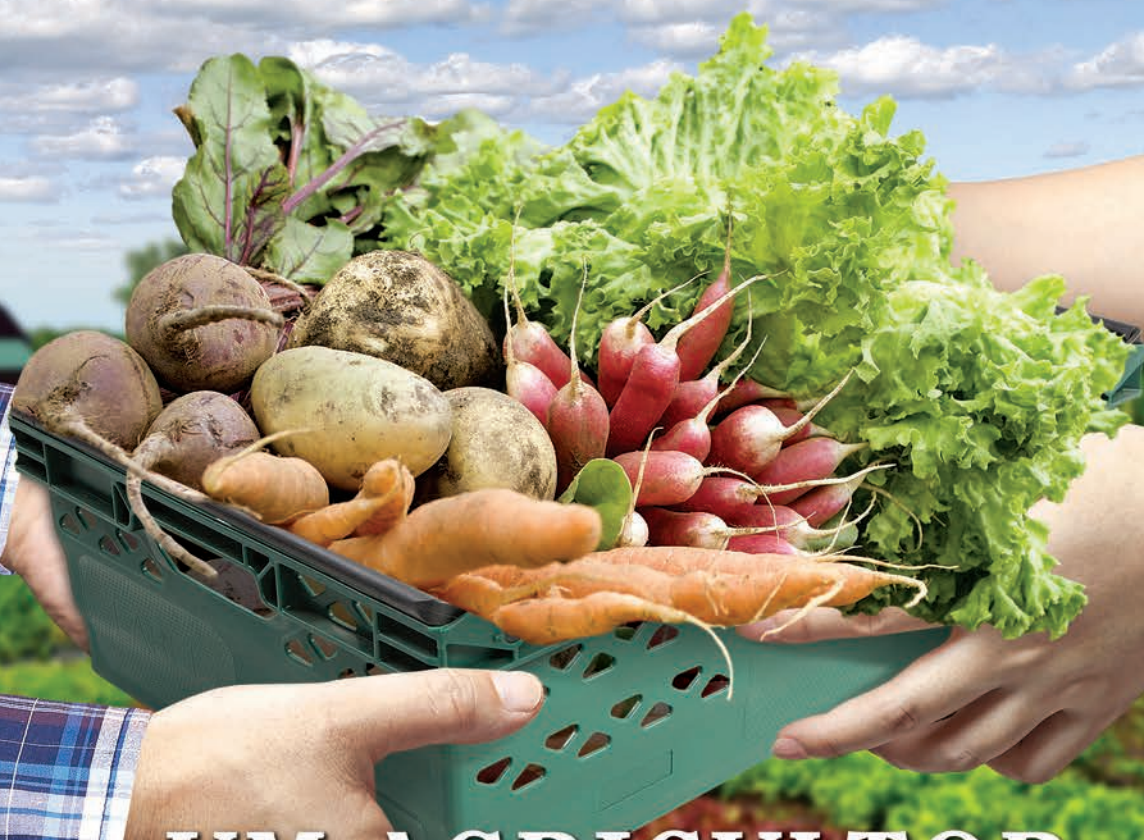


Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - ESALQ/USP
Ano 15 - Nº 166 - Abril de 2017 - ISSN 1981-1837



UM AGRICULTOR PARA CHAMAR DE SEU!

Conheça o conceito da CSA -
comunidade que sustenta a agricultura

ACESSE OS PREÇOS TODOS OS DIAS!

hfbrasil.org.br

Completo banco de dados de preços
dos hortifrúti



DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

Agora a DuPont traz ainda mais proteção para a sua lavoura ir além.

Verimark® e Benevia® trazem um novo conceito na proteção da lavoura e no manejo de produção. O Programa controle eficiente das pragas mais importantes desde o início do ciclo, proporcionando plantas saudáveis e vigorosas.

Ambos possuem o ativo Ciantraniliprole que apresenta espectro cruzado com alta performance no controle das principais pragas mastigadoras* e sugadoras*.

Verimark® alvos

- ✓ **Traça-da-batata**
(*Phthorimaea operculella*)
- ✓ **Lagarta-mede-palmo**
(*Trichoplusia ni*)
- ✓ **Traça-das-crucíferas**
(*Plutella xylostella*)
- ✓ **Pulgão-verde**
(*Myzus persicae*)
- ✓ **Mosca-branca**
(*Bemisia tabaci*)
(*Bemisia tabaci* raça B)
- ✓ **Mosca-minadora**
(*Liriomyza huidobrensis*)
(*Liriomyza sativae*)
(*Liriomyza* spp)

Benevia® alvos

- ✓ **Broca-pequena-do-tomateiro**
(*Neoleucinodes elegantalis*)
- ✓ **Broca-das-cucurbitáceas**
(*Diaphania nitidalis*)
- ✓ **Broca-do-café**
(*Hypothenemus hampei*)
- ✓ **Bicho-mineiro-do-café**
(*Leucoptera coffeella*)
- ✓ **Lagarta-mede-palmo**
(*Trichoplusia ni*)
- ✓ **Traça-das-crucíferas**
(*Plutella xylostella*)
- ✓ **Broca-da-vagem**
(*Etiella zinckenella*)
- ✓ **Mosca-branca**
(*Bemisia tabaci*)
(*Bemisia tabaci* raça B)
- ✓ **Mosca-minadora**
(*Liriomyza huidobrensis*)
(*Liriomyza sativae*)
(*Liriomyza* spp)

Novos alvos

- ✓ **Lagarta-das-folhas**
(*Spodoptera eridania*)
- ✓ **Lagarta-falsa-medideira**
(*Chrysodeixis includens*)
- ✓ **Traça-do-tomateiro**
(*Tuta absoluta*)
- ✓ **Pulgão-do-algodoeiro**
(*Aphis gossypii*)
- ✓ **Lagarta Helicoverpa**
(*Helicoverpa armigera*)
- ✓ **Pulgão verde**
(*Myzus persicae*)
- ✓ **Lagarta-da-soja**
(*Anticarsia gemmatilis*)
- ✓ **Traça-da-batata**
(*Phthorimaea operculella*)
- ✓ **Mosca-branca**
(*Bemisia tabaci* raça B) - Ninfa

*Acesse a bula no site www.dupontagricola.com.br e saiba mais sobre os produtos.



Os LMRs e Tolerâncias de Importação para culturas tratadas com Verimark® e Benevia® podem estar pendentes em alguns países. Consulte seu exportador, importador ou a DuPont antes de aplicar Verimark® e Benevia® nas culturas de exportação. Cyazypyr® é a marca comercial do ingrediente ativo Ciantraniliprole. 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. Produto de uso agrícola. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto.

DuPont™ Verimark®

inseticida

powered by
CYAZYPYR®

DuPont™ Benevia®

inseticida

powered by
CYAZYPYR®

Benefícios



Melhor estabelecimento da cultura



Plantas mais vigorosas que proporcionam melhores resultados



Uma só molécula com espectro cruzado no manejo das mais importantes pragas



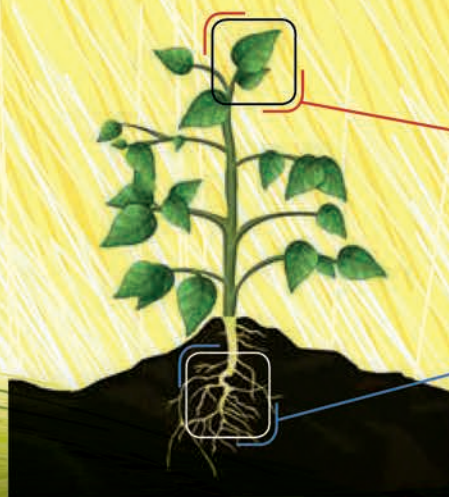
Controla diversas fases do ciclo da praga resultando em alta performance



Maior proteção, ação sistêmica e translaminar



Ganhos adicionais em produtividade e qualidade



BENEVIA® | FOLIAR

DuPont™ Benevia® é um inseticida registrado para **30 culturas**. Possui formulação à base de óleo 100 OD - Dispersão de Óleo, para aplicações foliares.

VERIMARK® | SOLO

DuPont™ Verimark® é um inseticida registrado para **28 culturas**. Possui formulação 200 SC - Suspensão Concentrada, para aplicações via solo.

O aumento da produtividade e rentabilidade foram observados em campos experimentais, onde foram utilizados os produtos Verimark® e Benevia®, seguindo corretamente as informações de dosagem e aplicação. O aumento de produtividade e rentabilidade depende também de outros fatores, como condições de clima, solo, manejo, estabilidade do mercado, entre outros. Dados disponibilizados pela área de Pesquisa da DuPont. Consulte sobre a aprovação do cadastro estadual do produto Verimark®, em seu estado, para as diferentes culturas registradas. O produto Verimark® está liberado para comercialização no PR (com restrição na cultura do fumo para o alvo *Phthorimaea operculella*).

Para mais informações:

TeleDuPont
0800 707 55 17 Agrícola
www.dupontagricola.com.br

INSCRIÇÕES ABERTAS MBAUSP ESALQ

INTERAÇÃO COM
PROFESSORES

AULAS E PROVAS
ONLINE*

CERTIFICAÇÃO
USP



GESTÃO DE NEGÓCIOS
MARKETING
GESTÃO ESCOLAR
AGRONEGÓCIOS

GESTÃO DE PROJETOS
VAREJO E MERCADO DE CONSUMO
GESTÃO EM COOPERATIVAS DE CRÉDITO
#VEMTAMBÉM

O CONHECIMENTO CONECTA PESSOAS

mbauspesalq.com ☎ (19) 3375-4250
f mbaesalqusp 📞 (19) 99948-4769



*A última prova do curso (de qualificação) deverá ser feita presencialmente no campus da USP/Esalq, em Piracicaba (SP).

EDITORIAL

COM A CSA, O PRODUTOR GANHA UM SÓCIO ESPECIAL: O CLIENTE



Marcela Barbieri (esq.), Isabela Luiz, Carol Ribeiro e Letícia Julião são as autoras da matéria sobre CSA.

Já ouviu falar em CSA (comunidade que sustenta a agricultura)? Esse pode ser tanto um novo modelo de negócios, principalmente para pequenos produtores e de agricultura familiar, que buscam uma alternativa para vender a produção, como também uma opção para o consumidor que valoriza o produto que vem diretamente da roça.

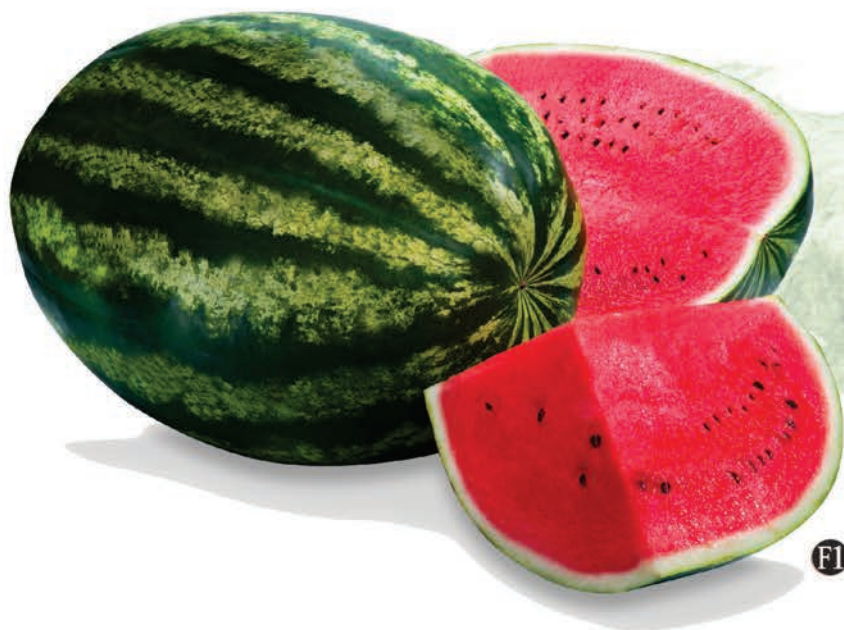
Os propósitos das CSAs variam conforme as particularidades de cada comunidade (como são chamadas), mas a essência é a mesma em todos os lugares: união e relação mais solidária entre produtor e consumidor. De um lado, um grupo de consumidores assume o compromisso de financiar produtores locais por um período, custeando a produção, podendo visitar, a qualquer momento, o local de produção e conhecer todo o processo que leva o alimento até a mesa. O produtor, por outro lado, assume o compromisso de entregar o produto para esse grupo por meio de cestas de alimentos frescos.

Neste sistema, o consumidor assume mais funções além da simples aquisição de produto: ele financia, assume riscos e distribui a produção do agricultor. Assim, o produtor foca na sua vocação essencial, que é produzir o alimento e, “de quebra”, ganha apoio de um sócio muito especial: seu próprio cliente.

Essa “sociedade” entre produtor e consumidor é o maior propósito defendido por um dos entrevistados desta edição, Wagner Ferreira dos Santos, que participou da idealização da CSA Brasil: “queremos sair da cultura do preço para a do apreço! Quando as pessoas começam a participar e a ter contato com toda a diversidade agrícola, conhecendo aquele que cultiva os alimentos, e passam a ter conhecimento do quão nobre e difícil é este trabalho, aos poucos, temos cada vez mais apreço dentro de uma CSA”.

Assim, a **Hortifruti Brasil** apresenta mais uma alternativa de comercialização para o agricultor de pequena escala de produção, analisando o seu funcionamento e expondo um modelo que pode tornar mais sustentável o negócio do horticultor e fazer com que o consumidor repense seus hábitos de consumo. Leia a matéria desta edição e conheça mais sobre as CSAs. Quem sabe essa não pode ser uma boa alternativa para o seu negócio?

MELANCIA CRIMSON SWEET



Granada

Planta:

- Forte, rústica e vigorosa;
- Alta proteção dos frutos contra a queimada solar

Fruto:

- Formato oblongo;
- Peso de 12-14Kg;
- Coloração verde com estrias verde escuro;
- Excelente qualidade e uniformidade.

Ciclo: 75 - 85 dias.

Tolerâncias/Resistências:

F - (Murcha de Fusarium da Melancia)

F1

Futura

Planta:

- Rústica e vigorosa;
- Excelente cobertura foliar.

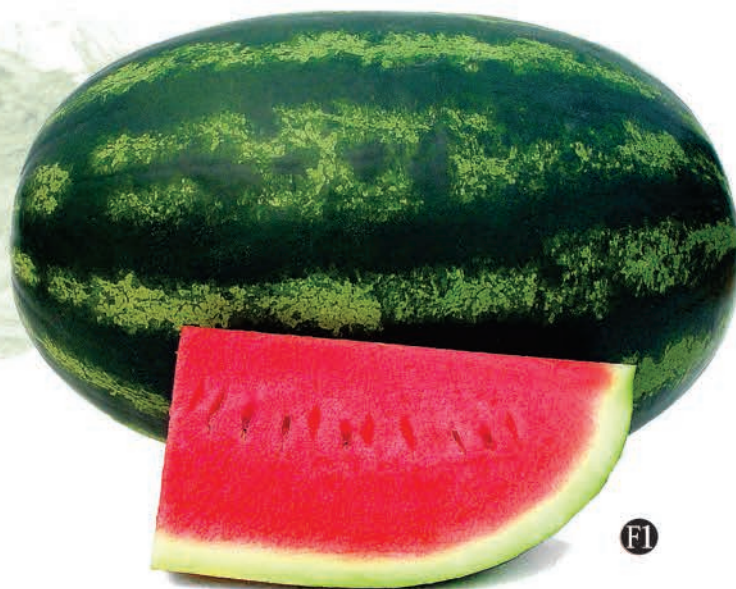
Fruto:

- Formato oblongo com listras escuras;
- Peso de 13-15Kg;
- Polpa com coloração vermelho intenso brilhante;
- Bom para transporte e armazenamento
- Brix 12°

Ciclo: 80 - 95 dias.

Tolerâncias/Resistências:

F- (Murcha de Fusarium da Melancia), A- (Antracnose)



F1

WINNERS
OS PRODUTOS VENCEDORES

 **FELTRIN**[®]
SEMENTES

(054) 2109.4444
www.sementesfeltrin.com.br

Você come comida “de verdade”?



As pessoas precisam cuidar de sua saúde a partir da alimentação e, para isso, é preciso conhecimento. Cada região tem suas particularidades, culturas e acesso à alimentação, e as áreas urbanas e rurais se diferem muito. Nas áreas urbanas, de modo geral, nos parece que a “comida rápida” tomou conta do cardápio, enquanto mais para o interior a alimentação saudável ganha espaço. Faltam incentivos em toda a cadeia produtiva e, principalmente, educação de qualidade para que, desde cedo, a alimentação saudável seja incentivada. Procuro me alimentar com comida “de verdade”

sempre que possível. Infelizmente, ainda preciso recorrer ao “lanche rápido”, mas procuro evitar ao máximo.

Valentina Venturi – Guaramirim/SC

Tenho o privilégio de morar na área rural e plantar meus alimentos. A alimentação no Brasil ainda é relativamente pouco saudável e a população é pouco incentivada a saber a origem dos produtos, informação essencial para uma vida saudável.

Eduardo Bacellar – São Carlos/SP

Gostei do tema, a saúde é uma busca constante por meio da alimentação correta. Interessante

CAPA 10
















As CSAs são uma nova modalidade de negócio ao pequeno produtor, mas já estão espalhadas pelo Brasil. Saiba onde estão localizadas e como funcionam.

FÓRUM 38

Wagner Ferreira dos Santos, um dos idealizadores, fala sobre os propósitos da CSA no Brasil.

SEÇÕES

TOMATE		22
BATATA		24
CENOURA		25
CEBOLA		26
ALFACE		28
MELÃO		29
CITROS		30
MAÇÃ		31
MELANCIA		32
BANANA		34
MAMÃO		35
MANGA		36
UVA		37

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, Leticia Julião, Fernanda Geraldini Palmieri e Marina Marangon Moreira

Editora Executiva:
Daiana Braga MTb: 50.081

Diretora Financeira: Margarete Boteon

Jornalista Responsável:
Alessandra da Paz MtB: 49.148

Revisão:
Daiana Braga, Bruna Sampaio, Caroline Ribeiro, Nádia Zanirato, Paola Garcia Ribeiro Miori e Flávia Gutierrez

Equipe Técnica:
Bianca Pan dos Santos, Carolina Camargo Nogueira Sales, Caroline Ribeiro, Emanuel Pereira Lima Filho, Fernanda Geraldini Palmieri, Giulia Gobbo Rodrigues, Isabela Costa, Isabela Fernanda Luiz, Isabela Silva dos Santos, Laís Ribeiro da Silva Marcomini, Laleska Rossi Moda, Lenise Andresa Molena, Marcela Guastalli Barbieri, Mariana Coutinho Silva, Mariana Santos Camargo, Mariane Novais Olegário de Souza e Rogério Bosqueiro Junior

Apoio:
FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:
Guia Rio Claro.Com Ltda
enfaserioclaro@gmail.com

Impressão:
www.graficamundo.com.br

Contato:
Av. Centenário, 1080
Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)
Tel: 19 3429-8808
Fax: 19 3429-8829
hfcepa@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.

HF BRASIL NA REDE



Hf www.hfbrasil.org.br

19 99128.1144

Hortifruti Brasil

@revistahortifrutibrasil

@hfbrasil

Para receber a revista **Hortifruti Brasil** eletrônica, acesse www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade, faça seu cadastro gratuito e receba todo mês a revista em seu e-mail!

ESCREVA PARA NÓS.

Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:

Hortifruti Brasil - Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)
ou para: hfcepea@usp.br

perceber que, além do viés da saúde, a economia e o poder de consumo também são fatores de influência na escolha de alimentos do brasileiro. Mesmo com índices crescentes de obesidade, programas que começaram no exterior que envolviam frutas na merenda escolar alcançaram o lanche da tarde dos escritórios e indústrias. É preciso desmistificar o uso de agroquímicos, algo que é rigidamente controlado e que não prejudica a saúde, mas previne as plantas de doenças que afetariam a qualidade dos alimentos.

Ricardo Ferrari Lucas – Fraiburgo/SC

Há uma tendência forte, especialmente nas classes mais baixas, pelo consumo de produtos ultraprocessados. A praticidade também influencia muito. O brasileiro tem se alimentado mal. Campanhas mais enfáticas e realmente explicativas, inclusive trabalhos nas escolas, podem surtir algum efeito positivo. Conscientização é a palavra-chave. Tento ter uma alimentação regrada, mas a necessidade do cumprimento de prazos, aliada à correria do dia a dia, efetivamente não me ajuda muito. Busco consumir muitas frutas, raízes e hortaliças, além dos sagrados arroz e feijão. Raramente entram biscoitos e, menos ainda, os recheados em casa. Contudo, o consumo de pães integrais, iogurtes e queijos (alimentos processados considerados pelo Guia Alimentar) ainda é elevado.

Luciene Mendes – Juazeiro/BA

Valorize seu pequeno na agricultura!



Rafael Torezani, Renzzo Marchiori e Júlio Cezar Piol - Pinheiros (ES)



Murilo Ferreira - Jacobina (BA)



Sophia Pereira Canal - Venda Nova do Imigrante (ES)

Quer ver a foto do seu pequeno na revista? Então tire uma foto dele e mande para nós para o e-mail hfcepea@usp.br ou pelo WhatsApp (19) 99128.1144!

Hortifruti Brasil no WhatsApp



A **Hortifruti Brasil** está no WhatsApp! Neste aplicativo, você pode entrar em contato conosco e também nos enviar fotos para publicarmos na revista! Para isso, basta nos enviar fotos de sua produção, nome e região!

Veja o que nossos leitores nos enviaram!

19 **99128.1144** ✓

Francielle Fischer - Pinheiro Preto (SC)



César Denardi - Pinheiro Preto (SC)



Tadeu de J. Almeida - Paranapanema (SP)





ABCM: do pomar à mesa, promovendo a citricultura brasileira

Por Fernanda Geraldini

A ABCM (Associação Brasileira de Citros de Mesa) surgiu em 2013 para promover a citricultura de mesa por meio do fortalecimento do associativismo, defendendo os interesses do setor e promovendo articulações junto a órgãos públicos e privados. Em fevereiro, por exemplo, já foi formalizada uma parceria com a Abras (Associação Brasileira de Supermercados), para promover as frutas cítricas de mesa nos supermercados brasileiros. Dentre os objetivos da ABCM estão a rastreabilidade dos produtos e as boas práticas de fabricação nas beneficiadoras e agrícolas no campo, para oferecer qualidade aos consumidores brasileiros. Atualmente, a associação conta com 48 associados. Quer fazer parte? Acesse www.abcm.agr.br.



Vegetais Saudáveis: Saudável é o respeito, o cuidado, o carinho. E, sobretudo, a verdade!

Por Letícia Julião

O grupo Vegetais Saudáveis reúne empresas conscientes na produção de frutas, legumes e verduras que utilizam processos produtivos baseados em boas práticas agrícolas, entregando ao mercado alimentos seguros, de alta qualidade e com garantia de origem. A iniciativa surgiu no final de 2015, por meio de um movimento entre empresas parceiras, complementares em seus produtos, com o objetivo de atender a demanda de um consumidor atento às informações nutricionais, exigentes quanto à qualidade, segurança e respeito aos processos e pessoas envolvidas. Da escolha das mudas no campo até a entrega dos produtos no ponto de venda, o grupo Vegetais Saudáveis respeita as regras do Ministério da Agricultura, Anvisa e certificações internacionais. Toda a produção dos Vegetais Saudáveis é rastreada. O diferencial é garantir a confiança ao consumidor ao apostar no selo "Vegetais Saudáveis", que pode ser encontrado em alface, brócolis, couve-flor, tomate, abacate, banana, maçã, mamão, frutas cítricas, morango, kiwi e carambola. Sempre que o consumidor encontrar a marca Vegetais Saudáveis, pode adquirir com tranquilidade, pois saberá que se trata de um alimento saboroso, saudável e seguro. Para saber mais, acesse: www.vegetaissaudaveis.com.br.

HF Brasil por aí

Site da HF completa 1 ano

O site hfbrasil.org.br, referência em conteúdo de qualidade a todos os agentes, direta ou indiretamente envolvidos com o mercado hortifrutícola, completou 1 ano em março deste ano. As análises de mercado, a divulgação de preços e os custos de produção de 13 produtos, entre frutas e hortaliças, coletados em todo o Brasil – tudo por meio de nossa rede de colaboradores e leitores, considerada a matéria-prima do trabalho, auxiliam a tomada de decisões desses agentes diariamente. Gostaríamos de agradecer a cada um dos membros de nossa comunidade pela parceria e por toda a troca de informações durante este período! Continuem conosco para que, juntos, possamos ampliar o conteúdo sobre o mercado de hortifrútiis!



Equipe se reúne para avaliar os bons números obtidos em 1 ano de site.



Equipe participa de evento promovido pela PMA

A equipe Hortifruti/Cepea participou de café da manhã trimestral organizado pela PMA (Produce Marketing Association), em São Paulo, em 28 de março. O encontro reuniu cerca de 70 agentes do setor (entre produtores, exportadores, supermercadistas e fornecedores) de frutas, legumes e verduras do Brasil, em um bate-papo sobre produção, exportações e outras informações de destaque no segmento. Entre os palestrantes do evento, os pesquisadores do Hortifruti/Cepea João Paulo Bernardes Deleo, de hortaliças, e Letícia Julião, de frutas, apresentaram um panorama sobre o mercado brasileiro de hortifrútiis.

Letícia Julião e João Paulo apresentam, juntos, o panorama de mercado de HFs.



2017 24^a HORTITEC

Exposição Técnica de Horticultura, Cultivo Protegido e Culturas Intensivas

Organização 	Capacitação 	Patrocínio 	Apoio 	Agência de Turismo Oficial 
----------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

www.hortitec.com.br

Informações: Tel/Fax: (19) 3802 4196 | E-mail: rbb@rbbeventos.com.br | Site: www.rbbeventos.com.br
Local: Recinto da Expoflora | Al. Município de Nassau, 675 - Holambra - SP | Rot. Campinas-Mogi Mirim, km 140
Eventos de Capacitação: Tel/Fax: (19) 3802 2234 | flortec@flortec.com.br | Site: www.flortec.com.br

de 21 a 23 de junho
das 9 às 19 horas Holambra-SP

UM AGRICULTOR

Conheça o conceito da CSA - comu



De onde vêm os hortifrúti que você consome? De que forma são produzidos? Por quem? Quer promover a produção local? E você, (pequeno) produtor? Tem enfrentado dificuldades para vender seus produtos no modelo tradicional de mercado? Quer ter uma garantia de renda todo mês sem ficar vulnerável às oscilações de preço do mercado? Precisa de ajuda para administrar sua produção?

Se ao menos uma das perguntas fez você refletir sobre o tipo de produto que o consumidor leva à mesa e o modelo ideal de comercialização para o produtor familiar, há uma boa notícia: existe um novo modelo – as CSAs – em que, além de o consumidor conhecer a origem do alimento, o produtor ganha um sócio muito especial, o próprio cliente, que financia a produção e, de “quebra”, pode receber semanalmente os seus produtos.

O conceito da CSA, Comunidade que Sustenta a Agricultura (do inglês *Community Supported Agriculture*), chegou ao Brasil em meados de 2011 e está se espalhado pelo mundo. A proposta varia conforme as necessidades de cada comunidade, mas a essência é a mesma em todos os lugares: união e relação mais solidária entre produtor e consumidor, compartilhando os riscos e benefícios de tudo o que vem da terra. Neste sistema, o consumidor, denominado de coprodutor, assume mais funções do que uma simples aquisição de produto: ele financia, assume riscos e distribui a produção do agricultor. Assim, o produtor

foca na sua vocação essencial, que é produzir o alimento.

Com o intuito de apoiar a formação de CSAs no Brasil, a Associação CSA Brasil, uma instituição sem fins lucrativos, foi fundada em 2014. Essa organização dá todo o suporte para uma região implantar e gerir esse novo modelo de parceria entre produtor e consumidor. Para uma comunidade se organizar via CSA, além desse apoio, a figura dos coordenadores locais é importante para organizar o grupo, bem como tudo que se refere à gestão da parceria. Essa equipe (voluntária) fica responsável por formatar as assembleias e todo o orçamento que será revertido para os produtores, além das contrapartidas para os coprodutores (consumidores associados). Neste modelo, o produtor recebe uma renda mensal (“salário”) para produzir uma cesta de alimento para os seus “sócios”, reduzindo a dependência do preço de mercado para sua remuneração. Assim, esse sistema garante fluxo de caixa e o escoamento da produção, além de isentar o produtor das oscilações de preços do mercado.

As CSAs se apresentam como uma nova alternativa de venda direta do produtor ao consumidor final – tema já abordado na edição de agosto/16 (nº 159) da **Hortifruti Brasil** – e, principalmente, de fomento à agricultura familiar. Pensando nisso, a equipe apresenta mais um estudo sobre alternativas de comercialização para o agricultor de pequena escala de produção, analisando o seu funcionamento e expondo mais um modelo que pode tornar mais sustentável o negócio do horticultor e fazer com que o consumidor repense seus hábitos de consumo.

COMO FUNCIONA UMA CSA?



Na prática, a CSA é uma via de mão dupla. De um lado, um grupo de consumidores assume o compromisso de financiar por um período (geralmente, um ano) produtores locais. Esse custeio é diluído em cotas mensais (cestas de produtos), que são aplicadas a todos os membros. Como parceiros, os membros podem, a qualquer momento, visitar o local de produção e conhecer todo o processo que leva alimento até sua mesa. Vale ressaltar que os consumidores que aderem às CSAs normalmente já são mais engajados e preocupados com o tema da alimentação segura e saudável. Outro atrativo para o consumidor é o preço, já que o produto não inclui os custos tradicionais de comercialização.

O produtor, por outro lado, assume o compromisso de entregar o produto para esse seletivo grupo, por meio de cestas de alimentos frescos originados do cultivo (cotas), no geral, orgânico. Se houver produção excedente, pode ser destinada a bancos de alimentos, igrejas ou famílias de baixa renda, a depender da CSA e dos princípios adotados pelas comunidades.

As cestas normalmente são entregues com periodicidade semanal. Os agricultores levam os produtos a um local determinado pelo grupo, e os próprios coprodutores entregam as cotas para cada um que participa da CSA – geralmente é feita uma escala entre os coprodutores para a entrega das cestas. Assim, todos participam!

PARA CHAMAR DE SEU!

idade que sustenta a agricultura

Princípios da CSA

Para se estabelecer uma CSA, os membros devem seguir alguns princípios nos escopos social e ambiental. São eles:



Cultura do preço

A CSA busca trocar a cultura do preço pela do apreço, valorizando o agricultor e diminuindo a distância entre produtores e consumidores. Aqui, o consumidor passa a ser um coagricultor.



Confiança (de ambas as partes)

Para fazer parte de uma CSA é preciso estabelecer relações de confiança. O agricultor apresenta todas as informações sobre a produção e a comunidade assume o compromisso de financiamento, pagando antecipadamente pelos alimentos que serão produzidos.



Respeito à sazonalidade da produção

Na CSA, os coagricultores são estimulados a respeitar a sazonalidade da produção.



Fundo de reserva

Os coagricultores contribuem, mensalmente, para um fundo de reserva da própria comunidade, que é utilizado para situações de emergência (falta de água, excesso de chuvas, entre outros).



Redução do desperdício

Na CSA não há atravessadores ou o risco de não escoamento da produção. Assim, o desperdício de alimentos é reduzido.



Ponto de convivência

Como os próprios membros da CSA são responsáveis pelo recolhimento dos produtos, estes pontos de coleta se transformam em encontros amigáveis.

Fonte: CSA Brasília



Foto: Valter França - Recife (PE)

CSA NA PRÁTICA

A CSA é um modelo de parceria em que o consumidor assume mais funções que o usual. Além do financiamento, o consumidor associado (coprodutor) financia o produtor, divide os riscos da produção e se encarrega da logística entre os associados.

Comunidade se organiza para apoiar os produtores vinculados à CSA;

Voluntários assumem a gestão do negócio (atraem agricultores e consumidores, organizam a distribuição, recebem os pagamentos e repassam ao produtor, organizam reuniões/eventos etc.);

Planejamento anual, com base nos custos de produção e distribuição, é apresentado em reuniões, onde são definidos os preços das cotas (cestas de alimentos);

Produtores são responsáveis por toda a produção (o quê, como e quanto vão plantar);


Em período de colheita, as entregas são semanais;

O produtor normalmente é encarregado de transportar o produto para um depósito ou centro de distribuição, que podem ser residências dos membros, empresas ou estabelecimentos comerciais;

No local, os próprios membros se organizam para realizar a distribuição.

Fonte: Hortifruti Brasil

CSA É UM MOVIMENTO MUNDIAL!



As CSAs surgiram no Japão, junto aos primeiros movimentos em favor da agricultura orgânica na década de 1960, quando mulheres preocupadas com alimentos seguros procuraram agricultores para fornecer legumes, frutas e verduras, oferecendo apoio financeiro em troca. Alguns anos mais tarde, surgiu o primeiro projeto de CSA – o produtor pioneiro teria sido Yoshinori Kaneko, que realizou um acordo com 10 famílias para fornecer produtos agrí-

colas em troca de dinheiro e trabalho em 1975.

Após alguns anos, um movimento semelhante surgiu na Europa; porém, ao invés de ser formado por consumidores, este foi resultado do estudo da agricultura biodinâmica de Rudolf Steiner, idealizador da pedagogia Waldorf. A influência de Steiner traz uma abordagem associativa a esse modelo de negócio, um arranjo econômico que provoca interação entre produtores e consumidores.

Já em 1985, Jan Vandertuin levou o conceito para os Estados Unidos, primeiro registro da CSA na América. Entre os anos 80 e 90, os CSAs se multiplicaram de forma lenta, porém, firme, pela América do Norte. Nos EUA, o modelo de negócio já está bastante consolidado, e mais de 12 mil fazendas comercializam sua produção por meio de uma CSA, conforme o Censo de Agricultura norte-americano de 2012 – o estado da Califórnia é o de maior adesão.

Atualmente, o princípio da Comunidade que Sustenta a Agricultura está bem difundido nos países desenvolvidos, com maior adesão no Japão, Alemanha, Bélgica, França, Itália, Estados Unidos e Canadá.



Foto: Valter França - Recife (PE)

LINHA DO TEMPO DA CSA

A CSA surgiu no Japão há muitos anos, se espalhou pela Europa e pelos Estados Unidos, chegando ao Brasil em 2011.

Princípios da agricultura biodinâmica discutidos pelo filósofo Rudolf Steiner

Início das atividades de CSA no Japão (Yoshinori Kaneko)

Chegada da CSA na América – Estados Unidos





**Agricultura
é a nossa vida**

www.ihara.com.br

**DIRIJA SUA LAVOURA
COM SEGURANÇA,
MESMO COM
CLIMA ADVERSO.**

Completo controla todas as fases dos fungos, inclusive nas condições climáticas ideais para o desenvolvimento das doenças.

TOMATE



REQUEIMA

BATATA



CEBOLA



MÍLDIO


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.



 **Completo**

CSA NO BRASIL: 9 est



No Brasil, o conceito de CSA foi apresentado como um grande estímulo à agricultura familiar no Fórum Mundial Social em 2011, que ocorreu em Porto Alegre. Atualmente, as CSAs podem ser encontradas em nove estados (São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul, Pernambuco, Amazonas, Mato Grosso do Sul e Santa Catarina), além do Distrito Federal, com mais de 60 comunidades no País.

No estado de São Paulo, a iniciativa da primeira

CSA ocorreu em 2011, com o projeto CSA Demétria, em Botucatu, no interior. Atualmente, São Paulo é o estado o que concentra o maior número de iniciativas e de consumidores do Brasil.

Para conhecer mais de perto os desafios e as oportunidades do modelo de comercialização via CSAs, a **Hortifruti Brasil** entrevistou membros de CSA de quatro estados, um em cada região diferente do Brasil (Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste). Na pesquisa, a equipe abordou desde grandes metrópoles até cidades de interior.

LOCALIZAÇÃO DAS CSAS NO BRASIL

NÚMERO DE CIDADES QUE TÊM CSAS NO BRASIL



Fonte: CSA Brasil (2017).

ados e DF já têm CSAs

Brasília conta com 20 CSAs

Em Brasília (DF), a atuação das CSAs está inteiramente ligada à agricultura orgânica, sendo que as comunidades pioneiras são as CSA Barbeta e Toca da Coruja, formadas em março de 2015. O sucesso dessa forma direta de comercialização foi tão grande, que atualmente existem cerca de 20 comunidades similares no Distrito Federal. De acordo com Idalécio Barbeta, responsável pela CSA Barbeta, um dos principais motivos desta ascensão foi a importância da alimentação orgânica e saudável exigida pelos consumidores, que hoje têm mais acesso a informações sobre o assunto.

Ainda segundo Barbeta, a criação da comunidade foi uma iniciativa dos próprios moradores, que já conheciam o trabalho do produtor com a agricultura orgânica - ele já tinha banca na ceasa e um restaurante de alimentos orgânicos. Hoje, Barbeta tem rendimentos da CSA e continua com a banca na ceasa.

A comunidade começou pequena e centralizada, mas se espalhou, contando hoje com mais de 60 coagricultores. Com este crescimento, a produção também teve que aumentar e, para isso, o agricultor obteve auxílio de tecnologias agrícolas. Segundo o produtor, o investimento desses coagricultores é estabelecido por contrato de oito meses e foi essencial para o grande avanço em sua produção. Em troca, itens da horta são disponibilizados em forma de cestas semanais aos coagricultores, no valor de R\$ 240,00 mensais – que variam conforme a sazonalidade, podendo conter diversas variedades de frutas e hortaliças, como tomate, batata yacon, rúcula, vagem, milho, batata-doce, cenoura, couve, quiabo, berinjela e hortelã. Caso ocorram perdas para um determinado produto, agricultores realizam a troca de itens, fato que também favorece a relação entre eles.



O desafio da CSA em Rio Claro é estreitar a relação com o consumidor

O produtor Josué Bueno de Oliveira, que tem uma propriedade localizada entre Ajapi e Rio Claro (SP), trabalha com CSA há três anos e meio e acredita ser o único a implantar o conceito como produtor na cidade. Sua filha, Denise, que já trabalhava neste ramo na cidade de Campinas, deu início à comunidade em Rio Claro em 2015, junto de alunos da Unesp (Universidade Estadual Paulista). No início das atividades, predominavam apenas consumidores relacionados à universidade, como alunos, funcionários e professores. Com o “boca a boca”, a comunidade foi ganhando espaço e todos podem participar, embora a predominância seja de consumidores mais idosos. Desta forma, a relação com os consumidores não é tão estreita, sendo que Josué conhece apenas alguns dos 20 clientes, enquanto sua filha mantém contato via internet. Atualmente, a família Oliveira começou a produzir folhetos para divulgar a comunidade.

Além da produção para a CSA, Oliveira também possui um box no mercadão de Rio Claro. Assim, as cestas podem ser retiradas no mercado semanalmente, às terças-feiras, ou na feirinha da cidade, que ocorre também às terças, mas à noite. A cesta é composta por produtos orgânicos da época e, atualmente, dispõe de oito itens no valor de R\$ 80,00 mensais (R\$ 20,00 por semana).

Na opinião de Oliveira, a CSA é importante, pois aumentou o número de vendas, agregando mais valor ao produto. Além disso, a vantagem da venda fixa e garantida foi viável para a produção. O principal desafio ainda é a relação de confiança e o comprometimento do consumidor. Um exemplo dado pelo produtor é o de montar a cesta e a pessoa não buscar, porque foi viajar. Por fim, ele destaca que o dinheiro investido pelos consumidores é revertido em compra de sementes e insumos para a produção.



CSA NO BRASIL: 9 estados e DF já têm CSAs

CSAs em Curitiba precisam de mais coprodutores

Existem três CSAs na região de Curitiba (PR), que são relativamente novas e estão em processo de expansão e conquista de novos coprodutores – em julho/17, as CSAs completarão dois anos. Raquel A. U. Makibara é coordenadora de duas CSAs com produção orgânica, localizadas nas cidades de Campo Magro (CSA Sítio São Carlos) e Campo Largo (CSA Verde Orgânico/Terra Viva), a 10 e 15 km de Curitiba, respectivamente. Raquel saiu de São Paulo, capital, e se mudou para a capital paranaense em busca de mais contato com a natureza, ajudando a fundar as CSAs na cidade.

Nestas CSAs com produção orgânica, as hortaliças são os cultivos predominantes e a entrega das cestas é feita uma vez na semana em três “pontos de encontro” em Curitiba. A “mensalidade” dos coprodutores é de cerca de R\$ 100/mês, com retirada de uma cesta semanal de produtos – quando a equipe da **Hortifruti Brasil** visitou a CSA, a cota básica era composta por: 2 berinjelas, 1 abacate, 1 kg de banana, 500 g de inhame, 500 g de batata, um pedaço de abóbora e 1 pé de alface; e ainda tem a cota extra de produtos (morango, tomate, cebola roxa e batata), para aqueles que pagam R\$ 20 a mais.

Para os produtores de HFs orgânicos Sílvia e Carlos Kmiecik, a CSA chegou para ajudar, tanto financeiramente (30% da renda deles vem da CSA e outra parte, das vendas em feiras) quanto pela amizade e apoio dos coprodutores. Para eles, ainda existem muitos desafios, principalmente com relação a conseguir cultivar maior variedade de produtos e gerenciar as desistências de coprodutores. Mas, “graças à CSA e às nossas feiras, conseguimos adquirir o poço artesiano”, destacam os produtores.

Marcos Antillon é coordenador e um dos produtores da CSA de Bocaiuva do Sul, cidade a 40 km da capital paranaense e que atende coprodutores curitibanos. Marcos conta que, há dois anos, se tornou produtor rural e já começou no modelo CSA com o objetivo de “fugir do modelo tradicional” de comercialização, pois boa parte dos produtores que vende para Ceasas e atravessadores da região já está pensando em deixar de produzir por conta da baixa rentabilidade. Marcos produz frutas – maçã, pera, pêsego, caqui, ameixa, nectarina e lichia – sob o sistema agroflorestal. O principal desafio, na visão de Marcos, é a grande dependência dos consumidores locais para a formação de uma CSA. Ele está buscando trazer mais produtores vizinhos ao modelo de CSA, mas ainda não há adesão suficiente dos consumidores.



Primeiras CSAs no Nordeste são de Pernambuco

Em Pernambuco, uma mesma equipe gerencia três CSAs: Recife e Chã Grande, ambas criadas em maio/2015, e Aldeia, de julho/2016. As mais antigas somam quase 70 famílias coprodutoras, atendidas em cotas básicas (hortaliças, legumes, tubérculos e algumas frutas) por três famílias de agricultores agroecológicos. Juntas, elas produzem cerca de 800 itens por mês, com variedade de 25 produtos semanais, como quiabo, macaxeira, beterraba, cenoura, agrião, coentro, hortelã, brócolis e espinafre. Destes, 50% vão direto para a CSA e o restante, para feiras orgânicas de Recife ou entregas diretas a restaurantes. As cotas podem ser de oito (a R\$ 130,00 mensais), 12 (R\$ 202,00) ou 16 (R\$ 260,00) itens semanais, a depender do tamanho das famílias coprodutoras e suas necessidades. Além disso, cotas sazonais também integram o portfólio. A coleta das cestas ocorre aos sábados de manhã, organizada pela própria comunidade e administrada por um coprodutor, que muda a cada semana.

Já a CSA Aldeia é composta por uma única família agricultora e outras 30 coprodutoras. Da produção total, 60% são destinados à CSA e o restante é entregue em um comércio local. A produção é menos diversa em relação às outras, de apenas sete itens, mas famílias maiores podem ter um complemento de 10 ou 14 itens. Como muitos dos coprodutores são funcionários ou pais de alunos em um jardim Waldorf, a retirada é feita no local, às segundas-feiras.

Um dos fundadores das CSAs de Pernambuco e integrante da equipe de gestão, Valter França, conheceu o conceito em 2014, durante evento promovido pela CSA Brasil e por uma escola da região de Botucatu (SP). Na época, já integrando uma associação de agricultores familiares locais, França e sua companheira, Maristela Lupe, sugeriram a criação do projeto na comunidade e, logo na primeira reunião de apresentação, dois produtores e diversos coprodutores se inscreveram.

Em termos financeiros, os agricultores geridos pelas CSAs ainda não conseguem se sustentar exclusivamente por meio delas, mas a receita já colabora com 60% da renda total. Conforme França, o orçamento total da comunidade, utilizando a cota mínima como exemplo (de R\$ 130,00), geraria cerca de R\$ 100,00 ao produtor, valor que inclui todas as despesas com manejo e frete dos produtos.



CSA É UMA ALTERNATIVA PARA O AGRICULTOR FAMILIAR

De modo geral, a maior parte dos produtores entrevistados pela **Hortifruti Brasil** não tem sua renda suprida apenas pela CSA. Atender a um grupo específico de consumidores com periodicidade semanal, porém, gera certo alívio financeiro – o que tem atraído, principalmente, agricul-

tores familiares, que têm maior dificuldade para financiar e se manter na produção.

Com base nas declarações dos participantes das CSAs, a **Hortifruti Brasil** resumiu as principais oportunidades e desafios para os produtores que querem aderir à CSA.

CSA É UM MODELO DE MERCADO SUSTENTÁVEL PARA O PEQUENO PRODUTOR

Oportunidades e desafios para o agricultor integrante de uma CSA

OPORTUNIDADES

- Com o aporte financeiro e a garantia de escoamento da produção, o produtor tem mais condições de se planejar e se dedicar ao manejo da produção;
- Venda direta, sem intermediários, para o consumidor;
 - Se conectar à comunidade, mantendo relacionamento com o consumidor;
 - Impulsionar o mercado agrícola local;
 - Escolher o que e como produzir;
- Reduzir as perdas, já que há um comprometimento da venda.

DESAFIOS

- Compromisso com o fornecimento constante de produtos aos coprodutores;
- Competição com supermercados, tanto nas questões financeiras como na disponibilidade de produtos (variedade);
- Convencer outros produtores e consumidores a aderirem ao projeto;
- Ter uma logística de escoamento da produção mais próxima e acessível aos consumidores;
- Riscos inerentes à produção, que possam limitar os produtos da cesta.

CSA É UM MEIO DO CONSUMIDOR ESTIMULAR A PRODUÇÃO LOCAL

Oportunidades e desafios para o coprodutor (consumidor) integrante de uma CSA

OPORTUNIDADES

- Acesso a produtos frescos, de qualidade, com preço justo e de procedência reconhecida;
- Não necessita de intermediários para a compra;
 - Custos são divididos entre vários membros;
 - Oportunidade de conhecer novos produtos;
 - Se aproximar da realidade no campo;
- Entender como o alimento chega à sua mesa;
 - Colaborar para a agricultura local.

DESAFIOS

- Compromisso financeiro fixo com o produtor;
- Como as decisões são de toda a comunidade, pode haver divergências nesta relação;
- Custo pode ser mais elevado se comparado a produtos tradicionais dos supermercados;
- Não há como prever problemas na produção (pode não receber o combinado em determinada época do ano);
 - Não saber o que será recebido na cesta semanal;
- Local de entrega pode não ser acessível ao consumidor.

A BUSCA POR QUALIDADE DE VIDA



Um dos principais desafios das CSAs no Brasil é atrair clientes para esse modelo. O consumidor (chamado de coprodutor) é a peça fundamental para que as CSAs funcionem em uma comunidade local. Sem esses indivíduos, o produtor não consegue financiamento para o cultivo e não tem para quem entregar seus produtos, ficando dependente de compradores tradicionais. No entanto, qual é a motivação desse consumidor para aderir a uma CSA? Foi a pergunta que a **Hortifruti Brasil** fez a alguns coprodutores das

CSAs relatadas nesta edição.

Primeiro, a maioria dos coprodutores conheceu uma CSA por indicação de um amigo/parente e tem um perfil diferenciado. De modo geral, antes da adesão à CSA, o consumidor já estava preocupado com a qualidade das hortaliças e frutas com a origem. O incentivo ao produtor rural também pesa na hora da escolha.

Outros ainda querem se aproximar mais do campo, com a possibilidade de conhecer toda a cadeia produtiva. Além disso, o dia de entrega da cesta de produtos, geralmente com frequência semanal, é um momento de encontro e convivência da comunidade, resgatando “os princípios de antigamente”, de conversar com o vizinho e de trocar experiências e receitas.

Segundo Lara Chicuta Franco, coagricultora da CSA Barbetta, as principais vantagens deste mercado

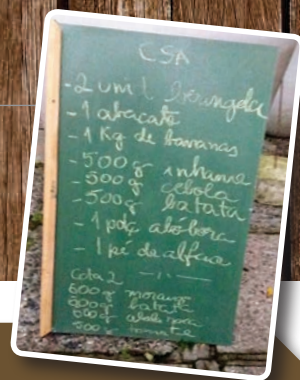
são que os produtos são orgânicos e têm ótima qualidade. A confiança neste atributo está relacionada com a proposta de relação e colaboração entre consumidor e produtor, tanto no desenvolvimento como na distribuição da mercadoria. Além disso, por não necessitar de intermediários para a comercialização, os preços são mais justos, o que também incentiva o consumidor.

Já as desvantagens, segundo alguns consumidores do CSA orgânico de Curitiba, estão em nunca saber quais frutas e hortaliças eles vão receber em determinada semana, no volume às vezes limitado de alguns alimentos e da necessidade de ir ao supermercado para comprar alguma fruta e/ou hortaliça que eles necessitam e que não chegou na cesta.

Uma das primeiras integrantes da CSA Recife, a executiva Lygia Falcão, viu uma oportunidade de ir além, agregando o estilo de vida a um ato de satisfação, principalmente por despertar um novo olhar para a agricultura. Segundo ela, “a motivação inicial é o alimento, a busca pela qualidade de vida. À medida que crescem os laços de confiança e igualdade entre coprodutor e agricultor, criamos uma verdadeira relação de respeito e cooperação entre todo o grupo”, diz. Para Lygia, a maior dificuldade em participar de uma CSA está em atender às necessidades de todos os membros, por meio de uma única decisão. Como exemplo, a executiva lembra da dificuldade que alguns coprodutores tinham em retirar as cestas no ponto de encontro semanal, deixando-as em geladeiras do local – o que reduzia a qualidade dos produtos. Assim, os membros se organizaram e, agora, os que moram próximos a outros, retiram as cestas e facilitam a logística semanal do grupo. ■



ESTIMULA O COPRODUTOR



CADA CSA É ÚNICA

Parcerias dependem da região e do portfólio de produtos

Cidade/Estado	CSA	Número de Produtores	Número de Coprodutores	Portfólio de Produtos	Valor mensal (R\$), com retirada semanal da cesta
Brasília (DF)	CSA Barbeta	1	60	Hortaliças (predominante) e frutas orgânicas	R\$ 240,00
Rio Claro (SP)	CSA Oliveira	1	20	Frutas e hortaliças orgânicas	R\$ 80,00
Curitiba (PR)	CSA Verde Orgânico	1	30	Hortaliças (predominante) e frutas orgânicas	R\$ 100,00
Recife e Chã Grande (PE)	CSAs Recife e Chã Grande	3	70	Hortaliças (predominante) e frutas em sistema de produção agroecológico	8 itens - R\$ 130,00; 12 itens - R\$ 202,00; ou 16 itens - R\$ 260,00

Fonte: Hortifruti/Cepea

NOVA TECNOLOGIA DE FERTILIZANTES SÓLIDOS, MUITO MAIS EFICIENTE E SUSTENTÁVEL.



Matéria orgânica e nutrientes no mesmo pellet.



Alltech[®]
CROP SCIENCE

É NATURAL CRESZER COM A GENTE

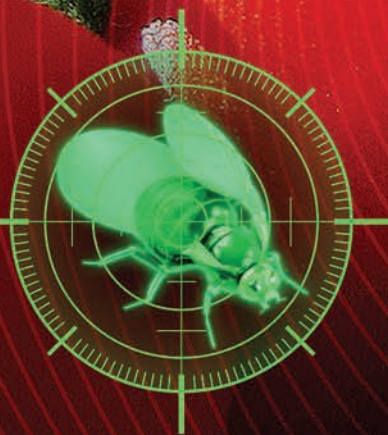
AlltechCropScienceBrasil | AlltechCropScience.com.br

CHEGOU VOLIAM TARGO: PRECISO NO CONTROLE DAS PRINCIPAIS PRAGAS DO TOMATE.

- Alta potência de controle.
- Proteção das folhas e frutos.
- Manejo de resistência.
- Conveniência.



MOSCA-MINADORA



mcgarrybowen

Produto em fase de cadastro no Paraná.
Informe-se sobre e realize o manejo integrado de pragas.
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.

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



TRAÇA

BROCA-PEQUENA

 **Voliam Targo**[®]

syngenta.



SP, RJ e ES iniciam colheita da primeira parte da safra de inverno

Safra de inverno se inicia em abril

Até o final de abril, produtores de SP, RJ e ES, devem iniciar a colheita da primeira parte da temporada da safra de inverno. Em Sumaré e Mogi Guaçu (SP), a expectativa é que comecem a ofertar a partir da segunda quinzena deste mês. O transplante (dezembro/16 a janeiro/17) ocorreu com sucesso e o desenvolvimento dos frutos tem sido satisfatório. Houve somente alguns problemas pontuais de tombamento em Sumaré, devido ao calor e às chuvas no começo deste ano. Em Paty do Alferes (RJ) e Venda Nova do Imigrante (ES), a produtividade nos primeiros meses de colheita deve ficar dentro da média histórica. Especificamente em Venda Nova do Imigrante, a oferta ainda deve ser baixa em abril, sendo intensificada a partir de maio. Nesta temporada, houve ligeiro recuo de 3% na área, por causa dos baixos preços em alguns períodos do ano passado, à redução de crédito para financiar a produção e ao aumento da inadimplência no recebimento com as vendas do tomate.

Caçador encerra safra no vermelho

A safra de verão de Caçador (SC), iniciada em dezembro/16, se encerrou em março com rentabilidade negativa. Na média da temporada, o valor que o produtor recebeu pela venda da caixa de tomate, já ponderado pelo calendário de colheita, foi de R\$ 20,05, 2,33% abaixo das estimativas de custos de produção, de R\$ 22,39/cx. Esse preço foi 49% menor que em 2016, devido à elevada produ-

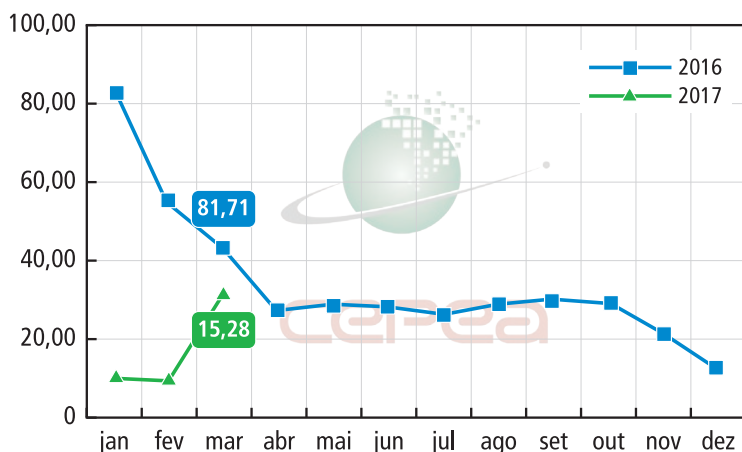
tividade média nacional na safra. Apesar da menor produtividade em Caçador neste ano, as demais praças que produzem no mesmo período compensaram as perdas da região. O baixo rendimento esteve atrelado às chuvas e ao clima frio durante o transplante das mudas de verão (setembro a dezembro/16), que além de atrasarem o início da colheita, também causaram a incidência de bactérias em alguns pés. O calor excessivo durante o desenvolvimento das plantas e dos tomates também prejudicou a produtividade. Além disso, sem absorção do mercado, houve um elevado descarte de parte da produção, elevando os custos unitários.

Caxias do Sul caminha para o final da colheita

Caxias do Sul (RS) segue para o fim da colheita, ofertando no máximo até maio. O clima será determinante para a safra, visto que nesta época do ano ocorrem geadas que normalmente são as responsáveis por encerrar a safra. Assim como em outras regiões que produzem no período, na praça gaúcha, a safra foi marcada por excesso de oferta e preços baixos. Segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea, no início de março, por exemplo, os preços oscilaram de R\$ 20,00 a R\$ 40,00/cx, devido à grande variação na qualidade. Apesar da melhora das cotações nas últimas semanas (março), a alta foi insuficiente para recuperar os prejuízos dos meses anteriores.

Nova Friburgo tem preços baixos na maior parte da temporada

Nova Friburgo (RJ) iniciou a colheita de tomate em novembro/16 e deve encerrar em maio. A temporada também não teve preços satisfatórios, ficando abaixo dos custos de produção. A região teve produtividade de cerca de 250 cx/mil pés, acima da média normal para esse período, que é de 200 cx/mil pés. No geral, as chuvas foram bem distribuídas, mas a incidência de patógenos foi alta. Para a safra 2017/18, há a previsão de redução de área (ainda não contabilizada), por conta dos endividamentos dos produtores.



Preço sobe com fim da safra de verão

Preços médios de venda do tomate salada 2A longa vida no atacado de São Paulo - R\$/cx de 22 kg

Fonte: Cepea





Seminis®

Uma boa colheita começa
na hora de escolher o que plantar.



Tomate Híbrido
SV2444TH

Ver a plantação dar resultados é uma grande satisfação. O tomate híbrido SV2444TH da Seminis® possui planta vigorosa, com excelente cobertura foliar e alto pegamento de frutos, mantendo o bom calibre até o ponteiro. Conte com a Seminis®, sua parceira no campo para obter as melhores colheitas.



Seminis
em um Clique
www.seminis.com.br

 TOMATE



Começa o plantio da safra de inverno em SP

Plantio da safra de inverno em SP é intensificado em abril

Vargem Grande do Sul (SP) deve intensificar o plantio de batata da safra de inverno em abril, com 36% da área total. A atividade na região iniciou-se na terceira semana de março e, no total do mês passado, 9% da área total foi plantada. Produtores devem ter em maio mais 32% concluído e os 20% restantes devem ser encerrados em junho. Os tubérculos utilizados na semeadura apresentaram qualidade satisfatória em março. Segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea, até o início de abril havia muita semente nas câmaras frias, o que indica aumento de área de batata nesta safra de Vargem Grande do Sul.

Plantio da safra das secas é finalizado no Paraná

O plantio de batata da safra das secas em Curitiba, Irati, Ponta Grossa e São Mateus do Sul (PR) foi finalizado em março. Em Ponta Grossa, parte da área cultivada em janeiro apresentou apodrecimento das sementes, devido ao clima quente e chuvoso. Estima-se que essas perdas tenham sido de 25%. A incidência da praga "paquinha" no primeiro mês do ano pode ocasionar perfurações nas primeiras batatas colhidas. A perda de produtividade nessa área pode somar 30%, conforme calcularam produtores. A fase final do plantio apresentou melhores produtividade e qualidade frente ao início do cultivo em janeiro já que até o mês passado não houve problemas fitossanitários. Em Curitiba,

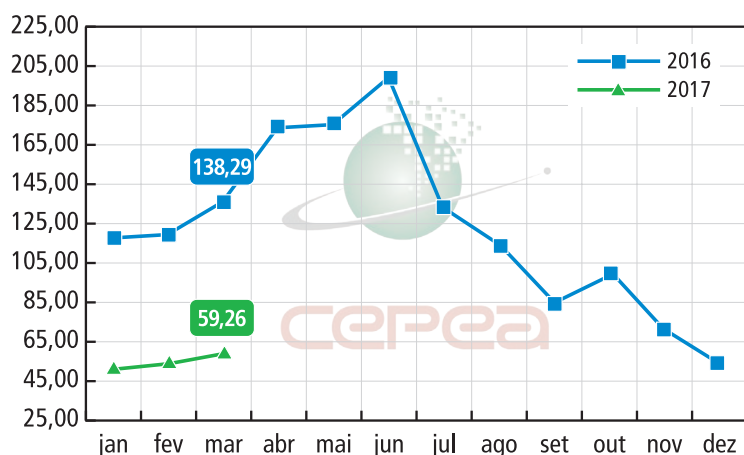
por sua vez, o clima chuvoso e quente prejudicou o plantio entre o fim de janeiro e a primeira quinzena de fevereiro. As perdas naquela região são estimadas em, pelo menos, 30%. Em São Mateus do Sul e Irati o plantio ocorreu dentro do previsto e até o fechamento desta edição não foram registrados problemas significativos.

Safra das águas se aproxima do fim com rentabilidade negativa

O preço médio ponderado pelo calendário de colheita e classificação da batata ágata beneficiada foi de R\$ 31,17/sc de 50 kg na parcial da temporada das águas (novembro/16 a março/17). Esse valor é 27,5% inferior às estimativas de custos de produção, que ficaram na média de R\$ 43,00/sc no mesmo período. Com os baixos valores e o mercado saturado, grandes quantidades de batata não foram absorvidas e, por isso, precisaram ser descartadas. Em abril, a safra das águas ainda abastecerá o mercado, com oferta nas regiões de Bom Jesus (RS), Guarapuava (PR), Água Doce (SC), Cerrado Mineiro, além de Cristalina (GO) com sua safra anual.

Sul de Minas encerra safra das águas com preço abaixo do custo

O Sul de Minas encerrou a colheita da safra das águas 2016/17 em março com rentabilidade negativa. O motivo foi a elevada oferta no mercado, decorrente sobretudo da alta produtividade em todas as regiões que produziram na temporada. No sul mineiro, a produtividade se manteve elevada em 36 t/ha ao longo da safra. O elevado rendimento se deve às condições climáticas favoráveis. Apesar disso, a partir de janeiro, a qualidade começou a reduzir. Isso porque, o excesso de chuva durante a colheita nesse período causou problemas na pele e fez com que muitas batatas apodrecessem já no transporte. Com excedente de oferta, a atividade atrasou em algumas áreas, resultando em disponibilidade de batatas velhas e com escurecimento de pele. Esse cenário resultou em grande amplitude de preços na temporada.



Preço se recupera no fim do mês e fecha março em alta

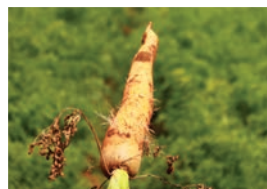
Preços médios de venda da batata ágata no atacado de São Paulo - R\$/sc de 50 kg



Fonte: Cepea



Acesse!
hfbrasil.org.br



Oferta ainda será controlada em abril

Preços continuam acima dos custos

A oferta de cenoura deve continuar moderada em abril, sustentando os preços acima dos custos de produção pelo terceiro mês. Assim, apesar dos prejuízos no início da safra de verão, esta temporada deve encerrar com rentabilidade positiva. Em março, a cotação subiu 6,6% em relação à de fevereiro na média das regiões, a R\$ 21,69/cx de 29 kg ao produtor, superando em 19% os custos, estimados em R\$ 15,43/cx. Essa melhora das cotações é atribuída, em parte, à queda na produtividade, resultando em um aumento dos custos unitários nos últimos meses. Em fevereiro e março, houve problemas com bifurcação em diversas praças, além da incidência de “mela” no último mês, resultando em descartes de 30% até 70% das lavouras colhidas.

Problemas com falta de chuvas se agravam em Irecê

Desde o início do ano, a produção de cenoura tem diminuído em Irecê (BA). As perdas no segundo semestre de 2016, com preço abaixo dos custos, deixaram produtores descapitalizados e com dificuldade de realizar novos investimentos. Além disso, as chuvas normalmente ocorridas entre fevereiro e maio estão bem abaixo do esperado neste ano. Os níveis dos poços da região estão bastante baixos, tornando impraticável a irrigação de toda a área que costuma ser cultivada no período. A alternativa encontrada por produtores foi a redução da área plantada, havendo uma substituição no

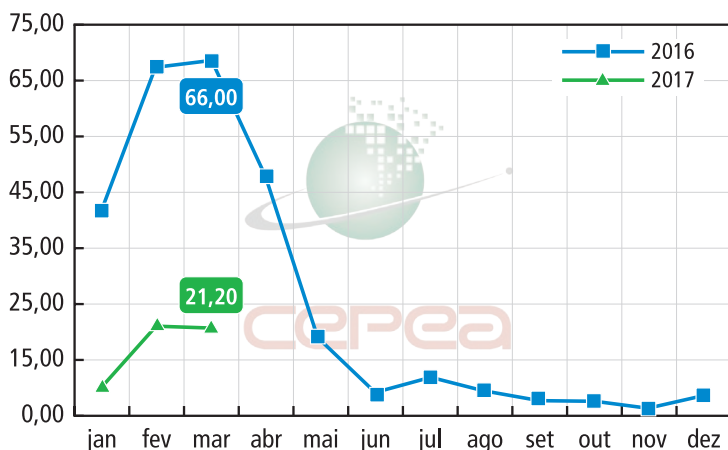
cultivo por aquelas culturas com melhor retorno. Esse cenário somado ao elevado descarte resultaram em alta nos preços. Em março, a caixa de 20 kg da raiz “suja” foi comercializada na média de R\$ 17,81, valor 33% superior aos custos de produção. Estima-se que, entre fevereiro e março, os descartes das cenouras colhidas tenham chegado a 60% na região, refletindo a baixa qualidade da raiz, diante da menor irrigação e do maior percentual de bifurcação e “mela”. Dessa forma, entre fevereiro e março, a média de rendimento para as cenouras comercializadas foi de 18,5 t/ha. Como os preços estiveram maiores em março, é possível que, no correr do ano, a área se recupere, dependendo de como será o resultado com outras culturas também cultivadas em Irecê.

Oferta é baixa no PR em abril

A oferta de cenoura também deve se manter reduzida em Marilândia do Sul (PR) em abril, limitando o volume disponível em todo o estado. As chuvas em novembro e dezembro – quando as raízes estavam sendo plantadas – prejudicaram a produtividade em março. A colheita rendeu, em média, 35 t/ha, 14,5% inferior ao rendimento de fevereiro. A qualidade das raízes também diminuiu, sendo descartados em média 30% no mês passado. Em abril, parte das roças a serem colhidas também deve ter a produtividade reduzida.

Problemas com bifurcação atingem lavouras em GO

A região de Cristalina (GO), que iniciou a safra verão de cenoura com produtividade elevada e preços satisfatórios, passou a ter bifurcação em março, elevando o descarte das raízes, com produtividade a 29 t/ha. Essa queda na oferta já era esperada, uma vez que as cenouras são prejudicadas pelas altas temperaturas. Em março, a caixa de 29 kg da raiz “suja” foi comercializada em média a R\$ 21,10, 29% acima dos custos. Para abril, a expectativa é que os efeitos do clima adverso sobre a produção diminuam, o que deve elevar a produtividade em Cristalina.



Preço se sustenta com oferta limitada em março

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



Fonte: Cepea





foto: Francisco Dourado Junior - Irecê (BA)

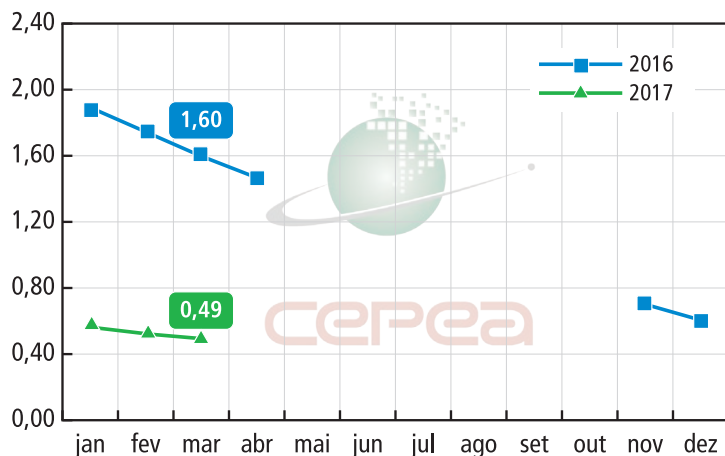
Irecê e Vale iniciam colheita da safra 2017

Área no Nordeste será menor na safra 2017

Embora alguns produtores tenham adiantado a colheita das primeiras áreas em março, a safra 2017 de cebola em Irecê (BA) e no Vale do São Francisco começa efetivamente em abril. Devido aos baixos preços praticados no segundo semestre do ano passado e à falta de chuvas em boa parte do Nordeste, a área cultivada nesta temporada recuou em ambas as regiões, em 20% em Irecê e em 11% no Vale. Por enquanto, o volume colhido tem qualidade satisfatória, mas é pequeno, sendo necessário continuar adquirindo cebola do Sul para abastecer o mercado nordestino. Em abril, produtores de Irecê e do Vale calculam que devem colher apenas 5% do total previsto. Ainda assim, os preços do bulbo devem ser inferiores aos do mesmo período do ano passado, pressionados pela safra mais volumosa do Sul, que deve encerrar em maio. Entre abril e maio de 2016, a média da cebola ao produtor nordestino foi de R\$ 2,06/kg, três vezes e meia superior às estimativas de custos naquele período (R\$ 0,59/kg), impulsionada justamente pela baixa oferta nas regiões sulistas. Em junho/16, o volume nacional se elevou, e os preços caíram 64% frente ao mês anterior, para R\$ 0,74/kg ao produtor de Irecê e R\$ 0,81/kg ao produtor do Vale.

Começa plantio das híbridas em Piedade

Em abril, inicia o plantio das cebolas híbridas



Mesmo próximo do fim da safra, preço não se recupera em março

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

em Piedade (SP), com cerca de 5% da área semeada. As atividades de semeio devem se estender até julho, com a colheita programada de setembro a dezembro. Na safra 2016, a média dos preços desse tipo de cebola foi de R\$ 0,74/kg ao produtor, um pouco acima dos custos, estimados em R\$ 0,70/kg. Como resultado, a área cultivada para a temporada 2017 recuou 15% na região paulista. Nessa praça, também ocorre a safra de bulbinho, com cultivo por meio do transplântio, diferente das híbridas, que conta com plantio direto. Neste ano, os bulbinhos foram transplântados entre fevereiro e março, e a área destinada ao cultivo se manteve em relação ao ano anterior. A colheita desta variedade está prevista para iniciar em maio, devendo seguir até julho.

Comercialização chega ao fim no PR e RS

A comercialização de cebolas em São José do Norte (RS) e em Irati (PR) finaliza em abril. A região Sul costuma abastecer o País entre o final e começo do ano. Além do Paraná e do Rio Grande do Sul, o estado de Santa Catarina (Lebon Régis e Ituporanga) também produz cebola neste período, com a comercialização seguindo até maio. Como a produtividade média desta temporada foi bem maior que a da safra 2015/16, a oferta se elevou, pressionando fortemente as cotações desde o início da temporada. Em São José do Norte, houve cerca de 25% de descarte entre novembro e março. As cebolas descartadas apresentavam carvão e bico d'água, o que dificultou o escoamento e gerou perdas. Além disso, as cotações abaixo dos custos fizeram com que produtores com galpões cessassem as atividades antes da finalização do estoque. A média dos valores em São José do Norte de novembro até março foi de R\$ 0,53/kg ao produtor, e os custos foram estimados em R\$ 0,45/kg. Em Irati, o descarte foi menos expressivo, devido à menor incidência de doenças. O preço médio desde o início da safra (novembro) até março foi de R\$ 0,56/kg ao produtor na região catarinense, 14% acima dos custos, calculados em R\$ 0,49/kg.



Fonte: Cepea



Acesse!
hfbrasil.org.br



**Existem coisas
que ficam muito
melhores juntas.**

Bayfolan
COBRE

Chegou a inovação
que faltava para sua lavoura.

Bayfolan Cobre traz para sua lavoura os benefícios da sinergia dos aminoácidos e cobre em um único produto. Melhor eficácia nutritiva e absorção de nutrientes, deixando as plantas mais saudáveis para o máximo de resultados.

Bayfolan Cobre.
Plantas fortes e saudáveis.





foto: Matheus Nitta - Barueri (SP)

Plantio da safra de inverno se inicia em abril

Área não deve se alterar neste ano

O transplântio das mudas de alface da safra de inverno deve se iniciar em abril nas regiões acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea – Mogi das Cruzes e Ibiúna (SP), Mário Campos e Caeté (MG) e Teresópolis (RJ). A princípio, a expectativa é de que não haja alteração na área destinada às folhosas. Contudo, como o transplântio da safra ocorre até o mês de outubro, podem haver mudanças ao longo dos meses. A colheita da temporada de inverno está prevista para começar em junho – até lá, o mercado será abastecido com alfaces da safra de verão. A previsão para este inverno é de clima favorável para a cultura, sendo que a única preocupação é com a falta de chuvas, que pode afetar a irrigação das áreas de folhosas e, conseqüentemente, prejudicar a produtividade das lavouras.

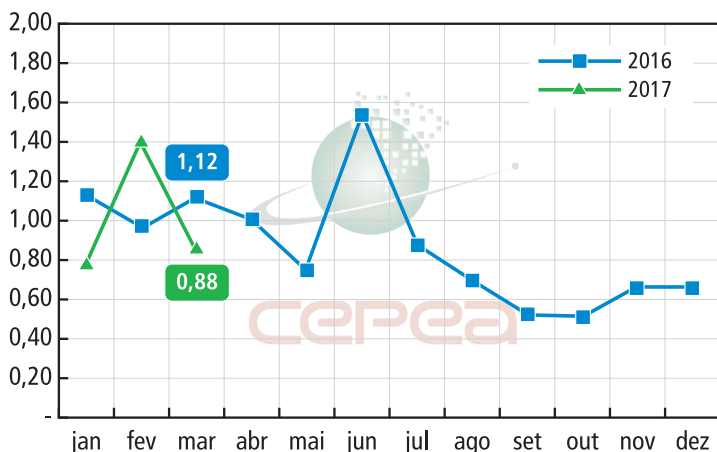
Outono pode favorecer produtividade em MG

Em abril, a incidência da praga trips, transmissora do vira-cabeça, deve ser melhor controlada em relação a março. Isso porque a previsão de temperaturas mais amenas típicas do outono e o provável maior volume de chuvas podem reduzir a quantidade do inseto e elevar a produtividade. As altas temperaturas e a falta de chuvas em Mário Campos durante a primeira quinzena de março permitiram que a praga continuasse afetando

as plantações de alface. Os principais problemas causados por esse tipo de inseto são manchas e o apodrecimento das plantas. Com as perdas causadas pela doença, os preços da variedade crespa subiram 18% em março em relação a fevereiro, fechando a R\$ 0,82/unidade. O custo ao produtor de MG também aumentou dada a maior necessidade de tratamentos e aumento dos descartes. A produtividade deve aumentar em abril, devido ao clima favorável à produção. As temperaturas têm sido mais amenas e as precipitações, mais constantes desde a última semana de março. Devido aos prejuízos causados pela trips, alguns produtores mineiros passaram a procurar alfaces no Rio de Janeiro, por conta da melhor qualidade e dos preços mais competitivos. Assim, os valores em Teresópolis (RJ) fecharam março em alta: a crespa se valorizou 30% em relação à primeira semana do mês. A menor oferta em Teresópolis, por conta de doenças causadas pela umidade, também contribuiu para o aumento dos preços ao produtor fluminense.

Maior oferta em março reduz rentabilidade em SP

O clima favorável à alfalicultura na primeira quinzena de março elevou a produtividade em São Paulo, desvalorizando a alface em relação ao mês anterior. Em fevereiro, as chuvas em Mogi das Cruzes e Ibiúna (SP) foram volumosas, prejudicando a qualidade e reduzindo o volume disponível da folhosa. Com isso, os preços foram altos naquele mês. Já em março, as precipitações cessaram e a oferta se regularizou. Desta forma, os preços da alface crespa recuaram 30% em março sobre a média de fevereiro, fechando a R\$ 0,59/unidade. Contudo, a frente fria no Sudeste nas duas últimas semanas de março favoreceu o aparecimento de doenças e prejudicou a produção, além disso, as temperaturas mais baixas prolongam o ciclo em até 15 dias. Com isso, a oferta pode ser menor no início de abril e os preços podem se recuperar. Apesar da possível menor oferta, o início da estação do frio faz com que o consumo de alface diminua, reduzindo o volume de vendas nos próximos meses.



Preço volta a cair em março com redução da chuva

Preços médios de venda da alface americana no atacado de São Paulo - R\$/ unidade

Fonte: Cepea





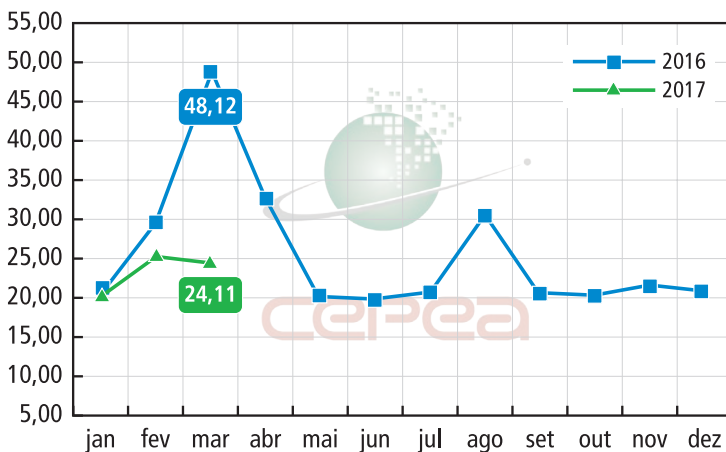
Início da safra principal no Vale deve ter oferta moderada

À espera de chuvas, produtores atrasam plantio

O resultado da colheita de melões no Vale do São Francisco (BA/PE) em abril deve ser similar ao de março, com oferta moderada, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. Abril marca o início da safra principal e o volume colhido deveria aumentar. Contudo, o plantio não foi intensificado em fevereiro, devido à possibilidade de chuvas na região naquele mês – que acabaram não ocorrendo. Nesse cenário de oferta relativamente restrita no Vale, os preços podem se manter em bons patamares, sustentados, ainda, pelo menor volume ofertado também pela região do Rio Grande do Norte/Ceará em abril. A falta de precipitações no Vale, que afeta a quantidade de água disponível para irrigação, tem preocupado produtores, já que o nível do reservatório de Sobradinho pode chegar ao volume morto caso não chova nos meses típicos (abril a junho).

Brasil exporta 227 mil t ao mercado internacional

O período de exportações de melão do Rio Grande do Norte/Ceará terminou em março. A temporada, que começou em agosto de 2016, registrou volume de 227 mil toneladas, quantidade 6% maior em relação aos mesmos meses de 2015/16, segundo dados da Secex. Em receita, o País faturou US\$ 148 milhões, total 1% superior na mesma comparação. Esses valores garantem ao melão o segundo lugar no ranking de exportação das frutas do Brasil, perdendo



Preço recua pouco em março mesmo com oferta restrita

Preços médios de venda do melão amarelo tipo 6-7 na Ceagesp - R\$/cx de 13 kg



Fonte: Cepea

apenas para a manga. Os preparativos para a temporada 2017/18 devem se iniciar em abril. Até começarem os plantios para a nova safra (maio/junho), melonicultores devem negociar e firmar parcerias (antigas e novas) com importadores internacionais.

Safra da Espanha atrasa e Costa Rica pode abastecer mercado europeu

A safra de melão da Espanha costuma ter início em abril, com colheita na região de Almería. Neste ano, no entanto, a temporada dessa região está atrasada, em função dos elevados preços das pimentas – produtores de melão cultivam pimentas e outras hortaliças na entressafra da fruta –, segundo notícia veiculada no site *Fruitnet*. Assim, a oferta de melão no mercado europeu deve ser bastante restrita entre final de abril e começo de maio. A Costa Rica, por sua vez, deve conseguir estender a safra de melões em duas semanas, abastecendo o bloco europeu no período e garantindo bons preços aos produtores da América Central.

Preço pode seguir firme no Brasil em abril

O mercado interno ainda pode ter preços atrativos aos produtores e comerciantes de melão em abril. Apesar do início oficial da safra do Vale do São Francisco este mês, o Rio Grande do Norte/Ceará, maior região produtora do País, entra em época de entressafra, o que pode manter a oferta proporcional à demanda no período. Além disso, a disponibilidade neste ano deve ser bem escalonada, o que pode garantir menores oscilações de preços. No primeiro trimestre de 2017, as cotações do melão amarelo não se alteraram tanto quanto no mesmo período de 2016. De janeiro para março deste ano, os preços variaram 23% na Ceagesp – com média de R\$ 20,82/cx de 13 kg em janeiro e de R\$ 25,56/cx em março, para o melão amarelo tipos 6 e 7. No ano passado, porém, a variação foi de 122%, já que a caixa do melão amarelo foi vendida, em média, a R\$ 48,12/cx em mar/16, quando a oferta esteve bastante restrita.



Acesse!
hfbrasil.org.br



foto: Taccio Rocha - Amparo (SP)

Disponibilidade de precoces deve se intensificar em abril

A colheita de laranjas precoces da safra 2017/18 deve se intensificar em abril. Embora tenha iniciado em fevereiro, a comercialização nos dois primeiros meses de colheita foi limitada pelo elevado número de frutas verdes – colhidas tanto para suprir a baixa oferta de laranja no mercado *in natura* quanto para aproveitar os melhores preços do período. Neste cenário, atrelado às vendas enfraquecidas, as cotações de todas as variedades não subiram em março. Isso porque a procura foi mais intensa apenas para as frutas com maturação adequada e de qualidade satisfatória – cuja oferta estava bastante limitada. Assim, no mês passado, a laranja pera foi comercializada à média de R\$ 41,86/caixa de 40,8 kg, na árvore, baixa de 5% em relação a fevereiro. Já para as precoces da nova safra, os preços médios foram de R\$ 30,95/cx de 40,8 kg, na árvore, para a hamlin e de R\$ 31,43/cx para a westin – patamares elevados se comparados com os do ano passado, mas com tendência de queda conforme avance a colheita.

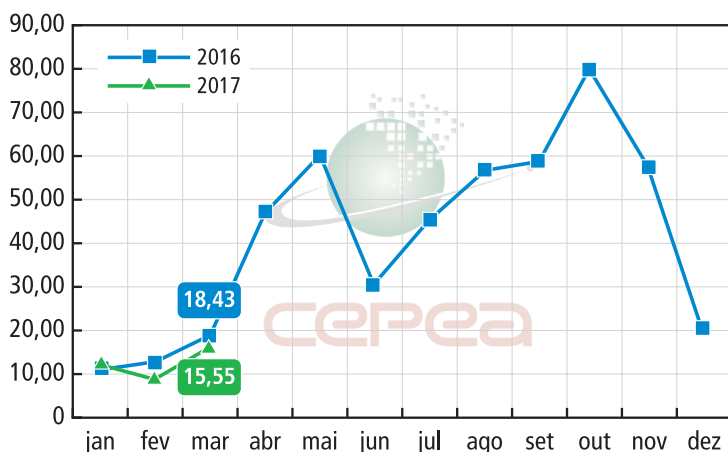
Maior oferta pode enfraquecer cotações da tahiti

A oferta de lima ácida tahiti pode continuar alta em abril, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. Embora o pico de safra já tenha sido finalizado, a colheita de frutos provenientes de uma segunda florada tem elevado o volume disponível no

mercado *in natura* desde meados de março. Assim, tendo em vista a maior disponibilidade da fruta e a demanda industrial desacelerada, agentes apostam em enfraquecimento das cotações para abril. Em fevereiro, quando o pico de safra pressionava com mais força os preços da tahiti no mercado de mesa, muitos produtores optaram pelo envio da variedade às processadoras, que ofereciam remunerações atrativas. Desta forma, os pomares foram “limpos” naquele mês, cenário que acelerou a finalização do período de pico de oferta em São Paulo e permitiu que o vigor das árvores fosse destinado para o desenvolvimento desta nova florada. Segundo agentes, esta segunda produção teve desenvolvimento satisfatório, devido ao clima favorável nos últimos meses, com bons volumes de chuva – até o momento, a aposta é de que a produção total de tahiti seja superior neste primeiro semestre, tanto em quantidade quanto em qualidade, em relação à temporada passada.

Produtores aguardam processamento de precoces

Conforme a maturação das laranjas precoces avança, produtores consultados pelo Hortifruti/Cepea têm aguardado a autorização das indústrias paulistas para iniciar a colheita das frutas desta temporada, seja para contratos pré-fixados ou para o mercado *spot*. As processadoras, por sua vez, ainda não têm previsão para o início das operações, uma vez que ainda recebem laranjas de meia-estação e tardias (temporãs), além de focar seus esforços na manutenção das fábricas que operaram em 2016/17. Atualmente, apenas duas unidades das grandes indústrias (uma em Araraquara e outra em Matão) continuam operando, com valores no *spot* entre R\$ 18,00 e R\$ 20,00/cx de 40,8 kg, colhida e posta na processadora. Já para as frutas precoces da nova safra, as remunerações no *spot* ainda não foram definidas. Os contratos antecipados, negociados entre outubro e dezembro/16, estiveram entre R\$ 20,00 e R\$ 25,00/cx de 40,8 kg, colhida e posta na fábrica, indicando que os valores podem continuar atrativos ao produtor.



Com fim do pico de safra, preço da tahiti avança em março

Preços médios recebidos por produtores paulistas pela lima ácida tahiti - R\$/cx de 27,2 kg, colhida



Fonte: Cepea



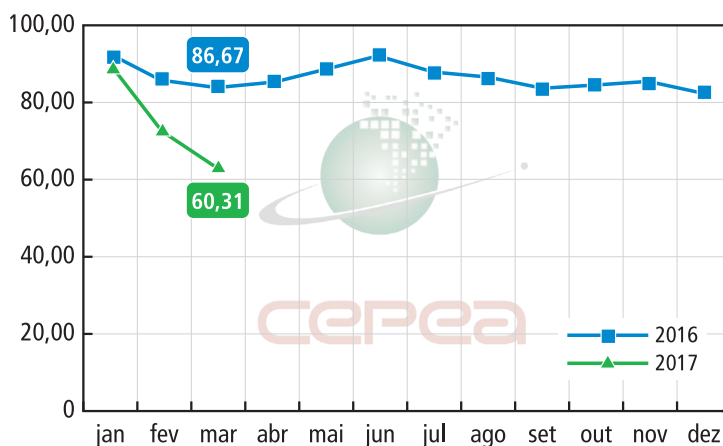


Colheita de gala se encerra e de fuji avança em abril

Parte dos produtores estoca fuji para comercializar gala

A colheita da maçã fuji deve se intensificar em abril nas regiões produtoras do Sul do País. Pioneira nesta temporada, a região de São Joaquim (SC) começou a colher a fuji na primeira semana de março, seguida por Vacaria (RS), onde as atividades se iniciaram uma semana mais tarde. Em meados de março, a fruta ainda não estava completamente madura, e o volume colhido estava entre 10% e 15% da safra nas regiões de São Joaquim e Vacaria. A quantidade classificada ainda era reduzida até o final de março, mas a variedade já era negociada na Ceagesp. Em Fraiburgo (SC), a fuji deve ser colhida com mais intensidade em abril. A qualidade da fuji desta safra é boa, e os calibres estão concentrados entre 135 e 150, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. O inverno mais rigoroso em 2016 contribuiu para melhores coloração e forma em relação à safra 2015/16. Os preços iniciais da fuji foram semelhantes aos da gala, ficando a Cat 1 graúda na média de R\$ 58,33/cx de 18 kg em março. No entanto, naquele mês, parte dos produtores preferiu estocar a fuji deste início de colheita e comercializar a gala, principalmente para escoar a fruta de “rapa de colheita”. Por estar a mais tempo no pé, essa fruta apresenta menor resistência para armazenamento, por isso tem sido prioridade nas negociações. A colheita da gala foi finalizada em março.

Exportação alivia pressão sobre mercado interno



Queda de preços persiste em março

Preço médio de venda da maçã gala Cat 1 (calibres 80 -110) na Ceagesp - R\$/cx de 18 kg

Fonte: Cepea



Acesse!
hfbrasil.org.br

As exportações brasileiras de maçã somaram 11,2 mil toneladas de fevereiro até março, volume 39% inferior ao do mesmo período do ano passado, segundo dados da Secex. Os embarques contribuíram para amenizar a pressão sobre as cotações internas neste início de safra, embora classificadores brasileiros ainda considerem mais atrativo comercializar no mercado doméstico. Do total, foram exportadas 2,3 mil toneladas somente para Bangladesh (principal importador de maçãs brasileiras em 2016), queda de 52,3% em igual comparativo. Essa redução das exportações brasileiras pode estar relacionada ao maior volume de maçãs miúdas africanas nesta safra, que concorrem pelo mercado de Bangladesh. A região asiática tem preferência para a categoria 2, por conta dos valores mais atrativos. Já os países europeus priorizam a categoria 1. Os principais destinos da maçã brasileira neste início de safra, além do mercado doméstico, devem ser União Europeia, Índia, Bangladesh e Inglaterra, segundo colaboradores da equipe Hortifruti/Cepea.

Cotações caem 41,71% no RS no 1º tri/17

No primeiro trimestre de 2017, a maior queda no preço médio da maçã gala Cat 1 foi para o calibre 165 na região de Vacaria (RS), de 39,8%. Na primeira semana de comercialização desta categoria (na última semana de janeiro), o valor médio era de R\$ 67,33/cx de 18 kg, caindo para patamares de R\$ 39,75 no final de março. No mesmo período de 2016, a desvalorização mais intensa da Cat 1 também foi para a gala miúda, de 10%, na região gaúcha. As cotações da gala normalmente recuam fortemente no início da colheita. A intensa participação de pequenos produtores no mercado geralmente pressiona as cotações. Além disso, o volume ofertado pelos classificadores neste início de safra foi maior que o esperado, pois tiveram necessidade de cobrir os custos e gerar fluxo de caixa, já que as cotações estavam bastante atrativas no começo da colheita. Para o segundo semestre, a expectativa é que os preços da gala se recuperem.



Oferta nacional aumenta em abril em GO e SP

Colheita em GO é prevista para o final de abril

As primeiras melancias da temporada 2017 da região de Uruana (GO) devem chegar ao mercado no final de abril com qualidade elevada, favorecida pelo clima. Ainda que moderada, a oferta goiana deve ajudar a abastecer o mercado paulista (Ceagesp), juntamente das frutas de Itápolis (SP), tendo em vista que a região de Teixeira de Freitas (BA) está finalizando a temporada. Nesse cenário de volume ainda restrito combinado à boa demanda, a expectativa é de que produtores goianos recebam preços relativamente firmes no correr de abril, apesar do aumento da oferta paulista. Por outro lado, o clima mais ameno pode limitar o consumo no período. Iniciado em fevereiro, o plantio de melancia em Uruana se intensifica em abril, com previsão de término em meados de agosto.

TO intensifica plantio

O plantio de melancia da safra 2017 nas regiões de Lagoa da Confusão (TO) e Formoso do Araguaia (TO) deve ser intensificado em abril. A área cultivada é prevista para reduzir 19% em relação à temporada anterior, refletindo a escassez de chuvas e os baixos preços da fruta praticados em alguns períodos, como em agosto/16. Como resultado da menor oferta, os preços da melancia podem subir, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. Durante a colheita (de junho a setembro de 2016), o preço médio da melancia graúda (>12 kg) foi de R\$ 0,58/kg, 132% maior que o estimado para co-

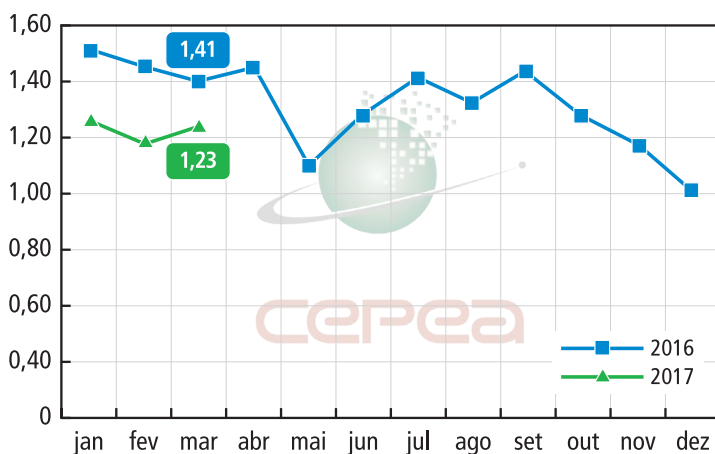
brir os custos com a cultura (R\$ 0,25/kg).

Safrinha avança em SP

A oferta de melancia no interior de São Paulo deve aumentar em abril. Em Itápolis (SP), a colheita da safrinha iniciou em março e deve seguir até meados de maio, com oferta elevada prevista já para o começo de abril. A região de Marília (SP), por sua vez, deverá ofertar melancia até o início de maio. Até o começo de abril, as frutas do interior paulista, no geral, vinham apresentando qualidade intermediária, mas os preços eram considerados satisfatórios para produtores. Na média de fevereiro e março, a melancia graúda (>12 kg) foi negociada a R\$ 0,76/kg nas regiões paulistas, alta de 15% em relação ao mesmo período de 2016 e 72% superior à média de comercialização na safra principal (outubro/16 a janeiro/17). A demanda aquecida, dada a preferência de compradores pela fruta paulista (menores custos com frete à Ceagesp), contribuiu para os maiores patamares. No entanto, no mês de abril a tendência é de preços em patamares inferiores, devido à retração na demanda em função das temperaturas mais amenas.

Safra gaúcha termina com preços acima dos custos

A safra 2016/17 de melancia em Bagé (RS) chegou ao fim em março, com resultados melhores que os da temporada 2015/16. Segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea, ainda que a qualidade da fruta tenha sido intermediária, a produtividade na região superou em 85% a do mesmo período do ano passado, e o valor mínimo para cobrir os gastos com a cultura foi 8% menor. Assim, apesar de o preço médio da melancia graúda (>12 kg) no período, de R\$ 0,63/kg, ter caído 11% no comparativo anual, foi suficiente para cobrir os custos de produção. Ainda que alguns produtores tenham conseguido rentabilidade acima da média, no geral, a receita foi aproximadamente 25% menor do que na safra anterior, cenário que desmotiva parte dos melonicultores da região, que poderão reduzir a área de plantio na safra 2017/18.



Preço tem leve alta em março com menor oferta

Preços médios de venda da melancia graúda (>12 kg) na Ceagesp - R\$/kg



Fonte: Cepea



**Maior conservação no pós-colheita:
garantia de polpa firme e crocante
da colheita à mesa do consumidor.**

Escolha Manchester, o híbrido
mais cultivado do Brasil.



Manchester

syngenta.



foto: Douglas Andrade - Lagoa Formosa (MG)

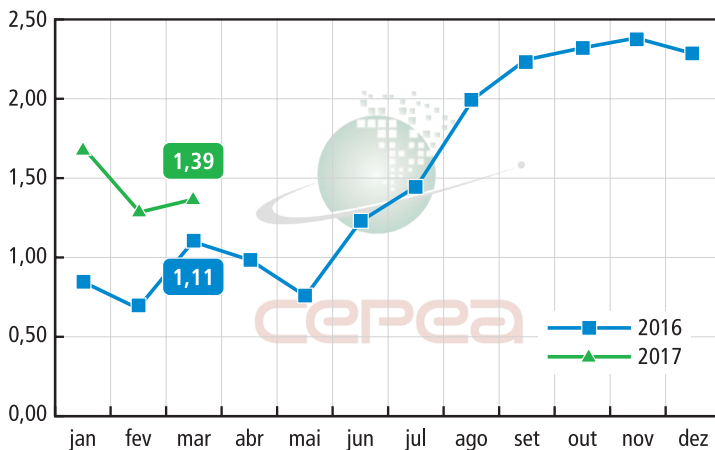
Oferta de prata aumenta apenas no final de abril

Preço da prata ainda deve ser firme

A oferta de banana prata ainda deve começar a aumentar no final de abril nas regiões produtoras do Norte de Minas Gerais e do Vale do São Francisco (PE/BA). A colheita da variedade deve ser intensificada apenas entre maio e junho. A procura pela prata nessas duas regiões, por sua vez, pode seguir intensa nos próximos meses – até março, outros estados estavam buscando a fruta em MG e no Vale do São Francisco por não conseguirem produzir o suficiente para abastecer o mercado local devido à falta de chuvas. Como resultado, os preços podem seguir relativamente firmes no período. Além disso, a banana que será colhida a partir de abril teve ótimo desenvolvimento – o período de enchimento da fruta ocorreu no verão, e o clima esteve propício para a cultura. Assim, a prata deve apresentar melhor qualidade, contribuindo para que as cotações não tenham quedas bruscas. No Vale do Ribeira (SP) e no Norte de Santa Catarina, a oferta da prata litoral, que esteve baixa no primeiro trimestre, também deve crescer em abril. Em Bom Jesus da Lapa (BA), por outro lado, o volume ofertado de prata ainda pode começar a aumentar um pouco mais tarde este ano, em maio, pois a falta de chuva no verão atrasou o desenvolvimento dos cachos.

Clima altera expectativa de maior oferta de nanica para abril

A princípio, produtores de banana nanica



do Vale do Ribeira (SP) e do Norte de Santa Catarina esperavam aumentar a oferta da variedade em abril. No entanto, chuvas e ventos fortes registrados na primeira semana de março danificaram bananais de parte das propriedades, com o tombamento de plantas em diferentes estágios de desenvolvimento. Apesar da leve diminuição no volume disponível nessas praças, as demais mantêm a perspectiva de maior oferta para abril, tanto de nanica como de prata, o que deve exercer certa pressão sobre as cotações. Em março, ainda sustentada pela baixa disponibilidade, a nanica foi cotada à média de R\$ 1,39/kg no Vale do Ribeira, alta de 8% em relação a fevereiro e de 25% sobre o mesmo período do ano passado (março/16), quando a variedade foi comercializada a R\$ 1,11/kg. Apesar deste cenário na praça paulista, o primeiro trimestre foi positivo para a rentabilidade de produtores da região, mesmo com os custos de produção ainda elevados. Dados da equipe Hortifruti/Cepea apontam que a nanica foi comercializada a preços 118% acima do valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com um quilo da fruta na média de janeiro a março.

Feriados em abril podem limitar vendas no atacado

Os dois feriados prolongados de abril, seguidos do Dia do Trabalho no primeiro dia de maio, devem reduzir o ritmo de vendas na Ceasp no correr deste mês, o que pode pressionar as cotações de produtos como a banana, segundo colaboradores da equipe Hortifruti/Cepea. Além disso, com recessos, algumas escolas diminuem o número de dias letivos no mês, reduzindo a busca por banana para merendas - importante demanda para o setor. Em março, a nanica foi comercializada a R\$ 38,15/cx de 22 kg, alta de 0,8% sobre o mês anterior. O preço médio da variedade prata litoral foi de R\$ 45,40/cx de 20 kg, queda de 3%, enquanto a prata ainda foi vendida a R\$ 56,72/cx, aumento de 3,2% em março sobre fevereiro.

Preço da nanica é firme com oferta moderada

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



Fonte: Cepea



Acesse!
hfbrasil.org.br



foto: Francisco D. Jr. - América Dourada (BA)

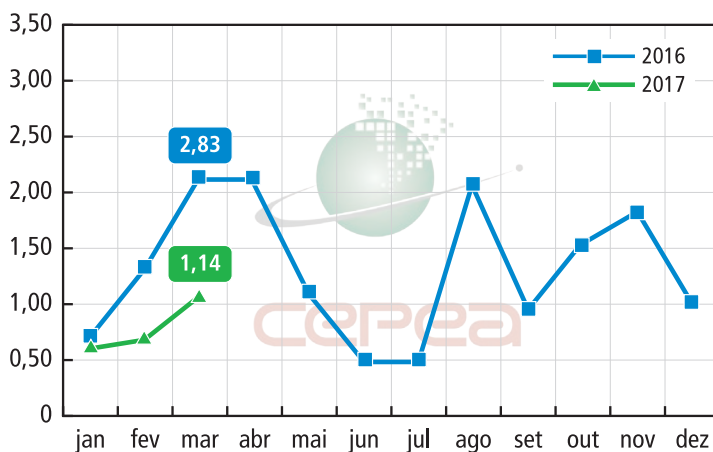
Oferta de mamão deve aumentar neste mês

Aumento do volume pode limitar preços do havaí

Contrariando expectativas iniciais, a oferta do mamão havaí deve aumentar já neste mês, com o clima nas regiões acelerando a maturação das frutas. Nas principais regiões produtoras da variedade, Norte do Espírito Santo e Sul da Bahia, o estágio avançado das roças aumentou a produtividade e o volume disponível da fruta já na primeira semana. Além disso, a disponibilidade de mamão miúdo tem sido maior por conta da seca, o que poderá influenciar negativamente a comercialização e as cotações. Em março, o havaí do tipo 12-18 foi comercializado, em média, a R\$ 1,10/kg no Sul da Bahia, alta de 128% frente ao mês anterior e 63% acima do mínimo estimado por produtores para cobrir os custos de produção do mês. Cenário semelhante foi observado na Ceagesp, onde a variedade foi comercializada a R\$ 19,42/cx de 8 kg (padrão 15-18), aumento de 38% em igual comparação.

Oferta de formosa deve ser moderada

Apesar do leve aumento de formosa nas regiões produtoras, a oferta da variedade deve continuar controlada na primeira quinzena de abril, sustentando as cotações. Contudo, como a previsão é de aumento na oferta do havaí, os preços da formosa podem ser impactados. Segundo produtores, outro importante fator de impacto nos valores recebidos deve ser a demanda, que pode ser limitada



devido à delicada situação econômica brasileira. Em março, a demanda pela fruta foi limitada, mas a disponibilidade nas regiões produtoras foi ainda menor, sustentando os valores. No ES, o formosa foi vendido à média de R\$ 1,03/kg em março, valor 106% superior a fevereiro e 115% maior que o valor mínimo estimado para cobrir os custos de produção em março.

Com baixa demanda no BR, exportações podem subir ainda mais

A baixa atratividade do mercado interno deve manter as exportações de mamão em alta em abril. Os dois feriados prolongados deste mês poderão afetar a comercialização da fruta, restringindo o volume de vendas e, conseqüentemente, limitando um aumento mais expressivo das cotações domésticas. Dessa forma, produtores tendem a aumentar o envio de mamão ao exterior. Entre janeiro e março deste ano, as exportações da fruta somaram 11,5 mil toneladas, volume 15% maior em comparação com o mesmo período do ano passado, conforme a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Em receita, os envios totalizaram US\$ 11,6 milhões, aumento de 7% na mesma comparação.

Calor e umidade afetam qualidade do mamão no Brasil

Em março, pancadas de chuva pontuais foram registradas nas principais áreas produtoras de mamão do País, resultando em maior umidade do ar. Apesar do déficit hídrico em parte das praças, esse cenário, somado às altas temperaturas do período, levaram ao aparecimento de fungos nos pomares. Segundo produtores, as principais doenças observadas foram antracnose e mancha-chocolate, ambas causadas pelo fungo *Colletotrichum gloeosporioides*, que afeta a casca do mamão, limitando a comercialização. Como as consequências da incidência dessas pragas só podem ser observadas nas fases de colheita e pós-colheita, as principais ações para controle devem ser realizadas na pré-colheita, por meio de pulverizações e outros cuidados preventivos.



Com baixa oferta, formosa tem maior valorização no Oeste da BA em março

Preços médios recebidos por produtores do Oeste da BA pelo mamão formosa, em R\$/kg

Fonte: Cepea

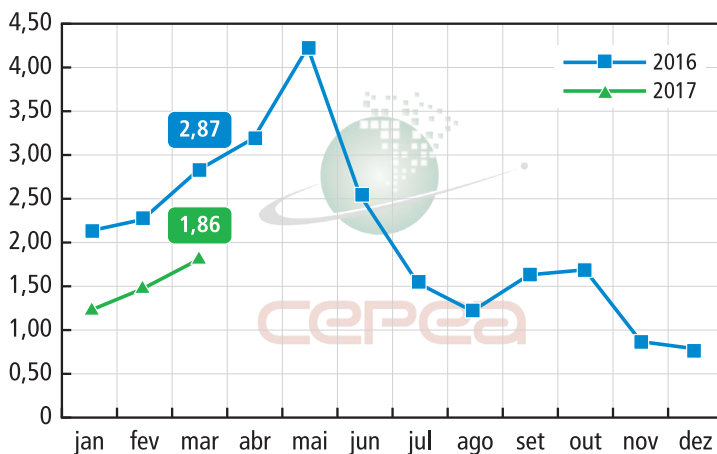




Clima afeta calendário de colheita na BA

Calor excessivo prejudica floração em Livramento

Mangicultores da região de Livramento de Nossa Senhora (BA) estão apreensivos com a temporada 2017, e o calendário de oferta da fruta já foi modificado. A colheita de manga começou ainda neste mês, mas a disponibilidade ainda era baixa, tendo pouca influência no cenário nacional. As mangas colhidas no período são resultado das induções realizadas ainda no segundo semestre de 2016, quando a interferência do clima nos tratamentos culturais é menor. Atualmente, produtores locais estão preocupados com o excesso de calor e a ausência de precipitações, uma combinação que limita o desenvolvimento das flores e frutos. Como consequência da falta de chuvas, em março, a irrigação foi reduzida a 12 horas a cada oito dias, podendo chegar a 12 horas a cada 10 dias, caso os reservatórios na região de Livramento de Nossa Senhora não tenham aumento no volume útil. Entre janeiro e fevereiro, por exemplo, muitos produtores realizaram indução floral em seus pomares, mas a maioria não obteve sucesso. Como consequência, a oferta na região, que poderia aumentar entre abril e junho, está comprometida, e neste primeiro semestre já se espera um menor volume da fruta. Caso as novas induções a serem realizadas até abril sejam bem-sucedidas, um maior volume da manga de Livramento pode chegar ao mercado entre os meses de setembro e outubro. Vale lembrar, contudo, que há risco de corte total da irrigação na região, o que pode dificultar o desenvolvimento das mangueiras.



Indústrias paulistas encerram processamento

A safra de manga 2016/17 terminou em março na região de Monte Alto/Taquaritinga (SP), levando também ao encerramento do processamento. Segundo agentes do setor, as expectativas de volume elevado de fruta e alta intensidade de processamento foram concretizadas até janeiro, já que o alto índice de bacteriose dos pomares da região resultou em queda no rendimento das mangueiras entre fevereiro e março. Apesar disso, estima-se que a produção de polpas pelas indústrias paulistas nesta temporada supere em cerca de 10% a do ano passado, resultado considerado bom, levando em conta as adversidades que atingiram o campo nesta safra. Para a temporada 2017/18, agentes da indústria apostam em novo aumento da exportação de polpas, correspondendo a até 90% do total produzido no estado, uma vez que o mercado interno tem sido impactado pela crise econômica.

Europa pode reduzir importações de manga em abril

As exportações brasileiras de manga à Europa foram satisfatórias até março. No entanto, até o final deste mês, os embarques podem diminuir, devido à entrada da Costa do Marfim no mercado. Segundo informações veiculadas pelo portal Fresh Plaza para a temporada 2017, os marfinenses devem investir para o fim das interceptações nas fronteiras dos países importadores, o que deve facilitar seus envios e aumentar a competitividade com outros mercados, entre eles o brasileiro. Com a desaceleração da colheita no Peru a partir de meados de março e queda na qualidade das mangas daquele país, os europeus aumentaram significativamente as negociações com o mercado brasileiro em março. Mangicultores das regiões de Petrolina (PE)/Juazeiro (BA) e Jaíba/Janaúba (MG) foram os principais exportadores, e as variedades *tommy*, *palmer* e *keitt* representaram, respectivamente, 50%, 25% e 25% dos envios, segundo exportadores consultados pelo Cepea.



Preço da palmer avança com baixa oferta nacional

Preços médios recebidos por produtores do Vale do São Francisco (BA/PE) pela *palmer* - R\$/kg

Fonte: Cepea



Acesse!
hfbrasil.org.br



foto: César Denardi - Pinheiro Preto (SP)

Paraná e São Paulo começam a safrinha

Oferta deve aumentar em abril

A oferta de uvas finas e niagara (rústica) deve aumentar em abril com o início da safra temporã no Paraná e da safrinha na região de Campinas (SP). A temporada será menor em volume, mas duradoura, com possibilidade de colheita até junho no estado paranaense e nas cidades de Louveira e Indaítuba, que compõem a região de Campinas. A uva niagara paulista que entrará no mercado, em sua maioria, deverá apresentar boa qualidade, com bagas grandes e firmes, o que pode manter os preços em bons patamares. Em março, a baixa quantidade disponível da niagara impulsionou as cotações da variedade, que atingiram o máximo de R\$ 6,00/kg - nesse período, as regiões de São Miguel Arcanjo e Pilar do Sul (SP) estavam em final de colheita, com alguns lotes de Campinas sendo ofertados.

Chuva não causa perdas no Vale, mas produtor segue atento ao clima

Produtores de uva do Vale do São Francisco (BA/PE) seguem atentos ao clima, já que a oferta deve aumentar nos próximos meses. Em março, as chuvas intensas não causaram perdas na produção local - alguns parreirais que estavam no período de florada tiveram abortamentos pontuais. Quando as chuvas cessaram, a colheita foi retomada sem dificuldades. Segundo previsões, o outono não deverá contar com o volume de chuvas verificado em março. O Cptec/Inpe estima chuvas abaixo da categoria normal em abril e maio - a Somar Meteorologia indica 110,2 mm para a normal climatológica nesses dois meses em Petrolina (PE),

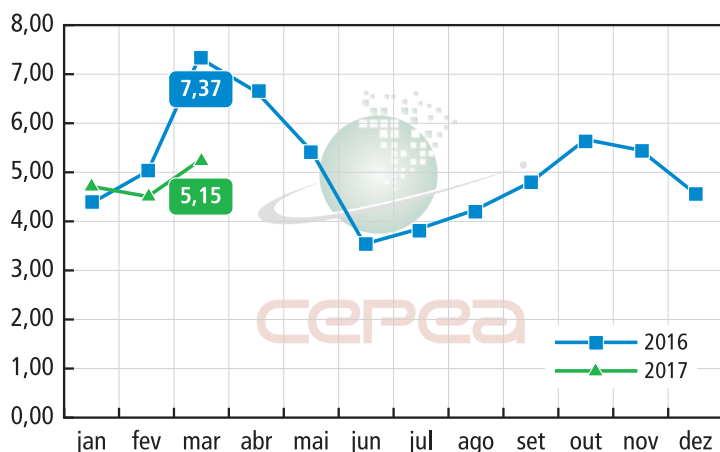
logia indica 110,2 mm para a normal climatológica nesses dois meses em Petrolina (PE),

Safra paulista se encerra e produtores já planejam 2017/18

Muitos produtores de uva de São Miguel Arcanjo (SP) e de Pilar do Sul (SP) encerraram a safra de final de ano em março. Em abril, devem restar poucos lotes referentes às podas verdes para serem colhidos e com qualidade ligeiramente inferior. O preço médio da uva Itália em São Miguel foi de R\$ 3,78/kg na safra (janeiro-março), 29% inferior ao do mesmo período de 2016 e 3% abaixo dos custos unitários médios. A partir de abril, devem intensificar os tratamentos culturais para a safra de final de ano 2017/18 nas regiões, a fim de recuperar prejuízos de temporadas anteriores. Caso o clima contribua, produtores acreditam que conseguirão manter o calendário de oferta normal (dezembro-março), diferentemente do ocorrido nesta safra que se encerrou.

Novas variedades podem impulsionar exportações argentinas

As exportações argentinas de uva devem seguir crescentes em 2017, impulsionadas pela produção de novas variedades. Em 2016, a Argentina exportou 13 mil toneladas de uva, segundo o *Fresh Fruit Portal*. Esse volume permitiu que as uvas de mesa fossem comparadas com as frutas mais exportadas do país argentino, como as peras e os limões. O Instituto Nacional de Tecnologia Agrícola (Inta) da Argentina lançou recentemente quatro novas variedades de uva, no intuito de impulsionar o setor exportador nas províncias de Mendoza e San Juan. O desenvolvimento de variedades nacionais representa uma vantagem competitiva, já que produtores não terão que pagar *royalties* por mudas. Além disso, amplia a diversidade com as plantas adaptadas às condições edafoclimáticas e de manejo nas zonas de cultivo. As variedades são caracterizadas por atender padrões de qualidade que exigem frutos sem sementes, com tamanho mínimo de bagas de 18 mm.



Baixa oferta impulsiona preços em março

Preços médios da uva Itália embalada recebidos por produtores do Vale do São Francisco - R\$/kg

Fonte: Cepea





ENTREVISTA: Wagner Ferreira dos Santos

“ESTAMOS QUERENDO SAIR DA CULTURA DO PREÇO PARA A DO APREÇO!”

Wagner Ferreira dos Santos é administrador e membro da CSA de Bauru (SP) desde 2012, onde atua como coagricultor e desempenha outras funções no Grupo do Coração (grupo de articulação da CSA local). Também é administrador financeiro da CSA Demétria, em Botucatu (SP). Foi um dos fundadores da CSA Brasil, iniciada em 2013, e atua como administrador, consultor e responsável pela criação, formação e docência dos Cursos de Formação em CSA promovidos pela entidade.

Hortifruti Brasil: *Como um dos fundadores da CSA Brasil, qual foi sua principal motivação para iniciar o projeto no País?*

Wagner Ferreira dos Santos: Sempre estive muito ligado a iniciativas a respeito de sustentabilidade, agroecologia, economia solidária e alimentação saudável, mas sentia que tudo ficava no campo das ideias. Quando ouvi o conceito da CSA, pensei: “Poxa! É isso!” Minha principal motivação foi participar de algo concreto. O principal objetivo é dar apoio direto àquele que traz “comida de verdade” às nossas mesas, que é o pequeno agricultor familiar. Quando vi que isso era bom para mim, para minha família e para as pessoas que participavam, pensei: Por que não divulgar isso para que mais pessoas possam vivenciar essa mesma atividade e forma de relacionamento? E assim decidimos criar a CSA Brasil para disseminar a ideia. Não queríamos apenas uma “comunidade”. Queríamos “comunidades que sustentam a agricultura” (CSA).

HF Brasil: *Qual foi a percepção dos primeiros coagricultores e produtores convidados a participar? Tendo em vista o custo, sustentado pelo próprio consumidor, como convencê-lo a fazer parte de uma CSA?*

Santos: No começo foi um trabalho de formiguinha. Depois de muitas articulações, vinham as perguntas-chave por parte dos consumidores pré-convencidos – “qual é o preço?”; “quanto vou desembolsar por mês para participar disso?” – e também dos agricultores – “quanto vou receber?” E é assim em qualquer lugar onde você faz as articulações para iniciar uma CSA, salvo algumas exceções. A maioria vem participar considerando a proposta interessante, mas é atraída pelo preço. O consumidor paga mais barato, pois não tem os custos embutidos de diversos atores da cadeia (como intermediários e logística). E para o agricultor representa a possibilidade de entregar diretamente sua produção ao consumidor final. Como dizemos em uma CSA, “estamos querendo sair da cultura do preço para a do apreço!” Quando as pessoas começam a participar e a ter contato com toda a diversidade agrícola, conhecendo aquele que cultiva os alimentos e passam a ter conhecimento do quão nobre e difícil

é este trabalho, aos poucos, vamos tendo cada vez mais apreço dentro de uma CSA.

HF Brasil: *Como e onde captar potenciais coagricultores? O que os motiva a aderir? Qual o perfil deste consumidor?*

Santos: Por meio do contato direto com pessoas próximas; em feiras livres, convencionais e/ou orgânicas; em academias, consultórios médicos e de nutricionistas; em escolas que tenham como filosofia ou linha pedagógica vertente ligada a ações envolvendo a natureza e alimentação (como as Waldorf); em restaurantes vegetarianos, veganos ou que prezem por uma alimentação natural. É possível captar coagricultores até mesmo em grupos religiosos com filosofia que envolva uma alimentação natural e respeito ao meio ambiente. A motivação para adesão vem ou por princípios ou pelo bolso (preço). O apreço vem na sequência.

HF Brasil: *E em relação ao produtor, como abordá-lo e convencê-lo a participar? Como é feita a escolha do produtor de uma CSA? Qual é o perfil deste produtor brasileiro que adere à CSA?*

Santos: A abordagem, muitas vezes, traz de forma clara para o produtor que o foco dele, participando de uma CSA, será apenas o cultivo. Todas as outras atividades relacionadas ao caminho que a produção terá que percorrer, da horta até a mesa das pessoas, quem vai fazer é o coagricultor. E, de forma direta, sem ter um atravessador, com a certeza de que aquilo que está sendo plantado hoje já tem uma casa que vai receber. E mais, já está pago, visto que, em uma CSA, o princípio é que temos que investir primeiro para depois termos o alimento. Em relação ao perfil, cada CSA é única e o perfil dos agricultores vinculados às CSAs é bem variado. Um ponto comum é que todos são pequenos agricultores e vêm da agricultura familiar. A maior parte, ainda, estava desanimada com as oscilações do preço no mercado tradicional.

HF Brasil: *O projeto tem maior adesão nos grandes centros urbanos ou no interior? Tem alguma mudança em relação à estrutura de trabalho entre uma e outra?*

Santos: A maior adesão inicial foi nos grandes centros urbanos, mas, hoje, também temos CSAs em cidades menores. A estrutura de trabalho é a mesma. Em grandes centros (metrópoles), como é o caso de São Paulo, a estrutura de logística funciona com entregas de porta em porta. O agricultor leva os alimentos para um determinado ponto, onde um coagricultor recolhe e faz o serviço de levar as cestas para membros que moram no caminho por onde ele passa. Nas cidades menores, o mais comum é a existência de um ponto de entrega que, geralmente, está próximo às casas ou trabalho dos coagricultores que participam daquela CSA e cada um vai até esse lugar central para pegar seus alimentos.

HF Brasil: Vimos que as regiões do Centro-Sul têm um elevado volume de CSAs. Por que o projeto ainda não tem tanta adesão no Norte e Nordeste?

Santos: A primeira CSA no Brasil surgiu em Botucatu (SP), no bairro Demétria, em 2011. O esquema inicial foi o mesmo daquele utilizado para conseguir mais coagricultores, ou seja, boca a boca e conversas com amigos. Assim, a CSA se espalhou por 5 localidades: Maria da Fé (MG) e nas cidades paulistas de Campinas, São Paulo, Bauru e São Carlos. Esse processo de criação de novas unidades dependia da ação de algum membro coagricultor de Botucatu conversar com os membros de outras localidades para articular essa criação. Após essas 5 unidades estarem funcionando, surgiu a CSA Brasil em 2013. Nossas primeiras ações foram

reunir todo os princípios que regem nosso trabalho e depois todas as perguntas e possíveis respostas daqueles que querem abrir uma nova CSA. Estruturamos tudo isso num curso de formação em 2014, que foi responsável pela expansão do número de CSAs pelo País. Por uma questão de proximidade e facilidade, naturalmente, tivemos mais participantes vindos do entorno de Botucatu. Assim, a maioria das CSAs surgiu no Sudeste. Mas, a CSA de Brasília (DF), por exemplo, surgiu porque os articuladores estiveram em nossos cursos de formação e têm atuado fortemente por lá, divulgando e ampliando as unidades no planalto central. Inclusive, em 2016, levamos o curso de formação para lá. Ainda temos pouca presença no Norte e Nordeste do Brasil, mas temos articuladores em Manaus e Recife que participaram do nosso curso.

HF Brasil: Quais desafios ainda devem ser superados para ampliar o conceito no Brasil?

Santos: Arrumar articuladores capacitados em diversas localidades do Brasil é nossa meta. Além disso, realizar os cursos em locais mais distantes de onde estão às CSAs atuais, buscando articuladores e multiplicadores. A CSA mais velha no Brasil vai completar 6 anos em junho de 2017, e a Associação CSA Brasil ainda tem 3 anos. Temos uma estrutura enxuta, poucos recursos e contamos com o voluntariado. Nosso desafio é manter as unidades que estão funcionando firmes e fortes.■

Leia a entrevista na íntegra no site da HF Brasil em: goo.gl/ITT76r

Saúde Vegetal
se faz assim:
pronutiva[®]
Programa Arysta de Proteção + Biossoluções



Saúde Vegetal é cuidar de todo o ciclo do cultivo de forma integrada, do plantio até a colheita, do tratamento de sementes até a mesa do consumidor. Para isso, é necessário que haja uma sinergia entre proteção de cultivos e as mais modernas tecnologias que estimulam e fortalecem a planta. A Arysta LifeScience conta com produtos e experiência comprovados: Pronutiva[®], um programa exclusivo da Arysta de Proteção de cultivos + Biossoluções (fisiotivadores, biocontrole e nutrição inovadora), que maximiza a produtividade, qualidade e lucratividade em diversas culturas, potencializando os resultados do seu negócio. Saúde Vegetal se faz assim: Pronutiva[®].

Procure um Consultor Técnico Comercial Arysta e saiba mais.

Soluções BASF para hortifrúti.

Mais qualidade e produtividade
para o cultivo do tomate.

Forum® Plus

Fungicida



0800 0192 500

facebook.com/BASF_AgroBrasil

www.agro.basf.com.br

Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Incluir outros métodos de controle dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Restrições no Estado do Paraná: Polyram® DF temporariamente restrito para *Alternaria solani* em tomate e Tutor® temporariamente restrito para *Phytophthora infestans* em tomate. Registro MAPA: Cabrio® Top nº 01303, Cantus® nº 07503, Acrobat® MZ nº 02605, Forum® nº 01395, Polyram® DF nº 01603, Caramba® 90 nº 01601, Pirate® nº 05898, Nomolt® 150 nº 01393, Imunit® nº 08806, Forum® Plus nº 03502, Tutor® nº 02908 e Orkestra® SC nº 08813

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.



Conheça o portfólio BASF para tomate.

Fungicidas

Orkestra® SC*
Cabrio® Top*
Forum®
Cantus®*
Acrobat® MZ
Tutor®
Polyram® DF
Forum® Plus
Caramba® 90

Inseticidas

Nomolt® 150
Pirate®
Imunit®

*Mais qualidade, produtividade e rentabilidade - Benefícios AgCelence®

BASF

We create chemistry

Takayama F1, mais do que líder de mercado, é líder em confiança.



Abóbora híbrida tetsukabuto

TAKAYAMA F1

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

Mala Direta Postal

Básica

0000/2012 - DR/XXXXY

Cliente

...CORREIOS...

IMPRESSO

Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ

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

Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829

e-mail: hfcepea@usp.br



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**.

Abóbora híbrida tetsukabuto

TAKAYAMA F1

- Frutos grandes e uniformes
- Alta produtividade
- Maior espessura de polpa
- Resistência: Foc



Segurança para as sementes

Praticidade para o produtor

Mais moderna e atrativa

Leve e de fácil manuseio

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

24 2222-9000 | www.agristar.com.br

Foc - *Fusarium oxysporum* f. sp. *cucumerinum*

Uma publicação do CEPEA – ESALQ/USP
Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)
tel: (19) 3429.8808 Fax: (19) 3429.8829
E-mail: hfcepea@usp.br
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil