

Uma linha completa
de **TOMATES** desenvolvida
por quem entende de **BRASIL.**



CONHEÇA NOSSA LINHA DE TOMATES SALADA



DOMINADOR F1

- Alta resistência ao geminivírus
- Excelente sanidade de plantas
- Frutos uniformes



DUCATTO F1

- Resistência ao vira-cabeça, nematoides e stemphylium
- Ótima sanidade foliar e vigor de planta
- Alta qualidade de fruto



ITAIPAVA F1

- Resistência ao vira-cabeça e a nematoides
- Precocidade
- Excelente tamanho do fruto e firmeza



PREDADOR F1

- Alta resistência ao geminivírus e ao vira-cabeça
- Elevada produtividade e qualidade de fruto



PROTHEUS F1

- Resistência ao F3, geminivírus, vira-cabeça, nematoides e stemphylium
- Frutos grandes e mais altos
- Excelente firmeza e qualidade



SERATO F1

- Excelente pegamento de frutos, com alto rendimento até o ponteiro
- Frutos graúdos e pesados
- Resistência a nematoides e vira-cabeça



TYSON F1

- Resistência ao F3, geminivírus e ao vira-cabeça
- Precocidade e alto pegamento de frutos
- Planta vigorosa e com boa resistência foliar



VENTO F1

- Ótima tolerância a doenças foliares e à rachadura de fruto no período chuvoso
- Alto pegamento de frutos

NOVA ESCOLA



SEGURANÇA



PRODUTIVIDADE



INOVAÇÃO

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

19 3514-7330
www.agristar.com.br

CURTA NOSSAS REDES SOCIAIS
AGRISTAR DO BRASIL

VERSÃO DIGITAL EXCLUSIVA

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil



EM TEMPOS DE COVID-19, SETOR DE HF SE REINVENTA!

ESPECIAL CITROS

Confira os custos de produção atualizados de dois modelos de propriedades citricolas

Página 16

Qual é a produtividade ideal para remunerar os atuais custos de produção?

Página 24

MÍLDIO? REQUEIMA? REVUS OPTI.

PROTEGE
SUA LAVOURA,
FAÇA CHUVA
OU FAÇA SOL.

- Duplo modo de ação.
- Maior praticidade.
- Resistência à chuva.



Restrição de uso no Estado do Paraná.
Informe-se sobre e realize o Manejo Integrado de Pragas.
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.

ATENÇÃO Este produto é perigoso a 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.portalsyngenta.com.br



 **Revus Opti**[®]

syngenta.

EDITORIAL

EM MEIO À COVID-19, A PALAVRA DE ORDEM É: SE REINVENTAR!



Mesmo diante do cenário desafiador que o mundo enfrenta atualmente, não podemos deixar de lado um marco importante que a **Hortifruti Brasil** conquista neste mês de maio de 2020: são 18 anos de história e 200 edições ininterruptas! E alcançar esses números num período ímpar só fortalece nosso compromisso de produzir o melhor conteúdo econômico no setor de HF, mesmo que o isolamento force a nossa equipe a se reinventar – as coletas das informações junto aos colaboradores têm sido realizadas de nossas casas e a divulgação da revista, somente no formato digital.

Assim, a edição comemorativa das 200 edições traz uma palavra de ordem: REINVENÇÃO. Com todos nós “forçados” a nos adaptarmos rapidamente, o momento é ideal para tirar os planos que estavam do papel e colocá-los em prática. E, nesta edição, unimos todos os esforços e trouxemos DUAS MATÉRIAS DE CAPA!

Em uma delas, apresentamos ações adotadas por

agentes da cadeia de HF para manter as negociações em tempos de covid-19 – a comercialização precisou ser adaptada, e às pressas! Entre as inovações durante a quarentena estão as vendas por meio de aplicativos, redes sociais, *drive-thru* e parcerias entre entidades públicas e privadas. (página 06).

Você também confere nesta edição o tradicional *Especial Citros 2020*. A equipe do Cepea atualizou os custos de produção de dois modelos de propriedades paulistas de laranja, e avaliou o mínimo de produtividade necessária para remunerar os altos investimentos na cultura. (página 16).

E, assim como em abril, esta edição de maio de 2020 também é exclusivamente digital, disponibilizada na íntegra em todos os nossos canais. Esperamos que, com essa edição, possamos te inspirar com histórias positivas. E queremos saber de você, como está “se virando nos trinta” durante a pandemia? Você tem adotado uma alternativa diferente? Cuide-se!

QUER CONTINUAR A RECEBER A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL?

Então faça seu recadastramento!

Enquanto muito são adeptos do mundo digital, alguns dos nossos leitores preferem receber a edição impressa. Se você é um deles, será necessário realizar seu recadastramento caso tenha interesse em continuar a receber a **Hortifruti Brasil**. Os procedimentos são simples, veja:

PASSO 1

Anote seu **CÓDIGO DE ASSINANTE** (de até 9 dígitos), que está na etiqueta de endereço colada no verso da revista.

XXXXXXXXXX-
Nome Completo
Endereço
Cidade/Estado - CEP: XXXXX-XXX

PASSO 2

Acesse:
hfbrasil.org.br/portalthorti/recadastro
DIGITE SEU CÓDIGO DE ASSINANTE
e clique em Enviar.



PASSO 3

PREENCHA TODOS OS CAMPOS corretamente com os seus dados e clique em **ENVIAR**. Pronto, você continuará recebendo a revista!



ATENÇÃO!

O PRAZO PARA O RECADASTRAMENTO TERMINA EM 30/08/2020*

*O assinante que não realizar seu recadastro até 30/08/2020 terá o envio da revista cancelado automaticamente a partir de setembro de 2020. No caso de dúvidas, entre em contato: (19) 3429-8808, WhatsApp (19) 99128-1144 ou hfbrasil@cepea.org.br.

EXPEDIENTE

www.hfbrasil.org.br

COORDENADORES CIENTÍFICOS

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros
Margarete Boteon

EDITORES ECONÔMICOS

João Paulo Bernardes Deleo, Fernanda Geraldini Palmieri,
Marina Marangon Moreira, Marcela Guastalli Barbieri e
Margarete Boteon

EDITORA EXECUTIVA

Daiana Braga Mtb: 50.081

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Alessandra da Paz Mtb: 49.148

REVISÃO

Daiana Braga, Bruna Sampaio, Caroline Ribeiro, Nádia
Zanirato e Flávia Gutierrez

EQUIPE TÉCNICA

Ana Raquel Mendes, Bárbara Rovina Castilha, Caroline
Ribeiro, Daniel Júdice Gonçalves, Felipe Spessotto, Isabela
Camargo Gonçalves, João Pedro Motta de Paiva, João Vítor
Silva Pereira, Juliana Acácio Toledo Parede, Laleska Rossi
Moda, Leonardo Caires de Oliveira, Luana Maria Martins
Guerreiro, Marcelo Franzini Erhart de Barros, Maria Giulia
Barbosa Marchesi, Maria Julia da Silva Ramos, Mariana
Coutinho Silva e Raquel Moreira Sabelli

APOIO

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

LAYOUT SEÇÕES E MATÉRIA DE CAPA

Equipe Comunicação Cepea
Rogério Bosqueiro Jr.

DIAGRAMAÇÃO ELETRÔNICA

Guia Rio Claro.Com Ltda
enfaserioclaro@gmail.com

A Hortifruti Brasil é uma publicação do CEPEA-
Centro de Estudos Avançados em Economia
Aplicada - ESALQ/USP | ISSN: 1981-183

CONTATO:

Av. Centenário, 1080 | Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)
Tel: 19 3429-8808 | hfbrasil@cepea.org.br

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



CAPA 06 e 16

Nesta edição, mostramos as oportunidades que têm surgido no setor de HF durante a pandemia de coronavírus e também o Especial Citros, com os custos de produção atualizados e uma análise da produtividade nas últimas safras.

ÍNDICE

26	ALFACE
27	BATATA
28	CEBOLA
29	TOMATE
30	CENOURA
31	MELANCIA
32	CITROS
34	MELÃO
35	MAMÃO
36	MAÇÃ
38	MANGA
39	UVA
40	BANANA

HF BRASIL NA REDE



hfbrasil.org.br



@revistahortifrutibrasil



@hfbrasil



Hortifruti Brasil



19 99128.1144



@hfbrasil



VAMOS COMEÇAR A
OTIMIZAR O SEU
DESEMPENHO HOJE!



TOMRA 5B QUALIDADE EM CLASSIFICAÇÃO DE ALIMENTOS

A máquina de classificação TOMRA 5B garante uma classificação ideal de seus produtos alimentícios. Mais de 40 anos de experiência internacional, uma comprovada tecnologia de classificação baseada em sensores e um excelente serviço de pós-venda, garantem:
Melhor produtividade, qualidade e eficiência para o seu negócio.



RADAR HF - EM TEMPOS DE COVID-19, SETOR DE HF SE REINVENTA!

Por Caroline Ribeiro, Daiana Braga e Mariana Coutinho



Entre as inovações na comercialização de HF durante a quarentena estão as vendas por meio de aplicativos, redes sociais e até *drive-thru*

As medidas de restrição de circulação de pessoas durante a pandemia da covid-19 no Brasil – como o fechamento de escolas e bares, redução (ou paralisação) das atividades em restaurantes e operações limitadas em varejos de menor escala (feiras), importantes canais de escoamento de frutas e hortaliças – trouxeram grandes desafios a toda cadeia produtiva de alimentos. Com a menor demanda nas roças, as perdas de produtos, especialmente dos mais perecíveis, se elevaram, prejudicando fortemente de pequenos a grandes agricultores. Momentos de crises também são de oportunidades e foi neste cenário de incertezas e de dificuldades que diferentes canais de distribuição e de comercialização de frutas e hortaliças se reinventaram, para “driblar” a quarentena e continuar se conectando com compradores e consumidores finais. Dentre as alternativas utilizadas por vendedores esteve a comercialização por meio de aplicativos de troca de mensagens, redes sociais, serviços de entrega e até por *drive-thru*. Além disso, algumas parcerias entre entidades públicas e privadas foram realizadas. E todos esses novos modelos de negociação podem seguir promissores mesmo no futuro “pós-pandemia”. De uma forma ou de outra, meios digitais já faziam parte da rotina de produtores e comerciantes de HF, mesmo que apenas para comunicação. No entanto, com a crise atual, as vendas precisaram ser adaptadas – e às pressas! Para os con-

sumidores, também houve mudança. Segundo o estudo *Barometer Covid-19*, da empresa inglesa Kantar, realizado em março deste ano, no grupo de alimentos e bebidas, 17% dos entrevistados disseram ter sido a primeira vez em que compraram este tipo de produto *on-line*.

O estudo também avalia que a covid-19 funciona como um “catalisador para mudanças”. Do lado do consumidor, muitos devem aumentar a confiança em comprar *on-line* e reconhecer a conveniência em receber o produto em casa. Comerciantes, por sua vez, identificarão uma necessidade de adotar um serviço que, até então, era considerado desconfortável e caro. As grandes redes de comercialização de HF, por exemplo, apostaram ainda mais nas tecnologias digitais e precisaram se adaptar para atender à crescente procura por estes serviços. Os grupos Hortifruti Natural da Terra e Oba Hortifruti ampliarão as entregas via *delivery*, com pedidos por meio de site, WhatsApp ou até mesmo aplicativos próprios.

Quanto aos pequenos negociantes de HF, diversas iniciativas têm circulado em redes sociais e em grupos de aplicativos, dando suporte na comercialização e demonstrando a importância da conexão entre o produtor e o comprador. A **Hortifruti Brasil** destaca a seguir as principais inovações na comercialização de frutas e hortaliças durante a quarentena, com exemplos de empresas que estão utilizando estes novos modelos de negócios.

Novos modelos de negócios em tempos de pandemia





Orgulho da
NOSSA TERRA e
NOSSA GENTE

Com mais de 60 anos de experiência, a Agristar tem orgulho de conhecer a nossa terra e quem faz do campo a sua vida.

Mais do que desenvolver produtos, nosso maior objetivo é estar cada vez mais próximo de você, levando soluções e tecnologia.

E neste momento de incertezas e desafios, queremos agradecer a você, homem do campo, por garantir nosso alimento e a esperança de um futuro melhor.

*Juntos Somos
 Mais Fortes*



DIA DE CAMPO DA AGRISTAR

Diante da situação imposta pelo COVID-19, comunicamos o cancelamento do nosso OFD 2020 (Open Field Day) Nos vemos em 2021



CONFIANÇA NO AMANHÃ



Tel.: 19 3514-7330 | www.agristar.com.br

1

VENDA DIRETA AO CONSUMIDOR POR REDES SOCIAIS



A Cia das Hortaliças, localizada na região de Campinas (SP), tem aceitado pedidos dos consumidores via WhatsApp. Além da venda de seus próprios produtos, a empresa tem buscado hortifrúts de outras roças locais, para diversificar o portfólio aos clientes, oferecendo alimentos frescos e apoiando os demais hortifruticultores.

“Aproveitamos a estrutura que já tínhamos e nos adaptamos. Vimos esse momento como uma oportunidade, em que as pessoas estão adeptas a pedir hortifrúts de suas casas. Se o negócio se tornar viável no longo prazo, é uma excelente oportunidade de vender direto para o meu cliente final. Queremos ganhar confiança, oferecer produto de qualidade e serviço de primeira, para fidelizar esses clientes” - Luis Felipe Tiene da Silva, um dos responsáveis pela Cia das Hortaliças.

A adaptação repentina à nova realidade foi o grande desafio dos produtores Márcia e William Costa, que cultivam pitaia (ou pitaya), uva e diferentes variedades de maracujá em Jandaia do Sul (PR). Após a significativa redução de pedidos por parte de seus dois principais clientes – um deles prejudicado pela paralisação das atividades turísticas em Foz do Iguaçu –, o casal alterou a dinâmica de comercialização: suspendeu a venda direta na propriedade, mas ampliou a divulgação de seus produtos em redes sociais, como Facebook e WhatsApp, e passou a entregar a domicílio, inclusive em outras cidades (algo que não acontecia, até então). *“Eu já utilizava as redes sociais como forma de divulgação, mas tive que ampliar meu nicho de mercado para evitar perdas ainda maiores. Passei a entregar as frutas em outras cidades e acredito que isso tenha aberto portas, pois temos recebido cada vez mais pedidos de outros locais, já que um cliente indica para o outro” - Márcia Costa, produtora.*

DIVULGAÇÃO

FACEBOOK E WHATSAPP

Durante o isolamento social, as vendas se tornaram inviáveis para os produtores Márcia e William Costa. Decidiram, então, ampliar a divulgação e entregar direto ao cliente, inclusive em outras cidades.



DIVULGANDO O CONTATO DOS BOXES NO SITE E REDES SOCIAIS, CEASAS PROMOVEM VENDA DIRETA AOS CONSUMIDORES

Mesmo com os benefícios, Ricardo Munnoz, agrônomo do centro de distribuição da Ceasa de Campinas (SP), destaca que apesar de funcionar bem com citros, a modalidade não tem bons resultados para hortaliças, como alface e cenoura. Além disso, nem todos os boxes possuem logística adequada e ainda há dúvidas se ela é economicamente viável.



Além de produtores, muitos atacadistas também estão se reinventado para escoar parte de sua mercadoria diretamente para o consumidor, via pedidos por redes sociais. Em Teresina, capital do Piauí, a Nova Cesa, centro de distribuição da cidade, passou a divulgar os números de telefones dos boxes que faziam *delivery* direto ao consumidor.

Até então, esta modalidade de venda direta ainda era muito tímida, tendo em vista que poucos tinham a logística necessária para oferecer a entrega de seus produtos. Porém, depois que a Ceasa divulgou os telefones dos boxes, os pedidos começaram a aumentar e outras empresas, que ainda não operavam desta forma, aderiram esse tipo de venda – inclusive os feirantes associados à central de distribuição. Com o apoio da entidade, as vendas por *delivery* foram a “salvação das lavouras” que comercializam para a Ceasa local, suprimindo a redução dos pedidos para atacado.

O mesmo sistema foi adotado em outras Ceasas, como a do Distrito Federal e a de Campinas (SP). Contudo, nem tudo são “flores”. Segundo Ricardo Munnoz, agrônomo do centro de distribuição do interior paulista, o processo na Ceasa Campinas tem funcionado apenas para alguns produtos, como citros. Para as hortaliças, por outro lado, como alface e cenoura, os volumes comercializados ainda têm sido bastante inferiores aos pedidos habituais do atacado (principalmente para restaurantes). Além disso, nem todos os boxes dispõem de logística adequada para realizar a entrega na casa do consumidor – e, mesmo os que utilizam essa alternativa não estão confiantes se, no fim das contas, será possível cobrir os custos dessa nova modalidade.

A entrega direta para o consumidor também tem sido adotada nos pequenos varejos. A comerciante Alyssa Gabriela Ribeiro, proprietária de um pequeno hortifrúti em Campinas, próximo à Ceasa, limitava suas vendas ao próprio bairro antes da quarentena. Com a chegada do coronavírus, no entanto, ela decidiu apostar no *delivery* de suas frutas e hortaliças (venda direta ao consumidor), com divulgação e encomendas via WhatsApp. Ela recebe os pedidos no dia anterior ao da entrega, para adquirir os produtos na Ceasa ou diretamente de produtores locais – assim, com as compras diárias, ela consegue oferecer HF's a preços mais competitivos. A expectativa é que os clientes conquistados nesta nova modalidade de venda se tornem consumidores fiéis.

ENCOMENDAS VIA WHATSAPP

Recebendo os pedidos no dia anterior à entrega, para adquirir os produtos na Ceasa ou diretamente de produtores locais, Alyssa Gabriela Ribeiro tem sustentado as atividades no seu **pequeno varejo**.



2

DRIVE-THRU – COMPRE HF SEM SAIR DO CARRO!



Como mesclar a necessidade de ir às compras e, ao mesmo tempo, se manter seguro? O sistema *drive-thru* se estendeu das redes de *fast food* para os comerciantes de HF. Dentre os exemplos que têm dado certo estão os serviços de *drive-thru* adotados em feiras livres, como nas cidades de Bebedouro e Piracicaba, no interior de São Paulo, e em Brasília (DF).

Em Bebedouro, a prefeitura readequou a tradicional feira livre da cidade, realizada todos os domingos, em uma das praças locais, para a Feira *Drive-Thru*, no Sambódromo Municipal, como forma de escoar a produção dos produtores. A modalidade já ocorreu nos últimos dois domingos de abril e, conforme a assessoria de imprensa da Prefeitura de Bebedouro, entre 1.200 e 1.500 veículos passaram por lá. A mudança de local possibilitou que o acesso de veículos fosse possível e que o produtor local pudesse continuar a vender seus produtos, minimizando prejuízos. “Observamos que os feirantes saíram com nenhuma ou pouca mercadoria das que trouxeram”, segundo a assessoria da prefeitura.

1.200
a
1.500

Veículos passaram pela feira *drive-thru* realizada em Bebedouro (SP) nos últimos dois domingos de abril*

*Assessoria de imprensa da Prefeitura de Bebedouro

comodidade aos clientes. Em Atibaia (SP), há o *drive-thru* das flores – este, aliás, é um dos setores mais prejudicados pela pandemia de coronavírus.

Em Brasília (DF), produtores de frutas e hortaliças orgânicas estão se organizando e realizando vendas em estacionamentos de regiões administrativas em diversos pontos da cidade –, mas, se o cliente preferir, esses mesmos produtores também entregam a domicílio.

O Mercado Malunga, tradicional no varejo de produtos orgânicos e saudáveis em Brasília, lançou um serviço exclusivo de *drive-thru* durante a quarentena. Segundo Tiago Ribeiro, diretor comercial da empresa, “antes da pandemia, já tínhamos o aplicativo, e, na quarentena, implementamos o sistema de *drive-thru* em nossas lojas. O consumidor pode fazer seu pedido pelo WhatsApp e, em até quatro horas, buscá-lo em qualquer uma das nossas lojas, localizadas em pontos estratégicos da cidade”. Ribeiro ressalta que, na última semana de abril, período que o Brasil começou a bater recordes diários de casos de coronavírus, o número de clientes que passou pelo *drive-thru* praticamente dobrou frente ao início do mês. “O brasileiro está buscando mais comodidade, especialmente em momentos difíceis como o de agora, e o consumidor de Brasília, assim como o de São Paulo, também quer mais rapidez”, destaca Ribeiro, que espera seguir com essa modalidade de venda quando o ritmo da população voltar ao “normal”.



DRIVE-THRU DAS FLORES

Modelo é uma forma de minimizar os danos da pandemia.

Na cidade de Piracicaba, o Varejão Municipal *Drive-Thru* tem ocorrido em todos os domingos de maio em um ponto estratégico da cidade. Primeiramente, o Varejão será composto por 10 vendedores cadastrados junto à Secretaria Municipal de Agricultura e Abastecimento (Sema) e à Vigilância Sanitária que devem oferecer verduras, legumes, cereais, citros, frutas, frios e laticínios, ovos, pães e doces, milho verde, entre outros. O Varejão também conta com a tradicional banca de pastel. Quando adotadas todas as práticas de segurança recomendadas pelo Mapa (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento), a feira no formato tradicional é segura. Já o *drive-thru*, desde que muito bem organizado, dá ainda mais segurança e



VENDAS EM ESTACIONAMENTOS



Em Brasília (DF), produtores de frutas e hortaliças orgânicas estão se organizando estacionamentos de regiões administrativas em diversos pontos da cidade.

3

APLICATIVOS – O mercado a um clique!



Além do *drive-thru*, a empresa Malunga também atua com vendas em canais digitais, como os aplicativos Mercado Malunga, o WhatsApp e o iFood (popular ferramenta de entrega de refeições). “Nossas vendas *on-line* (considerando-se os aplicativos Mercado Malunga e o WhatsApp) somavam 27% do volume total e, com o iFood, pretendemos alcançar 40% do total” – **Tiago Ribeiro, diretor comercial do Mercado Malunga.**

27% DAS VENDAS TOTAIS DO MALUNGA

são realizadas via aplicativo e WhatsApp. Com o iFood, a empresa espera chegar a 40% das vendas totais durante a pandemia.



No geral, a maioria dos **supermercados** e das **grandes redes** de varejo de HF já apostava em vendas via *e-commerce* (sites ou aplicativos), mas essa modalidade ainda não era totalmente difundida entre os clientes.

“Com essa explosão de demanda no início da pandemia, ninguém estava preparado, tanto em termos de tecnologia quanto de operações. Mas, agora, essa modalidade de compra veio para ficar e o setor de FLV vai ter que continuar se aprimorando para garantir a qualidade dos produtos” – **Luiz Roberto Baruzzi, diretor da Rede São Paulo de Supermercados, associação que reúne sete cadeias de supermercados.**

Outro exemplo desta categoria é o sistema **CNA/Senar “Comércio Eletrônico”**, lançado em abril/20, pela CNA (Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil), cujo objetivo é aproximar produtores rurais, redes de supermercados, cooperativas e empresas de logística, para facilitar a comercialização de produtos do campo.

CNA/SENAR COMÉRCIO ELETRÔNICO

Os interessados podem se cadastrar no portal da CNA, indicando quais produtos têm para ofertar, enquanto o comprador poderá informar sua demanda e região de abrangência.

Funcionalidade semelhante tem o **Matchfood**, um aplicativo com abrangência internacional, lançado no mês passado, no intuito de otimizar o comércio de alimentos (frutas, hortaliças, castanhas, ervas e temperos) e reduzir desperdícios. Preparado inicialmente para atender produtores, comerciantes, distribuidores, atacadistas, varejistas e membros do *food service*, a ferramenta tem aceitado consumidores finais, desde que estes adquiram a quantidade mínima requerida pelo produtor. “Independentemente do desafio *coronavírus*, o comércio digital continuará crescendo e, infelizmente, o desperdício de alimentos também. Assim, acreditamos que uma ferramenta que realiza negociações diretas e instantâneas entre todos os agentes, agregando valor e não custo continuará sendo usada no futuro” – **Leonardo Cruz, um dos responsáveis pelo Matchfood.**

4

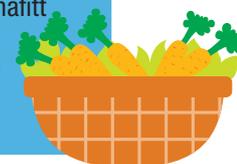
CESTAS E LISTAS DE ASSINATURA – HF na porta de casa!



Outra modalidade que tem funcionado como importante canal de escoamento de HF's durante a quarentena é a comercialização de cestas, que são entregues de porta em porta. Apesar da existência de aplicativos de entrega de alimentos prontos, para o caso de frutas e hortaliças, o cenário não era tão comum. Assim, muitas associações de hortifrútiolas e grupos de produtores passaram a apostar nesta modalidade neste momento de crise. Em Itati (RS), a Coomafitt (Cooperativa Mista de Agricultores Familiares de Itati, Terra de Areia e Três Forquilhas) iniciou a venda das cestas de produtos por meio de listas de assinatura há um mês.

VAI UMA CESTA AÍ?

Para colaborar com os produtores que tiveram o comércio prejudicado pela quarentena, a Coomafitt iniciou a venda de cestas de produtos por meio de listas de assinatura, garantindo o escoamento da produção.



PROTEÇÃO NO CONTROLE DE ÁCAROS E DA LARVA MINADORA

impulsa

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

Milbeknock

IHARA
Agricultura
é a nossa vida

No Rio de Janeiro (RJ), o site **JAEÉ – “Do campo para a mesa”**, nasceu de uma pequena loja e, durante a quarentena, tem auxiliado pequenos produtores agroecológicos, por meio da venda on-line de cestas de frutas e hortaliças, entregues diretamente ao consumidor final. Há, ainda, a possibilidade de adquirir a cesta e destiná-la à doação. Além de garantir o sustento dos pequenos agricultores, a iniciativa ainda ajuda a reduzir o desperdício de alimentos e entrega produtos saudáveis e frescos aos clientes.

UMA PARA VOCÊ E OUTRA PARA...

No site **JAEÉ – “Do campo para a mesa”**, os consumidores podem comprar cestas de produtos agroecológicos, recebê-las em suas casas ou destiná-las à doação!

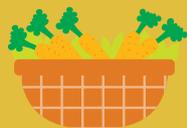


5

PARCERIAS GOVERNAMENTAIS E SOCIAIS



MAIS DE 10 MIL



CESTAS BÁSICAS

foram montadas com produtos de pequenos agricultores e doadas para famílias carentes. Com a iniciativa, produtores que estavam com dificuldade de escoamento foram beneficiados.

A pandemia de coronavírus no Brasil prejudicou especialmente a população mais carente. Assim, iniciativas governamentais e voluntárias têm sido criadas para amenizar este cenário. O **Governo do Estado de São Paulo**, por meio da Secretaria da Justiça e Cidadania e a **Itesp** (Fundação Instituto de Terras do Estado de São Paulo), distribuiu, em abril, mais de 10 mil cestas básicas às famílias carentes do estado. Os alimentos dessas cestas foram adquiridos justamente de pequenos agricultores, que também estavam com dificuldades para escoar sua produção. Os alimentos foram comprados por meio de chamamento público, que convocou cooperativas, associações e produtores de assentamentos rurais e de comunidades quilombolas para a venda de produtos à Fundação Itesp, para a composição das cestas básicas. O objetivo do convênio foi minimizar os impactos da suspensão de serviços públicos e da desaceleração da economia e oferecer apoio aos produtores, além de garantir o acesso à alimentação adequada a comunidades carentes.

Outra iniciativa é o **Projeto Campo Favela**, parceria entre a Itesp e a Secretaria de Agricultura e Abastecimento, via Coordenadoria de Desenvolvimento Rural Sustentável (CDRS), conduzida voluntariamente por professores e alunos do Insper (Instituto de Ensino e Pesquisa). Por meio do apoio de diversos parceiros e também de doações em dinheiro, são realizadas compras de frutas e hortaliças de pequenos produtores que não conseguem mais escoar a produção, levando-as diretamente às comunidades a valores bem baixos e, também, com a possibilidade de doações. Pequenos restaurantes também estão recebendo gratuitamente esses alimentos, que preparam marmitas para distribuir para as famílias.

CAMPO FAVELA



é um projeto que surgiu para “ligar os dois elos frágeis da cadeia de alimentos saudáveis: os pequenos produtores agrícolas do interior dos estados e os mais carentes nas cidades”.

Muitas prefeituras têm também dado suporte a hortifruticultores familiares que atendiam ao Programa Nacional de Merenda Escolar, escoando a produção para as famílias dos alunos carentes durante a quarentena. É uma iniciativa, inclusive, que outros municípios, junto a redes escolares, poderiam implementar. As escolas podem realizar o cadastramento das famílias dos alunos carentes e ser o ponto de distribuição, ao passo que as Secretarias da Educação já têm o registro dos produtores familiares que antes forneciam alimentos para a merenda escolar.

6

DIVULGAÇÃO – Marcando presença na mente do consumidor!



A divulgação do negócio é uma das principais ferramentas para se realizar as vendas. De olho nisso, produtores, varejistas, associações e empresas do setor têm investido fortemente no estímulo ao consumo de HF's – reforçando, por exemplo, seus benefícios nutricionais. É o que tem feito o distribuidor de produtos agrícolas **Francinaldo Alves**, de Mossoró (RN). Desde o início dos casos de covid-19 no Brasil, Alves tem visitado produtores na região potiguar e publicado vídeos de fruticultores, comentando sobre como estes têm se reorganizado no trabalho nas roças e sobre os benefícios das frutas para a saúde da população, no intuito de estimular o consumo e fortalecer o setor.

VAMOS CUIDAR DA SAÚDE?

Essa é uma abordagem importante para fortalecer o setor de hortifrúti – e o distribuidor de produtos agrícolas **Francinaldo Alves** está lançando mão da estratégia para impulsionar as vendas do mercado em que atua via redes sociais.

COMPRE FLORES NESTA QUARENTENA

O método adotado pela rede **Pague Menos** tem sido divulgar *banners* com apelo emocional, tanto nas redes sociais quanto nos pontos de venda, para estimular a demanda por flores.

Do lado do varejo, um exemplo é a iniciativa da rede **Pague Menos** que, com apoio do **Ibraflor** (Instituto Brasileiro de Floricultura), lançou campanha para estimular as vendas de flores nos supermercados – segmento cuja demanda recuou significativamente na quarentena. Por meio de divulgações de banners, tanto no ponto de venda quanto nas redes sociais, as mensagens com apelo emocional, sobre como receber flores ou tê-las em casa pode ser estimulante em momentos difíceis como o atual, colaboraram para o aumento das vendas do produto.

Outra estratégia tem sido a divulgação de receitas saudáveis para pessoas que estão em quarentena em casa e que têm preparado suas próprias refeições. Pesquisa da consultoria Galunion, especializada em *food service*, e do Instituto Qualibest, divulgada em abril de 2020, mostra que 93% dos entrevistados disseram estar cozinhando e preparando comida em casa neste período de isolamento. Um exemplo disso é a **ABVGS** (Associação dos Bataticultores da Região de Vargem Grande do Sul), que tem divulgado vídeos de receitas em suas redes sociais para promover o consumo de batata.

93% DOS ENTREVISTADOS*

disseram estar cozinhando e preparando comida em casa neste período de isolamento social.

* Galunion e Instituto Qualibest – abr/2020

“A batata é um alimento completo, com muitas vitaminas e nutrientes. Temos que levar a real informação para os consumidores e as diversas formas de preparos. E, neste período de pandemia, temos visto que os acessos às nossas redes sociais em busca de receitas aumentaram, o que pode ser um indicativo de mudança no comportamento do consumidor” – Paulo Donizete Martins, da ABVGS.

Na rede **Pague Menos**, essa mudança de hábito já tem sido considerada uma lição positiva ao setor de FLV. *“Neste caso, acreditamos que o fato de preparar as refeições com maior frequência em casa está ajudando a fortalecer os conceitos de uma alimentação mais saudável e, principalmente, compartilhar este momento em família” – Junior Souza, gerente executivo comercial da rede Pague Menos.*



AULAS E PROVAS* ONLINE
Conhecimento
DE ONDE ESTIVER



Inscrições Abertas
MBAUSP | *é sobre*
ESALQ | *você*

www.mbausp.esalq.com

*última prova pode ser presencial.

Adoção de novos modelos de negócios pode continuar após a pandemia!

Pesquisa da Galunion com consumidores brasileiros indica que a compreensão de mudanças nos critérios de escolha e do comportamento do cliente e a aceleração digital serão alguns dos principais pilares para que empresas do setor de alimentos se ajustem ao chamado “novo normal”, após a pandemia. Assim, o momento atual tem sido importante para que as preferências dos clientes sejam identificadas e para que vendedores, por sua vez, se adaptem ao uso de novas tecnologias – alguns entrevistados pela **Hortifruti Brasil** que não usavam esses modelos de venda relataram que acabaram tendo que adotá-los às pressas, tirando do “papel” algo que era apenas uma possibilidade futura.

1 APLICATIVOS E REDES SOCIAIS

Antes da pandemia, a maior parte dos comerciantes de HF já usava redes sociais e aplicativos para incrementar as vendas, mas o período de quarentena fez com que muitos intensificassem o uso de tais ferramentas digitais.

2 COMERCIALIZAÇÃO VIRTUAL

A comercialização virtual deve continuar fazendo parte da rotina de grandes redes varejistas, especialmente para as que já vinham usando esse tipo de venda.

3 OPORTUNIDADE AOS PEQUENOS NEGÓCIOS

No caso dos pequenos varejos, produtores e atacados, estes começam a ver esse modelo de comercialização como uma oportunidade atual de divulgar seus produtos e serviços, além de se aproximar do consumidor, e também promissor no futuro, desde que este tipo de atendimento seja melhor planejado para que todos os esforços não sejam em vão.

Neste sentido, é importante que todos os agentes do setor, sejam pequenos produtores ou grandes redes, estejam prontos para atender, pelo menos, três requisitos: 1) ter **variedade e disponibilidade** (os HF's precisam atender a demanda e às necessidades dos clientes); 2) **investir em logística** (na maioria dos casos, a entrega tem sido realizada com veículo próprio - e, algumas vezes, inadequado -, e a longas distâncias, o que, no fim das contas, pode encarecer os custos e 3) **infraestrutura** (especialmente para os que querem investir em *drive-thru*, como as feiras. Neste caso, os deslocamentos de feiras para outros espaços dependem de iniciativas municipais e precisam, portanto, continuar recebendo esse tipo de apoio após a pandemia.



Variedade e disponibilidade



Investimento em logística



Boa infraestrutura

Agora, mesmo que o apontado acima seja realizado de forma eficiente, ainda é imprescindível a união por parte do setor de HF, tanto de produtores, dispostos a trabalhar juntos e oferecendo o que têm de melhor em sua fazenda, quanto da comunidade, aberta a experimentar o novo e apoiar comerciantes locais. Cabe a cada negócio adaptar seus planos à tecnologia disponível e às formas de atendimento que melhor se adaptem ao seu perfil. ●



VERANGO[®]
PRIME

Em breve, um novo
modo de ação
contra nematoídes.

Verango[®] Prime.
O resultado que você quer ver.

ATENÇÃO

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

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

Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Uso exclusivamente agrícola.



Se é Bayer, é bom

Oscilação da produtividade é um desafio para

As variações na produtividade são um comportamento típico na citricultura paulista. No entanto, desde 2016/17, com a retomada dos investimentos em novos pomares mais adensados, aliados à intensificação do manejo fitossanitário, observa-se oscilação de produtividade ainda maior entre as safras. Algumas safras têm registrados médias superiores a 1.000 cx/ha seguida de outras com significativas quedas. Esta safra não será diferente. A mais recente estimativa do Fundecitrus (do dia 11 de maio) manteve essa tendência. A produtividade média da temporada 2020/21 deve cair para 790 cx/ha, após o recorde de 1.045 cx/ha em 2019/20.

Essas mudanças de uma safra para outra, no geral, têm sido atribuídas ao clima adverso na florada e/ou no desenvolvimento dos frutos. A temporada 2020/21 é um exemplo do impacto do clima na queda da produtividade. De forma geral, a seca registrada entre o fim do outono e início do inverno de 2019 favoreceu o estresse hídrico das plantas. As precipitações ocorridas em São Paulo no início de agosto possibilitaram a abertura das

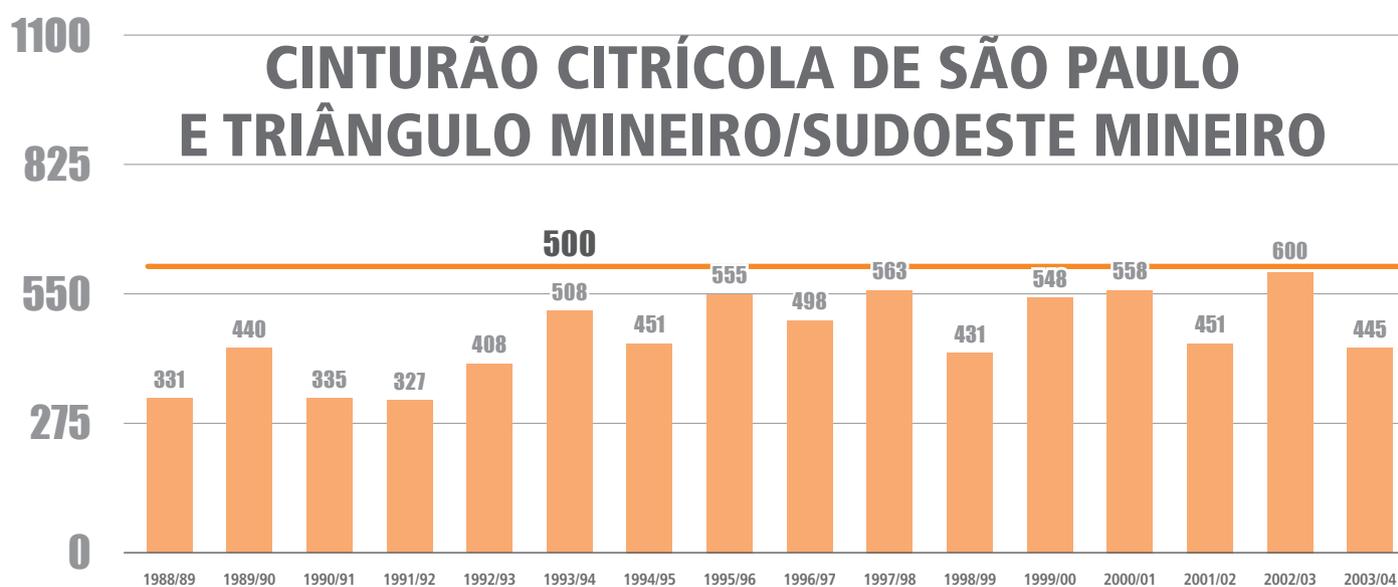
primeiras floradas – as quais foram consideradas volumosas em plantas novas e em pomares com sistema de irrigação.

Em setembro/19, contudo, as altas temperaturas e o clima seco em outubro no estado paulista debilitaram e atrasaram o desenvolvimento das plantas – justamente no período de fixação dos frutos, bastante crítico e influenciado pela disponibilidade de água no solo, pela temperatura e pela umidade do ar. Até mesmo em pomares irrigados foi verificada quebra de produtividade nesta temporada.

As chuvas registradas em novembro do ano passado favoreceram a abertura de novas floradas em alguns pomares no início de dezembro, principalmente das variedades tardias e de meia-estação. Contudo, segundo citricultores, estas cargas foram pontuais e inferiores às floradas principais. Assim, segundo a estimativa do Fundecitrus, a safra 2020/21 (São Paulo e Triângulo Mineiro) deve recuar 26% em relação à anterior, totalizando 287,76 milhões de caixas de 40,8 kg.



PRODUTIVIDADE MÉDIA POR



Fonte: Elaborado a partir de dados de produção fornecidos pela CitrusBR e área fornecida pelo IBGE (1988/1989 a 2014/2015).

Fundecitrus (2015/2016 a 2020/2021).

CITROS

a sustentabilidade da citricultura paulista

Esse cenário de oscilações no rendimento e também de outros fatores externos, dependendo da intensidade, pode inviabilizar economicamente a citricultura, já que, mesmo com todos os investimentos para se obter elevadas produtividades, o pomar pode não alcançar todo esse potencial. Assim, nem sempre os altos investimentos na citricultura vão conseguir extrair a máxima produtividade potencial, dependendo das condições climáticas, por exemplo.

Neste *Especial Citros 2020*, a equipe realizou uma

atualização dos custos de produção de dois modelos de propriedades cítricas (páginas 20 e 22) e avalia o mínimo de produtividade dessas fazendas (páginas 24 e 25) que é importante de se extrair dos pomares para remunerar os altos investimentos na citricultura. Esse indicador é denominado pelo Cepea de produtividade de nivelamento.

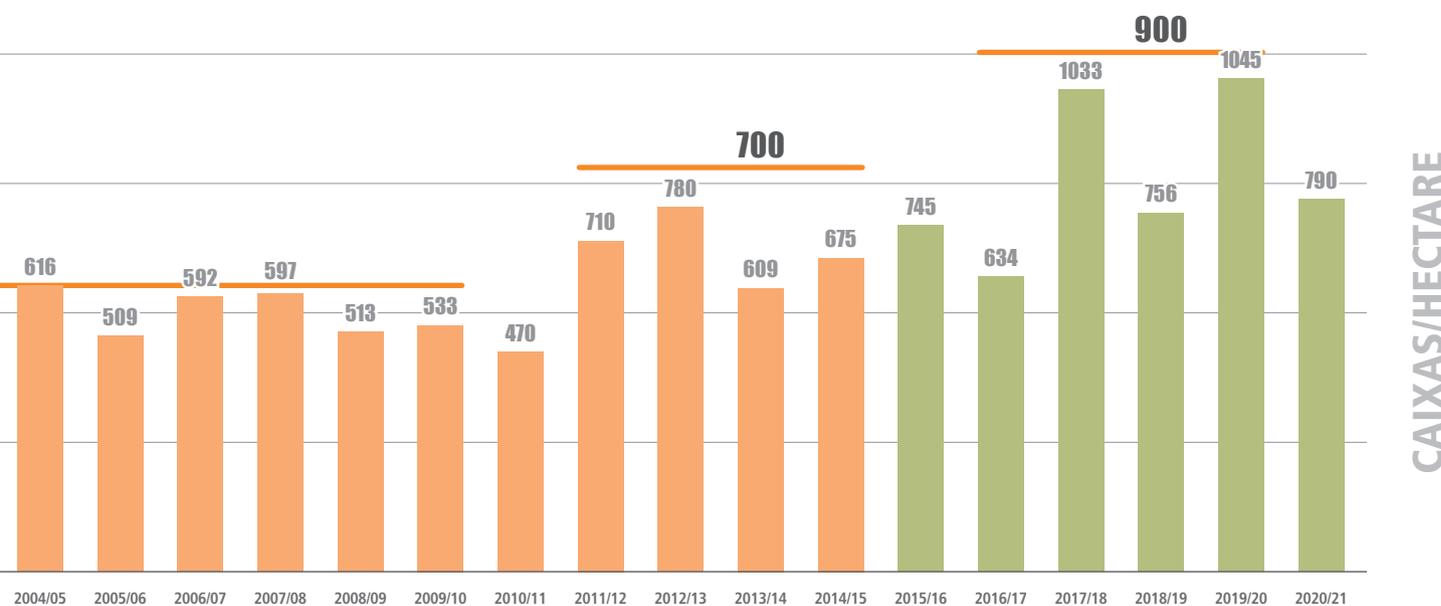
Produtividade de Nivelamento: mínimo de produtividade que o pomar deve gerar para obter receita que supere os gastos (custo operacional) e o investimento (custo total).

EVOLUÇÃO DA PRODUTIVIDADE

A produtividade na citricultura cresceu muito nos últimos anos, favorecida especialmente pelo adensamento e pelos elevados investimentos no manejo dos pomares. O aumento da tecnologia empregada na citricultura após a crise de rentabilidade de 2011/12 a 2015/16 tem proporcionado um novo modelo

de produção, que permite uma extração da produtividade bem acima da obtida até então na cultura. No entanto, o clima adverso, principalmente durante os desenvolvimentos da florada e dos frutos, tem limitado que o pomar alcance todo o potencial produtivo desse investimento.

SAFRA (CAIXAS/HECTARE)



ANÁLISES DOS CUSTOS DE PRODUÇÃO

Nas últimas edições *Especial Citros*, a equipe Hortifruti/Cepea estudou modelos de produção citrícola, os quais, na visão de consultores, eram adequados às novas realidades do setor, quando relacionados ao controle do HLB (*greening*). Esses modelos possuem algumas características bastante específicas, como: fazenda de maior escala de produção, plantio mais adensado, calendário intenso de pulverizações (incluindo as com inseticidas em bordadura e em escala total para o controle do *greening*), erradicação das plantas sintomáticas, replantio, orientação principalmente para a indústria e, em alguns casos, o uso de irrigação.

Partindo-se destas premissas, dois modelos de produção foram levantados nos últimos anos e, nesta edição de 2020, os custos para a safra 2020/21 foram atualizados. No caso dos dados técnicos, foram mantidos os da temporada anterior e, os insumos, atualizados com os valores atuais. O **Projeto 1** leva em consideração a produção de laranja na região centro-sul do estado de São Paulo e que adota um adensamento moderado, além de trabalhar com a cultura em sequeiro. O **Projeto 2** represen-

ta uma propriedade irrigada com um maior adensamento na região norte do estado paulista. Contudo, esses dois modelos têm algumas semelhanças: a produção de laranja é totalmente voltada para a indústria e a área total da fazenda conta com aproximadamente 200 mil plantas. Os dados referentes a estes modelos estão apresentados nas tabelas abaixo.

Outro fator importante é que a oscilação na produtividade entre as safras traz à tona a necessidade de se controlar o fluxo de caixa da propriedade. Isso porque o custo de produção em um modelo bastante intensivo de extração de produtividade necessita de muito investimento, de um refinado controle de pragas e doenças e de nutrição do pomar, encarecendo, portanto, todo o processo produtivo. O maior gasto também é diretamente relacionado ao manejo, que, por sua vez, é influenciado por fatores pelos quais o produtor não consegue ter controle, tais como o clima e o recente cenário macroeconômico (câmbio alto e impactos negativos sobre a renda do consumidor, por conta da covid-19), muitas vezes indo na contramão da expectativa de rentabilidade orçada nos projetos de investimento.

CARACTERÍSTICAS DO PROJETO 1

PROJETO 1: SEQUEIRO E ADENSAMENTO MODERADO - REGIÃO CENTRO-SUL DE SP

Área (hectares)

	Precoce	Meia-estação	Tardia	Total
Composição das variedades	15%	50%	35%	100%
Espaçamento	6,5 x 2,5	6,5 x 2,5	7 x 2,5	
Irrigação	Sequeiro	Sequeiro	Sequeiro	
Adensamento (plantio)	566	566	526	552
Adensamento (final)	565	565	525	551
Vida útil total	17,00	17,00	17,00	17
Área em formação (ha)	11,34	37,80	26,46	75,60
Área em produção (ha)	51,66	172,20	120,54	344,40
Área total (ha)	63,00	210,00	147,00	420,00

CARACTERÍSTICAS DO PROJETO 2

PROJETO 2: SEQUEIRO E ADENSAMENTO MODERADO - REGIÃO NORTE DE SP

Área (hectares)

	Precoce	Meia-estação	Tardia	Total
Composição das variedades	15%	40%	45%	100%
Espaçamento	6,5 x 2	6 x 2	6,5 x 2	
Irrigação	Gotejamento	Gotejamento	Gotejamento	
Adensamento (plantio)	708	767	708	732
Adensamento (final)	648	702	648	669
Vida útil total	15,00	15,00	15,00	15
Área em formação (ha)	10,89	29,04	32,67	72,60
Área em produção (ha)	43,56	116,16	130,68	290,40
Área total (ha)	54,45	145,20	163,35	363,00

Fonte: Hortifruti/Cepea.

SYNGENTA E VOCÊ

CONECTADOS

À PRODUTIVIDADE DA CITRICULTURA

 **Herbicidas**

 **Reglone**

 **Zapp QI**

GLUCARE

 **Inseticidas**

 **Actara**

 **Durivo**

 **Vertimec 84SC**

 **Voliam Targo**

 **Minecto Pro**

 **Fungicidas**

 **Priori Top**

 **Vantigo**

 **Score**

INDICADOS PARA USO
EXCLUSIVO EM CITROS DE MESA

 **EngeoPleno S**

 **Ampligo**

 **Karate**

EXPERIMENTE
NOSSO **PORTFÓLIO**
COMPLETO PARA
ALCANÇAR NOVOS
HORIZONTES DE
RENTABILIDADE
E **QUALIDADE.**

PARA RESTRIÇÃO DE USO NOS ESTADOS, CONSULTE A BULA.

ATENÇÃO

ESTÉ PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

AGRO
NOS **MÓVE**


0800 704 4304

www.portalsyngenta.com.br

- PROJETO 1 -

SEQUEIRO E ADENSAMENTO MODERADO - Região centro-sul de SP

CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE LARANJA NA REGIÃO CENTRO-SUL DE SP POR GRUPOS DE IDADE - R\$/HECTARE

Descrição	4 a 6 anos	7 a 9 anos	10 a 14 anos	Acima de 14 anos	Custo ponderado por idade (R\$/ha)
Insumos (A)	3.474,43	4.509,80	4.796,73	4.376,90	4.362,58
Corretivos	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
Fertilizantes	1.494,28	1.960,75	2.245,17	1.827,85	1.934,94
Defensivos/Adjuvantes/Foliales	1.805,15	2.374,05	2.376,56	2.374,05	2.252,64
Operação mecânica (B)	1.328,54	1.583,39	1.599,86	1.599,86	1.537,98
Outras operações	450,40	721,72	721,72	721,72	663,38
Pulverização	878,14	861,68	878,14	878,14	874,60
Erradicação/Replântio(C)	510,85	766,27	-	-	274,58
Erradicação	109,60	164,40	-	-	58,91
Replântio	401,25	601,87	-	-	215,67
Mão de obra (D)	1.993,17	2.270,16	2.398,89	2.256,73	2.254,13
Irrigação (E)	-	-	-	-	-
Despesa geral (F)	1.005,46	1.286,20	1.450,46	1.209,44	1.268,86
Colheita e Frete (G)	4.621,52	6.958,65	8.242,24	6.181,68	6.755,09
Colheita (mão de obra)	3.158,05	4.755,10	5.586,13	4.189,59	4.592,15
Frete	1.463,47	2.203,55	2.656,11	1.992,08	2.162,95
Impostos e recolhimentos (H)	321,21	472,28	564,29	429,29	463,89
Seguro (I)	47,16	47,16	47,16	47,16	47,16
Assistência técnica (J)	146,14	182,59	175,91	164,67	168,59
Juros de capital de giro (K)	993,10	1.333,01	1.417,06	1.198,79	1.262,00
CUSTO OPERACIONAL (L)	14.441,57	19.409,52	20.692,59	17.464,51	18.394,86
CARP/Ha	4 a 6 anos	7 a 9 anos	10 a 14 anos	Acima de 14 anos	Custo ponderado por idade (R\$/ha)
CARP/Ha	3098,97	3098,97	3098,97	3098,97	3098,97
Máquinas/Implementos	678,91	678,91	678,91	678,91	678,91
Pomar	1.418,75	1.418,75	1.418,75	1.418,75	1.418,75
Benfeitoria	59,95	59,95	59,95	59,95	59,95
Terra	941,36	941,36	941,36	941,36	941,36
CUSTO TOTAL	17.540,54	22.508,48	23.791,56	20.563,47	21.493,83

Fonte: Hortifruti/Cepea.

HONEY™

BENEFÍCIOS

- Aumento de °Brix
- Melhor peso e tamanho dos frutos
- Ganho na produção de suco concentrado



SOMOS MAIS,
NATURALMENTE



Alltech[®]
CROP SCIENCE

- PROJETO 2 - IRRIGADO E ADENSADO - Região norte de SP

CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE LARANJA NA REGIÃO NORTE DE SP POR GRUPOS DE IDADE - R\$/HECTARE

Descrição	4 a 6 anos	7 a 9 anos	10 a 14 anos	Acima de 14 anos	Custo ponderado por idade (R\$/ha)
Insumos (A)	5.192,65	6.737,83	6.474,10	6.206,54	6.219,19
Corretivos	202,50	202,50	202,50	202,50	202,50
Fertilizantes	1.291,55	2.210,36	1.984,10	1.716,54	1.862,37
Defensivos/Adjuvantes/Foliales	3.698,61	4.324,97	4.287,51	4.287,51	4.154,33
Operação mecânica (B)	1.491,69	1.487,19	1.491,69	1.491,69	1.490,01
Outras operações	688,13	688,13	688,13	688,13	688,13
Pulverização	803,56	799,06	803,56	803,56	801,88
Erradicação/Replântio(C)	369,90	369,90	191,81	191,81	303,12
Erradicação	196,49	196,49	191,81	191,81	194,74
Replântio	173,41	173,41	-	-	108,38
Mão de obra (D)	1.354,75	1.396,53	1.363,54	1.327,68	1.369,23
Irrigação (E)	1.196,00	1.196,00	1.196,00	1.196,00	1.196,00
Despesa geral (F)	869,35	1.032,22	934,12	808,67	939,03
Colheita e frete (G)	5.523,85	8.325,63	7.895,01	5.490,03	7.163,08
Colheita (mão de obra)	4.800,59	7.235,52	6.861,29	4.771,20	6.225,19
Frete	723,26	1.090,11	1.033,73	718,83	937,89
Impostos e recolhimentos (H)	402,65	576,81	568,36	398,8	508,91
Seguro (I)	68,18	68,18	68,18	68,18	68,18
Assistência técnica (J)	192,10	223,75	214,34	208,27	211,55
Juros de capital de giro (K)	1.129,89	1.449,43	1.379,05	1.180,86	1.318,38
CUSTO OPERACIONAL (L)	17.791,01	22.863,48	21.776,23	18.568,54	20.786,68
CARP/Ha	4 a 6 anos	7 a 9 anos	10 a 14 anos	Acima de 14 anos	Custo ponderado por idade (R\$/ha)
CARP/Ha	5.237,97	5.430,55	5.237,97	5.237,97	5.310,19
Máquinas/Implementos	612,14	612,14	612,14	612,14	612,14
Equipamentos (Irrigação)	678,14	678,14	678,14	678,14	678,14
Pomar	2.239,01	2.431,59	2.239,01	2.239,01	2.311,23
Benfeitoria	662,73	662,73	662,73	662,73	662,73
Terra	1.045,95	1.045,95	1.045,95	1.045,95	1.045,95
CUSTO TOTAL	23.028,98	28.294,03	27.014,2	23.806,51	26.096,87

Fonte: Hortifruti/Cepea.

CONTROLAR O PSILÍDEO MAIS
RÁPIDO E POR MAIS TEMPO.
ISSO É SER EFICIENTE.

DUJAS

- ALTA PERFORMANCE:
CHOQUE E RESIDUAL JUNTOS
- REGISTRADO PARA APLICAÇÃO AÉREA
E PRESENTE NA LISTA PIC
- IDEAL PARA O MANEJO DA RESISTÊNCIA

SPERTO

CONTROLE DE PRAGAS
DO JEITO QUE VOCÊ PRECISA.

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.

QUAL É A PRODUTIVIDADE IDEAL PARA REMUNERAR OS ATUAIS CUSTOS DE PRODUÇÃO?

Os custos por hectare estão mais elevados nesta safra (2020/21) em relação à anterior: a estimativa é de aumento de 3,6% dos gastos no Projeto 1 e de 4,6% no do Projeto 2. Os insumos são os itens que mais encareceram o orçamento. O Projeto 2 tem um peso maior porque o uso de insumos em controle de pragas/doenças e fertilidade é mais intenso. Assim, no Projeto 2, o desembolso com insumos deve crescer 7,7% frente à temporada passada e, no caso do Projeto 1, o avanço deve ser de 6,8%. A alta nos preços dos insumos, por sua vez, esteve atrelada principalmente à valorização do dólar ante o Real.

Para a colheita – outro item importante do custo de produção –, a previsão dos gastos é de valores próximos aos da temporada passada. No entanto, no decorrer da safra, estes gastos podem mudar, devido à possibilidade de novas regras e exigências trabalhistas para garantir a menor exposição dos funcionários à covid-19.

E tudo indica que, por unidade de produção (R\$/cx), dada a queda na produtividade na safra em 2020/21, o aumento do custo será até maior. O efeito do clima em 2020/21 foi negativo para a produção em praticamente todas as regiões e idades de pomares, até mesmo para as

áreas irrigadas.

Um fator que ameniza as contas em 2020/21 é que os preços da indústria, por conta da retração da safra e da alta do dólar, devem ser reajustados positivamente. Na safra passada, o valor orçado para os cálculos de análise foi em torno de R\$ 20,30/cx (valor médio do Hortifruti/Cepea para o preço da pera e tardias no mercado spot). Em 2020, a expectativa é de que a indústria feche novos acordos – os primeiros negócios foram relatados em torno de R\$ 24,00/cx. Produtores que obtiverem esse reajuste e não apresentarem queda muito acentuada na produção podem conseguir equilibrar as contas.

No geral, para a temporada 2020/21, a produtividade de nivelamento do orçamento exposta nas tabelas abaixo é bem acima da média estimativa pelo Fundecitrus. A produtividade média de nivelamento do Projeto 1 (centro-sul paulista) é em torno de 895 cx/ha, enquanto o órgão sinaliza rendimento/número abaixo para a região, de 751 cxs/ha. O Projeto 2 (norte de SP), mais intensivo em tratamentos fitossanitários, exige produtividade maior, de 1.187 cx/ha, acima da estimada pelo Fundo para a região (686 cx/ha).

PROJETO 1: SIMULAÇÃO DA PRODUTIVIDADE DE NIVELAMENTO - Região centro-sul de SP

	4 a 6 anos	7 a 9 anos	10 a 14 anos	acima de 14 anos	Média fazenda (por ha)
Análise da rentabilidade por grupo de idade (por hectare)					
Preço (R\$/cx)	R\$ 24,00	R\$ 24,00	R\$ 24,00	R\$ 24,00	R\$ 24,00
Custo Operacional (R\$/ha)	R\$ 14.441,57	R\$ 19.409,52	R\$ 20.692,59	R\$ 17.464,51	R\$ 18.394,86
Custo Total (R\$/ha)	R\$ 17.540,54	R\$ 22.508,48	R\$ 23.791,56	R\$ 20.563,47	21.493,83
Produtividade de nivelamento (CO)	601,73	808,73	862,19	727,69	766,45
Produtividade de nivelamento (CT)	730,86	937,85	991,31	856,81	895,58

Fonte: Hortifruti/Cepea.

CLIMA É UM *DRIVER* IMPORTANTE NA ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CITRICULTURA

A oscilação na produtividade em função do clima é um fator de relevância nas análises futuras de viabilidade da citricultura paulista. Ele influencia, inclusive, modelos de propriedade avaliados nesta presente edição, com alta tecnologia. A nutrição e um manejo mais intensivo dos pomares podem reduzir a amplitude entre safras alta e baixa, mas é também suscetível às condições climáticas.

Nas temporadas 2016/17 e 2018/19, o problema mais evidente foi o volume de chuva irregular durante período de pegamento da florada, o que pode, em parte, ser amenizado pela irrigação. No entanto, nesta safra 2020/21, mesmo propriedades com irrigação apresentaram dificuldades na floração, por conta das altas temperaturas em setembro e outubro/19.

Isso em nada invalida a recomendação do modelo atual de citricultura de alta tecnologia como uma saída viável, principalmente para amenizar o efeito do HLB (*greening*) nos pomares.

O uso mais intensivo do modelo, apesar de não anular o efeito climático, ainda extrai um volume muito acima da produtividade média obtida na citricultura paulista, tornando a atividade mais viável economicamente. Mas, as adversidades climáticas têm sido um desafio para se obter o máximo de produtividade desse atual modelo.

Outra discussão importante, que talvez não anule o efeito climático adverso, é a necessidade de se ter mais avanços para atingir, de fato, um modelo mais sustentável de citricultura. Esse maior patamar de produtividade obtido nos últimos anos esteve muito atrelado ao adensamento, à nutrição, ao rígido controle de pragas/doenças e à ampliação da escala de produção, mas ainda não é suficiente por si só para garantir a sustentabilidade econômica do setor. Por isso, ainda são necessários progressos genéticos na planta, no manejo e na gestão da propriedade, além de avanços de economia na mão de obra (especialmente na colheita).■

PROJETO 2: SIMULAÇÃO DA PRODUTIVIDADE DE NIVELAMENTO - Região norte de SP

	4 a 6 anos	7 a 9 anos	10 a 14 anos	acima de 14 anos	Média fazenda (por ha)
Análise da rentabilidade por grupo de idade (por hectare)					
Preço (R\$/cx)	R\$ 24,00	R\$ 24,00	R\$ 24,00	R\$ 24,00	R\$ 24,00
Custo Operacional (R\$/ha)	R\$ 17.791,01	R\$ 22.863,48	R\$ 21.776,23	R\$ 18.568,54	R\$ 20.786,68
Custo Total (R\$/ha)	R\$ 23.028,98	R\$ 28.294,03	R\$ 27.014,20	R\$ 23.806,51	26.096,87
Produtividade de nivelamento (CO)	741,29	952,65	907,34	773,69	866,11
Produtividade de nivelamento (CT)	959,54	1.178,92	1.125,59	991,94	1.087,37

Fonte: Hortifruti/Cepea.

-21%



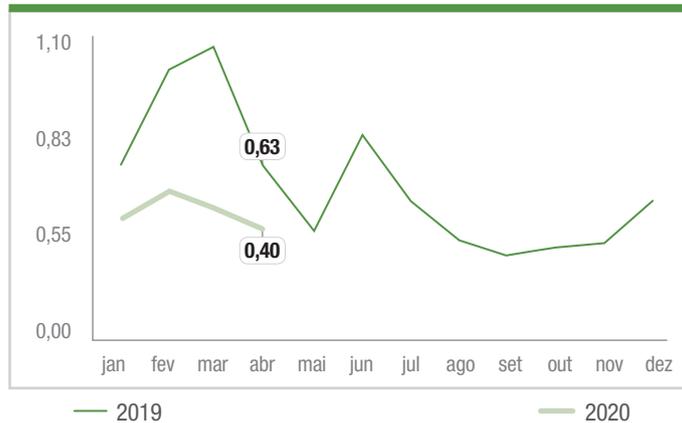
Menor demanda, devido à pandemia de coronavírus, pressiona cotações em Mogi das Cruzes



Diante dos reflexos da pandemia de coronavírus, área se reduz

Mercado de folhosas sente intensamente os impactos da covid-19

Preços médios da variedade crespa em Ibiúna (SP) - (R\$/unidade)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

-8,48%



Custo

Clima favorável, menor uso de insumos e redução de mão de obra diminuem custos em SP



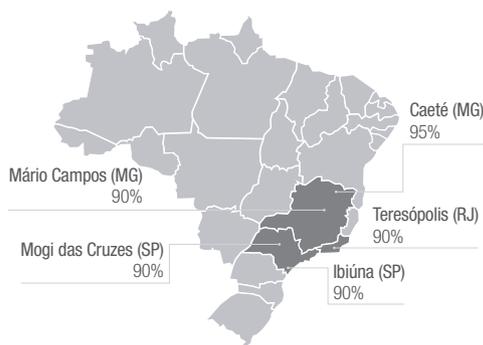
Demanda

(Mar/20)

Fechamento de restaurantes e escolas reduzem vendas de alface

Os impactos causados pela pandemia do coronavírus diminuíram a demanda por alfaces, cenário que refletiu em queda nos preços em abril. Medidas como a redução de áreas e controle de produtos disponibilizados no atacado não foram suficientes para impedir a baixa. As sobras foram inevitáveis e produtores se viram obrigados a “passar o trator” nas roças – que estão com qualidade satisfatória, favorecidas pelo clima. O preço médio da crespa em Mogi das Cruzes (SP) foi de R\$ 0,55/unidade, queda de 21,43% frente a março, com rentabilidade muito estreita, de apenas 7,84%.

MARCADA POR DIFICULDADES, SAFRA DE VERÃO SE APROXIMA DO FIM



Estimativa (%) da área colhida (dez/19 a mai/20) da safra de verão (dez/19-jun/20)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Demanda

Procura pode diminuir ainda mais em maio, pois além do isolamento social, o clima frio desestimula o consumo.



Preço

Com fraca demanda e tendência de aumento da produtividade (que tipicamente é maior na estação de frio), cotações podem permanecer em queda nos próximos meses.



Fitossanidade

Com o clima mais frio, doenças típicas de inverno, como míldio, podem começar a surgir.

+26%



Aumento nos preços da ágata especial nos atacados

Oferta

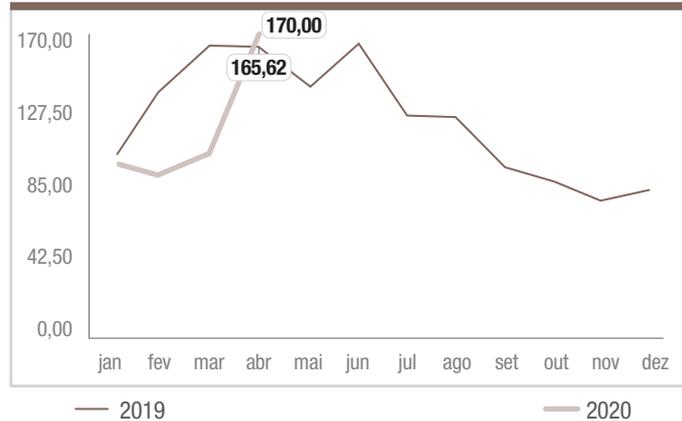
(Abr/20)



Baixa oferta sustenta preços em patamares elevados

Em plena quarentena, batata se valoriza

Preços médios da batata padrão ágata especial nos atacados paulistanos - (R\$/sc de 50 kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.



Plantios em SP

Vargem Grande do Sul (SP) e Sudoeste Paulista intensificam plantios da safra de inverno

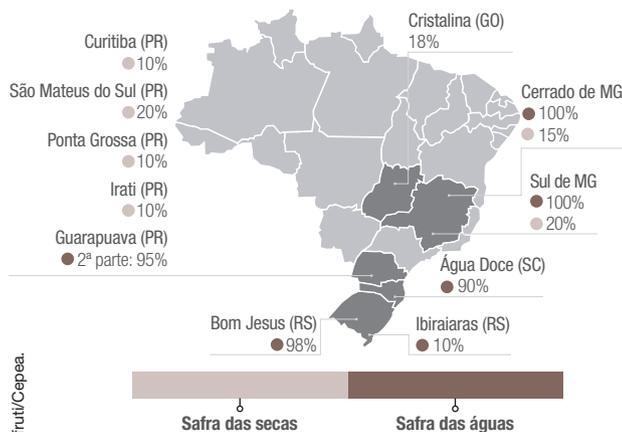


Estiagem no Sul

Seca na região Sul do País compromete desenvolvimento das lavouras

Em abril, os preços da batata ágata especial tiveram alta nos atacados. O motivo é que, apesar da demanda mais retraída e oscilante ao longo da quarentena, devido à pandemia de covid-19, a baixa oferta de tubérculos sustentou as cotações. Houve ainda pouca disponibilidade da safra das águas e menor produtividade, em função de adversidades climáticas. O baixo volume de chuvas nos primeiros meses de 2020 afetou o desenvolvimento das lavouras no Sul do País, principalmente da safra das secas no Paraná e no Rio Grande do Sul. Já os plantios da safra de inverno em Vargem Grande do Sul (SP) e no Sudoeste Paulista ocorrem de forma usual, e o clima ameno está favorável ao desenvolvimento.

EM MAIO, SAFRA DAS ÁGUAS PRATICAMENTE SE ENCERRA, ENQUANTO A DAS SECAS SE INICIA



Estimativa (%) de área colhida frente ao total das águas 2019/20 (nov/19 - mai/20) e da safra das secas (mai/20)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Oferta

Deve se manter baixa em maio, uma vez que a safra das águas estará se encerrando, e a das secas, se iniciando lentamente.



Produtividade

A falta de chuvas na região Sul deve afetar a produtividade dos primeiros talhões colhidos em maio. No Paraná, já há quebra prevista de 20%.



Plantio

A expectativa é de que, até o final de maio, cerca de 70% da área da safra de inverno tenha sido plantada.



CEBOLA

Analista de mercado: *Marcelo Franzini Erhart de Barros*
Editora econômica: *Marina Marangon Moreira*
hfcebola@cepea.org.br

Oferta (Abr/20)



Queda dos estoques catarinenses, chuvas e aumento dos pedidos nordestinos limitam oferta nacional



Demanda

Covid-19 reduz compras de caixa tipo 4 na Ceagesp

Com menor oferta e importações limitadas, preços sobem no Brasil

Preços médios recebidos em Ituporanga (SC) pelo produtor da cebola vermelha crioula (R\$/kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

+80%



Abr/20
x
Mar/20

Preços sobem com força na reta final da safra de Ituporanga (SC)



Importações

-11,3%

(Abr/20
x
Abr/19)

Quarentena limita entrada de cebola argentina em abril

Fonte: Secex.

Em Ituporanga (SC), os preços da cebola registraram significativa alta nesta reta final da safra. Esse cenário se deve aos menores estoques catarinenses, ao aumento dos pedidos nordestinos, às chuvas na região e à queda na importação da cebola argentina, por causa do período de quarentena. Vale ressaltar que após um período de fechamento na fronteira, os caminhões voltaram a carregar no início de abril, mas a entrada no Brasil segue contida, devido às restrições impostas diante do coronavírus, como evitar aglomerações nos barracões de beneficiamento. Em abril, o preço médio da cebola foi de R\$ 2,81/kg, aumento de 80% frente ao mês anterior.

ENQUANTO SC FINALIZA COLHEITA, CERRADO INICIA



Estimativa (%) de comercialização da safra 2019/20 de cebola no Sul (nov/19-mai/20); safra 2020 Cerrado (mai-out); safra 1º semestre 2020 Nordeste (jan-jun)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Preço

Com baixos estoques no Sul, as cotações podem se manter atrativas, pois a oferta ainda não deve se elevar expressivamente em maio.



Colheita

Triângulo Mineiro (MG) e Cristalina (GO) iniciam a colheita na segunda quinzena de maio.



Importações

Compras de cebolas argentinas devem continuar ocorrendo, porém, limitadas, devido às medidas restritivas por causa da covid-19.

+2%



Alta das cotações do salada longa vida 2A na Ceagesp

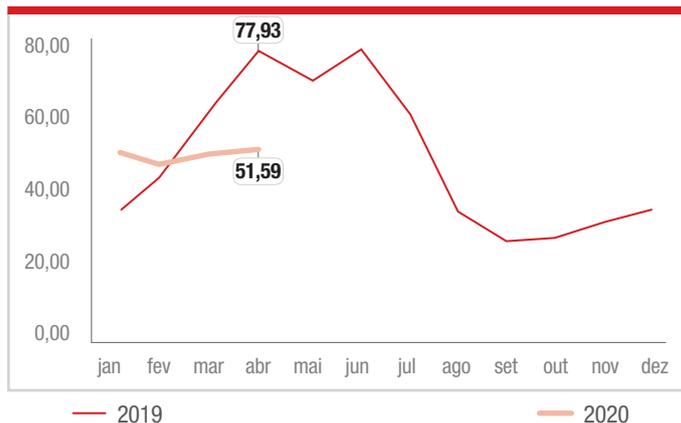


Demanda

A procura está retraída durante a quarentena

Maturação controlada garante rentabilidade positiva em abril

Preços médios da venda do tomate salada 2A longa vida ao produtor (todas as regiões) - R\$/caixa



Fonte: Hortifruti/Cepea.

Oferta

(Abr/20)



Temperaturas mais amenas controlam oferta em abril

+30%

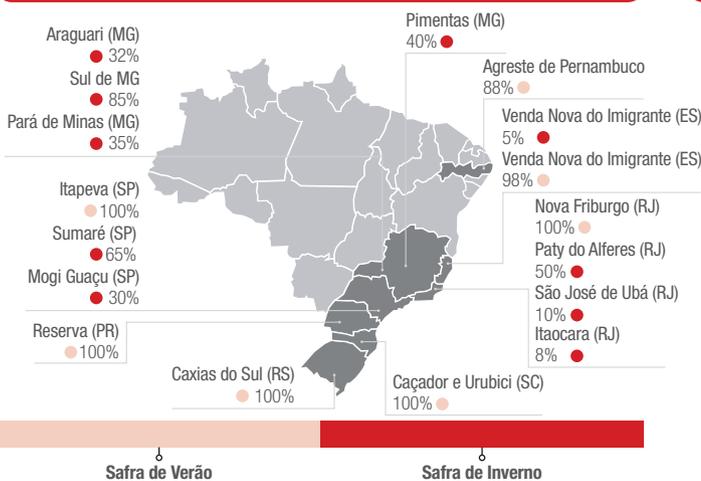


Produtividade

Tempo mais firme garante aumento de produtividade em Araguari (MG)

A expectativa de maior oferta de tomate não se confirmou em abril. A intensificação da colheita da safra de inverno foi menor do que o previsto, em função da queda nas temperaturas, o que permitiu, além da maturação controlada do fruto, ligeira alta de 3% nas cotações do tomate salada 2A frente a março. Esse cenário foi observado mesmo com a procura mais retraída em abril, por conta da continuidade da quarentena, cenário que deve se repetir em maio. De qualquer forma, a oferta deve aumentar com o avanço da colheita de inverno, e a disponibilidade vai depender das temperaturas, que interferem na maturação.

COLHEITA DO VERÃO TERMINA EM MAIO; A DE INVERNO DEVE CHEGAR A 36%



Estimativa (%) da área colhida de tomate (de nov/19-maio/20) do total cultivado da safra de verão 2019/20 (de nov/19-jun/20) e de inverno (mar/20-nov/20)

PERSPECTIVAS



Oferta

Por conta do avanço da colheita da safra de inverno em maio, a oferta deve subir.



Plantio

A atividade deve ser estendida em algumas regiões, mas pode diminuir em outras, devido à queda na demanda.



Safra de inverno

Em maio, Venda Nova do Imigrante (ES), São José de Ubá e Itaocara (RJ) começam a colheita da safra de inverno.



Demanda

Isolamento diminui a demanda pelas raízes, principalmente às “fora do padrão”



Trabalhos no campo seguiram normalmente, não sendo afetados pelos impactos da pandemia

Apesar de queda, devido à fraca demanda, preço supera custos

Preços médios recebidos por produtores de São Gotardo (MG) pela cenoura “suja” (R\$/cx de 29 kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

-13,5%



Menor demanda pressiona cotações das cenouras

Oferta

(Abr/20)



Oferta restrita, devido às chuvas nas regiões produtoras, mantém preços acima dos custos

A demanda por cenoura (principalmente dos tipos “A” e “G”) se reduziu expressivamente em abril, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea, reflexo da quarentena, devido à pandemia de coronavírus. Assim, os preços ficaram 13,5% menores em relação a março, fechando a R\$ 43,50/cx de 29 kg. Porém, a rentabilidade ainda foi bastante satisfatória ao produtor, visto que as cotações ficaram 140% superiores aos custos estimados (abril). Esse cenário se deve à oferta restrita nesta safra de verão – as áreas foram afetadas por chuvas e a produtividade nos últimos três meses foi baixa (56 t/ha) –, o que manteve os preços em bons patamares.

75% DA ÁREA DA SAFRA DE VERÃO 2020 SERÁ COLHIDA ATÉ MAIO



Estimativa (%) da área colhida (de dez/19 - maio/20) frente ao total da safra de verão (de dez/19 - jun/20)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS

Produtividade



O rendimento pode se elevar em maio, pois o clima tende a ficar mais ameno e seco durante a colheita. As áreas, no entanto, foram afetadas pela chuva entre janeiro e março, o que ainda pode interferir na produção.

Qualidade



Com poucas precipitações nas fases de desenvolvimento das cenouras colhidas em maio, a qualidade do produto tende a ser superior que a de abril.

Plantio



O plantio das variedades de inverno deve ser intensificado em maio. Não há indício de alteração de área até o fechamento desta edição.



MELANCIA

Analista de mercado: João Pedro Motta de Paiva
Editora econômica: Fernanda Geraldini Palmieri
hfmelancia@cepea.org.br

R\$ 0,38/



kg
(Abr/20)

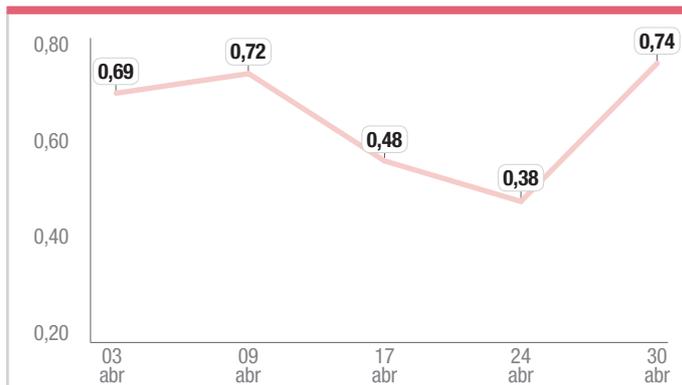
Preço mínimo registrado pela graúda (>12 kg) nas roças de São Paulo



Com as incertezas relacionadas à pandemia de covid-19, produtores de Uruana (GO) reduzem plantio

Preços semanais oscilam em abril

Preços semanais da melancia graúda (>12 kg) nas roças de SP (por kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.



Demanda

Com a prorrogação da quarentena, agentes relatam dificuldades no escoamento em abril

Rentabilidade

da graúda (>12 kg) em Marília/Oscar Bressane (SP)

R\$ 0,72 (preço)
-R\$ 0,32 (custo)

+R\$ 0,40/kg

Em abril, as cotações da melancia oscilaram bastante, alternando altas intensas com fortes quedas.

No geral, a demanda foi considerada fraca, e os preços positivos estiveram atrelados à baixa disponibilidade em território nacional. As atividades de colheita foram finalizadas em Teixeira de Freitas (BA) e em Marília/Oscar Bressane (SP) na primeira quinzena, e a região de Itápolis (SP) permaneceu como a principal ofertante no restante do mês. Ainda assim, a prorrogação da quarentena diante da pandemia de covid-19 reduziu significativamente a demanda e, conseqüentemente, os preços da fruta.

OFERTA DEVE SER BAIXA EM MAIO

PERSPECTIVAS



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de melancia em maio

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Oferta

Com a safrinha 2020 paulista próxima da finalização e poucas lavouras goianas em colheita, a oferta em maio deve ser menor.



Plantio

Em Lagoa da Confusão e em Formoso do Araguaia (TO), o semeio deve ter início na primeira quinzena do mês.



Produtividade

Excesso de chuvas em março pode desfavorecer rendimento das lavouras em Uruana (GO).



CITROS

Analistas de mercado: Isabela Camargo e Caroline Ribeiro

Editora econômica: Fernanda Geraldini Palmieri
hfctiros@cepea.org.br

+39,4%



Abr/20
x
Mar/20

Fim do pico de safra e boa demanda elevam preços da tahiti em SP

Fim do pico de safra valoriza tahiti

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.

R\$ 32,47/



CX

(Abr/20)

Cotação da pera (estado de SP) recua 8,15% com maior disponibilidade de precoces e oscilação da demanda



+2%
receita
+14%
volume

Exportações

Aumento nas exportações de suco (em equivalente concentrado) na safra 2019/20 (jul/19-abr/20) frente ao mesmo período da anterior

Fonte: Secex.



Colheita

Com produtividade recorde, safra 2019/20 de laranja fecha em 386,79 milhões de caixas (+35,3% frente a 18/19)

Fonte: Fundecitrus.

A desaceleração da demanda no período de quarentena (devido ao coronavírus) e a intensificação da colheita das laranjas precoces da safra 2020/21 nos pomares paulistas pressionaram as cotações de todas as variedades de laranja em abril. Ainda que a demanda em supermercados seja consistente, as vendas para o atacado oscilaram bastante e houve impacto negativo por conta do fechamento de escolas (merendas) e restaurantes (que adquirem a fruta para servir sucos). No caso da lima ácida tahiti, as vendas também oscilaram, mas o fim do pico de safra em março reduziu a oferta em abril, elevando as cotações da fruta.

AUMENTA A OFERTA DE LARANJAS DE 20/21 EM MAIO



São Paulo
● Natal e folha murcha
● Tangerina poncã, laranjas pera, westin, rubi, lima e hamlin; lima ácida tahiti

Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita em maio

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Covid-19

Fechamento de restaurantes e escolas tende a continuar limitando demanda por laranja, pelo menos até a primeira quinzena de maio; já as vendas em supermercados devem seguir firmes.



Oferta

Safra 2020/21 de laranja deve totalizar 287,76 milhões de caixas em SP e Triângulo Mineiro, segundo o Fundecitrus, queda de 26% frente à temporada anterior.



Contratos - Safra 20/21

Indústria de suco inicia, em maio, negociações com os citricultores na safra 20/21 a R\$ 22-24/cx.

FMCAn Agricultural
Sciences Company

PROGRAMA

Colha+ *rentabilidade*

SOLUÇÃO DE ALTA PERFORMANCE PARA SUA PRODUÇÃO CRESCER PROTEGIDA

AGORA VOCÊ PODE
CONTAR COM
O PROGRAMA HF
COLHA+ DA FMC

A FMC, uma empresa que investe em pesquisa e desenvolvimento, está sempre buscando ferramentas para auxiliar o citricultor do momento do plantio até a colheita. Juntos, podemos unir nossa inovação a toda sua dedicação com o cultivo.

Somos seus parceiros, conte com o nosso Programa HF Colha+ para proteger sua plantação de citros e seu potencial produtivo.

Inseticidas:	Herbicidas:
MUSTANG®	STONE®
MALATHION®	BORAL®
TALSTAR®	AURORA®
Nematicida Biológico:	Biopotencializador:
QUARTZO®	CROP+®

ATENÇÃO

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Siga as recomendações de controle e restrições estaduais para os alvos descritos na bula de cada produto. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e os restos de produtos. Uso exclusivamente agrícola.

Copyright. Abril 2020 FMC. Todos os direitos reservados.

www.fmcagricola.com.br





Volume

Entrada da fruta se reduz na Ceagesp em abril, devido à entressafra do RN/CE e à safra desacelerada do Vale (BA/PE)

-13%



Assim, mesmo diante da baixa oferta, preços médios do amarelo tipo 6 e 7 diminuem na Ceagesp

Demanda resulta em preço do amarelo inferior ao do ano passado na Ceagesp

Preços médios do amarelo tipo 6 e 7 na Ceagesp e no RN/CE (com posto SP) - R\$/cx de 13 kg



Fonte: Hortifruti/Cepea.



Coronavírus

Isolamento social afeta demanda. Procura é ainda menor diante do clima mais frio e orçamento restrito no fim de mês

+5%

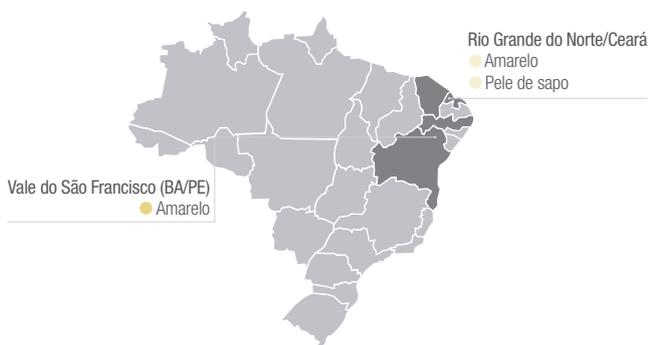


Custo

Chuvvas aumentam gastos com amarelo no NE

Em abril, além das políticas de isolamento, devido à pandemia de coronavírus, o clima mais frio e o orçamento restrito no fim de mês impactaram na comercialização de melão na Ceagesp. Com isso, apesar da oferta controlada, a fruta não conseguiu se valorizar e registrou preços inferiores ao do mesmo mês do ano passado. Houve relatos que atacadistas do entreposto paulista recorreram à prática de descontos, na tentativa de escoar maiores volumes. Esse cenário continuou inviabilizando o envio do melão embalado para a capital paulista por parte de alguns produtores do Vale do São Francisco (BA/PE), que, devido aos elevados custos com *packing house* e transporte, preferiram deixar a fruta no mercado nordestino.

COLHEITA SEGUE AUMENTANDO NO VALE



Estimativa de ritmo de colheita de melão no Nordeste em maio

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Demanda

Procura pode continuar limitada no outono, devido ao clima e à pandemia do coronavírus, pressionando as cotações do melão.



Oferta

Colheita no Vale aumenta gradualmente em maio, mas embalo ainda deve ser limitado, por causa da fraca demanda no Sudeste.



Doenças

Chuvvas, se continuarem frequentes, devem reduzir produtividade e aumentar os custos no RN/CE, devido aos cuidados contra fungos e bacterioses.

+100%



Abr/20
x
Mar/20

Menor oferta impulsiona preço do havaí no Sul da BA, sobretudo na primeira quinzena de abril

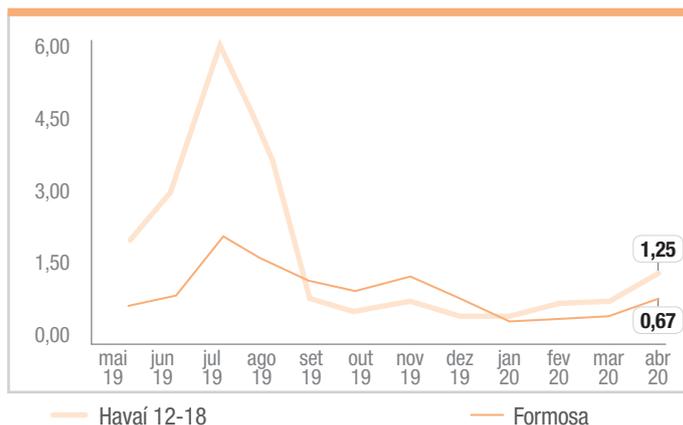


Coronavírus

Com isolamento social, consumidor reduz demanda por mamão, resultando em perdas nas roças e recuo dos preços no fim de mês

Pandemia afeta demanda, mas cotações aumentam com menor oferta

Preços médios do mamão havaí e formosa recebidos por produtores do Norte do Espírito Santo - R\$/kg



Fonte: Hortifruti/Cepea.

+81%



Abr/20
x
Mar/20

Pelo mesmo motivo, preço do formosa sobe no Norte do ES, em especial na segunda semana



-45%
Receita

-46%
Volume

Exportações

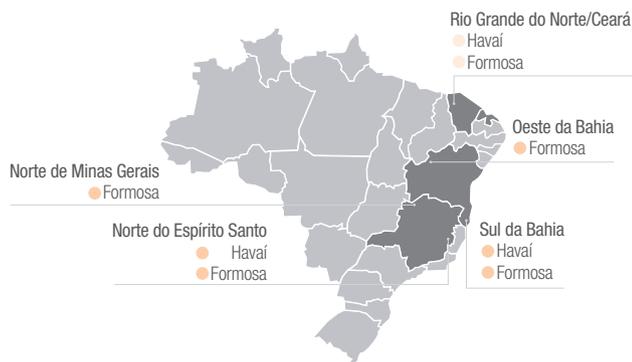
As vendas externas recuaram em abril diante da restrição de vôos internacionais, uma das medidas para conter a covid-19

Fonte: Secex.

Em abril, o volume de mamão recuou nas regiões produtoras na primeira quinzena, alavancando os preços de ambas as variedades (havaí e formosa). Porém, o mercado esteve travado, devido às medidas de isolamento social para conter a covid-19 (como o fechamento de restaurantes e o funcionamento inconstante de feiras livres), o que resultou em sobras nas roças. A demanda se enfraqueceu ainda mais na segunda quinzena, devido às cotações elevadas e ao orçamento restrito dos consumidores no fim do mês – período no qual, inclusive, houve um leve aumento da oferta em algumas regiões. Quanto às exportações, diminuiram em abril, devido ao forte recuo no número de voos internacionais.

OFERTA VOLTA A AUMENTAR EM MAIO

PERSPECTIVAS



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de mamão nas principais regiões produtoras em maio

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Formosa

A colheita deve voltar a aumentar nas principais regiões produtoras em maio (com exceção do RN/CE).



Chuva

As recentes e volumosas precipitações afetam a produção do RN/CE e devem limitar a colheita em maio.



Preço

Os valores de formosa e havaí devem recuar, devido à maior oferta e à demanda doméstica enfraquecida (por conta da crise de covid-19).



Oferta

(Safrá 19/20)



Seca resulta em redução do volume colhido nesta temporada e em frutas mais miúdas

-3%

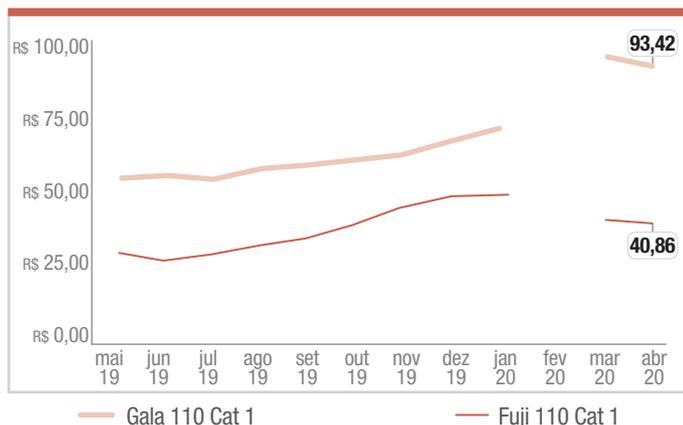


Mar/20
x
Abr/20

Mesmo com controle dos estoques, preços da fuji calibre 165 Cat 3 caem diante da menor procura e da maior disponibilidade

Com clima seco, miúdas predominam na safra 2019/20

Preços médios da fuji na média das regiões classificadoras - R\$/cx de 18 kg



Fonte: Hortifruti/Cepea.



Coronavírus

Com irregularidade na demanda, especialmente pelas miúdas Cat 3, empresas reduzem classificação

R\$ 93,41/



Cx de 18 kg
(Abr/20)

Maior controle das classificadoras sustenta preços da fuji calibre 110 Cat 1 – calibre está com menor participação na safra

A quarentena realizada em todo o País, visando amenizar os efeitos da pandemia da covid-19, alterou a dinâmica de vendas de maçã em abril. Os negócios mais prejudicados foram os das frutas miúdas Cat 3, que são usualmente destinadas à merenda escolar, atividade que está paralisada. Para tentar contornar esse cenário, algumas empresas diminuíram o ritmo de classificação e aumentaram o armazenamento da fruta – o que só foi possível devido ao maior *shelf life* e à quebra de safra. O melhor desempenho foi observado para as graúdas: como o volume disponível esteve abaixo da demanda, as cotações permaneceram firmes.

COLHEITA DA FUJI SE ENCERRA EM MAIO

PERSPECTIVAS



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de maçã no Sul em maio

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Preço das miúdas

Mesmo com o recuo na oferta, a maior participação de maçãs de calibres menores na disponibilidade total deve seguir pressionando as cotações nos próximos meses.



Custo

Os gastos aumentam com as medidas de contenção da pandemia adotadas nas *packing houses*, a maior concentração de miúdas e a quebra de safra.



Importação

A baixa oferta de maçãs graúdas neste ano pode estimular a importação deste calibre, especialmente da Argentina.



Com Success® 0.02 CB, todo mundo sai ganhando. Menos a mosca-das-frutas.

Success®
0.02 CB

INSETICIDA

Success® 0.02 CB é uma isca que possui em sua formulação um ingrediente ativo de origem biológica. Confira os demais atributos do produto:



Atrai até 4 vezes mais
que as iscas caseiras.



Atrai apenas os
insetos-alvo, como
a mosca-das-frutas.



Possui selo orgânico
do IBD.

ATENÇÃO ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO; INFORME-SE E REALIZE O MANEJO INTEGRADO DE PRAGAS; DESCARTE CORRETAMENTE AS EMBALAGENS E OS RESTOS DOS PRODUTOS; LEIA ATENTAMENTE E SIGA AS INSTRUÇÕES CONTIDAS NO RÓTULO, NA BULA E NA RECEITA; E UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.

+14%



Alta no preço da tommy no Vale do São Francisco (PE/BA)

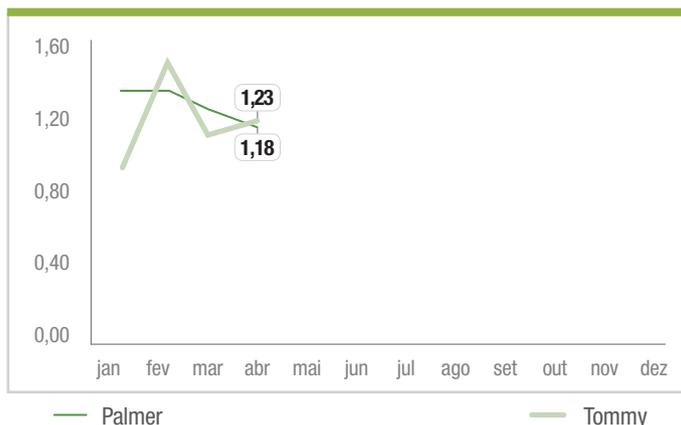


Chuva

Precipitações seguem mais regulares em Livramento de Nossa Senhora (BA), amenizando impactos da crise hídrica

Tommy se valoriza, com oferta exclusiva do Vale

Preços de tommy e de palmer no Vale do São Francisco (PE/BA), em R\$/kg



Fonte: Hortifruti/Cepea.

Oferta (Abr/20)



Oferta de tommy é limitada em Livramento de Nossa Senhora (BA) e no Vale do São Francisco



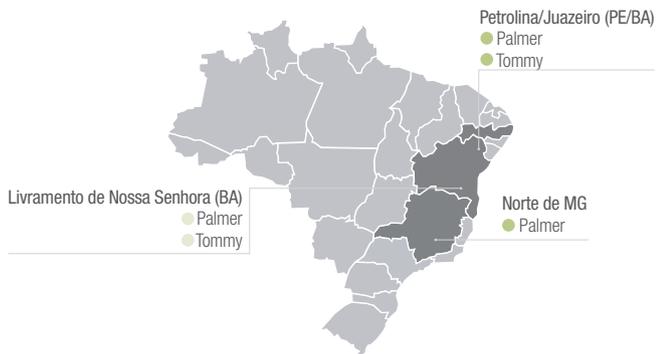
Exportações

Apesar de menores que em 2019, envios de manga estão dentro da média durante pandemia de coronavírus

Após um período de baixa, as cotações da manga tommy se recuperaram no Vale do São Francisco (PE/BA) em abril. Isso porque a oferta nacional da variedade estava menor, enquanto a demanda registrou leve aumento. Em Livramento de Nossa Senhora (BA), problemas de produtividade limitaram a oferta, e como o Norte de MG praticamente não produz tommy, o abastecimento da variedade ficou por conta da região de Petrolina/Juazeiro (PE/BA). Um alento aos produtores de Livramento é o bom volume de chuvas neste ano, que está contribuindo para recuperar o nível dos reservatórios.

OFERTA DEVE SEGUIR MODERADA EM MAIO

PERSPECTIVAS



Estimativa de ritmo de colheita de manga em maio

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Oferta

Disponibilidade de tommy deve ser baixa no mercado nacional; palmer pode ter maior oferta, mas dependerá das exportações para a firmeza das cotações.



Chuva

Clima chuvoso no Norte de MG deve prejudicar qualidade até o início do 2º semestre.



Área

Preços mais baixos em 2020 e incertezas relacionadas à pandemia de covid-19 podem limitar investimentos em novas áreas de manga no Nordeste e em MG.



Demanda

Mercado esteve lento em abril, com fraca demanda em todas as regiões produtoras



+43% receita
+60% volume

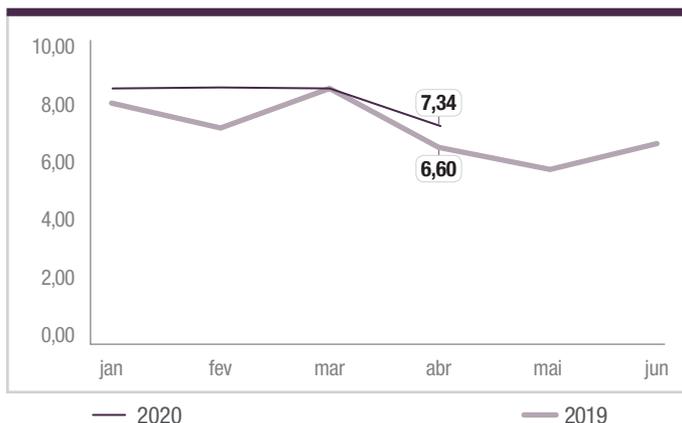
Exportações

Em abril/20, exportações de uva à UE aumentam frente ao mesmo mês de 2019

Fonte: Secex.

Apesar de baixa oferta, preços não sobem devido ao mercado lento

Preços médios da BRS vitória embalada, recebidos por produtores no Vale do São Francisco (PE/BA) (R\$/kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.



Oferta

(Abr/20)



Além da colheita restrita no Vale do São Francisco (PE/BA), o bom ritmo de exportações diminuiu ainda mais a oferta no mercado interno



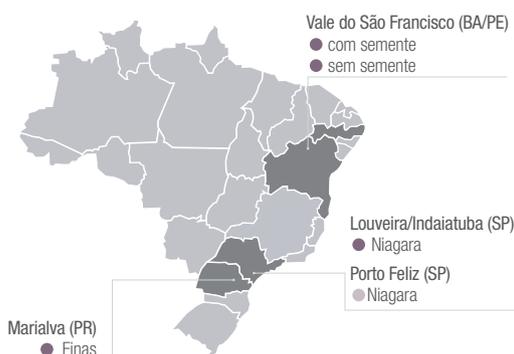
Colheita

Safrinha 2020 se inicia em Louveira/Indaiatuba; colheita ainda lenta permite preços firmes

A oferta nacional de uvas foi moderada em abril, mas, ainda assim, os preços não subiram, diante do consumo oscilante durante o isolamento social por causa do coronavírus. No Vale do São Francisco (PE/BA), especificamente, a demanda no mercado interno foi ainda mais restrita, já que as chuvas limitaram a qualidade. Ainda assim, as cotações não caíram com força, diante da oferta moderada, além da boa demanda para exportação, principalmente para a UE, já que muitos países do bloco estão desabastecidos. O dólar alto também foi favorável aos embarques, estimulando os viticultores a exportar em abril, para as frutas de qualidade superior.

OFERTA AINDA É MODERADA NAS REGIÕES PRODUTORAS

PERSPECTIVAS



Estimativa de ritmo de colheita da uva em maio

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Oferta

O volume de niagara deve aumentar com a intensificação da colheita em Louveira/Indaiatuba (SP), além dos volumes de Porto Feliz (SP).



Fitossanidade

Chuvas aumentam a incidência de míldio no Vale do São Francisco (PE/BA), e impactos na produção devem ser sentidos até julho.



Exportações

Os envios à União Europeia devem se intensificar ainda mais com o fechamento da janela de exportação chilena.



Colheita de nanica

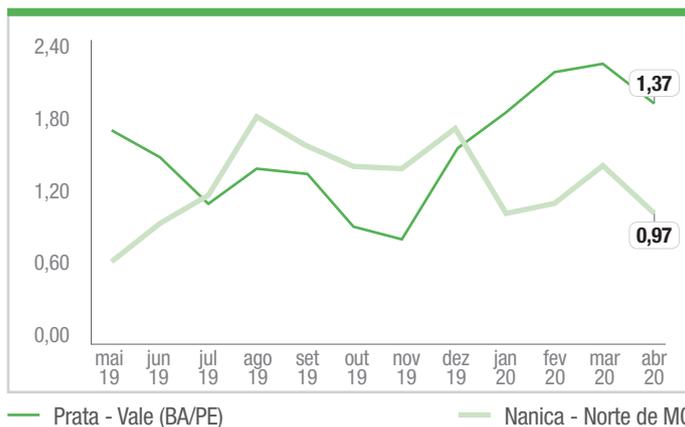
Em razão da seca, colheita se atrasa em SP e SC, ocorrendo com ritmo ainda lento em abril

-12%
Abr/20
x
Mar/20

Queda no preço médio da nanica no Vale do Ribeira (SP), principal produtora da variedade

Com demanda ainda comprometida, preços recuam nas regiões produtoras

Preço médio da banana de primeira nas demais regiões produtoras - R\$/kg



Fonte: Hortifruti/Cepea.



Coronavírus

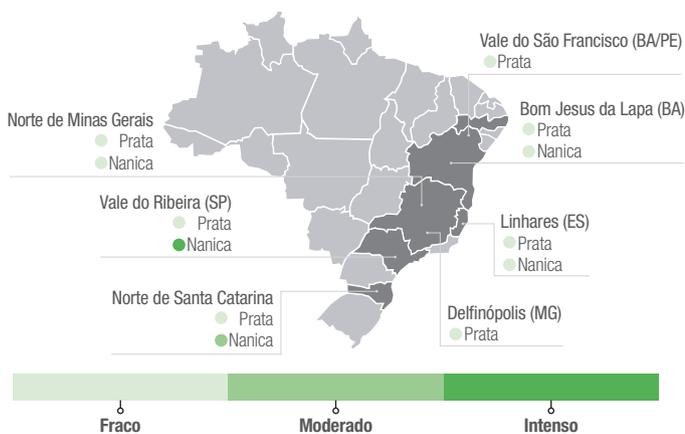
Avanço da covid-19 prolonga quarentena em abril, afetando demanda, especialmente de escolas

-17%
Abr/20
x
Mar/20

Preço médio da prata anã também recua no Norte de Minas Gerais, mesmo em entressafra

Mesmo com o início ainda lento da safra de banana nanica nas principais regiões produtoras, as cotações da variedade recuaram de forma significativa em abril. Isso porque a prorrogação da quarentena afetou o ritmo de negócios. Agentes relataram que o movimento no comércio variou bastante durante o mês, também em decorrência dos feriados, do fechamento das escolas e do funcionamento parcial ou interrompido de feiras livres em alguns municípios. Um maior volume de vendas ocorreu apenas para supermercados, que buscavam abastecer seus estoques – notou-se uma maior frequência nas aquisições quinzenais. Até mesmo a prata se desvalorizou em abril, apesar da entressafra.

RITMO DE COLHEITA DE NANICA AUMENTA EM SP E EM SC EM MAIO



Estimativa de ritmo de colheita de banana em maio nas principais regiões produtoras

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Produtividade em SC

Falta de chuvas entre março e abril pode afetar o desenvolvimento dos cachos em maio e, consequentemente, o desempenho dos bananais no Norte de Santa Catarina.



Demanda escolar

Caso as escolas não voltem a funcionar em maio, a demanda deve continuar baixa, afetando principalmente os pequenos produtores.



Preço da nanica

Com um maior volume da variedade e a demanda possivelmente ainda reduzida e irregular, as cotações da nanica podem recuar em maio.

Soluções BASF Batata. Mais produtividade para o seu Legado.



Com as soluções BASF, sua lavoura de batata pode ter ainda mais proteção, qualidade e produtividade.



PRODUTOS

Fungicidas

Alvo: Requeima

Acrobat® MZ

Forum®

Forum® Plus

Alvo: Alternaria

Cantus®

Caramba® 90

Orkestra® SC*

Alvo: Rhizoctonia (sulco)

Cabrio® Top®

Alvo: Bactérias

Tutor®

Fungicida Multissítio

Polyram® DF

Alvos: Requeima e Alternaria

Cabrio® Top®

Inseticidas

Alvos: Traça-da-batatinha,

Tripes e Vaquinha

Pirate®

Alvo: Vaquinha

Fastac® 100

Alvos: Traça-da-batatinha

e Vaquinha

Imunit®

Alvo: Traça-da-batatinha

Nomolt® 150

Verismo®

Alvo: Larva-alfinete

Regent® 800 WG

Regent® Duo

Herbicidas

Controle Pré-emergente

Herbadox® 400 EC

Dessecação

Finale®

Heat®

Adjuvantes

Assist® EC

Dash®

Break-Thru

Biológico

Alvo: Bactérias

Timorex Gold

Serviço

Programa Origem

*Produtos com o benefício AgCelence®.

☎ 0800 0192 500
🌐 BASF.AgroBrasil
📍 BASF Agricultural Solutions

📞 BASF.AgroBrasilOficial
🌐 agriculture.basf.com/br/pt.html
📱 blogagro.basf.com.br

BASF na Agricultura.
Juntos pelo seu Legado.



Uso exclusivamente agrícola. Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e os restos de produtos. Inclua outros métodos de controle do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Registro MAPA: Acrobat® MZ nº 02605, Cabrio® Top nº 01303, Cantus® nº 07503, Caramba® 90 nº 01601, Forum® nº 01395, Forum® Plus nº 03502, Orkestra® SC nº 08813, Polyram® DF nº 01603, Tutor® nº 02908, Imunit® nº 08806, Fastac® 100 nº 002793, Nomolt® 150 nº 01393, Pirate® nº 05898, Regent® 800 WG nº 005794, Regent® Duo nº 12411, Heat® nº 01013, Herbadox® 400 EC nº 015907, Verismo® nº 18817, Timorex Gold® nº 22116 e Finale® nº 0691.

BASF
We create chemistry