

A UNIÃO AINDA PEDE FORÇA!

Ações coletivas fortalecem o setor de HF, mas muitos ainda resistem à organização

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil



CURTA A HORTIFRUTI BRASIL NO FACEBOOK!

@revistahortifrutibrasil

Notícias de HF todos os dias em sua timeline!



Amistar[®] Top

O fungicida especialista em prevenir manchas e cuidar da saúde de suas frutas e vegetais.



- Duplamente sistêmico
- Controle superior com alta seletividade
- Registro para 29 frutas e vegetais

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

Dr. Amistar Top



 **Amistar[®] Top**

syngenta.

Privatizar as Ceasas é a saída?



Achei a edição de extrema necessidade, pois, com o atual modelo de gestão, as Ceasas não funcionam mais.

Anderson Moreira de Oliveira – Belo Horizonte/MG

Gostei da matéria, e os grandes problemas são a corrupção e a política. Tenho um amigo que trabalhou na área administrativa da Ceagesp que disse que a corrupção lá é gigantesca.

Danilo Gomes da Silva – Careagu/MG

CAPA 08



A HF Brasil volta a abordar o tema de ações coletivas e analisa o que mudou nos últimos 15 anos.

FÓRUM 30

Lívia Machado, diretora da ABCS, conta os propósitos da organização de suínos e o que pode ser aplicado no setor de HF.

SEÇÕES

CENOURA		14
TOMATE		15
BATATA		16
CEBOLA		17
ALFACE		18
MELÃO		20
MANGA		21
MELANCIA		22
CITROS		24
MAÇÃ		25
UVA		26
BANANA		28
MAMÃO		29

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 Deleto, Letícia 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 e Flávia Gutierrez

Equipe Técnica:

Ana Beatriz de Salles Roselino, Ana Raquel Mendes, Andréa Cimino Gonzalez Rodrigues, Caroline Ribeiro, Eduarda da Costa Pinheiro, Fernanda Geraldini Palmieri, Gabriel Coneglian Barbosa, Gabriel Pacheco de Carvalho Oliveira, Heitor Araujo Cintra Inacio, Isabela Camargo Gonçalves, Laleska Rossi Moda, Lavínia da Cunha Canto Morais, Lenise Andresa Molena, Luana Maria Martins Guerreiro, Marcela Guastalli Barbieri, Mariana Coutinho Silva, Mariane Novais Olegário de Souza e Rodolfo Fernandes Hackmann

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
hfbrasil@cepea.org.br
www.hfbrasil.org.br

A revista **Hortifruti Brasil** pertence ao Cepea

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

ACESSE O SITE E CURTA AS REDES SOCIAIS DA HF BRASIL!



PASSADOS 15 ANOS, AÇÃO COLETIVA SE FORTALECE, MAS SETOR PRECISA SE UNIR MAIS



Rogério Bosqueiro (esq.), Leticia Julião, Marcela Barbieri, Ana Salles e Gabriel Barbosa se uniram e produziram a matéria sobre ações coletivas desta edição.

Em 2003, a **Hortifruti Brasil** abordou pela primeira vez o tema de ações coletivas. Na época, a equipe buscou entender como o setor hortifrutícola estava organizado. Foi verificado que poucas eram as instituições atuantes e consolidadas e que havia necessidade de fortalecimento dessas organizações – o que aconteceu apenas para as mais estruturadas, que tinham maior participação e interesse dos integrantes.

Passados 15 anos, o assunto volta neste mês à revista e o que se observa é que esse segmento, em geral,

ainda precisa se integrar mais, mesmo com o fortalecimento de muitas ações regionais nesse período.

Pesquisa realizada pela **Hortifruti Brasil** em 2018 mostra que 61% dos leitores se mostram organizados de forma coletiva no setor, enquanto que, em agosto de 2003, 59% declaravam fazer parte de alguma organização.

No geral, a maior diferença entre o século passado em termos de organização e o início deste é que o modelo passou a ser descentralizado e, portanto, regionalizado e focado nos interesses dos produtores e exportadores locais. Contudo, benefícios mais amplos no Brasil, como pesquisa, crédito e industrialização, acabam perdendo força com a regionalização das organizações.

Nota-se que o setor de frutas e hortaliças ainda carece de um poder centralizador efetivo para facilitar a coordenação entre as organizações regionais de produtores/comerciantes e representar os interesses econômicos perante ao governo nacional. Esse modelo centralizado se perdeu com o fechamento da Cooperativa de Cotia (CAC) em 1993 e desde então o setor tem dificuldades de se articular de modo mais amplo. E um dos princípios expostos na matéria para se ter uma organização bem-sucedida é ampliar a representatividade por meio de agrupamento das ações coletivas – ou seja, as de menor porte podem se unir a outras para viabilizar projetos de maior escala.

Frescor do
CAMPO À MESA



Conserve o melhor da colheita com nossas soluções em EPS (isopor®) para o agronegócio.

- BENEFÍCIO PARA TODA CADEIA:**
- ✓ Aumento do shelf-life
 - ✓ Redução do desperdício
 - ✓ Eficiência no transporte e armazenamento
 - ✓ EPS (isopor®) 100% reciclável

Agende já uma visita com nossa equipe e surpreenda-se!

☎ 47 3451.2666

🌐 www.termotecnica.com.br

📌 /termotecnicaBR

Novidades do PMA Fresh Connections 2018

A equipe da HF Brasil esteve no **PMA Fresh Connections 2018** em 22 de agosto, em São Paulo (SP). O evento reuniu líderes de toda a cadeia de suprimento de produtos agrícolas frescos, como produtores, exportadores, varejistas, prestadores de serviços e produtos do Brasil e exterior, que tiveram a oportunidade de fazer *networking*, prestigiar as palestras com as principais tendências de consumo e varejo, além de conferir uma exposição de empresas do ramo com diversos lançamentos de produtos e serviços. Durante o evento, pesquisadores e analistas de frutas e hortaliças do Hortifruti/Cepea se encontraram com diversos colaboradores, produziram materiais exclusivos para o site e fizeram a cobertura do evento nas redes sociais. Selecionamos alguns destaques do setor de frutas e hortaliças que você pode conferir abaixo.

Vegetais em miniatura

A miniabóbora Pumpkino foi um dos destaques do segmento "especialidades" – em que se enquadram as frutas e hortaliças em miniatura (também chamadas de mini e baby). Com apelos de saudabilidade e praticidade, além de se destacar no ramo da gastronomia, a Pumpkino é produzida em estufas. A HF Brasil já destacou os vegetais miniaturizados em fevereiro de 2013 e mostra que, apesar de pequenos, têm grande potencial de mercado.



Snacks de vegetais

Na proposta de lanches rápidos envolvendo as frutas e hortaliças estão o Snackpep e o Snacktom, *snacks* de pepino e tomate. Os lanches podem ser consumidos em qualquer lugar, nas versões *in natura*, em conserva e em saladas. Os produtos expostos no PMA estavam em embalagens individuais e já higienizados, prontos para o consumo.



Embalagens diferenciadas

Tratando-se de embalagens, a empresa Terphane, empresa de filmes pet, focou no Sealphane, filme de poliéster selável usado em embalagens de alimentos. As principais propostas são aumentar a vida de prateleira de frutas e hortaliças, além de minimizar o desperdício durante o transporte e a armazenagem. A fruta ou hortaliça embalada com Sealphane ainda pode ser congelada em até -40°C e aquecida/cozida em forno convencional sem aderir ao alimento.



Laranja para as crianças!

Promover uma alimentação mais saudável para as crianças está entre os principais objetivos das empresas Citrícola Lucato e AlfaCitrus, que lançaram novas linhas de laranja em parceria com marcas já conhecidas pelo público infantil: Disney e Turma da Mônica. Por se tratar de uma variedade mais doce e pouco ácida em relação às outras laranjas, além de se destacar por suas propriedades nutritivas, a lima foi a escolhida pelas empresas, embalada e pronta para consumo *in natura* – uma grande facilidade para os pais!



HF Brasil por aí

Analista do Cepea participa de evento de mamão no ES

A analista de mercado de frutas do Cepea, Marcela Barbieri, participou do **VII Simpósio do Papaya Brasileiro**, em Vitória (ES). O evento ocorreu de 22 a 25 de agosto reuniu os agentes ligados ao setor para discutir os desafios da produção e a sustentabilidade da cultura do mamão. Marcela participou do Painel "*Potencialidades e limitações da produção e exportação do mamão do Brasil*", ministrando a palestra "*Análise conjuntural e tendências do mercado interno do mamão*".



Marcela em debate no evento no ES.

Pera com nome

Uma fruta já conhecida pelo público brasileiro, mas com novas propostas de consumo: essa é a aposta da empresa "Ela se chama Conference desde 1885", com a pera Conference. Lançada no Brasil em 2017, a fruta de origem belga se destaca pela possibilidade de ser consumida mais firme (quando acaba de ser colhida) ou mais macia – agradando aos diferentes tipos de paladar.



Lançamentos para completar
seu time de **campeões**
no campo.



SF 1758

Tolerância à altas temperatura, maior densidade de plantio

F1

SF 1764

Maior adaptação climática



F1



F1

SF 1791


Adaptado ao cultivo em climas mais frios.



CALL CENTER
(54) 2109 4444

A UNIÃO AINDA

Ações coletivas fortalecem o setor de HF,



“Trabalho em conjunto gera muito conflito”; “muitas pessoas não têm espírito de equipe”; “nem todo mundo colabora”; “muita gente junta gera desorganização”; “sempre tenho desvantagem em relação a outros participantes”. Esses são alguns dos desabaços de agentes consultados pela equipe da **Hortifruti Brasil**, justificando a falta de cooperação do setor hortifrutícola, apesar de todos reconhecerem a importância da união para o avanço da cadeia.

O tema “Ação Coletiva” já foi abordado pela **Hortifruti Brasil** há 15 anos (em agosto de 2003) e, no geral, os mesmos desafios verificados naquela época ainda persistem, tais como a dificuldade de muitos produtores se organizarem coletivamente para comprar insumos, financiar sua produção, comercializar seus produtos, promover o setor e investir em inovação.

Atualmente, as principais formas de organização são por meio de cooperativas, sindicatos, associações, marcas coletivas, parcerias e *pool* (grupo de reunião de ideias ou recursos). E essa forma coletiva pode ajudar a reduzir custos, aumentar o poder de barganha, diminuir os riscos na comercialização e ampliar acessos ao crédito e serviços, como logística e assistência técnica. Além disso, alguns produtores podem buscar a cooperação por motivos psicológico e social, à medida que a união traz motivações, como prestígio, respeito, amizade, entre outros.

Apesar das vantagens do trabalho em conjunto, muitos produtores se preocupam com a desorganização da cadeia. Nesse sentido, dentre os principais desafios enfrentados numa ação coletiva, a falta de confiança é a principal delas – e a carência desse

COMO ORGANIZAR UMA AÇÃO COLETIVA DE SUCESSO?

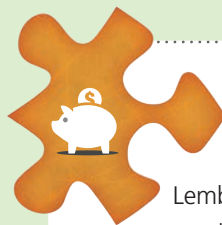
Para uma ação coletiva obter sucesso, além da vontade de se organizar, por meio de uma entidade, esforços de gestão e valores do grupo são extremamente necessários. A seguir estão **OITO PRINCÍPIOS** para a boa governança dos bens comuns, que foram adaptados da economista Elinor Ostrom, que foi a única mulher ganhadora do prêmio Nobel de Economia (recebeu a premiação em 2009). Elinor provou

que o trabalho em equipe evita o individualismo, otimiza a gestão e a utilização dos recursos e garante o bem estar social dos envolvidos. A economista analisou diversos casos em que pessoas se organizavam em grupos para a utilização de recursos naturais, constatando benefícios e identificando as falhas que comprometiam o desenvolvimento das ações coletivas.



1. Ter limites bem definidos

Muita gente junta pode gerar desorganização. Assim, é importante definir um critério de quem pode ou não participar de uma determinada ação coletiva ou, ainda, quantos participantes farão parte do projeto. A prática desse princípio permite que os participantes tenham um perfil mais homogêneo.



2. Definir Custos e Benefícios equivalentes entre os associados

Lembra do amigo que afirmou ter desvantagem em relação aos demais participantes? Resolver esse problema é possível! Basta que as regras definidas sejam equitativas. Por exemplo, se numa ação coletiva algumas pessoas pagarem baixos custos, mas obtiverem altos benefícios, enquanto outras tiverem maiores despesas e não usufruírem dos mesmos privilégios, essa organização terá a viabilidade comprometida no longo prazo. Uma alternativa é o custo ser proporcional ao tamanho do produtor/empresa.

Fonte: Elinor Ostrom “Design Principles of Robust Property-Rights Institution: What have we learned?” – Workshop realizado em Teoria e Análise Política na Universidade de Indiana em 2008.


PEDE FORÇA!

mas muitos ainda resistem à organização

questo influencia diretamente no compartilhamento de conhecimentos e na efetiva participação de um membro nas tomadas de decisão ou na geração de ideias. Outro ponto que pode levar a coletividade ao fracasso é a ausência de uma liderança forte. A falta de uma boa comunicação e a baixa reciprocidade entre os membros também são desafios da ação coletiva, visto que estes fatores podem ser determinantes

para aumentar ou diminuir o nível de cooperação.

Neste contexto, a matéria de capa deste mês mostra que as ações coletivas são importantes no setor de frutas e hortaliças, mas que é preciso planejamento, monitoramento e uma boa gestão do grupo para uma continuidade sustentável de cada organização. A **Hortifruti Brasil** também apresenta algumas organizações que têm tido sucesso no Brasil atualmente.



3. Estabelecer acordos de escolha coletiva

A ação coletiva precisa de regras! É importante que as organizações coletivas sejam capazes de elaborar regras que se ajustem às circunstâncias locais, e o principal: que sejam avaliadas, elaboradas e consideradas justas por todos os participantes.



6. Definir mecanismos de resolução de conflitos

Trabalhar em equipe pode mesmo gerar muitos conflitos, mas isso não deve ser um problema. A questão está em administrar corretamente esses conflitos, canalizando para mudanças positivas, otimizando a criatividade e gerando *feedback* entre os participantes.



4. Monitorar

Se uma ação coletiva contar apenas com a confiança e reciprocidade entre os participantes no cumprimento das regras, ela não vai sobreviver por muito tempo. Por isso, é importante monitorar para garantir a sustentabilidade de organização!



7. Garantir a legitimidade

É muito importante a legitimidade da organização para o reconhecimento das suas ações. Nesse sentido, é importante que as regras da sua ação coletiva tenham respaldo legal. Ou seja, é preciso conhecer melhor as regras estipuladas por autoridades governamentais e/ou externas antes de criar um grupo.



5. Estabelecer sanções graduais

Conhecendo-se as regras e monitorando com eficiência, fica fácil identificar os “espertinhos” que estão prejudicando o sucesso da ação coletiva. Mas saber quem quebrou o protocolo não é o suficiente – é necessário que se aplique uma punição adequada a cada circunstância. Isso pode evitar que pessoas que não têm “espírito de equipe” comprometam a longevidade da organização.



8. Crescer por meio do agrupamento de organizações

Quanto maior a representatividade de uma organização, mais elevado é o grau de coordenação. Assim, as ações de menor escala podem se unir a outras ao longo do tempo, para viabilizar projetos de maior escala.

AÇÕES COLETIVAS

A **Hortifruti Brasil** abordou o tema de ações coletivas em 2003, buscando entender como o setor hortifrutícola estava organizado após 10 anos do fechamento da Cooperativa Agrícola de Cotia (CAC). A diferença entre o século passado em termos de organização e o início deste é que o modelo passou a ser descentralizado e, portanto, regionalizado e focado nos interesses dos produtores e exportadores locais.

Para a edição de 2018, a **Hortifruti Brasil** realizou uma pesquisa com 214 produtores/leitores das principais frutas e hortaliças (alface, banana, batata, cebola, cenoura, citros, maçã, mamão, manga, melancia, melão, tomate e uva) para saber se estes agentes estão ou não organizados.

Dentre os entrevistados, 61% declararam fazer parte de alguma ação coletiva – sendo a maior parte desse grupo (59%) pertencente a associações, demonstrando a força desta ação coletiva entre hortifruticultores. Além delas, cooperativas, sindicatos e *pools* também foram observados, fortalecendo o setor hortifruti.

Poucas mudanças ocorreram de 2003 para cá em termos de grau de participação das ações coletivas, ou seja, o desafio do setor de hortifruti ainda é investir na união da cadeia para melhores resultados. No geral, a fruticultura continua mais organizada que o setor de hortaliças.



Como está organizado o setor de HF?

(Formas de organização entre os 61% dos entrevistados que declararam fazer parte de alguma ação coletiva)

Organização	%
Associação	59
Cooperativa	35
Pool	3
Sindicato	4

Fonte: Hortifruti/Cepea

Organização: Frutas x Hortaliças

(Percentual dos entrevistados, ordenados por setor, que declaram fazer parte de alguma entidade de classe)

Setor	%
Frutas	58
Hortaliças	41
Total	61

Fonte: Hortifruti/Cepea

O QUE TEM DADO CERTO NO BRASIL?

A **Hortifruti Brasil** selecionou 10 organizações atuantes no setor de frutas e hortaliças no País, e os representantes destes grupos relataram os principais fatores que levam em conta para o sucesso da ação coletiva do setor.

Segundo Marcelo Mallmann, diretor comercial da Vegetais Saudáveis, o objetivo do coletivo é viabilizar, em conjunto, ideias antes impraticáveis na individualidade dos produtores. Assim, qualquer prática que favoreça a singularidade e atrapalhe o desenvolvimento do grupo é inadmissível. Para isso, Mallmann reforça a necessidade de todos os integrantes respeitarem as mesmas regras e que estas precisavam ser muito claras.

De acordo com Saulo Bresinski Lage, presidente da Abanorte, é essencial que as regras sejam monitoradas – e os membros, principalmente os do Conselhos, são os responsáveis por isso. Para aqueles que quebram as normas estabelecidas, existem advertências e penalidades. Por exemplo,

quando o produtor deixa de realizar os cuidados necessários para uma doença (que pode se propagar para as outras lavouras), além da advertência, ele pode ser até mesmo desligado do grupo.

As formações de comissões, conselhos e diretoria também são fundamentais para a gestão de uma organização, muitas vezes para que interesses específicos não fiquem acima dos em comum. Valeska Oliveira, representante da PMA (*Produce Marketing Association*) no Brasil, indica que a organização tem um conselho formado por 18 voluntários (representantes de todos os elos da cadeia), com a função de nortear a atuação da associação no País.

Por fim, o modelo de captação de recursos do associado é uma questão importante para a viabilidade da organização e precisa ser proporcional ao tamanho do produtor/membro, seja pelo volume comercializado, faturamento, área cultivada e quantidade de lojas, no caso de varejistas.

IVAS EM HF

ENTENDA O FUNCIONAMENTO DAS PRINCIPAIS ORGANIZAÇÕES DO SETOR DE FRUTAS & HORTALIÇAS*



PMA se desafia a conectar toda a cadeia de frutas e hortaliças

A PMA (*Produce Marketing Association*) é uma Associação global, com sede nos EUA, que tem por objetivo conectar toda a cadeia de frutas, vegetais e flores. Foi fundada no país norte-americano em 1949, chegando ao Brasil em 2011. No mundo, a PMA tem quase 3.000 associados e no Brasil já são 87, com potencial de crescimento. Atualmente, a PMA é a única associação no Brasil com membros de todos os elos da cadeia de hortifrúti. O perfil dos associados vai desde o produtor até o varejo, fornecedores de serviços, associações, cooperativas – com ações que chegam até o consumidor final (promoção de consumo). Com tanta diversidade de perfis, a PMA tem regras a serem seguidas, sendo as principais: não discutir preços e não ter negociações comerciais utilizando o nome da PMA. Valeska Oliveira, representante da PMA no Brasil, relata que é claro que os associados fazem negócio (como um produtor que vende a determinado varejo), mas não utilizam do nome da PMA para obter vantagens comerciais. Como a confiança entre os membros da PMA é alta, todos se policiam para seguir as regras. Valeska acredita que a confiança é alta porque “o colega associado” não é visto como um concorrente.

► Edição
ago/2003



ANACE
Associação Nacional dos Produtores de Cebola



ANAPA
Associação Nacional dos Produtores de Alho

Anapa e Anace defendem interesses comerciais

A Anapa é a Associação Nacional dos Produtores de Alho, que tem cerca de 1.200 membros, e a Anace é a Associação Nacional dos Produtores de Cebola, com cerca de 70. Tanto a Anapa quanto a Anace datam da década de 1970, mas, segundo Rafael Jorge Corsino, produtor e presidente das duas associações, a Anapa já tem um plano de desenvolvimento mais consolidado do que a Anace, que ainda está em desenvolvimento. O principal objetivo das duas Associações é a defesa comercial para que o produto nacional não tenha concorrência desleal com os importados. Um dos principais trabalhos da Anapa é a manutenção da cobrança da tarifa *antidumping* sobre o alho chinês e de pertencer à Letec (Lista de Exceção à Tarifa Externa Comum), com imposto de 35% sobre a importação. A Anace conseguiu, também, sobretaxar em 2017 a cebola europeia importada. Corsino reforça, contudo, que muitos produtores, sobretudo os de cebola, ainda relutam em investir nas associações. Para ele, o difícil é convencer o produtor de que as associações existem para ajudar, e não são “um gasto a mais”.



CAJ abre portas do mercado externo ao pequeno produtor

A Cooperativa Agrícola de Juazeiro (CAJ) “nasceu” em Juazeiro (BA) após a de Cotia (CAC) ser fechada em 1994. Avoni Pereira dos Santos, diretor da CAJ, relata que a cooperativa foi fundada para suprir a demanda dos produtores que queriam continuar no sistema cooperativista, garantindo volume e preço. Algumas “reformas” nas regras da CAC foram realizadas para o “nascimento” da CAJ e, atualmente, a Cooperativa comercializa frutas (com foco em uva e manga, e pontualmente goiaba e melão) e compra insumos agrícolas para fornecer aos 32 cooperados. O produtor precisa ter certificações para se tornar um membro da CAJ, já que a cooperativa tem visão exportadora – a produção de pequenos agricultores do Vale do São Francisco é enviada à Europa, aos Estados Unidos e à Rússia, por exemplo.

* A seleção dessas entidades foi feita conforme citação dos leitores da Hortifruti Brasil.

AÇÕES COLETIVAS

Abanorte fortalece a fruticultura no semiárido mineiro



A Associação Central dos Fruticultores do Norte de Minas (Abanorte) foi criada em 1993 por uma ação de bananicultores e, em 1999, se estabeleceu como uma central de fruticultores da região, devido ao ganho de importância de outras culturas (como limão, manga, uva e mamão). Segundo Saulo Bresinski Lage, presidente da Abanorte, diversas associações, cooperativas e sindicatos foram incorporados durante o seu desenvolvimento, o que contribuiu para a organização e para a expansão dessa ação coletiva. A Abanorte também tem parcerias com entidades públicas e privadas, integrando as atuações. De modo geral, a Associação colaborou significativamente com o desenvolvimento socioeconômico e sustentável do Norte de Minas. Também auxiliou em assuntos mercadológicos, produtivos, organizacionais, políticos e promocionais. Inclusive, recentemente, foi desenvolvida a marca "Frutas do Jaíba", com o objetivo de valorizar a produção local. A organização conta com 2.500 associados produtores e outros parceiros dos demais polos da cadeia. A Abanorte tem conselhos e regimento interno, no qual somente produtores podem opinar, e os planejamentos são atualizados a cada três anos.

ABPM auxilia na expansão da maçã no Brasil



A Associação Brasileira de Produtores de Maçã (ABPM) foi criada em 1978, com o intuito de estimular a produção e o consumo da fruta. Na época, cerca de 95% das maçãs ingeridas pelo brasileiro eram importadas. De acordo com Moisés Lopes de Albuquerque, diretor executivo da associação, para reverter este cenário, a ABPM investiu em pesquisas e desenvolveu pacotes tecnológicos para produção de maçã dentro das condições climáticas brasileiras. Além disso, a Associação deu suporte para a implantação de pomares e de *packing houses* e promoveu a fruta, que se tornou uma das mais populares no Brasil. Recentemente, a associação vem trabalhando, também, para aumentar a participação do Brasil em âmbito internacional e em outros importantes pontos para o setor – foram responsáveis, por exemplo, por bloquear a entrada da maçã chinesa no País. Atualmente, cerca de 35 grupos de produtores (empresas privadas, cooperativas e outras associações locais) são ligados à ABPM – o que levou, inclusive, a associação a ter um certificado de organização de utilidade pública. Albuquerque relata que o estatuto da ABPM foi criado em 1978, a partir das lideranças da época, mas passou por atualizações após o resgate da Associação na década de 90 – o grupo ficou desativado por um tempo.

Vegetais Saudáveis – Iniciativa de empresas que visam segurança do alimento!



O grupo Vegetais Saudáveis surgiu por meio de produtores de frutas e vegetais em 2015, em decorrência da preocupação geral por uma alimentação saudável. Assim, os valores pautados pela iniciativa são garantia de qualidade, saúde do consumidor e respeito ao meio ambiente. De acordo com Marcelo Mallmann, membro conselheiro da iniciativa Vegetais, o projeto se baseia no total controle dos membros sobre suas hortas e plantações, que adicionam em seus produtos finais o selo "Vegetais Saudáveis", para garantir ao consumidor a segurança do alimento. Além disso, os participantes contam com a facilitação da comercialização, pelo compartilhamento de cargas, ações de *marketing* e acordos com varejo e pontos de vendas. Em 2015, o grupo continha o engajamento de apenas quatro empresas, mas atualmente já estão com 11. A integração de novos participantes e o desenvolvimento do projeto, por sua vez, resultaram em mudanças de algumas regras com o passar dos anos. Desde o início, os ideais do grupo foram a transparência, o respeito e a confiança entre as empresas participantes – definidas como de "alto nível" por Mallmann. Assim, a iniciativa conta com o integral alinhamento entre os membros, excluindo a necessidade de monitoramento.

* A seleção dessas entidades foi feita conforme citação dos leitores da Hortifruti Brasil.

IVAS EM HF*



Brapex retoma crescimento da mamocultura brasileira

A Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Papaya (Brapex) foi criada em 2001 por empresas, que já embarcavam frutas ao mercado europeu e que estavam com a intenção de expandir as vendas aos Estados Unidos. Como importadores tinham a exigência de conversar com apenas uma entidade, os produtores brasileiros de mamão desenvolveram a Brapex. Rodrigo Pontini Martins, presidente da entidade, indica que, além de ser uma associação representativa, a Brapex é reconhecida por ações de organização, promoção, desenvolvimento e fortalecimento da classe. A Associação busca melhorias no setor, por meio de incentivo a pesquisas e estudos, e colabora com entidades públicas e privadas. A Brapex conta, com associados das principais regiões produtoras, como norte do Espírito Santo, sul da Bahia e Rio Grande do Norte.



Unifrutas – A união incentivando as exportações!

O grupo Unifrutas surgiu no Rio Grande do Norte em 2008 com o propósito de aumentar o volume exportado pelas empresas *WG*, *Terra Brasilis* e *Renovare*. Primeiramente, o foco dos embarques era o melão, destaque potiguar, mas a maior demanda externa pela melancia e pelo mamão também acabou fazendo com que o grupo agregasse essas frutas em sua lista. De acordo com Wilson Galdino de Andrade Junior, membro da Unifrutas, essa modalidade de junção de empresas aumentou a competitividade, diminuiu os custos de frete e dividiu os gastos com insumos (em especial para a caixa de papelão,). A principal compradora externa de suas frutas é a União Europeia. Assim, para realizar o contato com clientes, a Unifrutas realiza reuniões semanais com o diretor comercial (que é compartilhado pelas três empresas), que trabalha fechando os contratos e fiscalizando a chegada na Europa e a qualidade da fruta. Vale ressaltar que a união dessas empresas tem como foco especificamente as exportações e que, portanto, as ações destas unidades no mercado doméstico são individuais.



O foco da Cooperbatata garante qualidade por meio de assistência técnica

A Cooperativa dos Bataticultores da Região de Vargem Grande do Sul (Cooperbatata) surgiu em 1999 com a união de produtores, visando fazer um *pool* de compras de insumos, para ter maior poder de barganha (comprar grandes volumes e pagar mais barato). Atualmente, são em torno de 250 cooperados com o foco na cultura da batata, mas a Cooperativa trabalha também com grãos e outros HF's, como a cebola, beterraba, entre outros. Régis Dotta, diretor da Cooperbatata, indica que, além de atender ao cooperado na área comercial (compra de insumos e venda de produtos), outros serviços são realizados. "Temos um laboratório para detecção de nematoide e viroses – poucas cooperativas têm isso", reforça Dotta. A função é dar ao produtor o que ele precisa para produzir, garantindo a qualidade do produto. O diretor comenta que não busca expandir a cooperativa a qualquer custo, visto que o importante é garantir o crescimento sustentável dos produtores que já são membros. Ainda assim, novos cooperados são aceitos, normalmente, mediante indicação.

AÇÃO COLETIVA TEM MAIS PONTOS POSITIVOS DO QUE NEGATIVOS

Grandes dificuldades em ações coletivas existem e estão relacionadas, principalmente, à interação entre pessoas – o que pode gerar desconfiança e baixa participação entre membros de uma mesma organização. A Hortifruti Brasil ressalta, no entanto, que são grandes as oportunidades em se engajar em conjunto. A aliança ou a parceria pode ser estratégica para

aumentar a competitividade nos mercados interno e externo, dividir os custos (em especial os de insumos) e a estrutura administrativa, melhorar a infraestrutura (tanto a partir da disponibilidade de armazéns, como de packing houses), para ter acesso à assistência técnica e ampliar a promoção e a inovação do setor. ■



Seca ainda não preocupa, mas pode afetar plantio de verão 2018/19

Atraso na safra de inverno de MG eleva oferta em setembro

A oferta de cenouras deve aumentar na região de São Gotardo, no Cerrado Mineiro, em setembro, pressionando as cotações da raiz. Isso porque a intensificação da safra de inverno, que deveria ter ocorrido em agosto, não se concretizou, sendo postergada para setembro. Em meados do mês passado, muitos produtores ainda não tinham iniciado a temporada de inverno, já que ainda havia variedades de verão 2017/18 para serem comercializadas. Além disso, as raízes da safra do segundo semestre têm ciclo de desenvolvimento mais longo, devido ao clima frio, o que geralmente atrasa a colheita. Esse cenário impulsionou as cotações em agosto: a caixa de 29 kg da cenoura “suja” teve preço médio de R\$ 17,53 no mês passado na praça mineira, valor 82% acima da média de julho. O rendimento da cultura foi elevado no período, refletindo o clima favorável e a boa qualidade das sementes utilizadas – no mês passado, a produtividade em São Gotardo foi de 101 t/ha, 20% superior à de julho. Quanto ao clima, a falta de chuvas em setembro pode atrapalhar o início do plantio da safra de verão 2018/19, previsto para este mês.

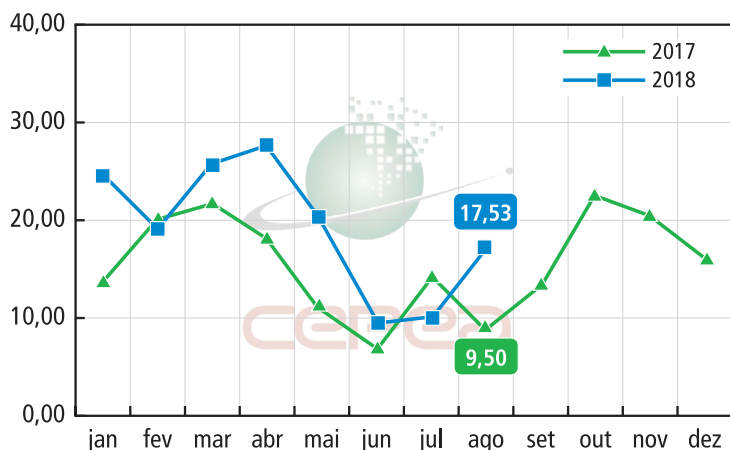
Preços tendem a recuar na BA

Os preços da cenoura devem cair na Bahia em setembro, devido ao aumento da oferta. Além disso, com a intensificação da safra de inverno no Cerrado Mineiro e a consequente tendência de

queda das cotações, compradores podem preferir as cenouras mineiras, por conta da maior qualidade e dos preços mais competitivos. A concorrência com o produto de Minas Gerais pode pressionar as cotações em Irecê (BA). Em agosto, a oferta esteve baixa na praça baiana, visto que a área destinada à cultura na safra de segundo semestre em 2018 diminuiu em relação à do ano passado – produtores de Irecê estão cautelosos quanto a novos investimentos, visto que o preço pago pela cenoura está próximo do custo de produção, e também devido aos prejuízos registrados em temporadas anteriores. Além disso, o período de transição da safra de verão para a de inverno também reduziu o volume produzido. Em Irecê (BA), o preço médio da caixa de 20 kg da cenoura “suja” foi de R\$ 13,50 em agosto, 6% maior que o de julho. Mesmo assim, a média do mês passado foi 45% maior que a de agosto do ano passado. Porém, o baixo volume de chuvas em Irecê favoreceu a incidência de oídio nas lavouras, preocupando agricultores, já que pode elevar os custos de produção por conta da maior necessidade de aplicação de fungicidas.

Safra de inverno também atrasa no PR

A intensificação da safra de inverno também deve influenciar o mercado do Paraná. Assim como em Minas Gerais, os preços subiram nas lavouras paranaenses em meados de agosto, devido à redução da oferta causada pela transição das safras. No estado sulista, a caixa de 20 kg da cenoura tipo AAA teve preço médio de R\$ 30,12 em agosto, 89% superior ao de julho. Produtores do Paraná começaram a colher as variedades da safra de inverno mais tarde, devido ao atraso do plantio no início da temporada – por conta da falta de chuvas. Além disso, a queda nas temperaturas prolongou o desenvolvimento das raízes, que demoraram para atingir o ponto ideal de colheita. Deste modo, as atividades se intensificaram apenas na segunda quinzena do mês passado, que se encerrou com boa produtividade, de 45 t/ha, e com tendência de aumento em setembro.



Com safra de inverno adiada, preço sobe em agosto

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



Fonte: Cepea



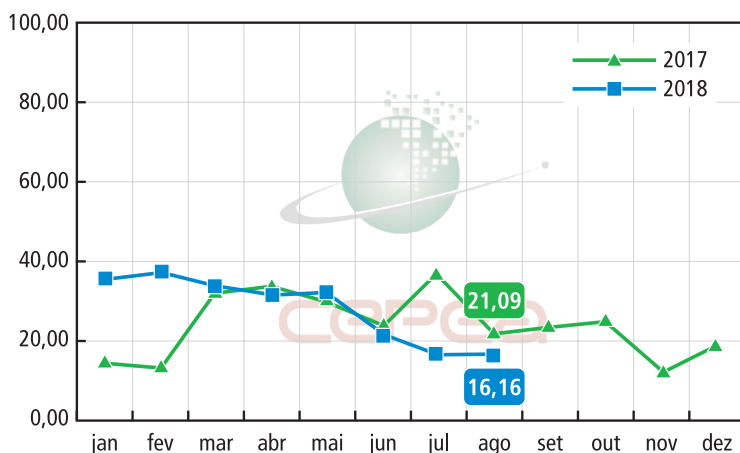


foto: Daniel Lourenço -
Bragança Paulista (SP)

**Produtividade
elevada reduz
rentabilidade
durante o
inverno**

Primeira parte da safra de inverno está próxima do fim

A colheita de tomate da primeira parte da safra de inverno 2018 deve atingir 95% da área em setembro. Quanto aos preços (ponderados pela classificação e pelo calendário de colheita), na parcial da temporada (de fevereiro a agosto), tiveram média de R\$ 32,72/cx, 30% acima dos custos de produção (também ponderados), estimados em R\$ 25,10/cx. Produtores que concentraram a colheita nos primeiros meses da safra conseguiram uma margem satisfatória, uma vez que os valores naquele período estavam acima dos custos de produção. Em Sumaré (SP), cerca de 60% da produção foi colhida em maio, mês quando o tomate foi comercializado a R\$ 45,05/cx, valor 13,4% acima dos custos. Porém, a partir de junho, as cotações recuaram, ficando 2,7% abaixo dos custos. O motivo foi que, apesar da redução de 9% na área cultivada na safra de inverno 2018, o clima predominantemente seco neste ano elevou a produtividade, que acabou compensando a queda de área, resultando em oferta maior que a demanda. Em Mogi Guaçu (SP), por exemplo, uma das principais praças que colhem no período, houve recuo de 15% na área, mas a produtividade foi 28% maior que a do ano passado. Além disso, as chuvas em agosto contribuíram para “segurar” as cotações, uma vez que a qualidade do tomate foi prejudicada (ficaram manchados).



Preços são 23% menores que agosto de 2017

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

Fonte: Cepea

Transplântio da segunda parte segue em bom desempenho

Em setembro, o transplântio de tomate da segunda parte da safra de inverno deve se intensificar nas roças do Sul de Minas Gerais e do Norte do Paraná. Produtores de Paty do Alferes (RJ) e Sumaré (SP) já finalizaram os plantios de mudas em agosto. A região mineira, devido aos problemas hídricos e à descapitalização dos produtores, optou por um deslocamento do calendário, iniciando o transplântio no final de agosto, visando encerrá-lo em outubro. Já no norte paranaense, o calendário não teve alterações, mas há tendência de migração cada vez maior para o cultivo em estufas. Em Sumaré, onde não deve haver mudança na área, as roças recém-formadas foram favorecidas pelas chuvas ocorridas em agosto, visto que a precipitação facilitou o controle da infestação da traça – vale ressaltar que as atenções com a praga ainda são grandes. Ainda na praça paulista, apesar da baixa incidência de mosca branca, houve casos pontuais de geminivírus. As chuvas também alertaram os produtores de Paty do Alferes quanto ao aparecimento da broca, a qual foi de difícil controle no início da temporada, mas que começou a ser dominada em agosto.

Transplântio da safra de verão 2018/19 aumenta em setembro

Tomateiros de Caçador e de Urubici (SC) devem realizar os primeiros transplântios da safra de verão 2018/19 na segunda quinzena de setembro, concentrando as atividades em outubro e novembro e encerrando em dezembro. Apesar de os produtores carregarem prejuízos de safra anteriores, até o final de agosto, não havia indicações de queda no cultivo, mas o cenário pode mudar ao longo dos próximos meses. Ainda em setembro, produtores de Caxias do Sul (RS), Nova Friburgo (RJ) e do Agreste Pernambucano também devem transplantar as primeiras roças da temporada de verão, enquanto os de Itapeva (SP) e Venda Nova do Imigrante (ES) intensificam o plantio de mudas que não foi realizado em agosto.

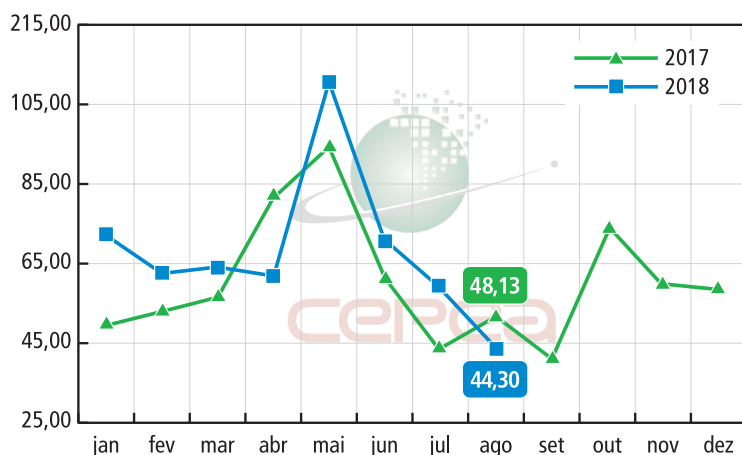




Preço fica abaixo dos custos de produção em setembro

Colheita da safra de inverno está a todo vapor

O pico da safra de inverno da batata deve ocorrer em setembro nas principais regiões produtoras de batata, cenário que deve pressionar ainda mais os valores. Vargem Grande do Sul (SP) deve ofertar cerca de 35% do total produzido na temporada neste mês. Cristalina (GO), que tem calendário de colheita mais escalonado, concentra grande parte da produção em setembro, quando oferta cerca de 20% da área – que, inclusive, aumentou frente ao ano passado. Em menor volume, o Cerrado de Minas Gerais também estará com as atividades da temporada de inverno a todo o vapor, junto a outras praças, como Sul de Minas Gerais, Sudoeste Paulista (SP) e Chapada Diamantina (BA). Considerando-se todas essas regiões, a produtividade foi bastante satisfatória em agosto, com média de 44 t/ha, graças às condições climáticas ideais para o cultivo da batata e sem problemas fitossanitários. A rentabilidade nesta temporada está baixa, semelhante à do ano passado, e tudo indica que, até o final da safra de inverno (entre novembro e dezembro), as cotações sigam baixas. Uma “luz no fim do túnel” pode ser vista em outubro, quando os preços tendem a se recuperar com o final da safra de Vargem Grande do Sul, principal produtora de batata no inverno. Em agosto, o valor médio nacional da batata padrão ágata beneficiada foi de R\$ 25,08/sc de 50 kg, 35,57% abaixo dos custos de produção, que foram de R\$ 38,93/sc.



Preço continua caindo com elevada oferta no País

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

Fonte: Cepea

Plantio da safra das águas começa com dificuldades

Até o fim de setembro, cerca de 30% do plantio de batata da safra das águas 2018/19 deve ser finalizado. As atividades devem começar na região de Curitiba, no Paraná, onde produtores estão com dificuldades financeiras para manter os investimentos devido à baixa capitalização nas últimas safras, além de lidarem com o baixo volume de chuva nos últimos meses, o que dificulta o plantio. Houve atraso de aproximadamente 15 dias nas atividades de campo, o que deve levar à intensificação da colheita no início da temporada, quando apenas produtores que têm sistema de irrigação devem colher. Assim, a colheita de batata da safra das águas, que costuma se concentrar em dezembro, pode se deslocar, em parte, para janeiro. Já as demais regiões que também produzem na temporada seguem com as atividades conforme o planejado.

Sudoeste Paulista encerra safra das secas e inicia a de inverno

O calendário de colheita de batata considerado como período das secas no Sudoeste Paulista se encerrou em agosto com preços abaixo dos custos de produção. Na média de junho a agosto, o valor recebido nas lavadoras da região (ponderado pela classificação e calendário de colheita) foi de R\$ 27,77/sc de 50 kg da batata padrão ágata, 20% abaixo dos custos de produção (também ponderados). A safra das secas deste ano registrou produtividade abaixo do normal no início, entre junho e julho, além de atraso no começo das atividades devido às chuvas em março. Já a colheita considerada como período de inverno do Sudoeste Paulista deve ganhar força em outubro. De acordo com produtores da região, ao contrário do que ocorreu nos primeiros meses de temporada, quando houve quebra de safra, a produtividade a partir de setembro deve ser elevada, já que as lavouras vêm se desenvolvendo adequadamente.





Plantio começa no Sul

O plantio de cebola na região Sul está previsto para se encerrar em setembro. Em Lebon Régis (SC), a maior parte da atividade foi realizada até agosto – cerca de 30% do total de área destinada ao cultivo de cebola já foi transplantada. Em Ituporanga (SC), o plantio terminou no mês passado. Em ambas as praças catarinenses, a estiagem afetou os trabalhos, dificultando o desenvolvimento dos bulbos. Segundo o Inmet, em julho e agosto, o volume pluviométrico foi de apenas 33,2 mm em Ituporanga. Devido aos maiores preços na temporada de 2017/18, a área pode ser 5% maior em Ituporanga e se manter em Lebon Régis. A colheita em Santa Catarina está prevista para se iniciar em novembro e a comercialização pode seguir até maio. No Paraná, por sua vez, com as boas cotações da safra 2017/18, os investimentos em cebola se mantiveram. Em Irati (PR), a semeadura das cebolas terminou no começo de agosto. A colheita vai começar no final de outubro, com comercialização a partir de novembro. A baixa disponibilidade hídrica também atingiu a região paranaense, obrigando produtores a replantarem suas mudas, já que não germinaram satisfatoriamente. Em São José do Norte (RS), as chuvas em agosto foram intensas e atrasaram o plantio, que deve ser finalizado em setembro. A área desta região deve aumentar 5%, após a melhor capitalização dos cebolicultores na safra passada. Assim, as perspectivas para a safra 2018/19 vão depender basicamente das condições climáticas durante a colheita, uma vez que a varia-

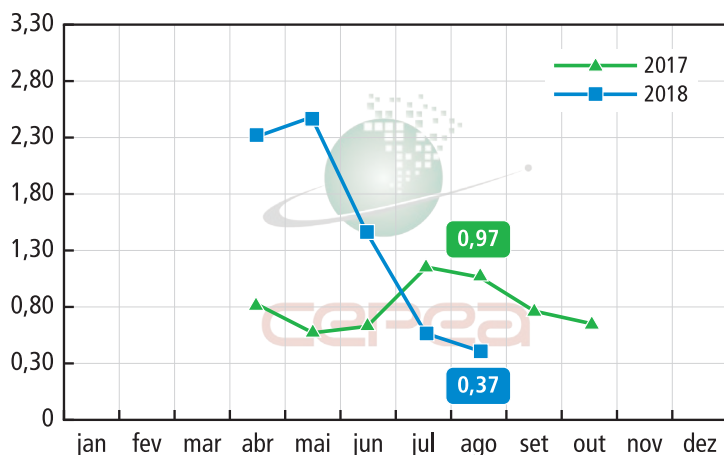
ção da área não é tão expressiva. Com probabilidade de 70% de ocorrência do *El Niño* no fim do ano, a rentabilidade pode ser maior, uma vez que chuvas no verão podem acarretar em quebra de safra nas lavouras do Sul, reduzindo a oferta disponível.

Para limitar queda de preços, exportação deve se aquecer

Ainda que a oferta de cebola seja ligeiramente menor em setembro, o volume ainda será elevado em Minas Gerais, Goiás e São Paulo. Isso porque, esses estados concentraram boa parte da produção em agosto e, por conta disso, as cotações dos bulbos se reduziram expressivamente frente a julho: queda de 24% na região de Santa Juliana (MG), de 2% em Cristalina (GO) e de 32% e 34% em Monte Alto e São José do Rio Pardo (SP), respectivamente. Além desses três estados, a colheita de cebola continua no Nordeste, como em Irecê (BA), Vale do São Francisco (BA/PE) e Mossoró (RN), contribuindo para elevar a oferta nacional. Como alternativa para limitar a queda nos preços, alguns produtores, principalmente do Centro-Oeste e de São Paulo, optaram por exportar cebolas para a Argentina e Paraguai. Desta maneira, a expectativa é que os preços se estabilizem em setembro.

Piedade inicia colheita das híbridas

A colheita de cebolas híbridas em Piedade (SP) deve ter início em setembro. A área plantada na região caiu 22,2% nesta temporada, o que equivale a 100 hectares. Essa queda se deve aos resultados insatisfatórios da safra passada, visto em 2017 a colheita das híbridas paulistas coincidiu com a elevada oferta no Nordeste entre setembro e dezembro, reduzindo os preços. Além disso, o custo de produção nesta região é mais elevado que nas demais. Em comparação com Irecê, por exemplo, os custos em Piedade são 21,5% superiores, o que acaba limitando os investimentos. Diante disso, produtores optaram por reduzir os investimentos em área, e a quantidade ofertada na região paulista tende a ser menor em 2018.



Com várias regiões colhendo, preço continua caindo

Preços médios recebidos por produtores de Irecê pela cebola híbrida na roça - R\$/kg

Fonte: Cepea





foto: Gabriel Koch - São José do Hortêncio (RS)

Mercado deve permanecer desaquecido em setembro

Alta produtividade e fraca demanda resultam em descarte em SP

Com clima favorável, a produção de folhosas deve continuar elevada pelo menos até o começo da primavera (22 de setembro). Diante da boa produtividade, as cotações tendem a ser pouco remuneradoras aos produtores de Mogi das Cruzes e Ibiúna (SP) neste mês. Diante deste cenário, a expectativa para setembro é de possível redução no mercado de mudas. Em agosto, a oferta elevada e a fraca demanda durante todo o mês, devido às chuvas e temperaturas baixas, resultaram em sobras e descartes dos pés mais antigos – mesmo com o clima frio “segurando” as alfaces por mais tempo nas lavouras. Vale ressaltar que as precipitações durante a primeira quinzena de agosto prejudicaram a qualidade das alfaces, que apresentaram doenças como podridão e mancha-bacteriana – mas desde a segunda quinzena do mês passado, as chuvas cessaram e a qualidade voltou a melhorar. Dessa forma, a variedade crespa em Mogi das Cruzes teve cotação média de R\$ 9,93/cx com 20 unidades, desvalorização de 11,64% em agosto em comparação a julho. O cenário pode ser mais positivo para ambas as regiões no decorrer do mês. Isso porque Teresópolis (RJ) iniciou o mês de setembro com pouca oferta de folhosas, devido às elevadas perdas ocasionadas pelas chuvas no início de agosto. Com isso, a fim de conseguirem abastecer o mercado local, produtores do RJ tiveram que buscar alfaces – principalmente a variedade crespa – em São Paulo, o que deve resultar em uma

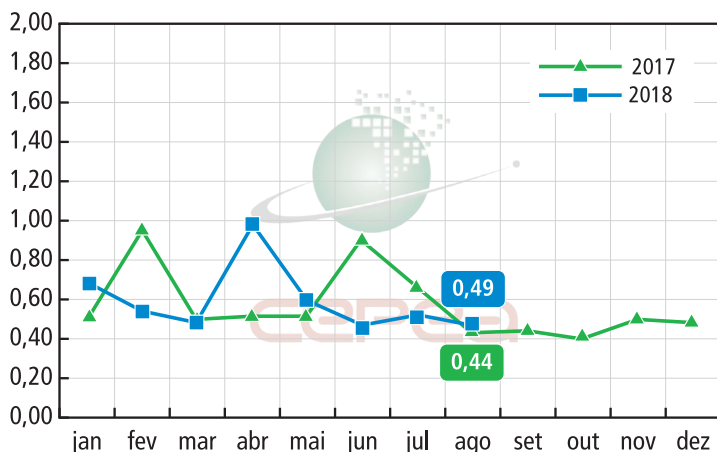
elevação na demanda e, conseqüentemente, nas cotações futuras dessas regiões produtoras.

Preços ficam abaixo dos custos em MG

Em setembro, ainda deve sobrar folhosa nas regiões produtoras de Mário Campos (MG). Isso porque, a partir da segunda quinzena de agosto, o clima favoreceu a boa produtividade das alfaces – vale ressaltar que choveu na primeira quinzena desse mês, amenizando a seca local, porém, não foi suficiente para limitar a alta produção de alfaces. Desse modo, com a elevada produção e menor procura, por conta das temperaturas baixas do período, os preços caíram em agosto e as folhosas mineiras foram comercializadas abaixo dos custos de produção. A alface crespa em Mário Campos teve leve aumento de em comparação a julho, cotada a R\$ 7,37/cx com 20 unidades, mas valor de 10,50% abaixo do custo. Esse cenário, aliado à falta de água no final do mês passado, fez com que muitos produtores reduzissem o transplântio das alfaces na região. Historicamente, o nível pluviométrico em Mário Campos é baixo em setembro, e caso se mantenha neste ano pode impactar nos trabalhos na roça e influenciar ainda mais a redução de plantio de Minas Gerais.

Baixa saída gera sobras na Ceagesp

O consumo de alface deve continuar baixo até a primeira quinzena de setembro também em São Paulo, cenário já esperado pelos colaboradores do Hortifruti/Cepea. A perspectiva é que a procura seja intensificada somente com a elevação das temperaturas com o início da primavera, na segunda quinzena deste mês. Para reduzir prejuízos e evitar sobras, atacadistas da Ceagesp estão reduzindo o número de pedidos para comercialização. Assim, o preço médio da alface crespa em agosto foi de R\$ 11,70/cx com 24 unidades no atacado paulistano, 7,09% menor que o de julho. A americana foi comercializada a R\$ 14,97/cx com 18 unidades, recuo de 3,68% na mesma comparação. Em relação à qualidade, atacadistas não relataram casos de alterações – mesmo com as chuvas ocorridas em agosto nas regiões produtoras.



Preço da crespa cai na Ceagesp

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



Fonte: Cepea



NÃO ELEJA PRAGAS

ihara.com.br

Não deixe os insetos governarem sua lavoura. Confirme **ELEITTO**, o novo inseticida de **amplo espectro** com **ação de choque** e **longo residual**. Especialmente desenvolvido pela IHARA para a hortifruticultura, **ELEITTO** coloca sua produção em primeiro lugar.



Pode ser aplicado via terrestre ou aérea em qualquer fase da cultura, inclusive na florada



Pode ser aplicado próximo à colheita



Multipragas



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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

Eleitto

IHARA

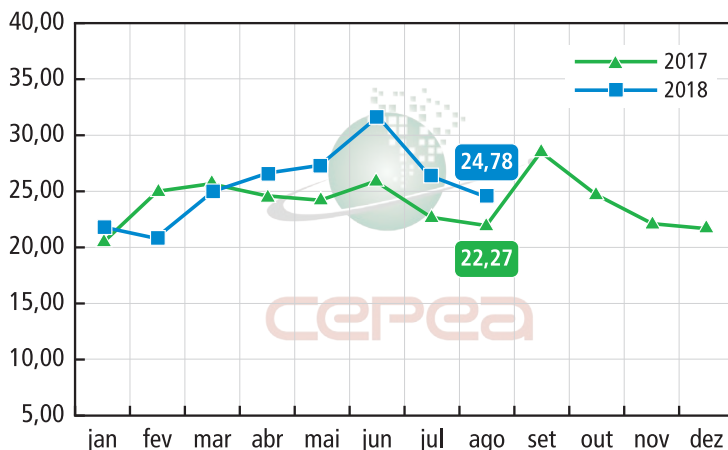
**Agricultura
é a nossa vida**



Exportações se intensificam em setembro

Menor oferta de melões na UE pode favorecer embarques brasileiros

Em setembro, as exportações de melão brasileiras devem ganhar ritmo para a União Europeia (UE), principal consumidora da fruta do País. Esse cenário se deve à menor oferta no bloco europeu neste período, já que a safra de melão deste se aproxima do fim. Além disso, as elevadas temperaturas no continente também podem impulsionar o consumo do melão brasileiro, com destaque para a Península Ibérica. Por enquanto, a grande oferta, em especial na Espanha (em decorrência do atraso na colheita), limitou os primeiros envios da temporada 2018/19, totalizando apenas 3,8 mil toneladas para a Europa em agosto, queda de 61% em relação ao mesmo período do ano passado. Em receita, o ganho foi de US\$ 2,5 milhões, valor 66% inferior na mesma comparação. Porém, esse movimento pode se recuperar com a alta do dólar nos próximos meses, o que favorecerá o rendimento satisfatório do setor. Quanto à qualidade dos melões, é satisfatória, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. Alguns envios foram direcionados para Rússia, o que pode indicar uma tendência por novos mercados – vale ressaltar que os russos importam a maioria de suas frutas consumidas. Assim, se a parceria se concretizar, a abertura deste campo será crucial para as exportações brasileiras.



Exportação reduz oferta interna e preços podem subir

A comercialização de melão no mercado interno pode se aquecer em setembro. Isso porque são esperadas maiores temperaturas nos principais centros consumidores, principalmente em São Paulo, favorecendo a demanda pela fruta. Além disso, com as exportações firmes no Rio Grande do Norte/Ceará (cerca de 75 a 80% do volume produzido na região é exportado), a oferta interna deve se reduzir. Esse cenário, aliado à maior procura, pode impulsionar as cotações, como já observado em anos anteriores. Em agosto, por outro lado, as vendas estiveram limitadas. Na primeira quinzena, mesmo com a oferta controlada, o clima frio e as chuvas atípicas afetaram de forma negativa o consumo da fruta, aumentando os estoques nos boxes atacadistas e pressionando as cotações. Assim, o amarelo tipo 6 e 7 foi comercializado por R\$ 24,78/cx de 13 kg na Ceagesp, valor 6% inferior frente a julho. Outro fator que resultou nesta queda é a grande presença de melões miúdos, que são menos procurados.

Expectativa é de El Niño no fim do ano

De acordo com a Agência Americana de Meteorologia e Oceanografia (NOAA), existe 65% de possibilidade da formação do *El Niño* durante a primavera e 70% de intensificação durante o verão. Com isso, produtores nordestinos de melão, que já sofriam com a situação hídrica irregular, podem encontrar novamente problemas relacionados à falta de água. Em contrapartida, a menor umidade pode propiciar a recuperação da qualidade da fruta, pois reduz a incidência de doenças, como as bacterioses e podridões, que foram observadas no primeiro semestre. Os maiores volumes de chuva neste período, apesar de beneficiaram a recuperação parcial de reservatórios e diminuírem a salinidade da água, foram desfavoráveis à produção de melão, visto que ora afetaram o padrão de comercialização ora diminuíram ou atrasaram o plantio nas regiões produtoras.



Inverno continua reduzindo consumo e preços

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

Fonte: Cepea



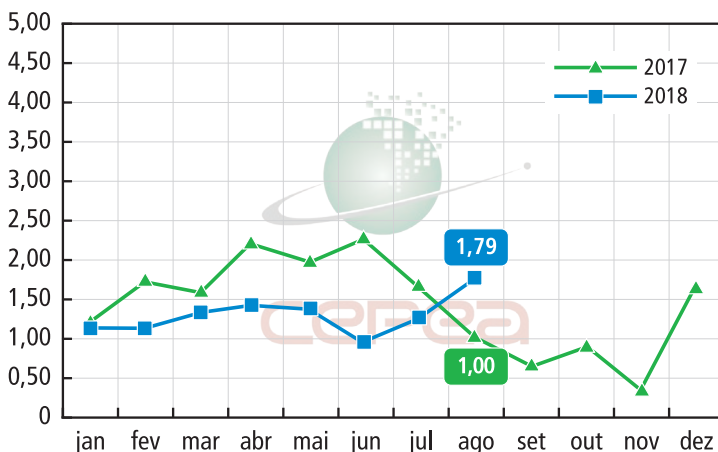


foto: Facebook Grupo da Manga

Exportações podem ajudar a reduzir oferta no Brasil

Volume disponível deve aumentar em setembro

As colheitas das mangas tomy e palmer devem se intensificar neste mês nas três praças do semiárido brasileiro: Vale do São Francisco (PE/BA), Livramento de Nossa Senhora (BA) e Norte de Minas Gerais, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. Isso porque novos pomares da fruta devem entrar em idade produtiva nessas praças. Assim, um bom desempenho das exportações é essencial para o escoamento de parte dessa oferta e, consequentemente, para limitar as prováveis quedas de preços. Nas regiões produtoras de Petrolina/Juazeiro (PE/BA) e de Livramento de Nossa Senhora, inclusive, a colheita de tomy deve atingir seu pico em setembro, podendo pressionar as cotações dessa variedade frente às praticadas em agosto, quando a oferta era muito baixa. Em agosto, as médias dos preços da tomy no Vale do São Francisco e em Livramento foram de R\$ 1,79/kg e de R\$ 1,61/kg. Em 2018, a oferta nacional de manga deve ser superior à do ano passado, desde que não haja imprevistos climáticos ou fitossanitários. Até o fechamento desta edição, a única praça que parecia apresentar dificuldades produtivas era a de Livramento, onde a seca não tem favorecido a produtividade dos pomares. Quanto às exportações, as expectativas são positivas, já que a demanda da União Europeia está firme e a qualidade da manga brasileira deve favorecer os embarques. Na parcial de 2018 (janeiro a agosto), as exportações de manga só estão inferiores às de 2017, segundo dados da Secex.



Envios aos EUA têm início lento

Os embarques brasileiros de manga aos Estados Unidos registraram bom desempenho nos últimos anos, mas, em 2018, o início está lento. Segundo notícia veiculada pelo portal *Fresh Plaza*, o mercado norte-americano está saturado de frutas mexicanas, o que tem pressionado os valores da manga nos EUA. Apesar das condições climáticas adversas na região norte do México, os pomares localizados mais ao sul do país apresentaram bons resultados. Esse foi o principal motivo para o recuo dos envios brasileiros na parcial desta safra (1º a 25 de agosto), que estão 67% menores que no mesmo período do ano passado, segundo o *National Mango Board*. O fraco desempenho das exportações também está atrelado aos atuais preços da tomy no mercado nacional em agosto, que eram considerados satisfatórios pelo produtor, reduzindo assim a atratividade das vendas internacionais. Por outro lado, conforme a colheita da variedade ganha força no País, as exportações devem ser uma boa alternativa para escoar o excesso de frutas. Neste cenário, produtores estão incertos quanto à manutenção dos bons preços da tomy, uma vez que a oferta nacional da variedade deve aumentar em setembro e que as exportações podem não ser suficientes para sustentar as cotações.

Norte de Minas investe em infraestrutura para exportação

Com o aumento do número de pomares de manga em produção no Brasil, mangicultores da região de Jaíba/Janaúba (MG) devem utilizar as exportações como alternativa para escoar o grande volume que deve entrar no mercado, visando manter os preços internos em bons patamares. Por isso, uma nova *packing house* foi instalada na praça mineira. Assim, as exportações da região, que antes tinham de ir até Valinhos (SP) para preparo antes do embarque no aeroporto de Campinas (SP), agora serão preparadas no Norte de Minas e enviadas de Belo Horizonte (MG), reduzindo os custos e possivelmente melhorando a competitividade da fruta local. O envio continuará sendo aéreo, tendo como principal destino a União Europeia.



Pela 1ª vez no ano, preço da tomy supera 2017

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

Fonte: Cepea





Colheita deve se encerrar no Tocantins

Produtividade fica abaixo do esperado em 2018

A safra de melancias em Lagoa da Confusão e Formoso do Araguaia (TO) deve se encerrar em setembro. Neste ano, o volume de chuvas foi maior do que o esperado, atrasando ligeiramente o plantio, principalmente nas áreas de menor altitude. Assim, apesar das boas expectativas iniciais quanto à produtividade, os rendimentos médios foram de 33 t/ha na parcial da safra (junho a agosto), apenas 2% superior frente aos mesmos meses do ano passado. Em algumas áreas, houve dificuldades para irrigar mesmo com as chuvas, limitando o enchimento das frutas e, conseqüentemente, a produtividade. Quanto aos preços, a média foi de R\$ 0,44/kg para a melancia graúda (>12 kg) na parcial da safra, avanço de 6,4% em relação ao mesmo período de 2017. Para o último mês de colheita, apesar da previsão de intensificação da oferta em Uruana (GO), espera-se preços em patamares firmes, devido à diminuição da disponibilidade tocantinense e à melhora da demanda.

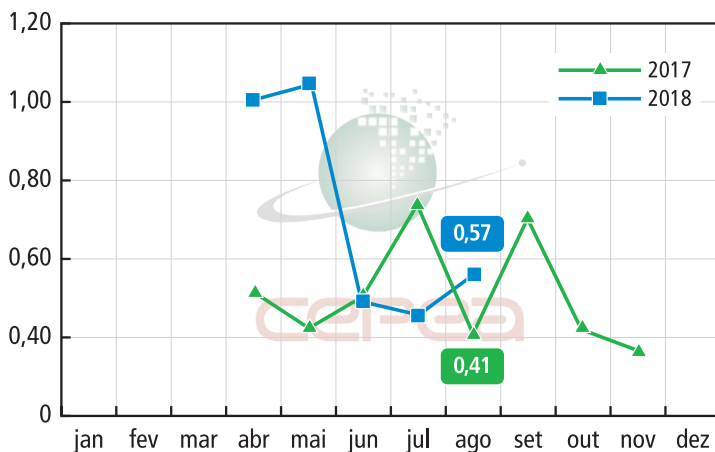
Encruzilhada do Sul começa transplântio

Neste mês, o transplântio das mudas de melancias em Encruzilhada do Sul (RS) deve se iniciar, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. Inicialmente, a expectativa é de que tenha queda na área plantada frente a 2017. Isso porque em 2017/18 houve menor produtividade, além de rentabilidade

limitada. O plantio para a safra 2018/19 deve seguir até outubro, com colheita prevista para começar no fim de dezembro. Com a realização do plantio em setembro, não deve ser necessária a utilização protetores plásticos, diminuindo alguns custos em relação a Arroio dos Ratos (RS), região que teve as atividades iniciadas em agosto. Contudo, as chuvas durante a florada preocupam produtores de Encruzilhada do Sul em relação à produtividade. Quanto ao clima, a elevação das temperaturas em setembro deve propiciar um bom desenvolvimento das plantas, já que em agosto as mudas foram mantidas em estufas. No geral, produtores têm boas expectativas quanto à rentabilidade da temporada, principalmente devido à menor área plantada também nas regiões produtoras da Bahia e do interior de São Paulo, que ofertam no mesmo período.

Semeio chega ao fim no interior paulista

Melancicultores de Itápolis (SP) devem finalizar o plantio da safra principal de melancia em setembro, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. Os preparativos da temporada 2018/19 foram iniciados em agosto, após as primeiras chuvas naquele mês, que permitiram o preparo adequado da terra. O plantio escalonado tem sido realizado e deve seguir até o fim deste mês. Quanto à colheita de Marília/Oscar Bressane (SP), deve se iniciar nos últimos dias de setembro. O plantio atrasou nesta praça, devido à seca, o que, inclusive, elevou os gastos com irrigação já no período de preparo da terra, cenário deve culminar em intensificação da colheita apenas no início de outubro. Nesta temporada, a área plantada foi ligeiramente menor em relação à anterior, por causa dos resultados limitados da safra principal 2017/18. Assim, espera-se cotações em patamares mais rentáveis neste ano (já que as praças que ofertam no mesmo período também devem diminuir o plantio). Contudo, a rentabilidade deve depender da produtividade, que impacta na oferta total – vale lembrar que, apesar de um maior rendimento poder pressionar as cotações, também pode favorecer a diminuição dos custos unitários de produção.



Com melhor demanda, preço sobe em agosto

Preços médios de venda da melancia graúda (>12 kg) em Uruana (GO) - R\$/kg



Fonte: Cepea



Sementes de Vegetais Syngenta: ciência, pesquisa e 150 anos de inovação.

Nossas sementes estão na terra e na vida das pessoas.

Uma história escrita com paixão pela inovação, traduzida em sementes com alta tecnologia, rentabilidade, produtividade e qualidade para contribuir com a alimentação do nosso país e do mundo.

Sementes de Vegetais Syngenta

+ inovação + produtividade + qualidade



saiba mais > portalsyngenta.com.br

Qualidade
Produtividade

syngenta®



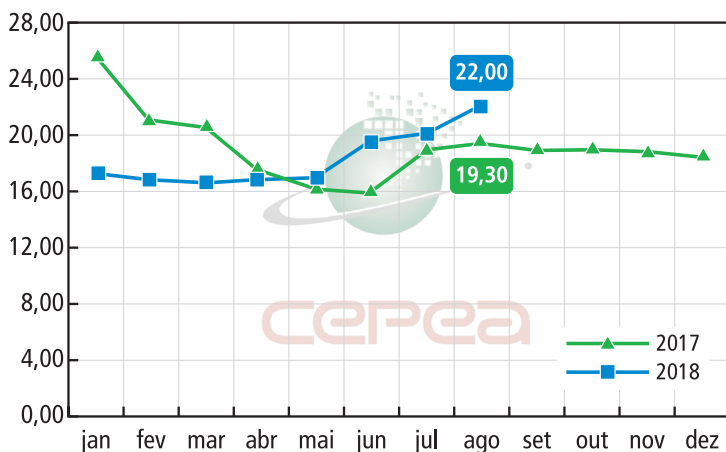
Pomares em flor!

Chuvas induzem primeiras floradas em SP

As primeiras floradas que darão origem às laranjas da temporada 2019/20 abriram em pomares de São Paulo na última quinzena de agosto – cenário favorecido pelas chuvas registradas no início daquele mês, quando boa parte das plantas já estava em fase de brotação. De agora em diante, as atenções se voltam novamente ao clima, considerando-se a necessidade de que as chuvas retornem (intercaladas com dias de sol), para favorecer o “pegamento”. Embora seja cedo para estimar, a expectativa é de boa produção para a próxima safra, tendo em vista que as floradas são volumosas. Além disso, devido à menor carga das plantas em 2018/19, a produção da próxima temporada tende a ser maior.

Colheita de tardias se intensifica em SP

A colheita de laranjas tardias da safra 2018/19, que se iniciou em agosto, deve ganhar ritmo neste mês. Assim, com a maior oferta de outras variedades, agentes apostam que as cotações da pera de mesa podem ficar mais estáveis. Devido à menor oferta da pera neste ano, em decorrência do clima, a absorção das tardias (principalmente a valência) pelas indústrias também se iniciou em agosto. A expectativa, portanto, é de que o recebimento destas variedades se intensifique na segunda quinzena, com aumento da participação da natal.



Preço segue firme no spot

Preços médios recebidos por produtores paulistas pela laranja pera e tardias - R\$/cx de 40,8 kg, colhida e posta na indústria

Fonte: Cepea

Estoques finais de 18/19 são estimados em apenas 146,7 mil toneladas

Os estoques de passagem de suco de laranja das indústrias paulistas, no final da safra 2018/19, foram estimados em 146,7 mil toneladas (em equivalente concentrado), segundo relatório da CitrusBR divulgado no mês passado. Este pode ser, ainda, o segundo menor da série da entidade (iniciada em 1988/89) e 5,6% inferior ao teto estipulado pela Associação em maio. O retorno dos estoques a volumes críticos se deve à menor produção prevista para o cinturão citrícola, de apenas 288,29 milhões de caixas. A estimativa da CitrusBR também leva em consideração um rendimento industrial médio de 259 caixas de laranja para a produção de uma tonelada de suco concentrado, uma melhora frente à temporada passada, devido ao período sem chuvas verificado no cinturão citrícola.

A produção da FL deve, finalmente, se recuperar?

A primeira estimativa (não oficial) referente à safra 2018/19 da Flórida, divulgada no mês passado, projetou quase o dobro do volume registrado em 2017/18 – com produção de 77 milhões de caixas de 40,8 kg de laranja. A previsão otimista da consultora Elizabeth Steger está fundamentada em um clima favorável ao desenvolvimento das laranjas, bem como em métodos mais adequados para a convivência com o *greening* e na aparência saudável dos pomares. *Traders* e analistas consultados por uma agência internacional, antes da projeção da consultora, também apostavam em recuperação da produção – com colheita prevista entre 65 e 80 milhões de caixas. Mesmo em um cenário mais positivo, tudo indica que a demanda global por suco de laranja deve continuar aquecida, principalmente por parte dos Estados Unidos (tendo em vista que o *greening* é um problema de longo prazo). Contudo, um possível entrave pode ser a menor safra no Brasil, que pode fazer com que as processadoras brasileiras reduzam os embarques na temporada 2018/19, a fim de manter volumes da *commodity* em estoque.





foto: Pomagri

Com frio abaixo da média, florada tem início no Sul

Florada é prevista para setembro

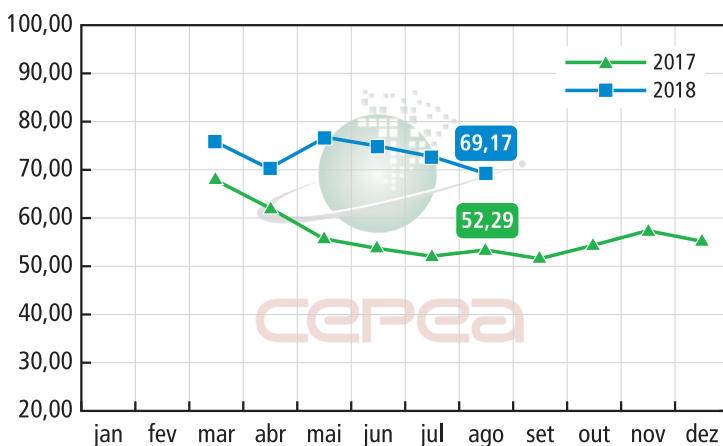
O aumento das temperaturas e início da florada da safra 2018/19 devem caracterizar o mês de setembro nas regiões produtoras de maçã do Sul. Até as primeiras semanas de agosto, os pomares ainda estavam em fase de podas e tratamentos. A maior parte dos produtores optou pela quebra de dormência a partir dos últimos 10 dias de agosto. Por outro lado, alguns maleicultores decidiram começar os tratamentos com indutores de quebra de dormência antes do esperado, o que pode levar a uma florada antecipada em algumas áreas e garantir melhores preços para as frutas. A brotação efetiva deve ocorrer a partir da primeira quinzena de setembro, principalmente nas regiões serranas. Contudo, produtores, preocupados que o inverno foi menos rigoroso na maior parte das regiões monitoradas pela Epagri/Ciram, devem realizar atividades de campo adicionais que favoreçam a frutificação. Entre 1º de abril e 30 de agosto, as cidades de Fraiburgo (SC), São Joaquim (SC) e Vacaria (RS) acumularam, respectivamente, 735 horas, 745 horas e 741 horas de frio. Ainda segundo informações do monitoramento de frio da Epagri/Ciram, as altas temperaturas em abril e maio podem impactar em baixa frutificação efetiva, principalmente para a maçã gala. Em relação à fuji, os pomares têm apresentado alta taxa de fertilidade de gemas, embora com flores fracas.

Vendas devem se aquecer nos próximos meses

Com a melhora da demanda por maçãs em agosto, frente à procura lenta de junho e julho, a expectativa dos agentes é que o mercado se mantenha aquecido em setembro. Além disso, com a classificação de novos lotes de boa qualidade, os preços começaram a reagir – é esperado um aumento gradual nas cotações no decorrer dos próximos meses. A variedade que mais se destacou em agosto foi a gala – com preços superiores às da fuji – os valores médios da gala graúda Cat 1 superaram em 5% os preços da fuji graúda Cat 1 na região de Fraiburgo (SC). É importante ressaltar que a qualidade da fruta que está no mercado é satisfatória. As maçãs de menor qualidade, por sua vez, devem ser colocadas nas prateleiras apenas nos últimos meses do ano – sobretudo a fuji, que possui mais risco de apresentar problemas relacionados à podridão carpelar.

Safra começa na Europa, mas dólar deve limitar importações

A produção de maçã na Europa deverá ser recorde neste ano, de 12,6 milhões de toneladas, cerca de 36% superior à quantidade registrada na última temporada, de acordo com notícia veiculada pelo *Fresh Plaza*. Esta safra representa a maior colheita dos últimos 10 anos e a disponibilidade das frutas europeias no Brasil logo poderá ser observada. Mesmo assim, de acordo com colaboradores do Hortifruti/Cepea, o calibre que poderá ser mais afetado pela presença das maçãs europeias é a graúda, que está em pouca quantidade no mercado, devido ao excesso de médias e miúdas da safra 2017/18 do Sul do Brasil. No entanto, vale destacar que a alta do dólar já vem limitando as importações. Mesmo assim, de acordo com a Secex, as aquisições somaram cerca de 8,5 mil toneladas em agosto, 18% maior que o registrado em julho, sendo que os principais países fornecedores foram Chile e Argentina, com 76% e 24%, respectivamente, do total comprado.



Preço da fuji recua em agosto

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

Fonte: Cepea



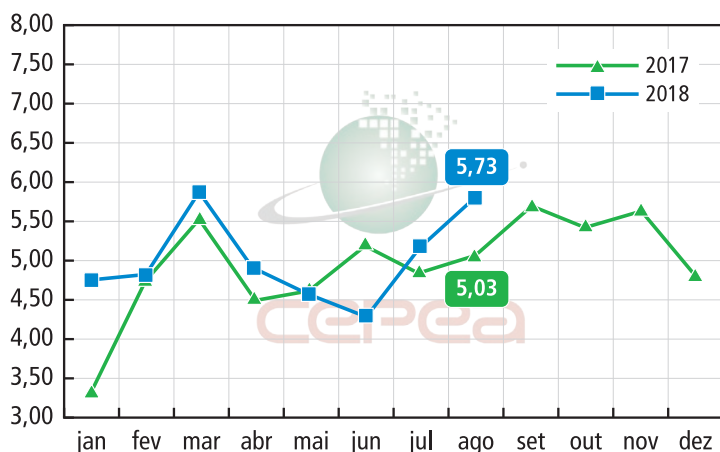


foto: Ivan Pinto da Costa - Vale do São Francisco

Início das exportações à UE anima produtores do Vale

Vale começa a enviar uva para a Europa

As exportações de uvas de mesa devem iniciar timidamente na semana 35, em meados de setembro, e traz expectativas de um cenário positivo a produtores do Vale do São Francisco (PE/BA), mesmo com alguns entraves. A supersafra no Peru e o possível prolongamento da produção em Puglia, na Itália, podem ser empecilhos para que o volume embarcado supere o do ano passado (de setembro a novembro/17) para a União Europeia, de 33 mil toneladas (segundo a Secex). Por outro lado, algumas regiões produtoras da Grécia registraram perdas de produção devido ao clima chuvoso de agosto, o que pode equilibrar tal cenário. A demanda crescente pelas variedades sem semente e o bom desenvolvimento delas no Vale também podem garantir o sucesso da safra, segundo apostam colaboradores do Hortifruti/Cepea. Neste semestre, boa parte do volume colhido deve ser da variedade arra 15, que pode ser a protagonista nas primeiras semanas da temporada de exportação. As uvas brancas sem semente têm tido boa aceitação nos mercados europeu e asiático, e a baixa oferta em âmbito internacional pode alavancar os preços neste ano. Já para a BRS vitória, a aceitação no mercado externo deve ser menor neste ano – os carregamentos da variedade apresentaram problemas de qualidade em 2017 e no primeiro semestre deste ano, limitando a demanda em 2018. Além disso, o preço da uva negra sem semente, segundo exportadores, pode se manter abaixo da média do ano anterior.



Envios à Argentina devem diminuir neste ano

As exportações brasileiras de uvas frescas à Argentina podem ser menores neste ano, ao contrário do que é esperado para outros destinos. Os embarques tiveram início em maio, e totalizaram 731,5 toneladas até agosto, queda de 38,2% frente ao mesmo período de 2017 (quando foram enviadas 1,01 mil toneladas), segundo dados da Secex. A redução nas exportações ao país vizinho é reflexo do cenário desfavorável ao consumo. Assim, os envios devem seguir reduzidos, de acordo com agentes do mercado, principalmente porque compradores argentinos querem pagar preços muito baixos. É importante lembrar que, em 2016, houve redução de cerca de 500 hectares na área destinada à viticultura na Argentina, segundo o USDA. Com a crise econômica no país, não houve recuperação do cultivo, o que também diminui a participação argentina no mercado externo. Neste cenário, as cotações da uva red globe têm sido pressionadas no mercado interno – principal uva demandada pela Argentina, apesar do crescimento da participação de outras variedades. Em agosto, a red globe foi comercializada a R\$ 5,55/kg, em média, no Vale do São Francisco (PE/BA), valor 8% inferior do registrado no mesmo mês de 2017.

Ritmo de podas desacelera em São Miguel Arcanjo

Com o clima mais frio na região de São Miguel Arcanjo (SP) em agosto, parte das podas foi postergada, para evitar problemas que possam comprometer a eficiência da brotação. Desta forma, a finalização da atividade, que era esperada para a primeira semana de setembro, deve ocorrer apenas na segunda quinzena do mês, alterando o calendário de oferta da região. Assim, no começo de novembro a oferta deve ser pequena, sendo sustentada apenas por aqueles produtores que tiveram sucesso nas podas entre junho e julho. Com tais alterações, as podas verdes devem ocorrer apenas entre dezembro e janeiro, o que pode estender a safra até o início de maio de 2019.

Oferta ainda controlada em agosto eleva preço

Preços médios da niagara recebidos por atacadistas de São Paulo - R\$/kg



Fonte: Cepea



POTENCIALIZE SEUS RESULTADOS COM O PORTFÓLIO FMC PARA HORTIFRUTI.

É a FMC investindo para atender aos produtores com o programa de soluções para o manejo de hortifruti do início ao fim do ciclo.



CONHEÇA AS PRINCIPAIS SOLUÇÕES FMC PARA O MERCADO DE HORTIFRUTI

Inseticidas

Verimark[®] NOVO
Inseticida
powered by
CYAZYPYR[®]
ingrediente ativo

Benevia[®] NOVO
Inseticida
powered by
CYAZYPYR[®]
ingrediente ativo

Premio[®] NOVO
Inseticida
powered by
RYNAXYPYR[®]
ingrediente ativo

Altacor[®] NOVO
Inseticida
powered by
RYNAXYPYR[®]
ingrediente ativo

Avatar[®] NOVO

TALSTAR[®]
100 EC

Fungicidas

Zignal[®]

REVVAL

REGALIA MAXX[®]

Galben[®] M

AUTHORITY

Herbicida

REATOR³⁶⁰ NOVO

Nutrição

Seed+ Crop+

Bionematicida

QUARTZO

SEMEANDO E CULTIVANDO A VIDA, *Juntos*



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. 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 restos de produtos. Uso exclusivamente agrícola.

CONSULTE SEMPRE
UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB
RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

FMC





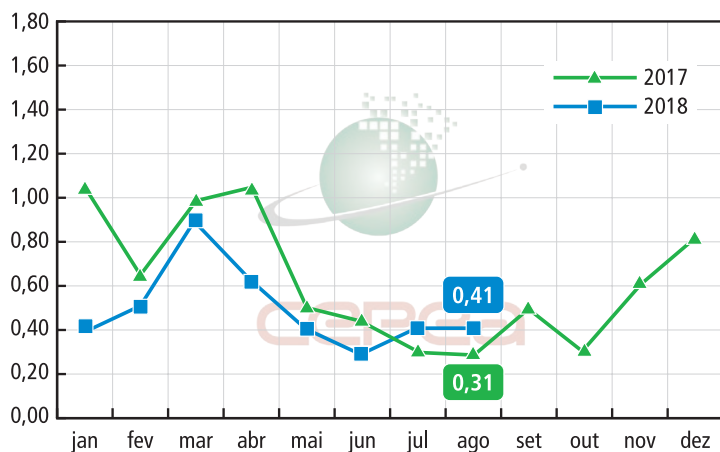
Safra de prata se intensifica, mas da nanica recua em setembro

Maior oferta pressiona rentabilidade da prata

A oferta de banana prata deve seguir aumentando com a intensificação da “safra” em setembro nas principais regiões produtoras acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea. A maior disponibilidade tem sido verificada no mercado desde julho, pressionando as cotações. Em julho, a variedade foi comercializada por R\$ 0,85/kg, em média, e por R\$ 0,70/kg em agosto no Norte de Minas Gerais, valores respectivamente 45% e 55% menores que a média do primeiro semestre deste ano. Os valores em setembro/18 podem chegar próximos aos de novembro de 2017, quando as cotações ficaram abaixo do custo de produção. Neste cenário, a rentabilidade unitária da banana prata tem sido pressionada desde julho nas regiões produtoras de Minas Gerais (norte do estado e Delfinópolis), Bom Jesus da Lapa (BA) e do Vale do São Francisco (BA/PE). Nos dois primeiros meses do segundo semestre (julho e agosto), os preços médios estiveram acima do valor estimado para cobrir o custo de produção de um quilo da fruta nessas regiões: no Vale do São Francisco, por exemplo, a cotação foi 14% maior que o custo. Apesar da alta do dólar frente ao Real em 2018, os gastos estão controlados, o que permitiu rentabilidade positiva nestes meses.

Oferta de nanica segue baixa e cotações reagem

A disponibilidade de banana nanica no Norte de Santa Catarina e no Vale do Ribeira (SP)



Mesmo com volume baixo, preço da nanica fica estável

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

Fonte: Cepea

pode continuar baixa em setembro. Esse cenário é comum para a variedade no segundo semestre do ano e, por conta disso, o aumento nos preços já era esperado. Contudo, a oferta pode ser ainda menor que as expectativas, e a demanda pode se sobrepôr à disponibilidade. Em agosto, a variedade foi comercializada na média de R\$ 0,41/kg na praça catarinense e de R\$ 0,76/kg no Vale do Ribeira, avanços de 1% e 9% frente às de julho, respectivamente. O ritmo de colheita de banana nanica deve se intensificar apenas no final de outubro e começo de novembro nas regiões produtoras do Sul e Sudeste. Até lá, a demanda por banana, em geral, no mercado interno pode ser suprida pela prata.

Lei sobre pulverização preocupa agentes de SP

Apesar de o clima nos últimos meses ter sido favorável para a manutenção dos bananais no Vale do Ribeira (SP), produtores estão preocupados com um possível aumento nos custos. Além da alta do dólar e do aumento do valor do frete (que tem refletido no preço dos insumos), um agravante pode fazer com que os custos aumentem no Vale paulista até dezembro. O projeto de lei que proíbe a pulverização aérea nos bananais foi recebido pela Assembleia Legislativa do Estado de São Paulo em agosto e, caso seja aprovado, os gastos com tratamentos culturais podem se elevar. Isso porque a pulverização por aviões garante maior eficiência e praticidade no tratamento do bananal – sem essa técnica, a atividade pode ficar mais cara devido, principalmente, ao custo da mão de obra e ao maior volume de fungicidas utilizados em outras formas de pulverização. Além disso, os preços mais baixos têm pressionado a rentabilidade do bananicultor paulista em 2018. Neste ano, com a melhor produtividade média de janeiro a agosto (11% maior que na parcial de 2017), os gastos estimados por produtores para cobrir o custo de produção de um quilo de banana nanica estão 6% menores no mesmo período comparativo.





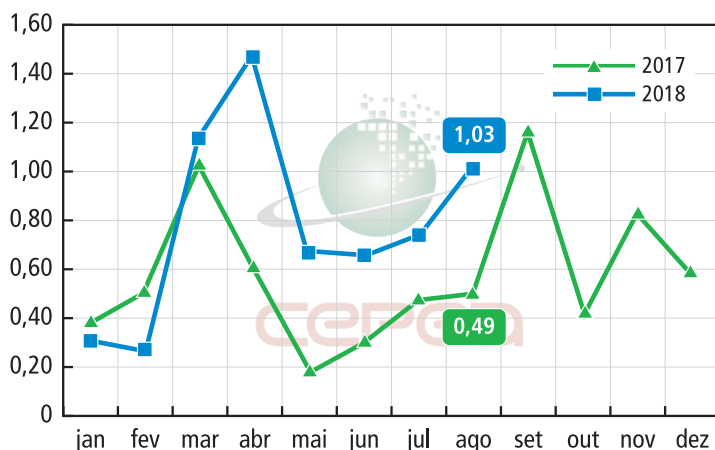
Formosa deve se valorizar em setembro

Chuvas diminuem “pegamento” e oferta deve ser menor

Como resultado das chuvas nos meses anteriores, que diminuíram o “pegamento” da florada, espera-se que a oferta de mamão se reduza gradualmente nas principais regiões produtoras em setembro. De acordo com colaboradores do Hortifruti/Cepea, a perspectiva é de que essa situação ocorra especialmente para o formosa, o que pode elevar as cotações neste mês. Ainda em agosto, lavouras antigas já apresentaram frutas próximas do fim de cacho – o que deve influenciar na valorização, mesmo que apresentem qualidade inferior à dos cachos novos. Em agosto, a limitada oferta de mamão já resultou em preços mais elevados para o setor. O formosa foi comercializado a R\$ 1,03/kg, em média, no norte do Espírito Santo, aumento de 41% frente a julho, e o havaí registrou média de R\$ 1,06/kg, avanço de 112% na mesma comparação. Vale ressaltar que produtores também esperam aumento nas temperaturas nos principais centros consumidores (Sul e Sudeste) em setembro, o que pode fortalecer a demanda doméstica – esse resultado já era esperado para agosto, mas o clima ainda frio desfavoreceu a procura. A baixa disponibilidade de frutas pode continuar em outubro, fazendo com que os preços se firmem em altos patamares.

Rentabilidade pode seguir positiva em setembro

Ao contrário do ano passado, a rentabilidade



Baixa oferta eleva preço de formosa

Preços médios recebidos por produtores do Norte do Espírito Santo pelo mamão formosa, em R\$/kg

Fonte: Cepea

unitária do mamão tem sido positiva na maior parte de 2018, cenário que deve continuar em setembro. Segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea, apesar de os valores mínimos estimados para cobrir os custos de produção seguirem aumentando neste mês (em decorrência do alto patamar do dólar, que vem elevando os preços dos insumos, e do tabelamento do frete), a baixa oferta de frutas pode valorizar o mamão no mercado interno. Em agosto, o setor já colheu bons resultados. O formosa foi comercializado na média de R\$ 1,03/kg no Norte de Minas Gerais, avanço de 9% frente ao mês anterior e 106% superior ao custo de produção. Mesmo em períodos de baixos preços, produtores mineiros conseguem assegurar preços mais elevados por comercializarem, em parte, junto de centros consumidores com menos concorrência do norte do Espírito Santo e do sul da Bahia.

Nordeste deve voltar a ter clima seco

Após bons volumes de chuva no primeiro semestre, a expectativa é de que a segunda metade do ano seja marcada por clima predominantemente seco no semiárido brasileiro, onde se concentra a produção brasileira de mamão, segundo o Cptec/Inpe. Para o Nordeste, exclusivamente, a previsão é de chuvas abaixo da normal climatológica em setembro – e este cenário deve se intensificar ainda mais no fim do ano. De acordo com a agência americana de Meteorologia e Oceanografia (NOAA), existe a possibilidade da formação do *El Niño* durante a primavera (65%) e intensificação durante o verão (70%). Assim, este fenômeno pode aumentar as temperaturas e reduzir a umidade no semiárido, trazendo desafios para o campo – visto que a região segue apresentando problemas com a escassez hídrica. Além disso, em períodos secos, ocorre maior incidência de ácaros, em especial os rajados, que podem ocasionar a desfolha da planta, afetando seu desenvolvimento e deixando os frutos expostos à ação direta dos raios solares, prejudicando a qualidade.





ENTREVISTA: Lívia Machado

“INTEGRAR E COMPARTILHAR SÃO PALAVRAS QUE O AGRONEGÓCIO BRASILEIRO PRECISA ADOPTAR E IMPLANTAR”

Lívia Machado é administradora, empreendedora e executiva, tem MBA internacional em Gestão Estratégica pela FGV Brasília e certificado pela Ohio University (EUA). Atualmente, atua como consultora e palestrante para segmentos do agronegócio, como mamão, tomate, café e outros, e é diretora de projetos e *marketing* da Associação Brasileira de Criadores de Suínos (ABCS).

Hortifruti Brasil: Qual a contribuição da ABCS para o setor?

Lívia Machado: A ABCS trabalha para trazer sustentabilidade ao produtor brasileiro. Para isso, aposta no desenvolvimento de ações que tragam benefícios e desenvolvimento a todos os elos da cadeia. O modelo estratégico da Associação é baseado na meritocracia, com foco em um trabalho de parceria. Não dá mais para pensar em gestão sem compartilhar e, assim, gerenciamos a ABCS. Todos os parceiros têm voz e podem sentir-se parte. A instituição conta com contribuições voluntárias, parcerias com entidades como o Sebrae Nacional. Além disso, desde 2014 conta com o Fundo Nacional de Desenvolvimento da Suinocultura (FNDS), que subsidia a execução de atividades voltadas ao aumento do consumo.

HF Brasil: O que motivou a cadeia de suínos a se organizar para o FNDS?

Lívia: Para garantir a sustentabilidade e continuidade das ações de produção, indústria e comercialização foi instituído o FNDS. O Fundo cria condições para que a suinocultura brasileira possa trabalhar a imagem e divulgar a carne suína no País de maneira consistente e, assim, aproveitar as grandes oportunidades destes mercados para trazer sustentabilidade para toda cadeia. O FNDS gera receita para que pilares de mercado, políticos e técnicos sejam trabalhados pela ABCS – dessa forma, inclusive, que apoiamos a realização da Semana Nacional da Carne Suína (SNCS). A prestação de contas é transparente e comunicada a todos os membros apoiadores constantemente. Sentimos ainda falta de muitas indústrias da cadeia de suínos.

HF Brasil: Qual é a estratégia para a ABCS promover a cadeia de suínos?

Lívia: A estratégia sempre foi integrar e unir forças para fortalecer o trabalho de promoção do consumo da carne suína no mercado interno. Como quase 85% da produção fica no Brasil, precisamos criar oportunidades para que o nosso produto seja reconhecido e valorizado pelo consumidor brasileiro. O aumento da presença da carne suína na mesa do dia a dia faz um efeito positivo cascata em toda a cadeia. O tempo todo pensamos como associação e em compartilhar, e a capacidade de

transformar isso em resultados mensuráveis e efetivos à cadeia não pode ser perdida de vista.

HF Brasil: Qual foi o maior desafio enfrentado pelo FNDS?

Lívia: Por ser um fundo de contribuição voluntária, o desafio sempre é manter a adesão de todos os envolvidos. Para isso, investimos em comunicação direta e efetiva junto às associações, produtores, frigoríficos e empresas que acreditam no nosso trabalho para informar que o dinheiro está sendo aplicado de forma responsável e focado no nosso propósito, sempre de forma clara e transparente. Temos conseguido crescer e manter nossos contribuintes envolvidos e interessados no FNDS. Já caminhamos muito e efetivamente a imagem da carne suína no Brasil vem sendo transformada. Agora a cadeia precisa escolher o futuro que quer.

HF Brasil: Quais outros benefícios gerados pelo FNDS?

Lívia: O FNDS tem integrado toda a cadeia e propiciado o trabalho da ABCS em diferentes frentes. Não só no *marketing*, mas os avanços técnicos e políticos também são nítidos e hoje a cadeia tem reconhecimento e presença nacional. Gerenciar desafios conjuntos é o desafio para quem quer crescer. A ABCS veio entender a realidade do varejo, dos seus colaboradores e ajudar a melhorar seus *gaps* em relação a proteína. A isso chamamos parceria.

HF Brasil: Qual sua sugestão para melhorar a confiança entre os elos na cadeia de hortifrúti?

Lívia: A cadeia de hortifrúti tem vastas oportunidades. Acredito que o desafio é alinhar os objetivos comuns, criar condições para ressignificar ao brasileiro a evolução da cadeia e de como isso tem sido possível com respeito ao meio ambiente. Evoluir significa entender novamente um conceito e a forma como ele é ou deixa de ser explicado é a chave de tudo. Já há um grande diferencial pela saudabilidade dos produtos e de como isso também pode ser melhor informado ao consumidor. A população quer informação, transparência e acesso ao significado e, ao meu ver, ator de cadeia alguma caminhará sozinho porque não produz assim. Integrar e compartilhar são palavras que o agronegócio brasileiro precisa adotar e implantar. ■



Alion®

ESTAMOS HÁ

150*

DIAS TRABALHANDO SEM MATO

**CHEGOU O PRIMEIRO HERBICIDA
pré-emergente com residual prolongado.**

- ✓ Reduz pelo menos 1 aplicação
- ✓ Otimiza a mão de obra para outras atividades na lavoura
- ✓ Ampla espectro de ação contra plantas daninhas resistentes
- ✓ Reduz os custos com maquinário, água e combustível

Alion. A revolução da sua era.



Se é Bayer, é bom



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 AGRONÔMICO.**



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

*Ensaio realizado por Bayer e Fito Desenvolvimento e Produção Ltda. para Azevém, Picão Preto e Buva. Locais: São Joaquim/SC e Porto Feliz/SP.

www.agro.bayer.com.br

Soluções BASF para Tomate.

ALVO: REQUEIMA

Acrobat® MZ
Forum®
Forum® Plus

ALVO: ALTERNARIA

Cantus®
Orkestra® SC

ALVO: SEPTORIOSE

Caramba® 90

ALVO: REQUEIMA + ALTERNARIA

Cabrio® Top

FUNGICIDAS MULTISSÍTIOS

Polyram® DF
Ichiban®

Timorex Gold®

FUNGICIDAS

BIOLÓGICOS

SERVIÇOS

INSETICIDAS

AgroClima PRO BASF
Treina HF

Pirate®
Fastac® 100
Imunit®
Nomolt® 150
Verismo®

BASF HF – Produtos que contribuem para aumentar a qualidade e a produtividade da sua lavoura de Tomate.

BASF
We create chemistry

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.



☎ 0800 0192 500

📘 facebook.com/BASF.AgroBrasil

🌐 www.agro.basf.com.br

📝 www.blogagrobASF.com.br

Uso exclusivamente agrícola. Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Incluir outros métodos de controle do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Restrições temporárias no Estado do Paraná para a cultura do Tomate: Polyram® DF para o alvo *Alternaria solani*. Registro MAPA: Orkestra® SC nº 08813, Polyram® DF nº 01603, Tutor® nº 02908, Fastac® 100 nº 002793, Nomolt® 150 nº 01393, Pirate® nº 05898, Cabrio® Top nº 01303, Caramba®90 nº 01601, Forum® nº 01395, Acrobat® MZ nº 02605, Cantus® nº 07503, Forum® Plus nº 03502, Imunit® nº 08806, Verismo® nº 18817 e Ichiban nº 1612, Timorex Gold® nº 22116.

Uma **linha campeã** se faz
com **qualidade e tecnologia.**



Tomate Salada
PROTHEUS F1

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

Resistência: Fol: o-2, Pf, Ma, Mi, Mj, Ss,
TMV, TSWV, TYLCV, Va e Vd

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

CONHEÇA NOSSA LINHA DE TOMATES SALADA



SEGURANÇA



PRODUTIVIDADE



INOVAÇÃO



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



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 a rachadura de fruto no período chuvoso
- Alto pegamento de frutos

NOVA-STUDIO



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**.



19 3514-7330

www.agristar.com.br

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES



CURTA NOSSAS REDES SOCIAIS
AGRISTAR DO BRASIL

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