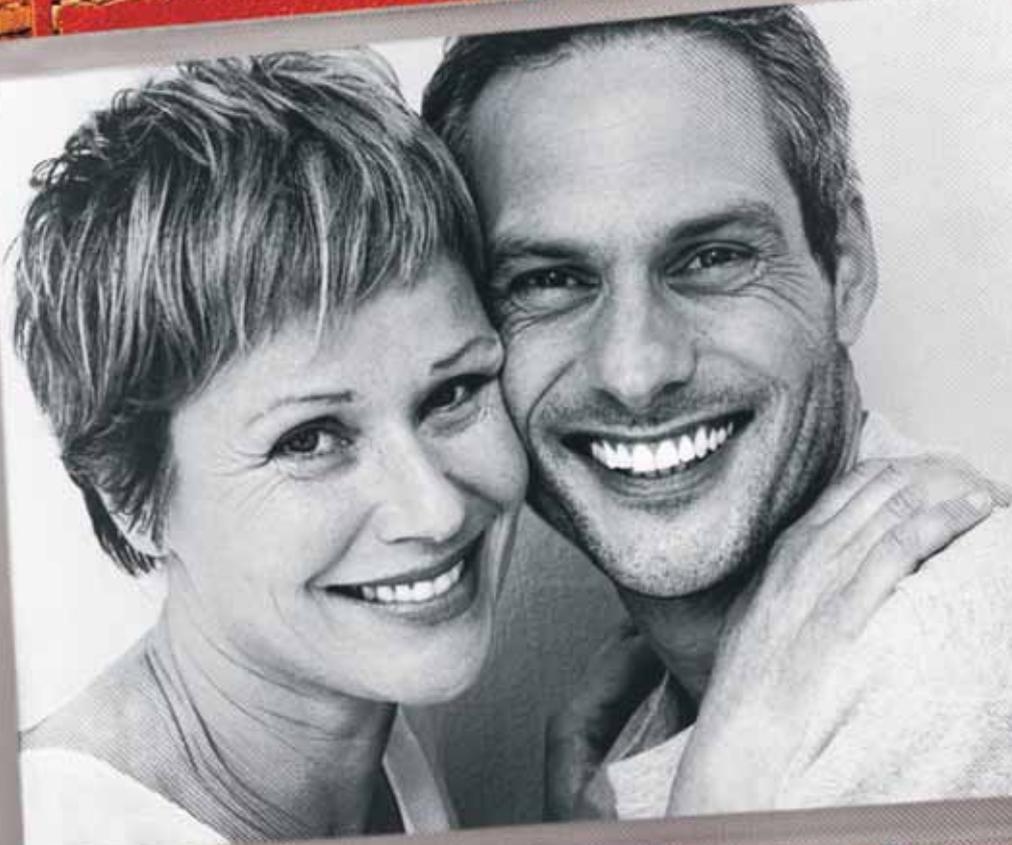
**ATENÇÃO**

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 agrônomo





**syngenta**

[www.syngenta.com.br](http://www.syngenta.com.br)

## É PRECISO VENCER AS BARREIRAS E POPULARIZAR A PRODUÇÃO INTEGRADA

O País avançou nos conceitos das Boas Práticas Agrícolas, com a adoção do selo nacional PIF (Produção Integrada de Frutas) e do internacional Eurepgap. No entanto, esse novo sistema de produção e comercialização ainda é um movimento concentrado entre os exportadores de frutas. Mas por que a Produção Integrada não evolui na produção destinada ao mercado interno, principalmente de hortaliças?

De acordo com os produtores, porque a exigência dos compradores nacionais é menor, assim como o nível de tecnologia e o porte da fazenda. Além disso, as hortaliças têm mais restrições quanto à adoção das Boas Práticas Agrícolas.

Na opinião da **Hortifruti Brasil**, todas essas barreiras podem ser vencidas. A adoção dos selos não deve ser exigência apenas do comprador. O interesse também deve vir do produtor, da consciência que a modernização do sistema de produção passa pela adoção da Produção Integrada. No entanto, compradores devem ser mais exigentes, visto que eles são a ponte com o consumidor brasileiro e sua participação na divulgação dos benefi-

cios dessa prática à segurança do alimento é essencial.

O porte do produtor e o nível de tecnologia da fazenda também não podem ser vistos como barreiras. O produtor Marcelo Giesta, entrevistado neste Fórum de Idéias (pag 29), relata como foi bem-sucedida a parceria de instituições federais, como Embrapa e Ministério de Agricultura, e o Sebrae, para reduzir os custos e as barreiras tecnológicas.

Já a adoção da Produção Integrada nas hortaliças deve tomar como exemplo os programas desenvolvidos para o tomate industrial e a batata. No entanto, é preciso que pesquisas para adaptar os programas de Boas Práticas Agrícolas às hortaliças, principalmente em relação ao manejo de doenças, avancem, antes que o consumidor brasileiro exija um produto que ainda não temos como produzir.



Francine Pupin e Bianca Cavicchioli são as responsáveis pela



### EXPEDIENTE

A **Hortifruti Brasil** é uma publicação do CEPEA - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - USP/ESALQ

#### Editor Científico:

Geraldo Sant' Ana de Camargo Barros

#### Editora Executiva:

Margarete Boteon

#### Editora Econômica:

Mírian Rumenos Piedade Bacchi

#### Editora Assistente:

Carolina Dalla Costa

#### Diretor Financeiro:

Sergio De Zen

#### Jornalista Responsável:

Ana Paula da Silva - MTB: 27368

#### Revisão:

Ana Júlia Vidal e Paola Garcia Ribeiro

#### Equipe Técnica:

Adriana Carla Passoni, Bianca Cavicchioli, Bruna Boaretto Rodrigues Carolina Dalla Costa, Daiana Braga, Francine Pupin, João Paulo B. Deleo, Marcelo Costa Marques Neves, Margarete Boteon, Magarita Mello, Rafaela Cristina da Silva, Renata E. Gaiotto Sebastiani, Rodrigo E. Martini e Thiago L. D. S. Barros.

#### Apoio:

FEALQ  
Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

#### Diagramação Eletrônica/Arte:

Thiago Luiz Dias Siqueira Barros

#### Impressão:

MPC - Artes Gráficas.

#### Tiragem:

8.000 exemplares

#### Contato:

C. Postal 132 - 13400-970 Piracicaba, SP  
Tel: 19 3429-8809  
Fax: 19 3429-8829  
hfbrasil@esalq.usp.br  
http://cepea.esalq.usp.br

A revista **Hortifruti Brasil** pertence ao Cepea - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - USP/Esalq. A reprodução de matérias publicadas pela revista é permitida desde que citados os nomes dos autores, a fonte Hortifruti Brasil/Cepea e a devida data de publicação.

**+ RESISTÊNCIA**  
**+ DURABILIDADE**  
**+ LEVEZA**

Caixa ZL 11 L

**ZAN LIN**

MATRIZ PIRACICABA:  
PABX: (19) 3414-8200

ESCRITÓRIO SÃO PAULO:  
Tel: (11) 3871-1606 / 3875-5861



# Dá gosto cultivar com segurança

- Excelente controle do Oídio
- Ideal para o manejo da resistência
- Longo período de controle

#### 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 recetário agrônômico

PRATIQUE O MANEJO INTEGRADO

 FALE COM A BASF: 0800 192 500  
[www.agro.basf.com.br](http://www.agro.basf.com.br) [agro@basf-sa.com.br](mailto:agro@basf-sa.com.br)

# COLLIS<sup>®</sup>

Oidicida por excelência

Cultivando Inovação,  
Criando Valor

 **BASF**  
The Chemical Company

## Capa 08



A certificação avançou nos últimos dois anos, mas ainda faltam incentivos para que os selos de garantia cheguem a todos os produtores, principalmente de hortaliças.

## Fórum 27

César Campregher Cavenague, auditor da Certificadora Skal, Sérgio Roberto Benvenga, da Gravena LTDA e Marcelo de Almeida Giesta, viticultor certificado pelo PIF e EurepGap discutem sobre a certificação no Brasil.

18 Tomate

19 Batata

20 Cebola

21 Uva

22 Mamão

23 Manga

24 Melão

25 Banana

26 Citros



## PADRONIZAÇÃO DE HORTIFRUTÍCOLAS

Algumas culturas agrícolas quando negociadas no mercado são "padronizadas".

A soja, por exemplo, segue o padrão CONCEX: até 14% de umidade; até 1% de impurezas; até 8% de avariados, até 5% de ardidos; até 10% de grãos verdes e até 30% de grãos quebrados, negociada em sacas de 60 quilos. Posso encontrar a mesma classificação para o produtos como batata, cebola, tomate, uva, melão, manga, mamão e banana, para fins de emissão de CPR (Cédula do Produtor Rural)?

Muito obrigado,

**André Toschi**

[andre\\_toschi@sicredi.com.br](mailto:andre_toschi@sicredi.com.br)

*Uma classificação que você pode adotar é a do Programa Paulista para a Melhoria dos Padrões Comerciais e Embalagens de Hortigranjeiros, desenvolvido sob a coordenação da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, em parceria com diversas instituições.*

*Para ter acesso aos catálogos que descrevem a classificação dos hortigranjeiros, acesse o site da ceasa de Campinas ([www.ceasacampinas.com.br](http://www.ceasacampinas.com.br)) ou da Ceagesp ([www.ceagesp.com.br](http://www.ceagesp.com.br)). Se preferir você também pode solicitá-los diretamente à Secretaria da Agricultura ([www.agroportal.sp.gov.br](http://www.agroportal.sp.gov.br)).*

## Escreva para a gente!

Hortifruti Brasil

CP 132

CEP:13400-970

Piracicaba/SP

[hfbrasil@esalq.usp.br](mailto:hfbrasil@esalq.usp.br)



Acesse todas as edições:

[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil)

**A solução barata e eficiente para rotulagem de frutas.**

**FACISLITO**

Tel.: (11) 3255.5577 FAX: (11) 3257.0612

[www.facislito.com.br](http://www.facislito.com.br)

Etiquetas com código de barras ou em branco.

GAJU  
CAJU  
MAGA  
MAGA  
CAJU  
CAJU  
CAJU  
CAJU



# PREVENÇÃO INTEGRADA BAYER

  
PINBa

PORQUE PREVENÇÃO É PRODUTIVIDADE.



# CERTIFICAÇÃO:

## Passaporte para os mercados mais exigentes

Em dois anos, a certificação de frutas no Brasil se transformou em condição imprescindível para a conquista dos clientes mais exigentes. Mas, precisamos avançar mais, principalmente nas hortaliças!

---

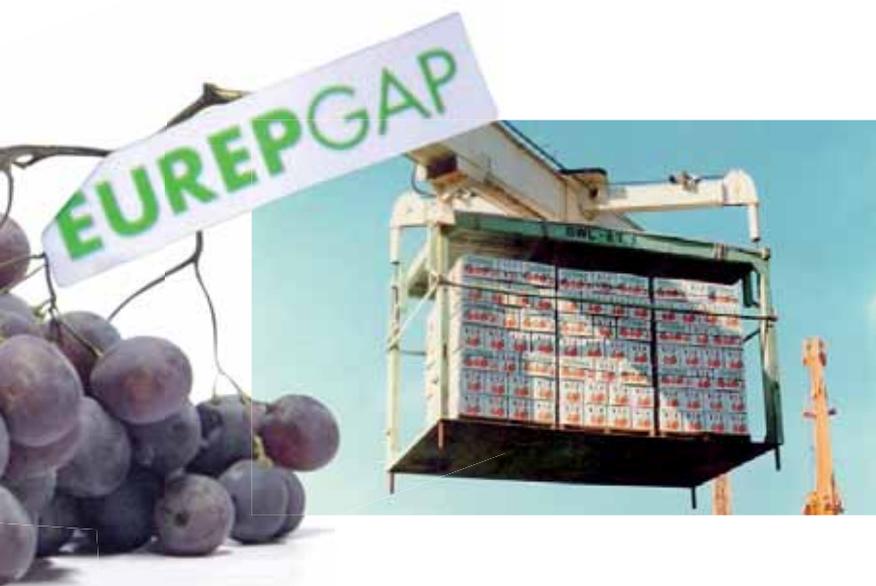
*Por Bianca Cavicchioli, Francine Pupin e  
Margarete Boteon*

A certificação do produto, que na década passada simbolizava apenas uma tendência ou um estado de alerta para se atender às expectativas do mercado internacional, hoje é o passaporte para a inserção dos hortifrutícolas brasileiros no mercado externo. O uso de certificados que utilizam os conceitos das Boas Práticas Agrícolas (BPA) tornou-se um requisito básico para exportar e também para comercializar nas grandes redes varejistas do País.

A **Hortifruti Brasil** já tratou desse tema na sua edição de março de 2003, quando apontou o crescimento da preocupação com resíduos e contaminações microbianas nos alimentos, com impacto ambiental e social na produção agrícola, sinalizando a necessidade dos produtores se adaptarem a sistemas de produção que fossem capazes de corresponder e atender a essas novas exigências do mercado. Após dois anos, essa tendência se confirmou, é uma realidade nas principais empresas exportadoras de frutas nacionais e já começa a ser difundida também para as propriedades que comercializam sua produção no Brasil.

O grande propulsor foi o aumento das exigências dos principais importadores de frutas do mundo quanto à segurança do alimento desde a lavoura até o consumidor final, como a Europa e os Estados Unidos. Essa tendência é mundial e irreversível e para atender às exigên-





cias, o processo de certificação das cadeias agroindustriais tem se intensificado. Atualmente, o selo privado EurepGap, aceito em 30 redes de varejo da Europa, certifica a produção de 18,5 mil propriedades em todos os continentes. Estimativas indicam que 150 mil hectares europeus são de propriedades que seguem as normas da Produção Integrada - isso representa quase metade das propriedades com frutas da Europa.

Essa maior exigência quanto à segurança do alimento acabou incentivando o processo de certificação no Brasil e também nos nossos principais concorrentes na exportação de frutas. No Brasil, estima-se que 35,5 mil hectares possuam ou estejam em processo de certificação do sistema PIF (Produção Integrada de Frutas) em 2005, agregando mais de mil produtores. Outros dois países que disputam com o Brasil as vendas para o mercado europeu e norte-americano também desenvolveram seus selos, como o Chile, através do ChileGap, e o México, por meio do MexicoGap.

Nesta edição, a **Hortifruti Brasil** avalia quais foram os principais fatores que incentivaram o avanço das certificações e as barreiras a esse processo no Brasil, nos últimos dois anos, qual é o diferencial obtido pelos produtores com a aquisição dos certificados e os principais selos utilizados no Brasil, tanto para exportar quanto para comercializar os produtos frescos nas gôndolas nacionais.

## EUREPGAP E PIF SÃO OS SELOS MAIS UTILIZADOS!

Os selos de certificação baseados nos princípios das Boas Práticas Agrícolas mais utilizados pelo entrevista-

## Produtores investem no EurepGap

Evolução do número de produtores certificados pelo EurepGap nos últimos anos

Origem dos produtos	2002	2003	2004
América do Norte	2	11	51
América Latina	40	169	1.478
África	317	1.260	2.701
Ásia e Oceania	3	494	921
Europa	3.530	11.088	13.323
<b>Total</b>	<b>3.892</b>	<b>13.022</b>	<b>18.474</b>

Fonte: EurepGap

dos da **Hortifruti Brasil** é o PIF e o EurepGap. Avaliando por produto-alvo da **Hortifruti Brasil** (citros, banana, uva, manga, melão e mamão), as frutas que têm inserção internacional são as que mais avançam no processo de certificação, como manga, melão, mamão e uva. Os produtores que exportam essas frutas para a Inglaterra apresentam ainda o selo da TNC, da rede varejista Tesco. As propriedades que já são organizadas para atender a certificação privada internacional ou mesmo o PIF, do Brasil, também estão se preparando para adotar os selos que estão sendo desenvolvidos pelas redes varejistas do mercado interno, como o do Carrefour, Pão de Açúcar e Wall Mart.

Os Estados Unidos também estão criando selos próprios, como o USAGAP, a exemplo do EurepGap. Atualmente, uma grande exportadora de frutas no Brasil, que atende os Estados Unidos, a União Européia, e também grandes redes varejistas no Brasil, pode chegar a ter mais de

quatro selos de certificação.

Na prática, a maioria dos selos utiliza os princípios das BPA (Boas Práticas Agrícolas), da APPCC (Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle) e dos PPHO (Procedimentos Padrões de Higiene Operacional).

As BPA são um conjunto de procedimentos que devem ser seguidos na propriedade rural com o objetivo de garantir um produto seguro, com o uso correto dos defensivos e respeito ao seu período de carência, levando em conta também o respeito ao meio am-

biente e à saúde dos trabalhadores.

A APPCC é um protocolo de domínio público e baseia-se em critérios e diretrizes do *Codex Alimentarius* da FAO. A APPCC é uma ferramenta de avaliação de pontos críticos com rígido controle estatístico de processo para garantir produtos alimentícios livres de contaminação biológica, química e física. Essa ferramenta é importante porque identifica, avalia e controla perigos que são significativos para segurança do alimento. É uma norma de validade nacional e internacional e seus procedimentos são utilizados em quase todos os selos de certificação europeus e norte-americanos.

Os PPHO, por sua vez, são um protocolo que serve para a prevenção e controle de riscos microbiológicos. Os *packing houses* e as empresas de processamento mínimo utilizam muito esses procedimentos.

Outros procedimentos que estão sendo adotados principalmente nas cadeias de mamão e melão são os baseados no BRC (*British Retail Consortium*). O BRC é uma norma da indústria varejista britânica que visa garantir os requerimentos básicos da APPCC e representa 90% do comércio varejista do Reino Unido. A maioria dos grandes varejistas do Reino Unido exige de seus fornecedores a certificação ao padrão mundial reconhecido pela BRC.

## PIF chega a 35,5 mil hectares no Brasil

Número de produtores e área total certificada ou em processo de certificação pelo PIF no Brasil, em 2005

Produto	Número de produtores certificados ou em processo *	Área certificada ou em processo* (ha)
Maçã**	211	13.196
Manga**	187	7.025
Uva**	104	3.042
Mamão**	18	1.200
Citros**	95	2.038
Banana**	119	2.678
Pêssego**	105	520
Caju**	15	1.500
Melão**	30	3.560
Goiaba	27	75
Figo **	25	120
Caqui**	24	84
Maracujá**	30	56
Coco **	12	414
<b>TOTAL</b>	<b>1.002</b>	<b>35.508</b>

(\*) – março/2005

(\*\*) – projetos concluídos e Normas Técnicas Específicas publicadas

Fonte: "Desenvolvimento e Conquistas da Produção Integrada de Frutas no Brasil", de José Rozalvo Andrigueto e Adilson Reinaldo Kososki.



## PIF

A Produção Integrada de Frutas (PIF) é um processo público de certificação brasileiro e sob coordenação geral do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa). No Brasil, o início da adoção dos principais conceitos da produção integrada co-

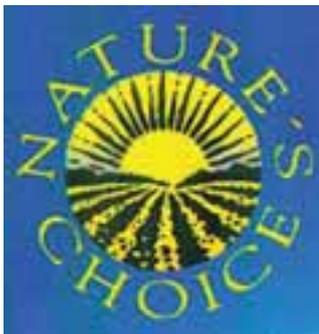
meçou em 1998. No entanto, a regulamentação da Produção Integrada, o seu marco legal, foi em 2001, com a publicação das suas diretrizes básicas no Diário Oficial. Atualmente, há normas técnicas de PIF, já regulamentadas para a maçã, uva de mesa, manga, mamão, caju, melão, pêssego, citros, coco, banana, figo, maracujá e caqui. Estão em processo de regulamentação a goiaba e o abacaxi. Conceitualmente, segundo os coordenadores do Sistema de Produção Integrada do Mapa, José Rozalvo Andriquetto e Adilson Reinaldo Kososki, no artigo "Desenvolvimento e Conquistas da Produção Integrada de Frutas no Brasil": "PIF é um sistema de produção de frutas de alta qualidade, priorizando princípios baseados na sustentabilidade, aplicação de recursos naturais e regulação de mecanismos para substituição de insumos poluentes, utilizando instrumentos adequados de monitoramento dos procedimentos e a rastreabilidade de todo o processo, tornando-o economicamente viável, ambientalmente correto e socialmente justo". Entre os parceiros do ministério nesta certificação, destaca-se o Inmetro (Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial), responsável por desenvolver um modelo de conformidade aceitável internacionalmente. Algumas frutas - principalmente a maçã e, em menor escala a uva e manga - têm esse selo aceito no mercado europeu.



## EUREPGAP

O EurepGap (*European Retailers Producers Working Group's*) é um selo privado criado em 1997 por um grupo de redes varejistas na Europa com o objetivo de garantir a segurança dos produtos *in natura* oferecidos ao consumidor. É o selo mais comum na Europa, aceito em aproximadamente 30 redes

varejistas que representam 34% do mercado europeu. No Brasil, há mais de 100 empresas que hoje possuem esse selo, entre estas, está a maioria das exportadoras de melão, mamão, manga e uva. Com base nas Boas Práticas Agrícolas e nos conceitos da APPCC, o EurepGap, também estabelece requisitos para garantir a conservação ambiental e o bem-estar das pessoas que estão envolvidas na produção dos alimentos. Os pontos principais de controle são: rastreabilidade; manutenção de registros e auditorias internas; estoques de sementes, mudas e variedades; histórico e gerenciamento do local; gerenciamento do solo e substratos; uso de fertilizantes; irrigação; proteção de cultivo; colheita; tratamento pós-colheita; gestão de resíduos e poluição, reciclagem e re-utilização; saúde, segurança e bem-estar do trabalhador; questões ambientais; atendimento a clientes e reclamações.



## TNC

O TNC (*Tesco Nature's Choice*) é utilizado exclusivamente pelos fornecedores da rede varejista britânica Tesco. Mais exigente que o EurepGap, o Código de Práticas Tesco *Nature's Choice* foi criado pelo *staff* técnico da rede Tesco, com exigências voltadas à qualidade do produto, à utilização de boas práticas de manejo dos produtos e processos, à proteção do meio ambiente, bem como ao aumento do bem-estar do trabalhador rural e da biodiversidade. Para adquirir o selo, é necessário ser um fornecedor da Tesco e, de acordo com exportadores brasileiros, todos os interessados em fornecer para a rede devem obter a certificação até janeiro de 2006.

## CERTIFICAÇÃO

### NÃO GARANTE DIFERENCIAL NOS PREÇOS

A **Hortifruti Brasil** questionou seus leitores que possuem algum selo de certificação baseados em BPA a respeito das vantagens comerciais e das dificuldades que enfrentam no gerenciamento das propriedades adaptadas à produção integrada. Na avaliação dos leitores, o fator decisivo para se adaptar sua produção ao processo de certificação é a exigência dos compradores, principalmente dos europeus. Muitos argumentam que sem um selo como o EurepGap, por exemplo, está cada vez mais difícil exportar

frutas. Poucos conseguiram um valor diferenciado pela fruta por causa da certificação; a maior vantagem econômica para eles é exportar para países que não aceitariam a fruta sem o selo, como a Inglaterra.

As principais barreiras que os produtores apontam a respeito da certificação são a burocracia, o rigor em detalhes que, na opinião deles, não fazem diferença no resultado final e da baixa oferta de produtos químicos autorizados para o manejo de frutas registrados no Brasil para as frutas.

#### **PONTOS POSITIVOS:**

- 
- ➔ A qualidade da fruta é melhor;
  - ➔ Facilita o acesso aos mercados internacionais mais exigentes, como a Inglaterra;
  - ➔ A venda externa é facilitada;
  - ➔ O fluxo de comercialização aumenta;
  - ➔ Permite a melhor organização da fazenda e a qualificação da mão-de-obra.

#### **PONTOS NEGATIVOS:**

- 
- ➔ Não há um prêmio sobre o valor de mercado da fruta;
  - ➔ O custo da certificação é elevado;
  - ➔ O processo é muito burocrático, extremamente detalhista e até exagerado em alguns detalhes que, no resultado final, não fazem diferença;
  - ➔ Exige elevada organização administrativa (treinamento, infra-estrutura especializada e pessoas adicionais só para cuidar da documentação) e mão-de-obra altamente especializada, principalmente se a propriedade adotar diferentes selos;
  - ➔ Pequenas e médias propriedades têm dificuldade em se enquadrar nas exigências das certificadoras;
  - ➔ O número de certificadoras especializadas no Brasil é pequeno e o padrão de serviços e exigências que cada uma adota é diferente;
  - ➔ Muitos compradores, em situações de déficit de oferta, aceitam frutas sem selos certificados e adquirem produtos de qualquer origem;
  - ➔ O consumidor brasileiro pouco conhece ou exige a certificação das frutas e hortaliças.

## PRODUÇÃO INTEGRADA DE MAÇÃ, SELO BRASILEIRO COM VALIDADE INTERNACIONAL

A maçã começou a ser cultivada em larga escala no Brasil na década de 70, atraída por programas oficiais de incentivos fiscais. O esforço da pesquisa somado ao elevado grau de organização do setor possibilitaram que o Brasil passasse de tradicional importador para exportador da fruta. Assim, os pomicultores sentiram a necessidade de criar um programa de Produção Integrada que pudesse atender às exigências internacionais de qualidade e segurança do alimento, visando garantir novas vendas.

Em 1996, a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) iniciou estudos voltados à adequação da Produção Integrada à realidade brasileira, dando início à Produção Integrada de Maçãs (PIM), no Sul do País. Em 2003, Santa Catarina e Rio Grande do Sul colheram a primeira safra com certificação e, um ano depois, o PIM passou a ser reconhecido como selo de garantia indispensável para as exportações da fruta à União Européia.

O PIM baseia-se na racionalização do uso de inseticidas (a maçã produzida por esse sistema só recebe agroquímicos registrados e na



### A Produção Integrada de Maçã é um exemplo a ser seguido em outras cadeias de produção de frutas e hortaliças

quantidade adequada), no monitoramento da ocorrência das pragas por meio do uso de armadilhas com feromônios e ainda em práticas de manejo destinadas aos exportadores de maçã, para viabilizar os requisitos estabelecidos pelos países importadores. O monitoramento das principais pragas da macieira, ao orientar a aplicação de inseticidas nos momentos adequados e nas áreas realmen-

te infestadas, vem proporcionando redução do uso de agroquímicos.

Todo esse processo é acompanhado por uma empresa certificadora, credenciada pelo Inmetro, que emite um selo de qualidade, garantindo que aquela maçã foi cultivada dentro de padrões rígidos de qualidade da Produção Integrada. Graças a essa parceria com o Inmetro é que foi possível o PIF da maçã ter acesso livre nos países europeus com um selo público brasileiro.

Calcula-se que mais de 13 mil hectares de maçã sejam produzidos no Brasil segundo os padrões estabelecidos pelo PIM, destacando-se como a cultura de maior expressão em área certificada pela Produção Integrada no País. Atualmente, o exemplo da maçã é referência para outros projetos de Produção Integrada de Frutas como o de pêssego, na Serra Gaúcha, e o da manga e o da uva, no Vale do São Francisco.



## TEMOS QUE AVANÇAR MAIS!

A fruticultura anda bem, mas falta certificação na horticultura nacional.

Nos últimos dois anos, os fruticultores brasileiros voltados ao mercado externo investiram pesado na adequação de suas propriedades às normas internacionais, sendo que a maior parte das exportadoras de frutas do País adquiriu os principais selos exigidos pelos compradores externos. No entanto, considerando a área total destinada à produção de hortifrutícolas no Brasil, menos de 5% é cultivada segundo as Boas Práticas Agrícolas (BPA).

Os principais motivos para essa baixa expressividade são a pouca exigência de alimentos certificados no mercado interno e a baixa aplicação das BPA na produção de hortaliças.

Considerando apenas o plantio de batata e tomate, no Brasil, somam-se cerca de 200 mil hectares, uma área bastante significativa frente à total cultivada com hortifrutícolas no País. Apesar de algumas ações visando implantar a Produção Integrada entre as hortaliças já estarem sendo desenvolvidas faltam incentivos aos produtores.

Quando questionados sobre a certificação, bataticultores, cebolicultores e tomaticultores das principais regiões produtoras do País declararam não possuir nenhum selo, uma vez que os compradores não teriam essa exigência. Na opinião desses agentes, a certificação das hortaliças no comércio nacional dependerá do comportamento dos compradores em obrigar seus fornecedores a se adequar a certas exigências. Além disso, é necessário difundir os benefícios de alimentos certificados junto ao consumidor brasileiro, para que este também dê preferência aos produtos que seguem os princípios das BPA.

Atualmente, muitos não vêem vantagem em investir na Produção Integrada, segundo um cebolicultor de Brasília (DF), "sair na frente hoje não é vantagem, pelo contrário, só encareceria a produção, já que os ganhos não compensam. Para que os produtores sejam incentivados, é preciso conscientizar o consumidor dos benefícios do produto certificado para que ele o valorizasse".

Apesar das resistências, há pelo menos duas iniciativas da horticultura nacional que merecem destaque: a Produção Integrada de Tomate Indústria (PITI) e a Produção Integrada de Batata (PIB).

A primeira foi uma iniciativa da Embrapa Hortaliças, de Brasília (DF). Indústrias de processamento, universidades, instituições e produtores se reuniram visando estruturar a cadeia produtiva de tomate para processamento, com vistas a obter de uma produção diferenciada, com mais qualidade e valor agregado, capaz de preencher as exigências de mercados internacionais, onde a rastreabilidade do produto é fundamental. O sistema deve ser implantado em Minas Gerais e Goiás e, se consolidado, deve servir de modelo para outros estados produtores de tomate, inclusive o envarado, e também outras culturas.

Outro caso é o da batata, no ano passado, os bataticultores, através da Abasmig (Associação dos Bataticultores do Sul de Minas), em parceria com instituições de pesquisa e o Ministério da Agricultura, formalizam um comitê para desenvolver a Produção Integrada de Batata (PIB) de mesa no Brasil. O processo ainda está no início de seu desenvolvimento.

## COMO INCENTIVAR A CERTIFICAÇÃO NO BRASIL

- **Aumentar o volume de produtos químicos registrados para a hortifruticultura:** o Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento teria que baratear os custos do registro e incentivar as indústrias a ampliar a oferta de defensivos adequados aos principais selos internacionais para o setor. Além disso, seria necessário criar um grupo dentro do Ministério para analisar a compatibilidade entre os registros nacionais e os exigidos pelos compradores externos e pleitear a aceitação internacional dos produtos registrados no Brasil.
- **Sociedade pró-ativa:** na Europa, a exigência do consumidor por alimentos seguros e certificados levou os supermercados a repassar essa necessidade aos seus fornecedores. Da mesma forma, a produção integrada no Brasil precisa ser reconhecida e incentivada pelos consumidores locais a fim de que se estimule o hortifruticultor a repensar sua forma de produção.
- **Maior abrangência da certificação pública:** os órgãos do governo deveriam intensificar a capacitação dos produtores, principalmente do pequeno e médio, que não tem condições de contratar uma certificadora privada e depende da orientação e do apoio das instituições públicas para adequar sua produção às normas nacionais e internacionais. Um bom exemplo é a parceria entre a Embrapa e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) no auxílio aos pequenos e médios produtores do Vale do São Francisco para que se regularizem às exigências internacionais. ■

### AGRADECIMENTOS

**Renata Romaguera** - Mestranda em Engenharia de produção pela UFSCar

**Edegar de Oliveira Rosa** - Engº Agrônomo - Coordenador EurepGap Frutas e Legumes – OIA Brasil

**Carolina Marques** - Engenheira Agrônoma – OIA Brasil

## Uma nova visão para a agricultura



**HOKKO DO BRASIL** agora é



**Arysta LifeScience**

Harmony In Growth

37 anos de tradição, ética e qualidade, agora com tecnologia mundial presente em mais de 60 países e um grande compromisso: oferecer inovações para agricultura, em harmonia e equilíbrio com o homem e a natureza. Arysta LifeScience, uma nova visão para a agricultura.



Colha os melhores resultados, patrocini

Certamente você já ouviu falar da **Hortifruti Brasil**, a publicação mais lida e comentada da hortifruticultura nacional. Mas você sabe o que se passa por trás da elaboração deste material? Muito mais que uma revista, a **Hortifruti Brasil** é o resultado de pesquisas de mercado elaboradas pela Equipe Hortifruti do Cepea/Esalq. As informações são coletadas a partir do contato direto com quem movimenta a hortifruticultura. Esses dados são coletados por um time de primeira do centro de economia da ESALQ. O retorno aos patrocinadores é imediato porque amplia a visibilidade da empresa junto a comunidade hortifrutícola e permite estabelecer estratégias comerciais mais eficientes devido ao apoio econômico da equipe **Hortifruti Brasil** aos parceiros do projeto.



ne a Hortifruti Brasil

## A Hortifruti Brasil

É graças à **Hortifruti Brasil** que mais de 24 mil leitores têm acesso aos principais acontecimentos do mercado hortifrutícola. Com distribuição gratuita e presente nos principais pólos de produção e comercialização hortifrutícola do País, a publicação é recomendada como leitura obrigatória pelos pequenos, médios e grandes produtores do setor. Ingressando nessa comunidade, você amplia a visibilidade da marca da sua empresa e expõe o seu produto para os melhores clientes, além de institucionalmente apoiar pesquisas que tem como o objetivo final o avanço do setor.

## Assessoria econômica

Só o Projeto Hortifruti consegue produzir perspectivas econômicas de qualidade para o mercado de banana, batata, citros, cebola, mamão, manga, melão, tomate e uva.

Os parceiros do projeto têm a sua disposição uma assessoria econômica especializada em atender as principais demandas por informações para melhorar o planejamento de vendas e investimento do setor.

## Ciclo de Palestras

O reconhecimento dos leitores de todo o Brasil na qualidade das informações produzidas pela publicação para tomar suas decisões de comprar, vender e plantar, garante também o interesse nas palestras realizadas com os analistas que escrevem na **Hortifruti Brasil**, tornando seu evento um sucesso.

**Solicite nosso Mídia Kit**

19 3429 -8808/8809

hfbrasil@esalq.usp.br

# TOMATE

Por Rodrigo Martini e  
Raíela Cristina da Silva



**Sumaré colhe  
2 milhões de pés  
até dezembro**

**Safrade verão  
2005/06 deve ser 5%  
menor frente à anterior**

## Sumaré prepara-se para voltar ao mercado

Os tomaticultores de Sumaré (SP) mantiveram as estimativas iniciais e plantaram 2 milhões de pés na sua segunda safra do ano, volume similar ao observado em 2004. Apesar de chuvas de granizo terem atingido as roças da região no final de julho, período no qual as mudas foram transplantadas, não houve perdas nas lavouras. Além disso, as doenças comumente registradas na região, como a mosca-branca, não haviam sido verificadas até o final de agosto. Com isso, os tomaticultores locais estão confiantes em relação à esta safra de verão.

## Norte do Espírito Santo colhe até novembro

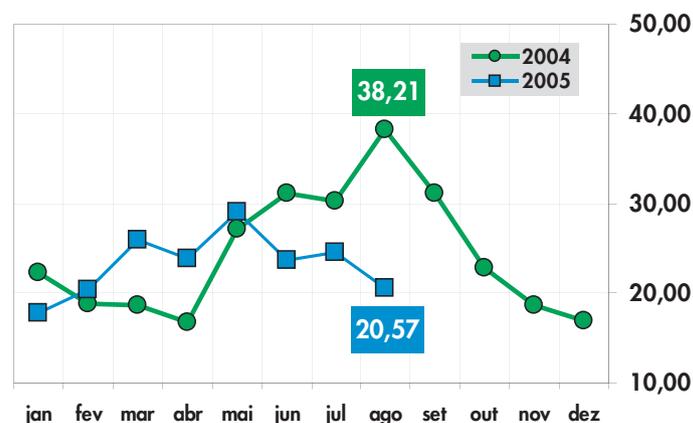
Grande parte da lavouras da safra de inverno do norte do Espírito Santo deve permanecer no mercado até meados de novembro. A previsão de tomaticultores locais é que sejam cultivados 5 milhões de pés nesta safra (entre abril e novembro), sendo que restam, aproximadamente, 2 milhões de pés para serem colhidos entre setembro e novembro. As lavouras da região, além de abastecer o mercado local, fornecem também o produto para o Rio de Janeiro.

## Oferta aumenta, preços caem

O preço do tomate voltou a cair em agosto nos principais atacados do Sudeste. Na ceasa de São Paulo, o salada AA longa vida foi comercializado a R\$ 20,57/cx de 23 kg, no último mês, queda de 16% em relação a julho e de 46% frente ao mesmo período de 2004. O principal motivo para a desvalorização do produto foi o aumento da oferta em agosto, ocasionado pela intensificação da colheita nas lavouras de São José de Ubá (RJ). Outro fator que reforçou a queda de preços para o salada AA foi a concentração do rasteiro no mercado paulista. Para setembro, as expectativas não são muito positivas, pois os produtores de São José de Ubá (RJ) devem colher um volume bastante significativo do produto neste período. Em contrapartida, o ritmo de colheita está diminuindo nas lavouras de Mogi-Guaçu (SP) e Araguari (MG), o que pode contribuir com a diminuição da oferta entre o final de setembro e outubro.

## Começa transplântio da safra de verão

Produtores da safra de verão iniciaram o transplântio das mudas de tomate para o campo no final de agosto. A expectativa é que a colheita inicie no final de outubro, caso não ocorram adversidades climáticas nas lavouras. Na última safra, a colheita começou apenas no final de novembro, uma vez que produtores atrasaram o transplântio devido à estiagem registrada no período. Para a região de Itapeva (SP), a estimativa dos produtores é de que sejam plantados 35 milhões de pés, quantidade inferior à da última safra, devido ao elevado custo de produção da cultura. Em Caçador (SC), apesar de os preços não terem atingido patamares elevados na última safra, a produção deve ser maior, passando para 17 milhões de pés, neste ano. Já em Venda Nova do Imigrante (ES), estima-se que a produção se mantenha estável frente a 2004/05, com 4 milhões de pés plantados. Na última safra de verão as regiões de Itapeva (SP), Caçador (SC) e Venda Nova do Imigrante (ES) cultivaram, juntas, aproximadamente 59 milhões de pés e a previsão para esta temporada é que a área total dessas três praças seja reduzida em 5%. No entanto, esta é ainda a primeira estimativa de plantio e caso ocorram alterações no mercado entre setembro e outubro, os tomaticultores podem alterar o volume plantado nas lavouras "do meio" e "do tarde".



## Preços recuam com aumento da oferta

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

Fonte: Cepea



## Vargem Grande do Sul intensifica colheita



**70% do plantio da safra das águas deve ocorrer entre setembro e outubro**

### Começa o plantio da safra das águas

Os bataticultores do Sul de Minas Gerais iniciaram o plantio da safra das águas em agosto e devem finalizar a maior parte do cultivo em novembro, com alguns casos se estendendo até dezembro. Acredita-se que, até o final de agosto, somente de 10% a 15% da área total tenha sido plantada e que de 60% a 80% do total seja cultivado entre setembro e outubro. A colheita deve ocorrer entre novembro deste ano e março de 2006. A previsão é de um aumento de aproximadamente 20% frente ao ano anterior, com cerca de 11 mil hectares cultivados na região. Em Guarapuava (PR), produtores deram início ao preparo do solo e, neste mês, os primeiros tubérculos devem ser plantados. O plantio na região deve se estender até fevereiro de 2006. No Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba (SP), o plantio deve iniciar ainda mais tarde: em novembro. Esta será a última região a ofertar o tubérculo na safra das águas.

### Vargem Grande atinge força máxima

As lavouras de Vargem Grande do Sul (MG) devem entrar em pico de safra neste mês. Assim, os preços do tubérculo, que já estão em baixa, podem cair ainda mais. O tempo seco do último mês deve contribuir com a produtividade das roças, já que a ausência de chuva garante melhores condições fitossanitárias à batata. Por outro lado, agentes do setor acreditam que uma parcela significativa dos tubérculos deva apresentar má formação da casca, devido ao calor registrado em agosto. Outro fator que pode ter prejudicado a formação da casca é o manejo inadequado por parte de alguns produtores. Além de Vargem Grande do Sul (MG), as lavouras de Brasília (DF) também devem entrar em pico de safra neste mês e o Sul de Minas deve continuar ofertando um volume significativo do tubérculo.

### Diversificação dos cultivares em Vargem Grande

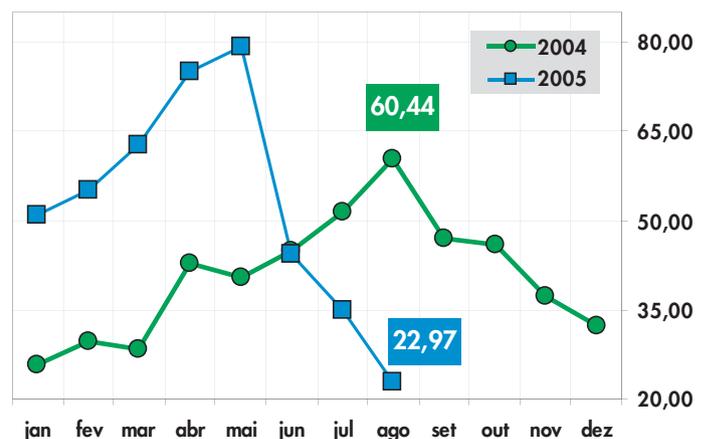
Produtores de batatas de Vargem Grande do Sul (MG) investiram na diversificação de cultivares neste ano. Segundo agentes locais, cerca de 34% da área plantada na região foi cultivada com a cupido, 21% com a ágata, 19% com a

monalisa, 11% com a asterix, 10% com a César e 5% com outros cultivares. Diante da maior variedade de cultivares plantados, há necessidade de os produtores investir em informações sobre as especificidades de cada variedade junto aos compradores para obter preço diferenciado para os tubérculos com características superiores, a fim de justificar o investimento em cultivares com custo elevado.



### Desvalorizações sucessivas deixam o mercado em alerta

Depois de registrar preços recordes, a batata desvalorizou significativamente nos últimos três meses. Em agosto, a ágata foi comercializada a R\$ 22,97/sc de 50 kg, em média, no atacado de São Paulo, queda de 34,48% em relação a julho e de 61,99% frente ao mesmo mês de 2004. O principal motivo para a baixa foi a concentração da oferta registrada no período. Para setembro, as expectativas não são positivas, pois a oferta tende a aumentar. Outra preocupação dos produtores e atacadistas é quanto à manutenção dos altos preços no varejo, mesmo com a desvalorização do tubérculo nos demais níveis de mercado. Agentes do setor acreditam que muitos varejistas não estão repassando a baixa aos consumidores, prejudicando o escoamento da produção e ocasionando a concentração do produto nas lavouras e nos atacados.



### Concentração da oferta desvaloriza ainda mais o tubérculo

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

Fonte: Cepea

## Produtores sulistas encerram o transplântio



## Vale do São Francisco diminui a colheita e valoriza o bulbo paulista

### Termina o transplântio de mudas no Sul

Em Santa Catarina e no Paraná, o transplântio de mudas precoces começou no início de julho e acredita-se que essas atividades sejam finalizadas até meados de setembro. Em ambas as regiões, houve aumento da área cultivada e as chuvas regulares vêm sendo bastante favorável à cebolicultura. No Paraná, outro fator que deve contribuir com o crescimento da oferta é a maior utilização do cultivo por semeadura direta. A utilização desse método de plantio aumentou cerca de 40% na região frente ao ano anterior, de modo que 60% do total produzido no estado deve ser cultivado desta forma, contribuindo com um significativo aumento da produtividade na região. O início da colheita, tanto em Santa Catarina quanto no Paraná, deve ocorrer entre o final de outubro e o início de novembro. Já no Rio Grande do Sul, o clima seco até o final de agosto deve comprometer a produtividade das lavouras precoces.

### Produtividade mineira deve aumentar

No final de agosto foi iniciada a colheita de cebolas tardias em Minas Gerais. Agentes locais esperam que a produtividade dessas lavouras seja superior à registrada nas roças do início de safra, nas quais a elevada incidência de bulbos miúdos comprometeu o desempenho da colheita. Contudo, mesmo com a previsão de uma produtividade maior nas roças tardias, a oferta não deve aumentar significativamente neste mês, uma vez que poucos cebolicultores investiram em plantios tardios neste ano.

### Termina pico de safra nas lavouras do Vale do São Francisco

O pico de safra das lavouras do Vale do São Francisco foi finalizado em agosto. A diminuição da oferta local contribuiu com a valorização do bulbo paulista e mineiro que devem permanecer em alta até o final deste mês, quando se inicia a safra sulista. As lavouras cultivadas com variedades tardias do Vale do São Francisco vêm registrando uma boa produtividade, visto que essas áreas não foram prejudicadas pelas precipitações do início do ano.



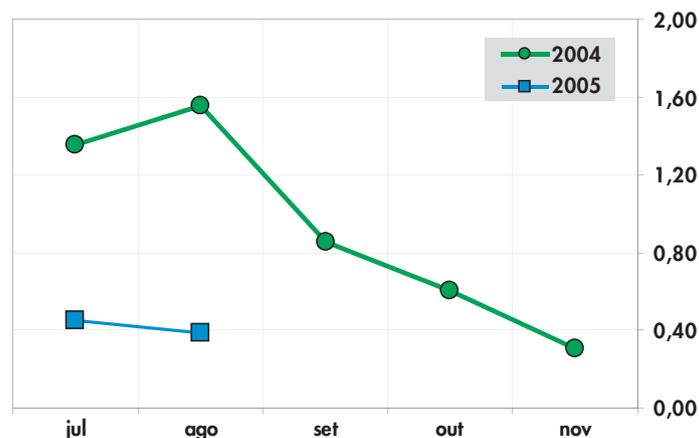
### Pico de safra em São José do Rio Pardo e Monte Alto

Em meados de agosto, as lavouras de cebola de São José do Rio Pardo (SP) e de Monte Alto (SP) entraram em pico de safra. Apesar de os cebolicultores de Monte Alto terem elevado o consumo local de sementes em cerca de 10%, a área plantada e a oferta desta safra devem se manter estáveis em relação a 2004. Isso porque, a maior utilização de sementes na região se deve ao aumento do cultivo direto entre os produtores locais e não propriamente a novas áreas cultivadas. Em São José do Rio Pardo (SP), foi registrada a incidência de fungos em algumas lavouras, comprometendo a produtividade dessas roças. No entanto, tanto a qualidade quanto a produtividade das lavouras tardias melhorou a partir de setembro.



### Cristalina deve colher mais neste mês

A colheita de cebola na região de Cristalina (GO) foi iniciada no começo de agosto. Houve redução de aproximadamente 20% na área plantada frente à de 2004. A expectativa é que a produtividade e a qualidade dos bulbos sejam boas e que a colheita local se intensifique em meados de setembro. No último mês, os produtores locais receberam cerca de R\$ 0,40/kg, pela híbrida mercedes.



### Menor oferta nordestina deve valorizar o bulbo paulista

Preços médios recebidos pelos produtores paulistas pela cebola superex - R\$/ kg

Fonte: Cepea

## Frio prejudica safra paranaense



**Jales** deve deixar o mercado **mais cedo** neste ano

### Colheita de Jales termina mais cedo

A chuva do início do ano deve antecipar o encerramento da safra de uva do segundo semestre, em Jales (SP). As precipitações prejudicaram as podas de formação na região de modo que a oferta prevista para novembro e dezembro deve ser bastante escassa. Os viticultores acreditam que 70% da produção local seja colhida até o final deste mês. No final de agosto, a oferta de Itália ainda era significativa, ao passo que os volumes de Niagara e Centennial disponíveis não eram suficientes para atender à demanda. O desempenho das novas variedades que vêm sendo cultivadas na região, clara, linda e morena também não foi positivo. Grande parte da produção foi abortada e produtores continuam adaptando o manejo às especificidades dessas variedades.

### Produtores do Vale do São Francisco se preparam para exportar

Produtores de uva do Vale do São Francisco devem finalizar os tratamentos culturais nas frutas voltadas ao mercado externo neste mês, quando se iniciam os embarques com destino aos Estados Unidos e Canadá. Em setembro, o mercado norte-americano deixa de ser abastecido pelo México e pela Califórnia, favorecendo a entrada da uva nacional. Já as exportações para a Europa, devem iniciar apenas em outubro, quando a Itália e a Espanha terão finalizado suas colheitas. O principal concorrente do Brasil no mercado internacional nesta segunda janela de mercado será a Grécia, que deve continuar ofertando a fruta até novembro. A expectativa para este início de semestre é que as elevadas temperaturas na Europa acelerem a colheita nos países produtores europeus, antecipando o encerramento da safra local e favorecendo a entrada da fruta brasileira no mercado. A área plantada com uvas sem sementes no Nordeste, neste ano, deve ser superior à de 2004, principalmente para a *crimson*, que substituíram algumas áreas anteriormente cultivadas com a *thompson*. Contudo, a ocorrência de chuva durante a formação da fruta prejudicou a produtividade, principalmente, das uvas sem sementes, as quais devem registrar quebra de aproximadamente 40% frente ao previsto no início da safra.



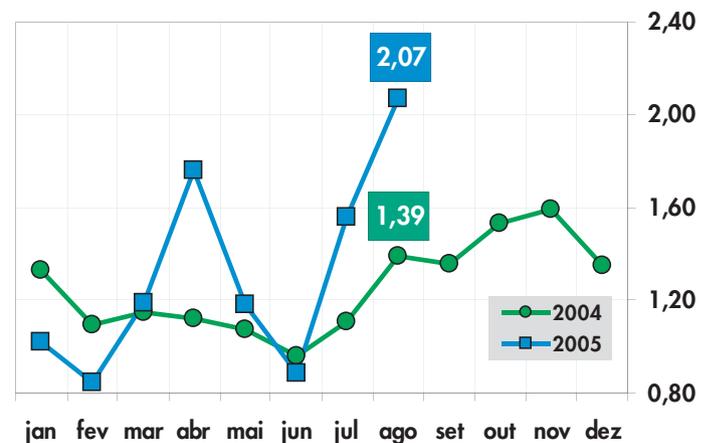
### Oferta deve continuar elevada em Pirapora

Na região de Pirapora (MG), a colheita foi intensificada no último mês e deve continuar elevada até meados de outubro. A finalização da safra local está prevista para o final de novembro. Em agosto, o clima quente e seco contribuiu com manutenção da qualidade da fruta, garantindo o bom desempenho das vendas locais. Apesar de a intensificação da colheita também em outras regiões, como em Jales (SP), acirrar a competição no mercado nacional, os preços médios registrados nas lavouras de Pirapora, para a Itália embalada, se mantiveram em níveis considerados satisfatórios pelos produtores em agosto, a R\$ 2,87/kg, em média.



### Frio prejudica as podas no Paraná

As baixas temperaturas e os ventos de julho prejudicaram a formação dos brotos nos parreirais paranaenses. Assim, a safra que inicia em novembro pode ser inferior ao previsto anteriormente pelos viticultores. As variedades mais prejudicadas na região foram a Itália, a Benitaka, a Rubi e a Niagara. Muitos produtores refizeram as podas na tentativa de recuperar parte da produção, no entanto, a qualidade das frutas e a produtividade dos parreirais podem ser ainda mais comprometidas caso a temperatura caia ainda mais.



### Preço sobe com a finalização da safra paranaense

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

Fonte: Cepea

## Primavera contribui com o aumento da produção



## Exportações devem aumentar neste mês



### Exportações em alta



As exportações brasileiras de mamão vêm apresentando um bom desempenho neste ano. De acordo com a Secex, foram embarcadas 22,4 toneladas do produto entre janeiro e julho deste ano, volume 4% superior ao do mesmo período do ano anterior. Em receita o aumento foi de 6%. O crescimento dos embarques só não foi maior devido a escassez de frutos nas lavouras nacionais nos últimos meses. Em setembro, os embarques podem ser favorecidos pelo aumento da produção interna do fruto. Outros fatores que devem contribuir com as vendas internacionais são a menor concorrência com frutas tipicamente produzidas pelos principais países compradores durante o verão local e a finalização das férias escolares nos Estados Unidos e na Europa.



### Temperaturas mais elevadas aceleram produção



O aumento da temperatura e o menor volume de chuva que acompanham a chegada da primavera no Espírito Santo devem contribuir com a regularização do ciclo de produção do havaí. Para este mês é prevista a colheita de um volume significativo do fruto, uma vez que uma grande quantidade de cachos deve atingir o estágio de maturação ideal no período. Em outubro a colheita também deve ser intensa. O aumento da oferta poderá desvalorizar o fruto, que voltou a registrar alta na última semana de agosto devido a uma ligeira queda na produção e a elevação dos preços do formosa.



### Maior oferta desvaloriza havaí

As temperaturas mais elevadas de agosto contribuíram com o aumento antecipado da oferta de mamão nas lavouras do Espírito Santo e Bahia, derrubando ainda mais os preços do fruto, que já se encontravam em baixa desde o mês anterior. O preço médio recebido pelos produtores capixabas pelo havaí, tipo 12-18, em agosto, foi de R\$ 0,26/kg, queda de 49% frente ao de julho. No sul e oeste da Bahia as desvalorizações do produto foram de 53% e 38%, respectivamente, no mesmo período, ficando na média de R\$ 0,21/kg e R\$ 0,42/kg, em agosto.

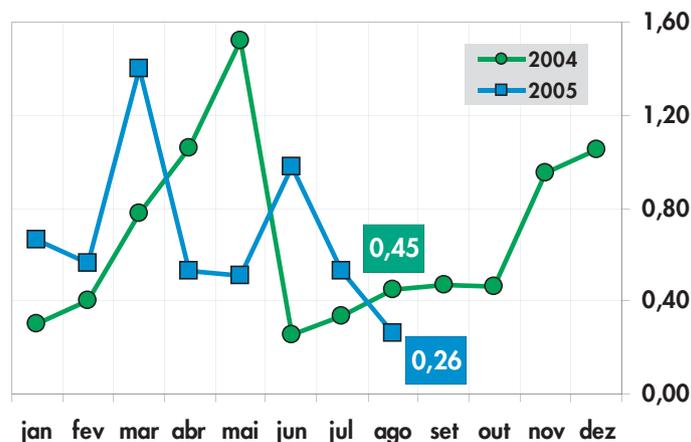


### Virada nos preços do formosa

Desde a última semana de agosto, o formosa, que vinha desvalorizado desde o início de julho, reagiu significativamente. Na primeira semana deste mês o fruto foi cotado a R\$ 0,49/kg no Espírito Santo, alta de 133% frente ao preço médio obtido pelos produtores da região em agosto (R\$ 0,21/kg), superando inclusive os preços do havaí. Segundo produtores, a valorização ocorreu por causa de uma menor oferta da variedade no mercado, pois uma grande quantidade foi descartada devido a sua menor qualidade. Outro fator que contribuiu para a valorização do fruto foi à entrada do pescoço nas roças do Espírito Santo, oeste e sul da Bahia que possivelmente se estenderá até meados de novembro, e alavancará ainda mais os preços no período.

### "Pele de sapo" e "pescoço" limitam a oferta

No final de agosto, produtores notaram o surgimento de manchas na casca do formosa, conhecidas como "pele de sapo". Isso ocorreu, pois as chuvas em maio e junho derrubaram as folhas do mamoeiro, prejudicando a proteção do fruto às oscilações climáticas do inverno. Nesta primeira quinzena do mês a oferta deve ser baixa devido ao aumento do descarte ocasionado pelo "pele de sapo" e ao início do "pescoço".



### Aumento da oferta derruba preços do mamão

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

Fonte: Cepea

## Manga brasileira chega aos Estados Unidos



## Colheita deve ser menor em São Paulo

### México sai, e manga israelense pressiona cotações na Europa

O grande volume de manga enviado pelos israelenses à Europa em meados de agosto desvalorizou a fruta de diversas origens, inclusive brasileira, no mercado europeu. Entretanto, mesmo com a baixa na Europa, o valor da manga nacional destinada à exportação se manteve praticamente estável nas lavouras brasileiras em agosto. O que pode contribuir com a comercialização da fruta no mercado internacional neste mês é a retomada de aulas na Europa. O ponto negativo, segundo exportadores, é que a situação econômica em alguns países do bloco não é das melhores, o que resulta em um comportamento de compra cauteloso entre os consumidores locais.



### Exportadores antecipam vendas aos Estados Unidos

Os exportadores brasileiros de manga anteciparam os envios aos Estados Unidos para o início de setembro, aproveitando saída antecipada do México do mercado norte-americano, neste ano. A produção mexicana registrou significativa redução nesta safra devido a alterações climáticas provocadas pelo El Niño. Com a aproximação dos embarques nacionais, os primeiros lotes de *tommy* brasileira destinados ao mercado norte-americano começaram a ser comercializados nas últimas semanas de agosto a cerca de R\$ 1,30/kg, nas lavouras de Petrolina (PE)/Juazeiro (BA).

### Começa a safra nordestina

Este mês marca o início da safra 2005/06 de manga, no Nordeste. É esperada a colheita de um volume significativo tanto no eixo Petrolina (PE)/Juazeiro (BA) quanto em Livramento do Brumado (BA). Com o aumento da produção é esperado que o preço da fruta caia. Aquelas destinadas ao mercado interno, porém, devem sofrer uma desvalorização significativamente maior que as voltadas à exportação. Assim, muitos mangicultores locais devem destinar boa parte de sua produção para o mercado internacional. Até o final de agosto, muitos não viam vantagem em exportar, já que os preços externos e internos estavam praticamente iguais. Em agosto, a *tommy* des-

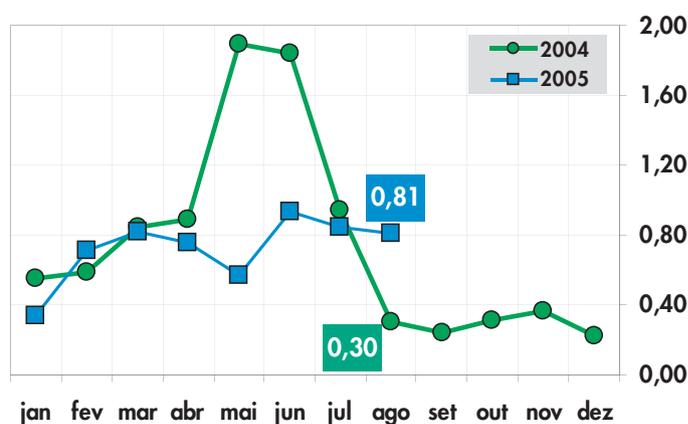
tinada ao mercado europeu foi cotada a R\$ 1,05/kg, em média, nas lavouras do Vale do São Francisco, enquanto o fruto voltado ao mercado nacional era comercializado na média de R\$ 0,81/kg, na mesma região.

### Produtores prevêem colheita menor em São Paulo

Nas regiões de Monte Alto (SP) e Taquaritinga (SP) a florada foi praticamente encerrada e alguns pomares já estão em fase inicial de produção. No entanto, como a florada foi desigual, a colheita será atrasada em até um mês em alguns pomares e o volume produzido será inferior ao de 2004. Isso pode favorecer a comercialização da fruta, uma vez que a oferta será melhor distribuída na região. A *tommy* deve começar a ser colhida no final de outubro e a *palmer* e a *keitt*, no início de 2006.

### Atacado deve vender mais

O aumento da oferta de manga previsto para este mês deve pressionar os valores da fruta no mercado nacional. Com preços mais atrativos, a expectativa dos atacadistas é que a comercialização do produto seja intensificada, favorecendo o escoamento da produção. Outros fatores que devem estimular as vendas são a chegada da primavera, a elevação das temperaturas no Sudeste e a melhora na qualidade da fruta ofertada.



**Maior oferta pode desvalorizar a fruta neste mês**  
Preços médios recebidos pelos produtores do Vale do São Francisco pela *tommy* - R\$/kg

Fonte: Cepea

## Exportações devem aumentar, mas dólar preocupa



## Produtores nordestinos investem no plantio de mudas

### Novas técnicas de produção

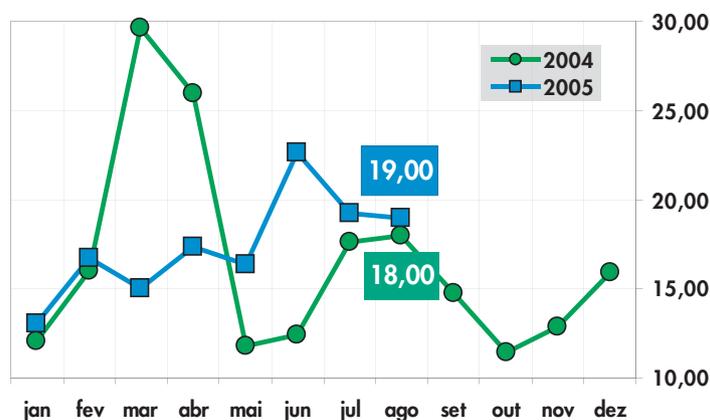
Nos últimos anos, ocorreram mudanças significativas no cultivo de melão do Rio Grande do Norte e do Ceará. Atualmente, o plantio vem sendo terceirizado, de modo que as empresas comprem a muda de melão, ao invés de plantar a semente diretamente no solo. A compra de mudas é feita principalmente para as variedades nobres, já que assim o período de permanência da planta no campo é reduzido, diminuindo a chance de doenças no fruto. Essa mudança vem sendo bastante aderida em função da facilidade, economia de atividades, redução dos gastos com mão-de-obra e aplicação de defensivos. Assim, empresas de sementes, principalmente das variedades nobres como *orange*, *gália*, *cantaloupe*, *charrantais*, passarão a ter como público alvo as empresas de mudas e não mais os produtores. Com o melão amarelo, que atualmente é responsável por 55% a 60% da área total, o cultivo ainda ocorre de maneira tradicional, mas a tendência é que a predominância de mudas também ocorra para essa variedade nas próximas safras.

### Melhora a qualidade da fruta nordestina

O encerramento da chuva na Chapada do Apodi (RN) e Baixo Jaguaribe (CE) contribuiu com a elevação da qualidade do melão colhido em agosto. Nas lavouras onde as atividades foram iniciadas entre o final de julho e o início de agosto, o padrão obtido em meados do último mês já era compatível às exigências do mercado. Já nas propriedades onde as primeiras frutas foram colhidas apenas em meados de agosto, a qualidade ainda não era satisfatória. Assim, apesar da melhora do padrão de boa parte do produto comercializado no último mês, a oferta de frutos com qualidade ainda baixa limitou os valores praticados em agosto. Além disso, a intensificação da colheita nas principais regiões produtoras do País dificultou ainda mais a elevação dos preços do melão. Em agosto, o valor médio recebido pelos melonicultores da Chapada do Apodi e Baixo Jaguaribe foi de R\$ 19,00/cx de 13 kg, frente aos R\$ 19,27/cx de 13 kg, praticados em julho.

### De olho no mercado externo

As exportações do melão foram iniciadas em meados de agosto. Contudo, o volume embarcado no último mês permaneceu baixo e a perspectiva é que as vendas aumentem significativamente em setembro, quando boa parte da produção voltada ao mercado internacional deve começar a ser colhida. O que tem preocupado os exportadores do fruto, neste ano, é a desvalorização cambial. Com a baixa da moeda norte-americana, os valores recebidos pelos agentes nacionais, em Reais, cai, prejudicando a rentabilidade com a cultura. Mesmo com a elevação de aproximadamente 15% nos preços fixados nos contratos em dólar, exportadores calculam que a lucratividade seria atrativa somente a um câmbio superior a R\$ 2,60/US\$, considerando os novos preços contratados. No entanto, mesmo com a crise política e a perspectiva de queda na taxa de juros, a previsão da Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F) é que a moeda norte-americana supere R\$ 2,60 apenas no segundo semestre de 2006. No início de setembro, a previsão para o dólar comercial era de aproximadamente R\$ 2,50, para dezembro e janeiro, na BM&F. Diante de perspectivas pouco otimistas, muitos melonicultores deixaram produzir variedades que exigem cuidados fitossanitários e de pós-colheita elevados, como *gália* e *cantaloupe*.



### Preços seguem estáveis

Preços médios recebidos pelos produtores do Rio Grande do Norte e Ceará pelo melão amarelo tipo 6 - R\$/cx de 13 kg

Fonte: Cepea

# BANANA

Por Marcelo Costa Marques Neves



## Aumenta a área de nanica em Minas Gerais



## Sigatoka negra tem comportamento atípico no Vale do Ribeira

### Nanica está entre as favoritas para a etapa II do Projeto Jaíba

A banana tem sido a principal fruta escolhida para o cultivo em novas áreas irrigadas do Projeto Jaíba. A etapa II do projeto, que pretende levar água a 34 mil hectares, está em funcionamento. Muitas propriedades já têm infraestrutura de irrigação instalada, e alguns produtores estão iniciando o cultivo. O que estimula o plantio de banana na nova área é o fato de a fruta já ser amplamente cultivada na região, de modo que sua cadeia de comercialização é conhecida entre agricultores locais. O que preocupa aqueles que pretendem investir na bananicultura na região é o mal-do-panamá, uma vez que nas áreas referentes à etapa I do Projeto Jaíba onde a cultura foi implantada há uma elevada incidência da doença. Uma das saídas encontradas pelos produtores para minimizar os prejuízos do mal-do-panamá é o plantio adensado dos bananais, visando manter os níveis de produtividade em patamares elevados por um período maior. Outra solução é o plantio da nanica, que é mais tolerante à doença. Assim, a variedade deve ganhar espaço na Etapa II em relação à prata anã. Outro ponto positivo para a nanica é que a variedade é comercializada internacionalmente, o que poderá facilitar a entrada da fruta da região no mercado global.

### Sigatoka negra em estudo

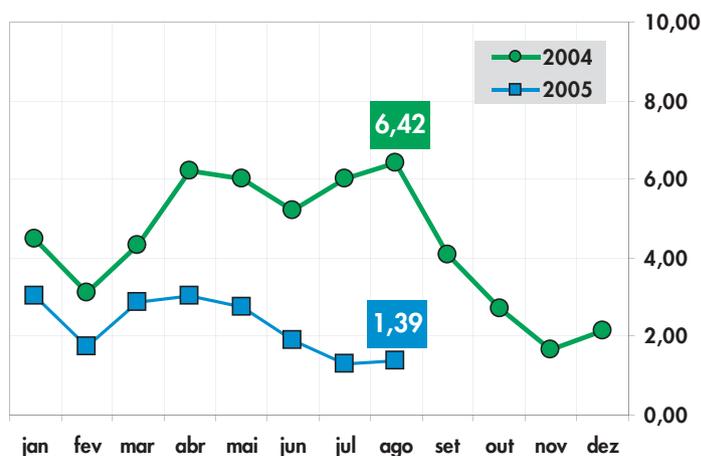
Estudos realizados pela Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI), em parceria com a Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq-USP), o Instituto Agrônomo (IAC), a Universidade Estadual Paulista (UNESP), e o Instituto Biológico mostram que o principal efeito ocasionado pelo do fungo *Mycosphaerella fijiensis*, causador da sigatoka negra, o secamento das folhas, tem sido pouco observado nos bananais infectados do Vale do Ribeira. A suspeita dos pesquisadores é que a baixa luminosidade da região diminui os efeitos da doença sobre as plantas. Análises realizadas no planalto paulista, onde há mais luminosidade, demonstraram que os danos nas plantas infectadas é maior. O estudo da doença é importante

para evitar prejuízos aos produtores locais. Em diversos países da América Central, onde a doença já se alastrou, o custo de produção subiu em aproximadamente US\$ 1 mil/ha, devido à necessidade de controlar o fungo, segundo a Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura (FAO). Além do aumento dos gastos com a lavoura, a área plantada diminuiu significativamente entre o terceiro e o quarto ano de instalação da doença, naquela área. No Vale do Ribeira são feitas de 9 a 12 aplicações por ano contra o *Mycosphaerella fijiensis*, enquanto na América Central são realizadas cerca de 40 por ano.



### Redução de oferta em Santa Catarina

Em setembro, a oferta de nanica no norte de Santa Catarina deve reduzir, contribuindo com a valorização da fruta local. Desde agosto de 2005, os preços da variedade vêm caindo na região e, em julho deste ano, atingiram o patamar mínimo de R\$ 1,29/cx de 22 kg, em média. Nos últimos 12 meses, o valor médio recebido pelos bananicultores locais foi de R\$ 2,37/cx de 22 kg, ao passo que o custo de produção na região é de R\$ 3,00/cx de 22 kg. Diante de preços tão baixos, muitos produtores planejam abandonar a atividade e outros devem reduzir significativamente a área plantada para o próximo ano.



### Menor oferta pode elevar preços da nanica neste mês

Preços médios recebidos pelos produtores do norte de Santa Catarina pela nanica - R\$/cx de 22 kg

Fonte: Cepea

## Estados Unidos impõem tarifas antidumping às processadoras brasileiras



## Greening chega aos pomares da Flórida

### EUA podem impor barreiras ao suco brasileiro

No dia 17 de agosto, o Departamento de Comércio dos Estados Unidos acatou a queixa de prática de *dumping* - venda a preço abaixo do valor de mercado - movida pela Associação dos Citricultores da Flórida contra exportadoras brasileiras de suco. A medida prevê que a Montecitrus Indústria e Comércio Ltda seja taxada em 60,92%, a Fischer S/A em 31,04%, a Sucocitrico Cutrale em 24,62% e as demais processadoras brasileiras em 27,16% sobre o valor do suco exportado caso a decisão final, prevista para janeiro de 2006, seja favorável aos norte-americanos. Caso as novas tarifas entrem em vigor, o suco brasileiro será taxado em mais de R\$ 600,00/t, para entrar nos Estados Unidos. Em alguns casos, o valor da cobrança pode chegar a até US\$ 1.000,00/t, considerando o preço médio praticado em 2004.

### Tarifas antidumping prejudicam citricultores brasileiros

A sobretaxa prevista para o suco brasileiro destinado aos Estados Unidos pode prejudicar os citricultores nacionais. Isso porque, a possibilidade de a tarifa inviabilizar a comercialização do produto com os Estados Unidos somada à estagnação dos mercados Europeu e Asiático restringem o escoamento de suco e, conseqüentemente, da fruta. Assim, os produtores, que sofrem com o dólar desvalorizado e o aumento dos custos de produção, podem enfrentar quedas de preços da laranja. Com a cobrança, as indústrias nacionais que não possuem fábricas nos Estados Unidos também devem ser prejudicadas frente às que detêm processadoras no país. Isso porque com um mercado praticamente "fechado", as empresas com atividades nos Estados Unidos poderão atuar com vantagem no mercado local.

### Saem as primeiras previsões para a safra 2005/06 da Flórida

No último dia 11, a *Louis Dreyfus* previu que a safra 2005/06 da Flórida deve ficar em torno de 207 milhões de caixas de 40,8 kg, valor bastante próximo ao estimado pela analista *Elisabeth Steger*, no dia 16 de agosto:

206 milhões de caixas. Contudo, com o alastramento do cancro cítrico e a erradicação de árvores comerciais, *traders* têm questionado as empresas a rever suas estimativas para abaixo de 200 milhões de caixas. Esse volume não causará excedente na oferta de suco e as importações devem continuar ainda nesta safra.

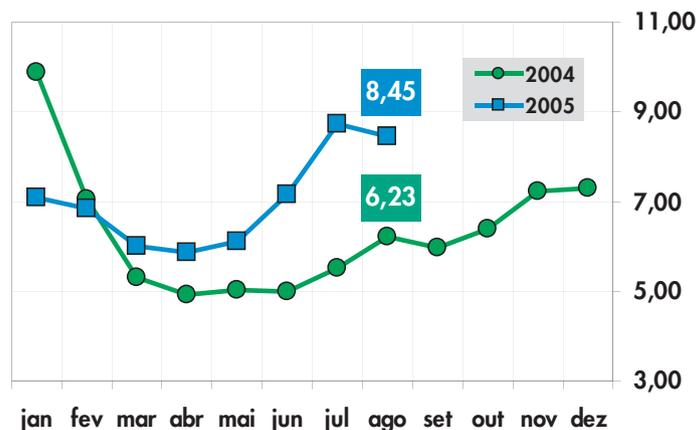
### Greening chega à Flórida

No início de setembro, o USDA confirmou a presença de *greening* em duas amostras de pomares da Flórida. Oficiais do estado devem iniciar pesquisas visando determinar a extensão da área infectada. Agentes temem que a doença tenha alcançado os pomares comerciais da Flórida e devem concentrar esforços na detecção e controle da doença.



### Indústrias pagam menos pela fruta posta

As indústrias paulistas reduziram os preços pagos pela fruta posta no portão, em agosto. Segundo agentes do setor, além de diminuir os valores, as indústrias também estão limitando a entrega no portão. No mercado de fruta fresca, a *murcote* foi uma das variedades mais procuradas nas últimas semanas de agosto. Além da demanda interna, a fruta também tem sido procurada internacionalmente, com envios à Europa, Ásia e África.



### Preços caem no portão

Preços médios praticados pelas indústrias paulistas, pela pera posta no portão - R\$/cx de 40,8 kg

Fonte: Cepea

# “Mais protocolos estão por vir para atender os compradores mais exigentes”

## Entrevista: César Campregher Cavenague

*César Campregher Cavenague, Engenheiro de Alimentos, é auditor dos selos de certificação o EurepGap, TNC, orgânico e outros pela Certificadora Skal International - Control Union Certifications.*



**Hortifruti Brasil:** Qual o melhor certificado para o produtor?

**César Cavenague:** O melhor selo depende da exigência do país importador e do *trader*. Para o mercado europeu, por exemplo, existe a possibilidade de exportar através do selo de Boas Práticas Agrícolas (BPA), mas se o *trader* vai vender para um determinado supermercado ou para uma rede de varejo então ele terá que cumprir com o que essa rede exige em termos de selo de qualidade. O mais comum hoje é o EurepGap, que tem vários membros, inclusive as maiores redes varejistas e de supermercados do mercado europeu. É também o mais procurado, porque tem uma gama muito grande de supermercados que exige esse selo. Um outro selo com o qual nós trabalhamos é o TNC (Tesco *Nature's Choice*), que é privado do Tesco. O Tesco também é membro do EurepGap, só que desenvolveu um protocolo privado, baseado no EurepGap, mas com alguns adendos e diferenças, principalmente no que diz respeito à segurança do alimento e ao meio ambiente. Como o EurepGap é baseado nesses três pilares: segurança do alimento, meio ambiente e bem-estar social, o Tesco também prevê esses aspectos em seus critérios. Contudo, por questões do próprio país, que é o Reino Unido, algumas considerações de meio-ambiente e segurança do alimento são mais enfatizadas. Existe um prazo que o Tesco disponibilizou para os países fornecedores, se adequarem as suas

normas. Os fornecedores do supermercado Tesco, que provavelmente já possuem o certificado EurepGap, terão que se certificar dentro do padrão da Tesco, e a tendência é que esse selo seja bem difundido no mercado, assim como o EurepGap, por ser uma rede de varejo muito grande.

A tendência, na minha opinião, é que protocolos privados ou públicos surjam com mais frequência, mas mais harmonizados uns com os outros.

**Hf Brasil:** A APPCC (Análise de Perigo e Pontos Críticos de Controle) e o BRC (British Retail Consortium), mais voltados à higiene e segurança dos alimentos, são mais usados em *packing houses*?

**Cavenague:** Exatamente. O EurepGap e o TNC são protocolos de Boas Práticas Agrícolas e podem se estender até a unidade processadora, como os *packing houses*, no que diz respeito à aplicação de fitossanitários, pós-colheita, segurança do alimento, manuseamento dos produtos no

packing, etc. Isso em propriedades que também manipulam os produtos em *packing houses*. Já a APPCC e o BRC são protocolos de segurança do alimento e vislumbram exclusivamente esse aspecto. As BPA abordam só um tópico referente à segurança do alimento nos *packing houses*. A APPCC e o BRC são protocolos, programas de certificação que vão fundo na segurança do alimento na unidade de *packing house*. As BPA utilizam alguns pontos de segurança do alimento do APPCC, só que o APPCC é muito mais complexo. Tem que fazer levantamento de todos os pontos críticos do sistema de controle, que é o que o APPCC prevê. Para ser certificado pelo BRC, a unidade industrial precisa já ter implantado o sistema APPCC.

**Hf Brasil:** Não seria melhor se o Brasil criasse, assim como o México criou o *MexicoGap* e o Chile, o *ChileGap*, um *BrasilGap*?

**Cavenague:** O programa que está tentando fazer isso é o PIF (Produção Integrada de Frutas). O *ChileGap* já conseguiu equivalência com o EurepGap. Assim, produtores do Chile que forem certificados pelo *ChileGap* serão reconhecidos por todos os membros que exigem o protocolo EurepGap, porque já foi feita a adequação entre esses dois protocolos. O Brasil está desenvolvendo o PIF, que é específico para cada cultura, e tentando a equivalência com o EurepGap. Não sei

ainda porque isso ainda não aconteceu, mas o PIF, por ser específico para cada cultura tem normas que são aprovadas separadamente o que vai de encontro com a praticidade do EurepGap. Pelo protocolo existem questões que são mais abertas, que cabem ou não para todos os tipos de cultura. Aquela que não cabe, você classifica como não aplicável naquele ponto. O EurepGap credencia as certificadoras e capacita os auditores para que tenham esse discernimento e consigam, dentro do que o EurepGap prevê, encaixar ou modelar o protocolo para cada tipo de cultura e propriedade. O EurepGap é bem amplo maleável, e o Food Plus, entidade que "criou" o EurepGap, credencia as certificadoras para confiar na observação das mesmas quanto à maleabilidade do protocolo. O que pode estar dificultando a adequação do PIF é justamente esse modelo "engessado" que o PIF tem

para cada cultura, contra o modelo flexível do EurepGap. Embora o EurepGap seja mais maleável, é passível de revisão a cada minuto. Todos os pontos estão sendo observados frequentemente. Alguns eram importantes e agora não são mais, e outros que não eram agora são.

**Hf Brasil:** *Uma pesquisa realizada pela Hortifruti Brasil observou que a certificação avançou bastante nos últimos dois anos. No início desta década, apesar de o PIF já ser conhecido, pouco se sabia do EurepGap. Agora o EurepGap se popularizou, e também surgiram novos selos. Qual é a tendência na área de certificação? Você acha que os selos serão unificados ou surgirão mais?*

**Cavenague:** Na minha opinião, a tendência é haver cada vez mais normas e protocolos, tanto privados como nacionais. Os principais mercados consumidores que são os EUA, o

Mercado Comum Europeu e Japão, exceto a Ásia, onde o consumo é diferente, estão cada vez mais exigentes e justamente nos três pontos que o EurepGap e outros selos abordam: segurança do alimento, primeiro nível de exigência dos mercados importadores, bem-estar social, ou seja, garantia de que o produto consumido não é originado de trabalhos irregulares e o meio ambiente também está em pauta em qualquer empreendimento que se comece ou que se vislumbre e o impacto ambiental deve ser levado em conta também para a própria aceitação do consumidor. A tendência, na minha opinião, é que protocolos privados ou públicos surjam com mais frequência, mas mais harmonizados uns com os outros. Acho mais fácil acontecer dessa forma, que uma norma específica, principalmente levando em conta as dificuldades de cada bloco, continente, país e região.



## “É perfeitamente possível implementar o manejo de pragas em qualquer cultura”

**Entrevista: Sérgio Roberto Benvença**

*Pesquisador, consultor e instrutor em Manejo Ecológico de Pragas pela Gravena LTDA, Sérgio Roberto Benvença é membro do Grupo Técnico de Assistência e Consultoria em Citrus (GTACC). Nesta entrevista, Benvença indica alguns benefícios dos Programas de Produção Integrada para a horticultura.*

**Hf Brasil:** *Uma das bases da Produção Integrada de Frutas é justamente o manejo de pragas e doenças, visando reduzir o número de pulverizações. É possível introduzir os mesmos conceitos desenvolvidos na área de fruticultura para as hortaliças ?*

**Benvença:** É perfeitamente possível implementar o manejo de pragas visando reduzir o número de pulverizações em qualquer cultura. Para isso, contabiliza-se o número de insetos e analisam-se os impactos causados por eles, conforme a região ou

a cultura. Se a praga for muito severa, se trabalha com níveis de infestação menor. Se a praga não for tão importante, é possível tolerar maiores níveis de infestação para começar a aplicação do defensivo agrícola. No caso de doenças, para que se realize o manejo, é preciso ter uma estação de prevenção de doenças na propriedade para saber se as condições ambientais são favoráveis ao desenvolvimento de patógenos. Apesar de mais complexo e oneroso, o manejo de doenças pode ser adequado

para o cultivo de algumas hortaliças desde que exista demanda por parte do setor. No caso de tomate, havia pesquisas na área de manejo de pragas, mas foi preciso que tomaticultores tivessem interesse em aplicar o programa na propriedade para que houvesse continuidade. Assim, conclui-se que: havendo demanda, é possível realizar pesquisas voltadas à diminuição do uso de defensivos agrícolas, tanto pelo manejo de pragas quanto pelo manejo de doenças, em qualquer cultura.

**Hf Brasil:** *É certo que se consegue diminuir a quantidade de defensivos pelo manejo de pragas?*

**Benvenga:** A redução no número de pulverizações pelo manejo de pragas depende do ambiente em que a cultura está inserida e da pressão populacional exercida pelas pragas. Entretanto, uma das vantagens do manejo implementado pela Gravena é que, identificando-se a presença da praga na cultura em nível superior ao tolerável, pode-se aplicar um produto específico para a praga. O produtor que não tem sistema de manejo, infelizmente, fica impossibilitado de determinar com exatidão

as pragas e os níveis de infestação e, por medida de segurança, faz suas aplicações de forma preventiva.

**Hf Brasil:** *O senhor acredita que a forma pela qual a propriedade é administrada, arrendada ou gerenciada por sistema de meeiro, influencia na implantação da Produção Integrada em hortaliças?*

**Benvenga:** Eu não acredito que isso influencie negativamente. A exemplo do manejo de pragas, nas áreas que trabalhamos, tanto proprietários como produtores são colaboradores do projeto. Todos recebem treinamento prévio sobre a imple-

mentação do manejo de pragas e sabem quais os objetivos em se fazer a inspeção das pragas e as recomendações de inseticidas somente quando forem necessárias. Isso está se tornando até mesmo saudável dentro da área, porque os colaboradores têm como dialogar com os inspetores de pragas, profissionais responsáveis pela contabilidade dos insetos, e saber como está o comportamento dos insetos naquele lote que ele está conduzindo. Isso o estimula a fazer uma boa aplicação do defensivo, para que se tenha o máximo de êxito quando esta estratégia de controle for realizada.

## “Eu fui o primeiro pequeno produtor a ter certificação de EurepGap no Vale do São Francisco”

Entrevista: **Marcelo de Almeida Giesta**

*Marcelo de Almeida Giesta foi o primeiro pequeno produtor do Vale do São Francisco a receber o certificado EurepGap e o primeiro viticultor brasileiro reconhecido pelo PIF. Além de cultivar uvas, o engenheiro agrônomo Giesta também se dedica à produção de manga no Nordeste e à pecuária em Valência (RJ).*



**Hortifruti Brasil:** *Quais os selos de certificação que você possui para a uva?*

**Marcelo de Almeida Giesta:** O EurepGap e o PIF (Produção Integrada de Frutas).

**Hf Brasil:** *Como você organiza seu parreiral com as diferentes normas de cada um?*

**Giesta:** Antes, os protocolos eram diferentes, você tinha que atender o que o EurepGap solicitava e o que o PIF solicitava. Hoje a certificação segue um protocolo só para a obtenção dos dois selos. Então, atende a uma só listagem de exigências, pontos de controle, mas serve tanto para o EurepGap quanto para o PIF.

**Hf Brasil:** *Por que você adotou esses selos?*

**Giesta:** Segundo está sendo passado, os selos são uma exigência para exportar. Os importadores estão cobrando que os produtores tenham essa garantia do alimento.

**Hf Brasil:** *Qual a posição dos compradores internacionais em relação à aceitação do PIF?*

**Giesta:** Perguntamos aos importadores se eles aceitariam o selo do PIF. No início até questionaram o que era PIF, porque eles queriam que a gente seguisse o programa do EurepGap. Só que depois que houve essa unificação dos dois protocolos, o programa passou a ser o oficial do Brasil. Então, hoje existe um reconhecimento maior. Como não está sendo 100% exigido, no entanto, está entrando produto sem o selo de certificação no exterior.

**Hf Brasil:** *Além desses selos facilitar a exportação, quais são os outros benefícios?*

**Giesta:** Você passa a ter um controle maior de tudo o que é feito em sua propriedade. Quando não se tem a certificação, as coisas não são registradas. Com o processo de certifica-

ção você precisa provar documentalmente tudo o que realiza dentro da propriedade. Muitas vezes, os produtores que não têm certificação escutam dizer que se aplicarem um determinado defensivo vão controlar certa doença, aí acabam aplicando porque todo mundo está fazendo. Para ter a certificação, você precisa entender um pouco melhor daquilo que está usando, o que te leva a ter mais controle de tudo o que utiliza na propriedade.

**Hf Brasil:** *E quais são as barreiras?*

**Giesta:** As barreiras são diversas. Em primeiro lugar, se criou a idéia, no Vale do São Francisco, onde eu tenho minha propriedade, que o pequeno produtor não iria conseguir a certificação. O processo de certificação é oneroso e a adequação da propriedade também. Quem possui uma área pequena tem que diluir o custo

em poucos hectares, enquanto um grande produtor dilui os custos em uma área maior. Para o pequeno produtor, o processo é mais caro, o que gerou receio de que o pequeno produtor nunca conseguiria fazer a certificação, por não poder arcar com esse custo. Outra barreira que tivemos foi conseguir cumprir tudo que a legislação mandava dentro de uma unidade pequena. Nós provamos que é possível obter o EurepGap, que até então só era concedido a grandes empresas. Eu fui o primeiro pequeno produtor a ter certificação de EurepGap no Vale do São Francisco.

**Hf Brasil:** *Qual é a participação do Sebrae no processo de certificação?*

**Giesta:** Além de eu ter sido o primeiro pequeno produtor do Vale do São Francisco a possuir o EurepGap, também fui o primeiro pequeno produtor de uva do Brasil a me adequar ao PIF, que até então só existia no Rio Grande do Sul, com maçã. Nós tivemos o apoio do Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), porque o processo de certificação exige que uma certificadora vá até a sua propriedade para verificar se você está cumprindo esse protocolo. O Sebrae fez um cadastramento de todas as certificadoras e uma pré-seleção das com maior peso internacional. Essas empresas vieram ao Vale do São Francisco e apresentaram os valores que iriam cobrar pelo processo de certificação. Tinha uma discrepância muito grande de uma certificadora para outra, então o Sebrae conseguiu unificar esses valores e fazer uma seleção das melhores, daquelas que passaram no teste do Sebrae. A instituição também ajudou no sentido financeiro. No primeiro ano de certificação - fui certificado em novembro do ano passado -, ela contribuiu com até 80% do valor que a certificadora cobra, e eu paguei 20% do valor. É feito um contrato com a certificadora por três anos. O primeiro ano é para o processo de certificação, o segundo, para a primeira manutenção e o terceiro, para a segunda manutenção. No mês que vem vou para minha primeira manutenção da safra. O Sebrae está contribuindo com 50% do valor.

**Hf Brasil:** *Em termos de normas, você sugere alguma mudança nos selos?*

**Giesta:** A primeira impressão que se tem quando se pretende atender aos protocolos é que é uma coisa muito difícil. São analisados 213 pontos dentro da sua propriedade, dois quais 47 devem ser cumpridos integralmente. Depois existem 100 pontos menores, dos quais você tem que cumprir 95% e ainda 66 pontos recomendados, mas sem a obrigatoriedade de cumprimento, mas para os quais é ideal estar adequado, pois no próximo ano esse pode passar a ser um ponto maior. É um processo ao qual o produtor realmente não está acostumado, uma exigência muito grande. Na verdade, eu fiz esse processo porque no ano passado eu vendi a fruta para exportação sem a certificação, mas os importadores falaram que a partir deste ano o produtor tinha que estar certificado para poder exportar.

**Acreditava-se que  
o pequeno produtor  
não conseguiria  
se certificar. Provamos  
que isso  
não é verdade.**

**Hf Brasil:** *E os importadores realmente estão exigindo o certificado?*

**Giesta:** Não, isso não está sendo exigido por todos os exportadores, até porque o número de produtores certificados no Vale do São Francisco é muito pequeno. Se fosse embarcar só a fruta dos produtores certificados, iríamos exportar muito pouco. Eu tive um custo adicional no meu negócio por estar apto à exportação. Assim, buscamos agora a diferenciação comercial de valores para o meu produto, que é certificado, em relação ao de outra propriedade que não é. No ano passado, como eu consegui a certificação só no final da exportação, não obtive nenhuma diferenciação, hoje estamos buscando isso. No Vale, temos grandes e pequenas empresas, como é o caso da minha. Atualmente, a soma da área das pequenas em-

presas é superior à das grandes. As grandes empresas compram dos pequenos produtores e exportam a fruta como sendo delas. Os produtores por sua vez estão buscando a comercialização direta com a Europa e com os Estados Unidos e Canadá, onde vai ter que mostrar a certificação e conseguir com isso alguma diferenciação daqueles que não a têm.

**Hf Brasil:** *Os países europeus estão aceitando o PIF como substituto do EurepGap?*

**Giesta:** Sim, estão. Antes do PIF, os europeus trouxeram o protocolo do EurepGap e começaram a forçar o governo brasileiro a montar um programa que desse garantia do alimento. Então, até que esse protocolo ficasse pronto a gente seguia o do EurepGap. Agora o protocolo do PIF já está pronto, pronto para uso, inclusive com reconhecimento internacional. Ele é montado pela Embrapa, acompanhado pelo Inmetro e, lá fora, os importadores já estão aceitando o PIF como selo de garantia do alimento. Antes disso, o produtor ficava em dúvida se fazia a certificação do PIF ou do EurepGap, então eles fizeram um acordo entre as duas diretorias unificando os protocolos. Hoje, basta você ter um só para uva. O produtor que quiser fazer só o EurepGap ou só o PIF pode, embora eu perceba que o EurepGap tem maior peso. Eu fiz a certificação dos dois, pois não sabia qual continuaria a ser exigido. Um protocolo é basicamente a mesma coisa que o outro, seguem o mesmo princípio.

**Hf Brasil:** *Então, mais para frente, só o PIF bastaria para exportar?*

**Giesta:** Acredito que sim. Isso é passado inclusive pelos órgãos oficiais, que são a Embrapa, o Ministério da Agricultura. Constantemente temos reuniões em Petrolina com representantes do próprio Ministério. No entanto, continuo tendo mais segurança no EurepGap, porque dentro de um processo desse muita gente diz muita coisa e você não sabe o que é verdadeiro. A gente parte do princípio que se tratando de órgãos como Embrapa, Ministério da Agricultura e Inmetro, tudo isso seja verdadeiro. ■

Nova  
Formulação!



Fique tranqüilo...  
a chuva passa e Dithane\* NT fica!

Protege  
Batata



Protege  
Tomate



Protege  
Uva



Dithane\* NT

continuará protegendo sua plantação,  
mesmo depois da chuva!

**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 agrônomo.



# DuPont™ Rumo® WG

inseticida



## Rumo® WG. Exclusivo modo de ação.

A DuPont está lançando Rumo® WG para batata.  
Rumo® WG é um inseticida com exclusivo modo de ação, que previne as perdas causadas pela Traça-da-batata (*Phthorimaea operculella*) de modo rápido e eficiente.

### Benefícios:

- Elevada eficiência.
- Ideal para o gerenciamento de insetos resistentes.
- Confere maior proteção à área foliar da planta da batata.
- Ideal para o Manejo Integrado de Pragas.
- Facilidade no manuseio e descarte de embalagens.



*Os milagres da ciência*

© Copyright 2004-2005, 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 ou faça-o a quem não souber ler. 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 agrônômico.



0800 701-0109



www.ag.dupont.com.br