



ESPECIAL FRUTAS

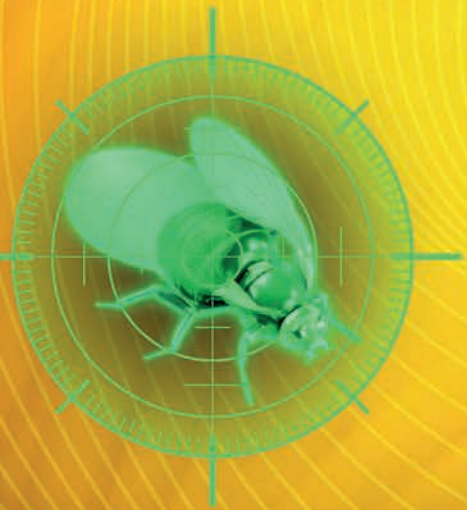
HÁ ESPAÇO PARA EXPORTAR MAIS À UE?

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

- Proteção das folhas e frutos.
- Manejo de resistência.
- Conveniência.



MOSCA-MINADORA



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

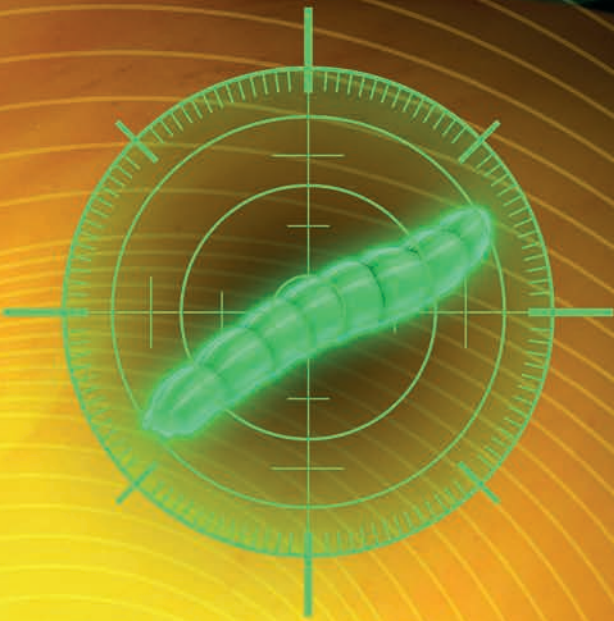
ATENÇÃO Este produto é perigoso a saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO.



c.a.s.a.
0800 704 4304

www.portalsyngenta.com.br



BROCA-DAS-CUCURBITÁCEAS

 **Voliam Targo**[®]

syngenta.

EXPORTAÇÕES DE FRUTAS PODEM ALCANÇAR RECEITA DE US\$ 1 BI EM 2019



Fernanda Geraldini (esq.) e Letícia Julião
são as organizadoras deste Especial Frutas.

As apostas são de que a receita obtida com as exportações brasileiras de frutas pode alcançar, em 2019, a meta de US\$ 1 bilhão, conforme prevê a Abrafrutas (Associação Brasileira dos Produtores Exportadores de Frutas e Derivados). Essa boa expectativa se deve graças à recuperação dos envios no mercado internacional após a forte queda da receita a partir de 2009. Nos últimos anos, os envios começaram a se recuperar e, especialmente em 2016, o desempenho exportador só não foi maior porque a crise hídrica em importantes polos produtores nacionais e, em especial, no Nordeste, limitou os embarques (tanto por conta do menor volume produzido quanto pela qualidade limitada).

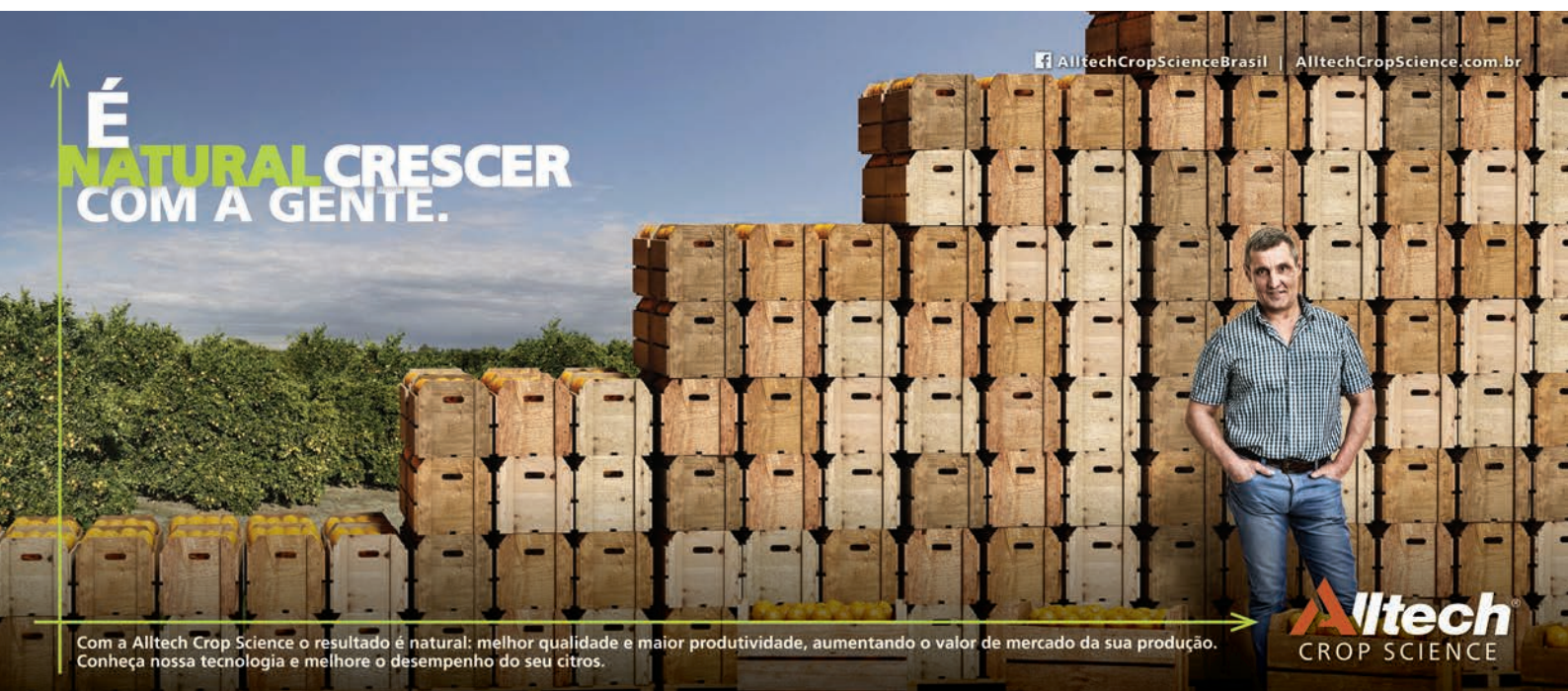
Nesse cenário promissor, a **Hortifruti Brasil** analisa, nesta edição, como está o mercado da União Europeia para oito frutas brasileiras (banana, lima ácida tahiti, maçã, mamão, manga, melão, melancia e uva) e explora quais são as oportunidades para aumentar os envios para esse destino ou, pelo menos, manter nossa participação nas compras do bloco.

Dentre os destaques das frutas analisadas na matéria, está a **manga**, considerada exótica até pouco tempo atrás e que tem se tornado cada vez mais popular no varejo europeu. Há mais de uma década, o Brasil seguiu como o principal fornecedor da fruta à União Europeia, e este cenário contribuiu para que a manga ocupasse, nos últimos três anos, a posição de fruta mais exportada pelo País em receita.

O **melão** brasileiro aumentou sua participação no total que a UE comprou de fora do bloco (47% em 2016 frente os 39% em 2011). Na média dos últimos cinco anos (2012-2016), entre 70% e 80% do volume produzido pela maior região brasileira (Rio Grande do Norte/Ceará) foi destinado ao mercado internacional, e 94% da quantidade enviada foi para a União Europeia, de acordo com dados da Secex. Com boa tendência de crescimento dos embarques de melão desde 2008, o Brasil se mantém como principal fornecedor à UE.

A **melancia** também tem tido ótimo desempenho nas exportações. No ano safra 2016/17, os envios foram recordes. A participação do Brasil nos envios à União Europeia cresceu nos últimos 10 anos, passando de 16,8% para 21,4% em 2016.

Ainda há desafios para o Brasil consolidar seu espaço cada vez mais na UE e finalmente alcançar a meta exportadora, como barreiras tarifárias, melhorias na qualidade, diversificação da produção e busca de novos compradores. Para Igor Brandão, analista de negócios internacionais da Apex-Brasil e entrevistado do *Fórum* desta edição, o Brasil precisa “trabalhar nas tecnologias para que nossas frutas atinjam os mercados em menor tempo e com qualidade assegurada”.

An advertisement for Alltech Crop Science. It features a man in a blue and white checkered shirt and blue jeans standing next to tall stacks of wooden crates. The background shows a field of citrus trees under a blue sky. In the top right corner, there is a Facebook icon and the text 'AlltechCropScienceBrasil | AlltechCropScience.com.br'. On the left side, there is a large green arrow pointing upwards with the text 'É NATURAL CRESCER COM A GENTE.' in white and green. At the bottom, there is a green arrow pointing to the right with the text 'Com a Alltech Crop Science o resultado é natural: melhor qualidade e maior produtividade, aumentando o valor de mercado da sua produção. Conheça nossa tecnologia e melhore o desempenho do seu citros.' and the Alltech Crop Science logo.



Brasil analisa potencial mercado para exportação de frutas à China

Ao perceber o potencial do mercado chinês, que vem aumentando as importações de frutas nos últimos anos, a Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) busca desenvolver um acordo para promover a comercialização entre os países. Com o aumento das vendas *on-line* na China, o consumo de frutas está crescendo no país, segundo a Comex Brasil. Assim, a expectativa é de que o consumo de frutas pelos chineses continue se elevando até 2019 – a maioria do produto *in natura*. As principais frutas consumidas na China são melão (45%) e banana (5,8%), mas existem oportunidades na crescente demanda por limões (tanto para consumo *in natura* quanto para a indústria), assim como no mercado de frutas exóticas. Esta última, facilitada pelas compras *on-line* – o que também incentiva pequenas, médias e grandes empresas a oferecer maior portfólio de frutas importadas. Assim, com o potencial do mercado chinês, o Mapa (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento) já discute, com o órgão responsável, questões como os padrões de qualidade necessários para as exportações de alimentos. Será que os sites chineses vão comercializar frutas brasileiras em breve?



Supermercado dos EUA distribui gratuitamente frutas para as crianças

A rede de supermercados norte-americana *Kroger*, instalada em Ohio, nos Estados Unidos, criou uma estratégia para estimular os pequenos a consumir hortifrúti. Com o nome de *Fresh Fruit 4 Kids* (frutas frescas para as crianças), o programa consiste em distribuir frutas, gratuitamente, para os filhos dos clientes – que estão acompanhando os pais durante as compras. Os produtos disponibilizados pela *Kroger* são sazonais e toda criança, de até 12 anos, pode escolher a fruta que mais lhe agrada. Outras redes de supermercados, como a britânica *Tesco* e a neozelandesa *Countdown*, também já desenvolveram projetos semelhantes. Em notícias veiculadas pela mídia, a gerente da *Kroger*, Barbara Matthews, revelou que o projeto surgiu por meio da sugestão de um funcionário – que acompanhou ações semelhantes em outros locais. Assim, pensando em estimular o consumo de HF's ainda na infância, a rede resolveu adotar a ideia, que tem feito sucesso.

HF Brasil por aí

Pesquisadora participa do Fresh Summit 2017 nos EUA



Grupo Brasil que participou do PMA nos Estados Unidos. Leticia Julião, pesquisadora do Cepea, representou a HF Brasil.

A pesquisadora de frutas do Hortifruti/Cepea, Leticia Julião, esteve em Nova Orleans, nos Estados Unidos, para participar do *PMA Fresh Summit 2017* entre 19 e 21 de outubro. O evento reuniu profissionais dos diversos elos do setor de frutas, hortaliças e flores do mundo – incluindo 60 representantes de empresas brasileiras – para três dias de *workshops*, exposições e *networking* sobre as principais perspectivas de produtos frescos. Neste ano, a exposição do *Fresh Summit* contou com mais de 1.000 expositores e cerca de 20 mil participantes, de mais de 60 países. Na programação do evento ainda houve um tour de varejo, que demonstrou as principais novidades de *merchandising*, embalagem, tecnologia e variedades de frutas e vegetais, além de uma reunião de boas-vindas para o Grupo Brasil – como um primeiro momento para a troca de experiências e conhecimento entre os brasileiros presentes.

HF Brasil participa do Encontro Nacional da Batata 2017

A equipe HF Brasil participou, nos dias 25 e 26 de outubro, do 15º Encontro Nacional da Batata 2017 e do 6º ABBA Batata Show. O evento, que aconteceu em Holambra (SP), reuniu diversos profissionais e empresas do setor, expondo as principais tendências em insumos e tecnologia destinadas à cadeia brasileira de batata. Houve, ainda, a comemoração aos 20 anos de inauguração da ABBA (Associação Brasileira da Batata). Segundo a organização, cerca de 50 empresas e instituições da área estavam presentes. Nesta edição, o pesquisador de hortaliças do Hortifruti/Cepea, João Paulo Deleo, e o analista de mercado de batata, Heitor Inácio, receberam os visitantes no estande da HF Brasil e apresentaram as principais perspectivas para o setor no País.



João Paulo Deleo e Heitor Araujo recebem produtores no estande.

É vantajoso negociar batata com a indústria?



A HF Brasil está de parabéns pela iniciativa. A batata para a indústria no Brasil deve ser considerada com a devida importância e, principalmente, deve ser feita uma análise de competitividade. No entanto, os custos devem ser mais exatos e distinguidos entre batata para chips/palha e para pré-fritas. Os sistemas são diferentes e os custos, muito distintos, assim como o rendimento (atlantic, markies ou asterix), a semente (volume e custo) e o ciclo cul-

tural (dias de cultivo), que influenciam em mais ou menos tratos e beneficiamento. Todas essas variáveis vão resultar no preço final de contrato ou venda e rentabilidade do produtor. O contrato com a indústria (ou o mercado) é a forma mais avançada de comercialização. É evidente que o mais importante é o cumprimento dos termos por ambos os lados.

Paulo Popp – Curitiba/PR

CAPA 08



A Hortifruti Brasil avalia o cenário exportador de frutas à União Europeia, que tem expectativa de alcançar receita de US\$ 1 bilhão em 2019.

FÓRUM 38

Igor Brandão, da Apex-Brasil, fala sobre a participação e os desafios do setor brasileiro de frutas no mercado europeu.

HF BRASIL NA REDE



Hf www.hfbrasil.org.br
19 99128.1144
Hortifruti Brasil
@revistahortifrutibrasil
@hfbrasil

SEÇÕES

CEBOLA		22
BATATA		24
CENOURA		25
TOMATE		26
ALFACE		28
MELÃO		29
MELANCIA		30
MANGA		32
BANANA		33
UVA		34
CITROS		35
MAMÃO		36
MAÇÃ		37

EXPEDIENTE

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

Coordenador Científico:
Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros
Editora Científica: Margarete Boteon

Editores Econômicos:
João Paulo Bernardes Delele, Leticia Julião,
Fernanda Geraldini Palmieri e
Marina Marangon Moreira

Editora Executiva:
Daiana Braga MTb: 50.081

Diretora Financeira: Margarete Boteon

Jornalista Responsável:
Alessandra da Paz MtB: 49.148

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

Equipe Técnica:
Beatriz Papa Casagrande, Caio Vinicius Piton
Torquato, Caroline Ribeiro, Fernanda Geraldini
Palmieri, Giulia Gobbo Rodrigues, Heitor Araujo
Cintra Inacio, Henrique Sarmento Aires, Isabela
Fernanda Luiz, Laís Ribeiro da Silva Marcomini,
Laleska Rossi Moda, Lenise Andresa Molena, Lívia
Rebeca Luz da Silva, Marcela Guastalli Barbieri,
Mariana Coutinho Silva, Mariane Novais Olegário
de Souza e Rogério Bosqueiro Junior

Apoio:
FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de
Queiroz

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

Impressão:
www.graficamundo.com.br

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

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

ESCREVA PARA NÓS.

Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:

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

ou para: hfcepea@usp.br

Hortifruti Brasil no WhatsApp

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

Veja o que nossos leitores nos enviaram!

19 **99128.1144**



Antonio Carlos - Matias Cardoso (MG)



Ivan Pinto da Costa - Vale do São Francisco



Daniel Lourenço - Bragança Paulista (SP)



Sandro Tomorriro Miada - Uberaba (MG)



*Valorize seu pequeno
na agricultura!*



Ana Clara - Itaperuma (RJ)



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

Thaylison Sérgio - Marilândia do Sul (PR)



Thiago Fred Bihr - Jaraguá do Sul (SC)



ESPECIAL FRUTAS

HÁ ESPAÇO PARA EXPORTAR MAIS À UE?

A crescente demanda da União Europeia é oportunidade para que o Brasil alcance a meta exportadora de US\$ 1 bi

Após a forte queda da receita obtida com as exportações de frutas frescas a partir de 2009, o setor tem apresentado recuperação no mercado internacional. Em 2016, por exemplo, o desempenho exportador só não foi maior porque a crise hídrica em importantes polos produtores nacionais e, em especial, no Nordeste, limitou os embarques (tanto por conta do menor volume produzido quanto pela qualidade limitada). Passados 10 anos, a expectativa para 2017 é de crescimento em receita, mas ainda inferior ao recorde (nominal) de 2008. A Abrafrutas (Associação Brasileira dos Produtores Exportadores de Frutas e Derivados) é otimista para os próximos anos e acredita que o País vai alcançar a meta de obter receita de US\$ 1 bilhão com os embarques em 2019. Segundo declaração da Associação em evento do setor, a estratégia para se chegar a essa quantidade, em curto prazo, é aumentar as vendas para os países compradores já consolidados, ainda que a abertura de novos mercados seja muito importante.

A menor receita no País a partir de 2009 é justificada pela grave crise econômica global no ano anterior. E não foi só o Brasil que apresentou tal comportamento; a maioria dos produtores de frutas de países em desenvolvimento registrou recuo no montante, especialmente nos últimos cinco anos, segundo o CBI (Centro Europeu de Promoção de Importações de Países em Desenvolvimento). Ainda que o volume exportado da África do Sul (de citros e uvas), Turquia (uvas e citros), Peru (abacate, manga e as *berries*), Marrocos (citros e *berries*) e México (lima ácida e abacate) tenha aumentado para a União

Europeia, a receita obtida com os envios desses países recuou a partir de 2008. Um dos fornecedores de frutas frescas que também registrou recuo no volume exportado foi a Costa Rica (que vende banana e abacaxi ao mercado internacional), devido ao clima e às condições do mercado. A importação de uvas e maçãs pelo bloco europeu, por sua vez, foi parcialmente substituída pelo excedente de produção na Europa, justificado principalmente pelo embargo russo (veja box abaixo).

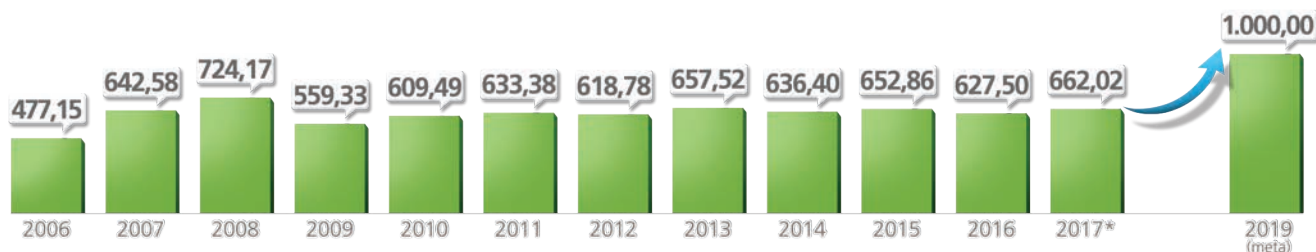
A União Europeia é um dos maiores mercados compradores de frutas frescas do mundo, de acordo com o CBI, mesmo que mais de 80% da produção europeia seja vendida internamente. Itália, Espanha e França produzem quase 68% das frutas frescas do bloco (principalmente uvas e frutas cítricas). A UE segue como principal compradora da fruta brasileira – em 2006, a participação era de 76% e, em 2016, foi de 83,6%. Nesse período, a receita obtida com as exportações para o bloco europeu subiu 44% (em termos nominais), somando US\$ 525,1 milhões no último ano.

Nesse contexto, a **Hortifruti Brasil** analisa, nesta edição, como está o mercado europeu para as frutas brasileiras e explora quais são as oportunidades para aumentar os envios para esse destino ou, pelo menos, manter nossa participação nas compras do bloco. Para essa análise, a equipe consultou as informações da Comissão Europeia (por meio do banco de dados *Trade Helpdesk*) e comparou os dados de 2006, 2011 e 2016. Além disso, foram consultados exportadores brasileiros e relatórios do comércio global sobre outros países.

EMBARGO RUSSO: Em agosto de 2014, a Rússia anunciou a proibição de importação de frutas e legumes da União Europeia. A Rússia era um importante comprador das frutas produzidas pelo bloco. No entanto, devido ao embargo, produtos frescos destinados ao mercado russo agora necessitam ser absorvidos pelo próprio bloco e/ou ser enviados a outro destino. Isso levou à queda de preços de frutas e vegetais frescos produzidos na Europa, o que, por sua vez, criou uma concorrência adicional para importações de outros países, segundo o CBI.



EVOLUÇÃO DAS EXPORTAÇÕES TOTAIS DE FRUTAS FRESCAS DO BRASIL (MILHÕES US\$) & META PARA 2019



* Projeção Hortifruti/Cepea

Fonte: Secex

ECO-SHOT, PROTEÇÃO CONTRA FUNGOS DA LAVOURA ATÉ A MESA

ihara.com.br

ECO-SHOT é o fungicida biológico inédito da IHARA. Ele protege a sua plantação por mais tempo porque pode ser aplicado até o dia da colheita.



Impulsa



ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na tula 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.



Agricultura é a nossa vida

MANGA

Competitividade brasileira no mercado europeu está ameaçada

Por Rogério Bosqueiro Junior e Fernanda Geraldini Palmieri



O Brasil está entre os 10 maiores produtores mundiais de manga – esteve no 6º lugar no ranking da FAO (Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura) em 2014 (último ano com dados disponíveis). Entre 20% e 25% do volume produzido pelo Vale do São Francisco (PE/BA), principal polo exportador, é vendido ao mercado internacional e, da quantidade enviada, 74% foram destinados para a União Europeia na média dos últimos cinco anos (2012 – 2016), de acordo a Secex.

Fruta considerada exótica até tempos atrás, ela torna-se cada vez mais popular no varejo europeu, não estando presente apenas em grandes redes de supermercados. Com isso, as compras de manga pela União Europeia crescem expressivamente – entre 2006 e 2016, a alta foi de 58% – dados do Trade Helpdesk.

Um fator que chama a atenção é que, além do aumento no volume, a manga está cada vez mais valorizada no bloco europeu. De 2011 para 2016, por exemplo, o volume importado pela União Europeia subiu apenas 32,5% mas, em valor, a elevação foi de expressivos 90,2%, o que indica que o preço médio da fruta aumentou. Alguns dos motivos para a valorização, segundo o relatório de manga do CBI, de novembro de 2016, seriam a importação de variedades com maior valor agregado e a maior participação das importações por via aérea.

Em todos estes anos, o Brasil seguiu como o principal fornecedor de manga à União Europeia, e este cenário contribuiu para que a fruta ocupasse, nos últimos três anos, a posição de fruta mais exportada pelo País em receita.

A União Europeia tem preferência por variedades menos fibrosas (no caso do Brasil, palmer, kent e keitt), e uma medida já adotada e que tem contribuído para os bons envios

brasileiros ao bloco europeu foi a diminuição dos plantios de tommy: no Norte de Minas, praticamente só há palmer e, no Vale do São Francisco, esta variedade já equivale a praticamente metade da área plantada, que se somada à kent e à keitt, pode chegar a 70%.

Apesar dos números positivos, o Brasil perdeu participação nas importações europeias. Enquanto o volume total comprado pela União Europeia entre 2006 e 2016 subiu 58%, as importações do Brasil subiram apenas 34,9% no período, o que significa que o País perdeu participação frente a países concorrentes. Os dois principais concorrentes brasileiros, Peru e Costa do Marfim, aumentaram em 113,9% e 109,7% seus envios no mesmo período, respectivamente.

Um dos motivos que tem limitado a expansão dos envios brasileiros na mesma proporção que seus concorrentes pode estar relacionado a parâmetros de qualidade. Contudo, apesar da importância de critérios de qualidade dos produtos e dos serviços, o preço ainda é um fator fundamental na escolha dos países fornecedores à União Europeia. Neste cenário, incentivos fiscais, como isenção ou redução de tarifas de importação podem ter deixado as frutas desses países financeiramente mais atrativas aos europeus. O Peru e a Costa do Marfim, por exemplo, têm isenção de tarifa de importação, o que aumenta a competitividade do seu produto frente ao do Brasil, que paga as tarifas comuns – no caso da Holanda, principal porto de entrada, a tarifa é de 6%.

Para ampliar a competitividade externa da manga, é imprescindível que produtores e exportadores da fruta se mantenham informados sobre as características desses mercados, sobretudo no que se refere à estrutura de distribuição, níveis de exigência e hábitos de consumo. Assim, a adequação a essa demanda externa pode trazer ganhos significativos para a mangicultura brasileira.

Evolução dos valores gastos com a compra de manga pela UE (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking	País	2006		2011		2016		Var (%) em 5 anos	Var (%) em 10 anos
		Valor Importado	Participação	Valor Importado	Participação	Valor Importado	Participação		
1	Brasil	84,81	36%	103,94	36%	169,03	31%	99%	96%
2	Peru	47,08	20%	68,11	24%	144,42	26%	112%	207%
3	Israel	24,36	10%	18,74	7%	30,95	6%	65%	27%
4	Costa do Marfim	9,68	4%	10,14	4%	30,08	5%	197%	211%
5	Gana	0,27	0%	0,90	0%	26,54	5%	2849%	9836%
Total EXTRA-UE28		238,08	100%	287,72	100%	547,10	100%	90%	130%

Fonte: Trade Helpdesk.

MELÃO

Com crescimento nas vendas à UE, Brasil segue como principal fornecedor

Por Marcela Barbieri e Letícia Julião



O Brasil esteve no 11º lugar no ranking de maiores produtores de melão em 2014 (ano com dados mais recentes disponíveis), de acordo com a FAO. Na média dos últimos cinco anos (2012-2016), entre 70% e 80% do volume produzido pela maior região brasileira (Rio Grande do Norte/Ceará) foi destinado ao mercado internacional, e 94% da quantidade enviada foi para a União Europeia, de acordo com dados da Secex. Os maiores consumidores de melão na Europa são a Alemanha, a França e o Reino Unido, e a principal porta de entrada é a Holanda.

A Espanha, a França e a Itália são importantes produtores e a Europa só se abastece de países de fora do bloco apenas durante sua entressafra: de setembro a abril. Neste período, as compras de melão (todas as variedades) cresceram 16% nos últimos cinco anos (de 2011 a 2016); e a UE comprou, em 2016, 32% mais do que adquiria em 2006. Não só o Brasil, mas muitos outros fornecedores conseguiram se aproveitar desse crescimento das importações de melão da União Europeia.

Com boa tendência de crescimento dos embarques de melão desde 2008, o Brasil se mantém como principal fornecedor à UE. A vantagem sobre o segundo colocado é grande. Mesmo com a crise hídrica há cinco anos, que também restringe o aumento de área da cultura nas principais regiões produtoras do País, o Brasil conseguiu se manter competitivo no setor devido à sua janela de fornecimento da UE – entre outubro e janeiro, o País abastece quase que sozinho o bloco europeu.

Com manutenção dos envios entre 2006 e 2016, o Marrocos perde participação no fornecimento da fruta à União Europeia, já que houve redução de 5,3% na produ-

ção desse país entre 2011 e 2014, segundo dados da FAO. Um motivo favorável à exportação marroquina, contudo, é a proximidade com o bloco europeu, principalmente com a Espanha e a França (grandes consumidores), o que reduz os valores de frete – a principal porta de entrada dos melões marroquinos na Europa são esses dois países que, depois, reexportam a fruta para todo o bloco, segundo relatório de setembro/16 do CBI. Outro fato que favorece as exportações do Marrocos frente ao Brasil é que, para comprar melão do país do mediterrâneo, importadores não pagam tarifa, enquanto do Brasil, a tarifa é de 8,8%, segundo dados da Comissão Europeia (*Trade Helpdesk*).

Outros fortes concorrentes do Brasil são os países da América Central – Costa Rica (segundo maior fornecedor à UE), Honduras e Panamá –, que concentram seus envios no primeiro semestre de cada ano. Dentre esses três, Honduras foi o país que teve o aumento mais expressivo nos envios no período analisado. A Costa Rica, apesar de exportar 2,6% mais para a União Europeia entre 2006 e 2016, perdeu participações no ranking de fornecimento. O mesmo ocorreu para o Panamá (que nem aparece mais entre os cinco primeiros) e os envios à UE foram recuando ano após ano – além da queda de pouco mais de 50% na produção após 2008 (dados da FAO), o país, assim como a Costa Rica, tem focado mais no mercado norte-americano.

No entanto, produtores brasileiros estão tentando diversificar os destinos e depender menos das compras da União Europeia. Assim, a abertura de outros mercados (sobretudo o Oriente Médio e o Chile) tem auxiliado a incrementar as exportações brasileiras de melão. Para um aumento mais expressivo, contudo, produtores têm que superar a forte crise hídrica e seguir conquistando novos compradores.

Evolução dos valores gastos com a compra de melão pela UE (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Fonte: Trade Helpdesk

Ranking	País	2006		2011		2016		Var (%) em 5 anos	Var (%) em 10 anos
		Valor Importado	Participação	Valor Importado	Participação	Valor Importado	Participação		
1	Brasil	107,17	42%	111,71	39%	156,45	47%	40,0%	46,0%
2	Costa Rica	47,69	19%	60,77	21%	48,93	15%	-19,5%	2,6%
3	Marrocos	48,57	19%	47,96	17%	48,14	14%	0,4%	-0,9%
4	Honduras	6,62	3%	31,93	11%	40,80	12%	27,8%	516,7%
5	África do Sul	4,61	2%	11,03	4%	15,39	5%	39,5%	233,6%
Total EXTRA-UE28		253,80	100%	288,82	100%	336,07	100%	16,4%	32,4%

LIMA ÁCIDA TAHITI

Brasil segue como maior fornecedor à UE, mas perde participação para o México

Por Caroline Ribeiro e Fernanda Geraldini Palmieri



O Brasil é um dos maiores produtores mundiais de lima ácida tahiti e o maior exportador da fruta à União Europeia. No País, a produção está em ascensão: de 2011 para 2016, o volume de limões e limas produzido se elevou em 12%, totalizando 1,26 milhão de toneladas, segundo o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). Os embarques da fruta geraram a terceira maior receita do setor em 2016, atrás apenas de manga e melão, e tudo indica que este mercado pode continuar em crescimento.

O estado de São Paulo segue como o principal produtor e exportador, seguido por Bahia e Minas Gerais. Apesar de também destinada à industrialização, a tahiti é cultivada para atender, principalmente, o mercado de frutas frescas, tanto nacional quanto externo – este último responde por menos de 10% do total produzido no País.

Na Europa, a fruta está se tornando cada vez mais popular, tanto como tempero de alimentos quanto como ingrediente de bebidas. No verão local, a demanda é ainda mais firme, e há tendência de crescimento deste mercado no continente, segundo relatório de limas do CBI, de novembro de 2016.

Ainda assim, há desafios no fornecimento da fruta, como oscilações de qualidade e de preços (principalmente quando o mercado fica saturado pelos envios simultâneos das safras mexicana e brasileira). As características climáticas de ambos os países (tropicais) favorecem o desenvolvimento da fruta. Juntos, estes dois países correspondem a 93% das importações europeias.

Contudo, apesar do forte aumento dos envios brasileiros à UE, o País tem perdido participação no mer-

cado internacional. Embora ainda em primeiro lugar no ranking, a representatividade dos envios da tahiti brasileira se reduziu em 10 anos (de 2006 a 2016), de 74% para 57% do total importado, enquanto a da fruta mexicana aumentou de 19% para 36%. Um fator que beneficia a competitividade mexicana no mercado europeu é a isenção de tarifas de importação; para o Brasil, por outro lado, o recolhimento é de 12,8%.

No caso da fruta brasileira, as exportações ocorrem o ano todo, mas ficam limitadas em períodos de redução da safra (principalmente de julho a outubro). Nesses meses, as cotações no mercado interno se elevam, o que, conseqüentemente, reduz a competitividade internacional da fruta. Ao mesmo tempo, é no segundo semestre que a capacidade de abastecimento do México se eleva.

As exigências para exportação são bastante elevadas e, no caso da fruta brasileira, tornaram-se ainda mais acirradas desde 2016, quando oito contêineres de tahiti com cancro cítrico foram rechaçados por fiscais, criando uma ameaça de proibição dos envios ao continente europeu. A doença, comum no estado de São Paulo, não existe na Europa – motivo pelo qual é considerada uma ameaça à citricultura local (principalmente na Espanha e na Itália). Desde então, ações de rastreabilidade de frutas e fiscalização de *packing houses* do País têm sido realizadas com sucesso.

Assim, os principais desafios às exportações de tahiti estão, principalmente, em beneficiar a fruta, garantir a qualidade da produção brasileira, certificar produtores e aumentar sua participação (e prestígio) no cenário mundial.

Evolução dos valores gastos com a compra de lima pela UE (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking	País	2006		2011		2016		Var (%) em 5 anos	Var (%) em 10 anos
		Valor Importado	Participação	Valor Importado	Participação	Valor Importado	Participação		
1	Brasil	32,71	68%	58,02	60%	96,02	52%	65%	194%
2	México	12,14	25%	34,16	36%	74,56	40%	118%	514%
3	Colômbia	0,77	2%	0,98	1%	4,44	2%	351%	479%
4	Vietnã		0%	0,02	0%	4,03	2%	23079%	-
5	Guatemala	0,17	0%	0,15	0%	2,65	1%	1637%	1474%
Total EXTRA-UE28		48,44	100%	96,07	100%	185,85	100%	93%	284%

Fonte: Trade Helpdesk.

UVA

Brasil perde espaço, mas embarque pode subir com novas variedades

Por Henrique Sarmento Aires e Letícia Julião



O Brasil exporta uma parte modesta da produção de uva de mesa e as frutas destinadas ao mercado externo são produzidas no Vale do São Francisco (PE/BA). De toda a exportação de uvas frescas brasileiras, a União Europeia é o principal destino, variando entre 70% e 80% anualmente desde 2006.

A janela de exportações brasileiras ocorre tradicionalmente entre setembro e novembro. O Brasil inicia os embarques quando a safra da Grécia está se aproximando do fim e encerra quando começa a entrar maior volume de uva da África (Namíbia e África do Sul) no mercado europeu (dados do USDA). Boa parte da janela brasileira é disputada com o Peru, que tem custo competitivo.

Com a redução de 10,4% da produção de uva da Europa (dados do USDA), houve espaço para aumento nas importações nos anos recentes, mesmo com o embargo da Rússia. Assim, entre 2006 e 2016, o valor importado de uva de fora do bloco europeu aumentou 39%, totalizando 1,2 bilhão de euros em 2016, segundo dados da Comissão Europeia. O principal fornecedor de fora do bloco é a África do Sul, seguida pelo Chile, Índia, Peru e Egito, e o Brasil é o sexto fornecedor de uvas. O Brasil e o Egito perderam participação nos últimos anos, sendo ultrapassados por Índia e Peru, que cresceram expressivamente no período analisado. Ainda em relação ao Peru, ele tomou parte do mercado brasileiro de red globe - com o crescimento competitivo do Peru, o Brasil focou as exportações nas sem sementes.

Desde 2006, as exportações totais de uva do Brasil caíram significativamente. Um dos motivos foi o bom desempenho interno, enquanto o mercado internacional sentia os reflexos da crise de 2008. Dessa maneira, muitos brasileiros

foram fidelizados e passaram a comprar a fruta sem semente com maior assiduidade. Além disso, o Brasil também perdeu espaço no mercado norte-americano. Em 2011, as exportações para os Estados Unidos correspondiam a 27% do total dos envios brasileiros e, em 2016, essa porcentagem foi reduzida para 1,3%. No continente europeu, a participação da uva brasileira nas importações europeias caiu de 10% em 2006 para 2% no ano passado.

Por outro lado, o Peru ganhou destaque nas importações europeias, e entre 2006 e 2016, registrou aumento expressivo de 960% (dados da Comissão Europeia). No mesmo período, a África do Sul e a Índia obtiveram crescimentos de 36% e 275%, respectivamente. O amplo crescimento do Peru é impulsionado pelos altos investimentos governamentais em infraestrutura, além do firmamento de acordos bilaterais para facilitar as exportações e da introdução de novas variedades.

O principal desafio que o Brasil enfrenta nas vendas internacionais é a janela de envio limitada em três meses, consequência do período típico de chuvas no País, que começa em novembro, e da safra grega, que vai até setembro – e enquanto a Europa está produzindo, a tarifa de importação da fruta reduz, e muito, a competitividade.

Ainda assim, os exportadores do Vale do São Francisco, com a introdução de novas variedades de uvas sem sementes e a possibilidade de obter duas safras ao ano, têm buscado explorar novas oportunidades. Um exemplo é a exportação no primeiro semestre, apesar de tarifas de importação mais elevadas da Europa. De janeiro a junho/17, o Brasil enviou 3 mil toneladas para o continente europeu e outras 1,5 mil toneladas ao Oriente Médio entre março e julho. Com a maior produção das novas variedades, a expectativa é de que os envios brasileiros fiquem mais diversificados e voltem a crescer.

Evolução dos valores gastos com a compra de uva pela UE (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking	País	2006		2011		2016		Var (%) em 5 anos	Var (%) em 10 anos
		Valor Importado	Participação	Valor Importado	Participação	Valor Importado	Participação		
1	África do Sul	305,07	34%	334,99	32%	415,32	34%	24,0%	36,1%
2	Chile	250,58	28%	316,78	30%	196,48	16%	-38,0%	-21,6%
3	Índia	39,23	4%	33,73	3%	147,45	12%	337,1%	275,9%
4	Peru	13,79	2%	67,55	6%	146,23	12%	116,5%	960,0%
6	Brasil	91,65	10%	77,91	7%	70,68	6%	-9,3%	-22,9%
Total EXTRA-UE28		885,03	100%	1.057,22	100%	1.233,68	100%	16,7%	39,4%

Fonte: Trade Helpdesk.

MELANCIA

Participação brasileira sobe em 2016 e se aproxima da do Marrocos

Por Mariane Novais e Fernanda Geraldini Palmieri



O Brasil é um dos maiores produtores mundiais de melancia – esteve no 5º lugar no *ranking* em 2014 (último ano com dados disponíveis), de acordo com a FAO. O principal tipo exportado pelo País é a mini melancia sem semente e, apesar da ausência de dados oficiais de produção deste tipo de fruta, corresponde a um pequeno percentual do total colhido nacionalmente – a melancia redonda/comprida com sementes é a principal. Do volume de melancias sem semente produzido pela maior região exportadora brasileira (Rio Grande do Norte/Ceará), a maior parte é destinada ao mercado internacional e, da quantidade enviada, quase 95% foram para a União Europeia na média dos últimos cinco anos (2012/2016), segundo a Secex.

O período principal das exportações brasileiras é entre agosto e março, entressafra dos países produtores da União Europeia (principalmente Espanha, Grécia, Romênia e Itália), e notícias internacionais indicam que a fruta tem ganhado espaço entre produtores locais que, inclusive, têm diminuído a área de melão para aumento da de melancia. Apesar disso, as importações totais da fruta (extra UE) cresceram significativamente em volume: em cinco anos (2011-2016), a alta foi de 45,3% e, em 10 anos (2006-2016), de 76,5%. Este cenário (aumento do plantio de melancia na Europa e crescimento das importações) indica que o consumo da fruta está crescendo no bloco europeu. Assim, tanto o Brasil quanto a maioria dos outros países fornecedores têm se beneficiado do mercado favorável.

A participação do Brasil nos envios à União Europeia também cresceu nos últimos 10 anos, passando de 16,8% para 21,4% em 2016, e um novo *player* surgiu: o Marro-

cos, que saltou de participação de apenas 1,3% em 2006 para quase 26% em 2016, ocupando a primeira posição no *ranking* de exportadores à Europa.

Uma das justificativas para o aumento da participação marroquina deve ser o aumento na produção local de melancia (+25% de 2011 para 2014, segundo dados da FAO). Outro ponto a favor do bom desempenho do país é a proximidade com o bloco, bem como a isenção de tarifas de importação.

Mesmo sem benefícios tarifários (a tarifa do Brasil é de 8,8%, segundo dados da Comissão Europeia), exportadores brasileiros aumentaram o volume enviado ao bloco europeu em 138,2% em cinco anos, passando de participação de 13% em 2011 para 21,4% em 2016, bem próximo da participação marroquina, de 25,7%. Contudo, um limitante para o crescimento do desempenho brasileiro pode ser também a crise hídrica, já que, na principal região exportadora (RN/CE), não há registros de bons volumes de chuvas desde 2011. Este cenário limita não só expansões de área, mas também a produtividade média das lavouras brasileiras.

Apesar dos fatores limitantes ao crescimento do Brasil nas exportações de melancia, os envios totais seguem em bons patamares e, inclusive, bateram recorde no ano-safra 2016/17 (de agosto/16 a março/17). Contudo, na parcial de 2017/18 (agosto a outubro/17), o desempenho está um pouco abaixo, e segundo agentes consultados pela **Hortifruti Brasil**, o recorde da temporada passada pode não ser batido. A produtividade média neste ano está menor, já que, além dos problemas comuns da seca, a salinidade da água (também por conta da crise hídrica) limita o rendimento das lavouras. Por outro lado, os investimentos de produtores para minimizar os impactos na produtividade são elevados, o que permite que o País continue com volume suficiente para atender o mercado externo.

Evolução dos valores gastos com a compra de melancia pela UE (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking	País	2006		2011		2016		Var (%) em 5 anos	Var (%) em 10 anos
		Valor Importado	Participação	Valor Importado	Participação	Valor Importado	Participação		
1	Marrocos	1,12	2%	3,47	4%	41,43	29%	1094,0%	3596%
2	Brasil	12,30	21%	13,56	16%	35,92	25%	164,8%	192%
3	Costa Rica	11,57	20%	18,82	22%	24,29	17%	29,1%	110%
4	Panamá	10,96	19%	16,23	19%	15,37	11%	-5,3%	40%
5	Turquia	3,85	7%	7,22	9%	8,36	6%	15,7%	117%
Total EXTRA-UE28		57,88	100%	84,89	100%	143,54	100%	69,1%	148%

Fonte: Trade Helpdesk.

MAMÃO

Brasil se consolida como o maior exportador para a União Europeia

Por Marcela Barbieri e Fernanda Geraldini Palmieri



O Brasil é um dos maiores produtores mundiais de mamão – esteve no 2º lugar no *ranking* em 2014 (último ano disponível), segundo dados da FAO. Contudo, do total produzido pelo País, apenas um pequeno percentual é destinado ao mercado externo. De acordo com agentes consultados pela **Hortifruti Brasil**, as principais regiões exportadoras brasileiras estão localizadas nos estados do Espírito Santo e do Rio Grande do Norte, que juntos enviaram cerca de 60% do volume destinado à União Europeia na média dos últimos cinco anos, de acordo com a Secex.

O estado do Espírito Santo está no primeiro lugar no *ranking* dos exportadores brasileiros. Apesar de o mamão ter grandes problemas fitossanitários, o clima é propício ao cultivo na região norte do estado – assegurando, assim, o padrão exigido para comercialização internacional. O consórcio entre café e mamão também é observado, garantindo certa estabilidade na renda aos produtores.

Já no Rio Grande do Norte, o segundo lugar no *ranking*, a posição está relacionada principalmente à ótima qualidade do mamão formosa produzido na região da Chapada do Apodi e ao aumento da demanda e da preferência dos compradores externos pela variedade, que foi citada como mais saborosa. A questão logística também é outro fator importante, pois a produção de mamão está muito próxima aos principais portos de exportação, viabilizando os envios pelas vias marítima e aérea.

O consumo europeu de mamão é crescente, apesar de ainda baixo perto da produção global ou até mesmo frente à demanda por outras frutas. Segundo o relatório de mamão do CBI, de novembro de 2016, estratégias promocionais poderiam contribuir para o aumento do consumo

da fruta na União Europeia, principalmente com foco nos atributos nutricionais da fruta.

A União Europeia geralmente importa mamão no outono e no inverno do hemisfério Norte, quando a baixa produção de frutas regionais no bloco torna o mercado mais atrativo a produtores estrangeiros. Contudo, as entradas mensais têm pouca variação durante o ano, favorecendo as importações da fruta brasileira. Segundo colaboradores da **Hortifruti Brasil**, a produção de mamão constante no Brasil favorece o fornecimento de frutas com excelência ao bloco.

Este cenário tem sido favorável ao Brasil nos últimos anos. De acordo com dados do *Trade Helpdesk*, o volume total de importações de mamão extra União Europeia cresceu expressivamente nos últimos anos, e isso não foi diferente para o comércio da fruta brasileira. De 2011 a 2016, as compras totais do bloco europeu aumentaram 26% e, as das frutas brasileiras, 40%.

Um dos principais motivos para este aumento é a limitada participação dos outros países neste mercado, diminuindo a concorrência com o Brasil. Em 2016, a participação brasileira nos envios para o bloco europeu foi de 81%. No mesmo período, a representatividade do Equador foi de apenas 7% e, a da Jamaica, 3% – juntos, enviaram apenas 3,8 mil toneladas ao bloco no ano anterior, enquanto o Brasil embarcou 31,7 mil toneladas no mesmo período.

Outros motivos relatados para o ganho de mercado brasileiro foram o atual enfraquecimento nas negociações domésticas devido à crise econômica nacional, a valorização do dólar e, inclusive, a retomada de um maior número de *packing houses* atuando no setor, favorecendo as exportações do mamão brasileiro à União Europeia – que têm batido recordes neste ano.

Evolução dos valores gastos com a compra de mamão pela UE (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking	País	2006		2011		2016		Var (%) em 5 anos	Var (%) em 10 anos
		Valor Importado	Participação	Valor Importado	Participação	Valor Importado	Participação		
1	Brasil	36,26	71%	43,80	80%	60,50	82%	38%	67%
2	Equador	2,59	5%	5,06	9%	3,64	5%	-28%	40%
3	Jamaica	0,04	0,1%	0,14	0,3%	2,40	3%	1586%	5608%
Total EXTRA-UE28		50,84	100%	55,04	100%	73,92	100%	34%	45%

Fonte: Trade Helpdesk

MAÇÃ

UE reduz compras nos últimos anos

Por Isabela Fernanda Luiz e Letícia Julião



O Brasil é o 11º produtor de maçãs mundiais no ranking de 2014 (último dado disponível), de acordo com a FAO. Do volume produzido pelas maiores regiões produtoras (em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul), menos de 10% é destinado ao mercado internacional, e, da quantidade enviada, 71% foram apenas para a União Europeia, na média de 2012 a 2016, segundo a Secex.

Normalmente, a Europa importa maçã de fornecedores de fora do bloco apenas durante a entressafra dos principais produtores – Polônia, Itália e França –, que ocorre no primeiro semestre. Nos últimos anos, a produção do bloco europeu oscila por volta de 10 milhões de toneladas, sendo que a média dos últimos cinco foi de 11,5 milhões (dados da Wapa). Por mais que a produção não tenha aumentado muito, as compras de maçã (todas as variedades) de fora da UE vêm se reduzindo – em cinco anos (2011-2016), a queda foi de 8,2%; e em 10 anos (entre 2006 e 2016), a UE comprou 33% menos fruta.

Um dos motivos para o recuo é a maior oferta que foi destinada ao mercado interno – os estoques nos períodos recentes estão bem maiores que há 10 anos. O embargo que a Rússia impôs sobre a União Europeia elevou a oferta interna, reduziu importações e, ainda, fez com que produtores europeus buscassem novos mercados para exportar as maçãs. Assim, não só o Brasil, mas muitos outros fornecedores da fruta do hemisfério Sul foram prejudicados com essa redução das importações da fruta da Europa.

Além da redução, nos últimos anos, o Brasil perdeu participação no total das importações de maçãs realizadas pela UE, mas manteve a quinta posição de maior fornecedor ao bloco. Por outro lado, produtores brasileiros

estão tentando diversificar as exportações e depender menos das compras da União Europeia. Assim, a abertura do mercado indiano (que ocorreu em 2017) pode ser uma solução para aumentar as exportações de maçãs brasileiras.

Os fortes concorrentes do Brasil nas exportações à União Europeia são os países da América do Sul – Chile e Argentina – além da Nova Zelândia e África do Sul. Dentre estes, apenas a Argentina perdeu participação nas importações da UE; porém, todos apresentaram redução no valor e na quantidade enviada ao bloco no período analisado. Apesar da redução nos envios, a Nova Zelândia segue como maior fornecedor de maçãs à UE de fora do bloco, com queda de 12% entre 2006 e 2016.

O Chile, segundo maior fornecedor, teve diminuição de 15% entre 2006 e 2016 nos envios à UE, e a safra também vem caindo levemente nos últimos anos (Wapa). Apesar de elevada competitividade nas vendas à Europa por conta de acordos comerciais, as vendas se reduziram devido ao embargo russo. A África do Sul, terceiro fornecedor, além de competitividade devido aos impostos de 0% (no Sistema Geral de Preferências) nas importações da Europa, também tem safra crescente nos últimos anos. Assim, manteve a participação relativa, mesmo com queda de 27% nas importações totais entre 2006 e 2016.

Já a Argentina, que dentre os países do hemisfério Sul foi o que registrou maior queda nas importações europeias (79%) entre 2006 e 2016, tem tido forte redução de safra, e perdido competitividade do setor, segundo notícias veiculadas na mídia internacional. Os custos de produção naquele país, as faltas de incentivo do governo e a manutenção de variedades que perdem espaço na demanda dos compradores vêm limitando as exportações argentinas.

Evolução dos valores gastos com a compra de maçã pela UE (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking	País	2006		2011		2016		Var (%) em 5 anos	Var (%) em 10 anos
		Valor Importado	Participação	Valor Importado	Participação	Valor Importado	Participação		
1	Nova Zelândia	180,78	26%	159,25	31%	158,88	34%	-0,2%	-12,1%
2	Chile	182,81	26%	149,12	29%	154,37	33%	3,5%	-15,6%
3	África do Sul	138,51	20%	97,46	19%	99,89	21%	2,5%	-27,9%
4	Argentina	81,71	12%	45,02	9%	17,04	4%	-62,2%	-79,1%
5	Brasil	42,61	6%	31,81	6%	15,93	3%	-49,9%	-62,6%
Total EXTRA-UE28		705,35	100%	511,21	100%	469,47	100%	-8,2%	-33,4%

Fonte: Trade Helpdesk.

BANANA

Com crise hídrica, exportações à UE estão paralisadas?

Por Giulia Gobbo Rodrigues e Letícia Julião



O Brasil está entre os maiores produtores mundiais de banana, atrás apenas da Índia, China e Filipinas, (dados da FAO de 2014). Mesmo assim, volume pouco expressivo da produção brasileira é exportada, já que o mercado interno é forte para a fruta. Dentre as regiões produtoras, apenas o Norte de Santa Catarina e o Rio Grande do Norte/Ceará exportam. Produtores catarinenses vendem a banana nanica para o Mercosul, enquanto os nordestinos enviam ao continente europeu – a proporção, na média de 2012 a 2016, foi de 51% para Mercosul e 48% para a UE (dados da Secex).

As bananas produzidas no RN/CE são associadas à elevada tecnologia para exportar à UE. Contudo, o cultivo nesses estados tem sido afetado pela crise hídrica e, a cada ano, a área vem diminuindo nessa região. Assim, em 2016, o Brasil ocupou a 14ª colocação entre os exportadores de banana à UE, com receita 72% menor quando comparada com 2006 (*Trade Helpdesk*). No geral, o Brasil perdeu participação nos envios ao bloco europeu, já que, em 10 anos (2006-16), as importações totais de banana da UE aumentaram 35% em valor, enquanto os envios brasileiros se reduziram.

Dentre os concorrentes da América, a Colômbia se tornou o principal exportador de banana à UE em 2016, detendo 24% do mercado e movimentando 835 milhões de euros. O Equador já foi o principal fornecedor de banana à União Europeia, mas desde 2015 ocupa o segundo lugar dentre os fornecedores. Mesmo assim, esse país da América Central teve aumento de 18% na receita nos últimos cinco anos, movimentando 754,5 milhões de euros em 2016.

Em 2017, o resultado brasileiro com as exportações à UE tem sido ainda pior. De janeiro a outubro/17, os envios

foram 83% menores ao bloco frente ao mesmo período de 2016 (Secex). Com a qualidade prejudicada devido à escassez hídrica, os padrões da fruta do RN/CE nos últimos meses não atenderam às exigências da União Europeia. Além disso, os custos aumentaram, já que houve investimentos em poços mais profundos – esse maior custo reduziu ainda mais a competitividade brasileira. Nesta conjuntura, os envios da fruta brasileira ao bloco cessaram em agosto/17. Alguns produtores estão migrando para outros estados, como o Piauí. No entanto, o cultivo tem sido predominantemente da variedade prata, que não é exportada. Cabe esperar, então, uma retomada no volume dos reservatórios para que a fruta volte a alcançar os padrões de qualidade para exportação.

Mercosul cresce aquém do potencial

O mercado europeu esfriou para a banana brasileira, mas a receita com a exportação ao Mercosul aumentou 4% em 10 anos, somando US\$ 12 milhões em 2016 (dados da Secex Mercosul). Porém, as compras totais do bloco aumentaram 203% no período, e o Brasil poderia ter aproveitado mais desse comprador. Atualmente, o principal fornecedor de banana ao Mercosul é o Equador, seguido pela Bolívia - o Brasil é o terceiro no *ranking*. Mesmo em boa colocação, o País vem perdendo espaço nas negociações para Paraguai e Bolívia, que têm investido em tecnologia e qualidade, segundo notícias da mídia internacional. A produção e a exportação da Bolívia crescem a cada ano, e a Argentina é o principal comprador. Já o Paraguai conseguiu se firmar no mercado uruguaio, até então o mais cativo do Brasil, por conta de certificações de qualidade. Quando ocorre perda de mercado para um concorrente, é cada vez mais difícil retomar o espaço perdido, segundo produtores de Santa Catarina.



Evolução dos valores gastos com a compra de banana pela UE (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking	País	2006		2011		2016		Var (%) em 5 anos	Var (%) em 10 anos
		Valor Importado	Participação	Valor Importado	Participação	Valor Importado	Participação		
1	Colômbia	592,62	23%	756,55	27%	834,98	24%	18,1%	40,9%
2	Equador	653,44	26%	813,05	29%	754,50	22%	18,1%	15,5%
3	Costa Rica	462,73	18%	476,48	17%	661,83	19%	-16,8%	43,0%
4	República Dominicana	110,17	4%	213,71	8%	286,64	8%	71,6%	160,2%
14	Brasil	42,92	2%	26,39	1%	12,07	0%	-38,2%	-71,9%
	Total EXTRA-UE28	2.547,34	100%	2.821,80	100%	3.447,33	100%	3,1%	35,3%

Fonte: Trade Helpdesk

VALORIZAR A FRUTA BRASILEIRA: EIS O GRANDE DESAFIO!

Que o mercado europeu deve seguir promissor para a maioria das frutas tratadas nesta matéria, não há dúvidas! Contudo, os principais desafios para que o Brasil ganhe cada vez mais espaço neste mercado estão na qualidade da fruta nacional e no gerenciamento da cadeia exportadora, de modo a se enquadrar nas certificações e nas exigências dos compradores internacionais. É importante que o setor pense de forma coletiva e tenha consciência de que a imagem individual de seu produto impactará, e muito, na visão do produto nacional no exterior, seja positiva ou negativamente.

A constante busca pelas boas práticas agrícolas é essencial, bem como aproximar-se dos importadores para entender quais as suas exigências, que costumam ser diferentes para cada país da União Europeia. A busca pela segurança do alimento no bloco é crescente, sempre se atentando aos limites máximos de resíduos (LMR) e a possíveis contaminações microbiológicas. Assim, a rastreabilidade e as certifica-

ções se tornam ferramentas importantes para o crescimento nestes mercados.

As certificações são essenciais para vender frutas ao mercado europeu, e cada país e/ou supermercado exige certificados diferentes – mas todos com foco em qualidade e em boas práticas agrícolas e em impactos ambientais ou sociais. Assim, para importadores manterem a competitividade, é determinante que eles trabalhem com fornecedores confiáveis. Normalmente, os compradores europeus não são muito ávidos por novos parceiros, preferindo manter as relações pré-estabelecidas por conta de ter que exigir os requerimentos. Apesar da rigidez das regras europeias, a adaptação a esta demanda pode ser benéfica à estruturação do setor exportador de frutas no Brasil. Isso porque, sendo a União Europeia um dos mercados mais exigentes, a adequação a estas regras pode beneficiar a inserção do Brasil como fornecedor de outros destinos.

TENDÊNCIAS DE CONSUMO NA EUROPA

O CBI publicou um relatório, em setembro de 2016, com algumas das principais tendências nas importações europeias de frutas, como a maior valorização de produtos naturais e saudáveis, a exemplo das frutas frescas. Outra tendência apontada no relatório é a crescente demanda europeia por produtos exóticos. Nesta lista, entram abacate/avocado, manga e batata-doce, produtos cujo crescimento da importação foi entre 10% e 20% de 2014 para 2015 (enquanto a elevação das compras de produtos mais comuns, como laranjas e tomates, pouco se alteraram). O europeu continua a valorizar a qualidade; assim, frutas fora da maturação ideal, por exemplo, podem reduzir o consumo e impactar negativamente a reputação do exportador ou do país. Alimentos fáceis de consumir e convenientes têm tendência de crescimento no bloco europeu. Frutas cortadas, sem sementes e fáceis de descascar (como as tangerinas), *snacks* de vegetais, embalagens individuais etc., são alguns dos que estão em ascensão. Frutas maduras e prontas para consumo também se destacam neste segmento. Preocupações cada vez mais evidentes são a responsabilidade social corporativa e a proteção ao meio ambiente na União Europeia. Consumidores, no geral, estão preocupados com a forma com que seus alimentos são produzidos, bem como sua origem e o seu impacto ambiental. ■



Melancia híbrida
Red Heaven, doce
como o paraíso.

Lançamento



Red
heaven

A Seminis apresenta mais uma novidade, a melancia híbrida Red Heaven. Com polpa de coloração vermelha atrativa e excelente sabor, a variedade apresenta fruto grande, uniforme e de alto pegamento, que traz ótimo rendimento logo na primeira colheita, além da alta resistência no transporte. Conheça Red Heaven, sabor e lucratividade nas nuvens.

Resistências: HR - Co:1; IR - Fon:1.



MELANCIA

Seminis

www.seminis.com.br

CONFIANÇA NÃO SE COPIA. NEM RESULTADOS.



ATENÇÃO: Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Consulte sempre um engenheiro agrônomo. Venda sob receituário agrônomico. Produto de uso agrícola. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto.

As marcas com ®, ™ ou SM são marcas da DuPont ou de afiliadas. © 2017 DuPont.

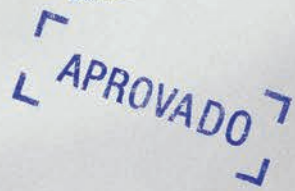
Saiba mais:

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

FIQUE COM O ORIGINAL: CURZATE®



25 SET. 2017



Quando o clima favorece o surgimento de doenças, o que você faz? Arriscar, nem pensar: aplica Curzate® — o original da DuPont™. Há mais de 25 anos, Curzate® é a escolha certa para o controle preventivo da requeima em Batata e Tomate, do míldio na Cebola e Uva, e de outras doenças. Por isso, quem quer prevenção de verdade, fica com Curzate®, que você sabe que funciona e conhece quem faz: a DuPont™.



MISTURA PRONTA: AUXILIA NO GERENCIAMENTO DE RESISTÊNCIA



AÇÃO SELETIVA



AÇÃO SISTÊMICA LOCAL

DuPont™
Curzate®
fungicida





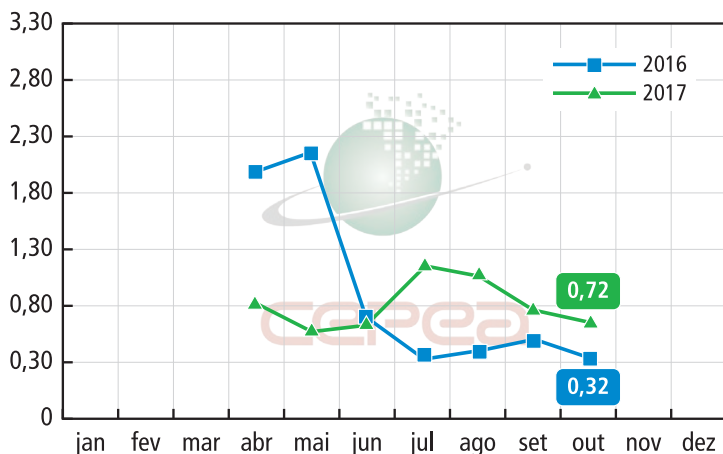
foto: Diego Vandresen - Ituporanga (SC)

Começa colheita no Rio Grande do Sul e Santa Catarina

A safra nas regiões de São José do Norte (RS) e Ituporanga (SC) começou entre o final de outubro e início de novembro. A maior concentração da colheita está prevista para os meses de novembro e dezembro em ambas as praças, como tradicionalmente ocorre. Segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea, a retirada dos bulbos neste ano foi antecipada em aproximadamente 15 dias, pois o clima seco observado em setembro acelerou o desenvolvimento. Devido ao clima adverso, a safra pode ter quebra na produtividade de até 20% e, além da falta de água, as temperaturas ficaram elevadas e podem afetar a produção nas lavouras. Além disso, o mês de outubro foi marcado por temperaturas mais amenas – e essa elevada amplitude térmica pode resultar em maior quantidade de bulbos de menor calibre (caixa 2). Por outro lado, no início de outubro, choveu em ambas as praças, o que amenizou a situação da falta de água. Em Ituporanga e São José do Norte cerca de 30% e de 35% dos bulbos da temporada, respectivamente, devem ser colhidos neste mês. A comercialização nas regiões deve começar no início de novembro e finalizar entre abril e maio.

Com maior volume ofertado, bulbo se desvaloriza no NE

O volume de cebolas no Vale do São Francisco e em Irecê (BA) aumentou significativamente



Preço recua no Nordeste com maior volume

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

te em outubro, após o período de entressafra de ambas as praças nordestinas. Com isso, em Irecê, o preço médio em outubro foi de R\$ 0,72/kg, queda de 10% em relação a setembro. Além disso, no Vale do São Francisco, as cotações de outubro tiveram média de R\$ 0,71/kg na roça, permanecendo praticamente nos mesmos patamares em relação ao mês anterior. Já nas praças do Cerrado e de São Paulo, a desvalorização do bulbo não foi tão acentuada, devido à redução do volume nestas regiões. Segundo colaboradores consultados pelo Hortifruti/Cepea, a colheita no Nordeste está prevista para ocorrer até dezembro, porém em menor volume, devido ao início da safra do Sul do País.

Cerrado encerra colheita em novembro

O Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba e a região de Cristalina (GO) finalizam a comercialização de bulbos em novembro. Para a praça mineira restam apenas 5% das cebolas a serem colhidas e na goiana, 3%. A produtividade parcial da safra (de junho a outubro) foi 2% menor do que a de mesmo período do ano anterior, com média de 75,9 t/ha. Esse cenário se deve às temperaturas mais amenas na região, que atrapalharam o desenvolvimento dos bulbos e reduziram levemente a produção. Além disso, alguns produtores tiveram uma janela na oferta entre agosto e setembro, devido às chuvas no início do plantio. Os preços em Minas Gerais, até o fechamento dessa edição, ficaram em R\$ 20,30/kg da caixa 3 beneficiada, 54% acima dos custos de produção estimados em R\$ 0,66/kg. Já em Goiás, a média ficou em R\$ 21,82/kg, enquanto os custos foram calculados em R\$ 0,60/kg, permitindo rentabilidade positiva de 82%. Desta forma, até o fechamento desta edição, os resultados foram favoráveis aos produtores de cebola do Cerrado, que devem continuar investindo na cultura para a próxima temporada. O plantio da safra 2018 tem previsão de início entre dezembro e janeiro, seguindo o calendário tradicional da região.



Fonte: Cepea

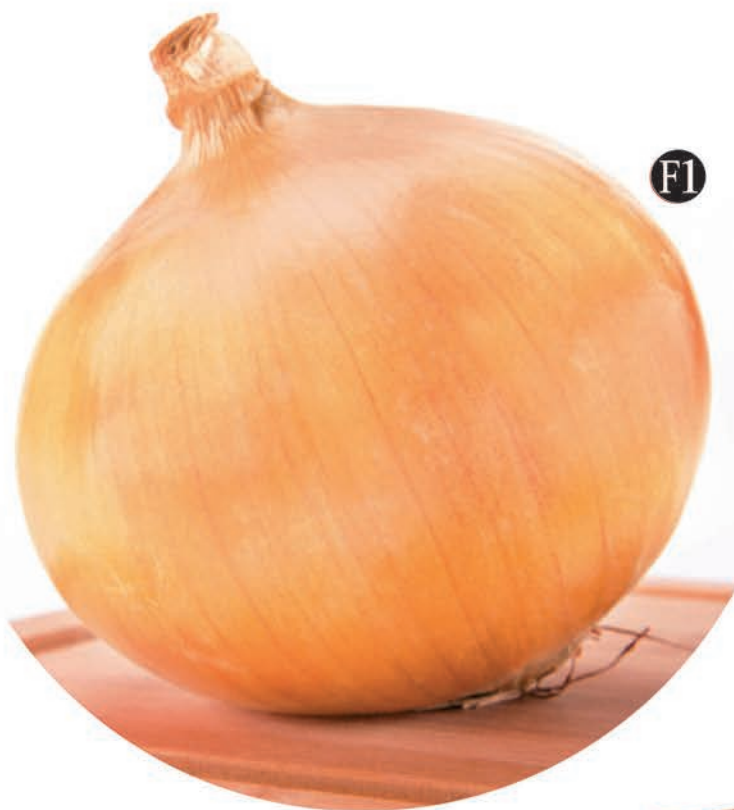


Híbridos de alta qualidade e rendimento na sua plantação

Rubina

Cebola Roxa

Destaques: Qualidade da planta e uniformidade dos bulbos



Pérola

Cebola Amarela

Destaques: Resistência a raiz rosada

WINNERS
OS PRODUTOS VENCEDORES

CALL CENTER
(54) 2109 4444

sementesfeltrin.com.br [f](#) Feltrin Sementes [@feltrinsementes](#)

 **FELTRIN**[®]
SEMENTES



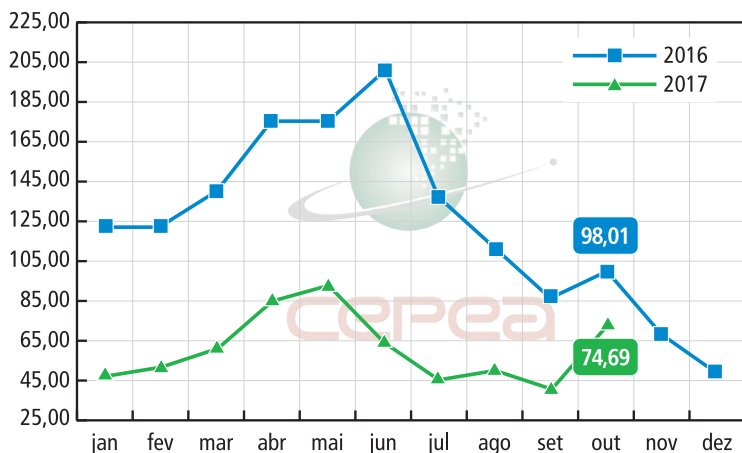
foto: Fresh Plaza

Inicia safra das águas

Plantio no Sul é retomado com volta das chuvas

O plantio da safra das águas no Sul do País foi retomado após o retorno das chuvas ocorridas em outubro, e foi finalizado no início de novembro. O tempo seco de setembro atrasou a atividade e afetou a produtividade das primeiras áreas cultivadas, que ainda serão colhidas. A falta de precipitações também atrasou o calendário de colheita. As regiões que normalmente iniciam a atividade a partir da metade de novembro, terão um menor volume ofertado. Quanto à disponibilidade paraense, que normalmente é concentrada em dezembro, terá seu calendário deslocado para janeiro. A colheita no sul de Minas Gerais, por sua vez, que geralmente acontece no primeiro mês do ano, também deve atrasar, impedindo uma oferta elevada neste mês. A falta de chuvas durante o desenvolvimento das primeiras áreas refletiu em quebra de safra de 15% a 20% nas regiões paraenses de Irati e Guarapuava (no primeiro período de sua safra) e também em Ibiraiaras (RS). Em Curitiba (PR), a quebra de safra é estimada em 10% e em São Mateus do Sul (PR), de 15%. Além disso, o menor investimento no campo pode refletir em queda na produtividade, devido à utilização de sementes com baixo vigor genético, além do menor investimento em fertilizantes e defensivos.

Expectativa é de preços acima dos custos de produção em novembro



Preço sobe com desaceleração da safra de inverno

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

Fonte: Cepea

Estima-se que a área colhida em novembro seja 28,5% menor que a de outubro, em função da proximidade do encerramento de safra de inverno – Vargem Grande do Sul (SP) já finalizou no mês passado e Cristalina (GO) deve ter forte desaceleração da oferta em novembro. Com isso, a expectativa é de preços acima dos custos de cotações fecharam na média de R\$ 51,5/sc de 50 kg, alta de 14,8% frente às estimativas de custos de produção, que foram de R\$ 43,88/sc. A produtividade em outubro foi satisfatória, com média de 42 t/ha. No entanto, devido ao aumento da temperatura, a qualidade das batatas foi prejudicada em muitas praças, com escurecimento da pele dos tubérculos. O sudoeste paulista e o Cerrado mineiro são as principais regiões que passam a abastecer o País. Mesmo em fase final da safra de inverno, o Sul de Minas Gerais e Cristalina (GO) também devem ofertar. A safra das águas deve ter início em novembro, com disponibilidade de batatas paraenses e gaúchas.

Sul e Cerrado de MG podem reduzir o plantio da safra das águas

O Sul e o Cerrado de Minas Gerais podem reduzir a área de cultivo na temporada das águas. Para o Sul de Minas, a redução deve ser de 15% a e 30%, devido, principalmente, à descapitalização por causa do patamar de preços abaixo dos custos de produção em praticamente um ano (entre o final de abril/16 e maio/17). Além disso, a obtenção de crédito, que já estava difícil diante da crise econômica do País, ficou ainda mais complicado com as dificuldades do próprio setor, o que limitou mais ainda o plantio para essa temporada. Por outro lado, produtores com maior escala de produção do Cerrado de Minas Gerais, que conseguem sustentar o cultivo mesmo após um ano de baixa rentabilidade, como foi 2016, podem não reduzir a área. Outros, por sua vez, com maior dificuldade financeira, tendem a diminuir a área de cultivo, visto que não têm capital para manter a atividade. Assim como nas regiões sulistas, nas praças mineiras, o menor investimento em tecnologia de campo neste ano pode resultar em menor produtividade.



Curta!

/Revista Hortifruti Brasil



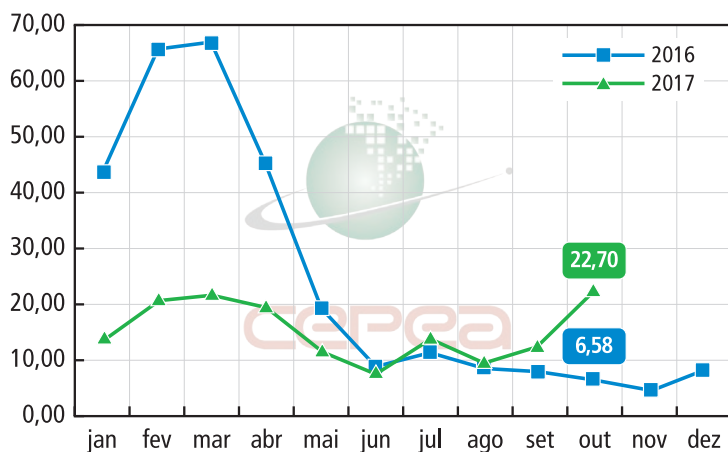
foto: Ricardo G. Brasília - Cristalina (GO)

Clima prejudica oferta e impulsiona preços em MG

Os preços da cenoura devem se manter elevados em novembro na região de São Gotardo (MG). Durante outubro, as cotações se mantiveram em alta, devido à menor produtividade, causada pelo clima seco, que prejudicou o crescimento secundário das raízes. As condições climáticas fizeram com que o ciclo de desenvolvimento se estendesse, em média, por 20 dias, o que pressionou a oferta e, consequentemente, valorizou a hortaliça. A produtividade da região teve média de 89 t/ha. Durante outubro, as cotações da raiz “suja” tiveram média de R\$ 22,70/cx, valor 75% acima daquelas obtidas em setembro. A redução de área nesta safra de inverno nas principais regiões produtoras no País também contribuiu para os resultados satisfatórios. Consequentemente, o volume comercializado apresentou redução e as cotações estão 245% maiores quando comparadas ao mesmo período do ano passado. Em outubro, os preços ficaram 184% acima das estimativas de custo de produção.

Oferta deve permanecer reduzida no PR

A oferta na região de Marilândia do Sul (PR) deve permanecer reduzida em novembro. Com problemas durante o desenvolvimento e com ciclo prolongado, as cenouras estão mais finais



que o normal. A seca durante o início do segundo semestre prejudicou o rendimento das roças, fazendo com que a produtividade média desse mês atingisse patamares de 69 t/ha, 25% menor em relação ao mesmo período do ano passado, quando o clima estava bastante favorável ao desenvolvimento das raízes. Além disso, o clima seco trazia riscos de redução de área, devido à dificuldade de plantio com baixo volume de irrigação. Com a produção de cenoura reduzida desde setembro, os preços tiveram nova alta em outubro. Para novembro, as cotações devem continuar acima dos custos, uma vez que a oferta deve seguir controlada. Durante a segunda quinzena de outubro, as chuvas aumentaram na região, possibilitando a intensificação dos plantios para a próxima safra de verão em Marilândia. As precipitações foram benéficas para o plantio e não devem prejudicar a colheita das cenouras que serão colhidas na primeira quinzena de novembro.

Menor produtividade deve manter preços elevados em GO

Os preços na região de Cristalina (GO) devem permanecer elevados em novembro. Assim como em MG e no PR, a região também apresentou alta nas cotações em outubro, devido à menor produtividade nas lavouras e, como consequência, à menor disponibilidade de cenouras para comercialização. Apesar disso, a praça goiana apresentou melhor média de produtividade quando comparada às demais regiões. A produtividade média de outubro foi de 113 t/ha. Nesse cenário, as cotações se mantiveram elevadas e em crescimento durante outubro, o que permitiu que os valores chegassem à média de R\$21/cx, valor 57% acima do mês anterior e 308% acima em relação ao mesmo período do ano passado. Apesar da menor incidência de cenouras tipo “G”, colaboradores da região afirmam que a qualidade está ótima e com maiores incidências do tipo AAA, raiz com padrão mais aceito pelo mercado.



Menor oferta eleva preço em MG

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

Fonte: Cepea





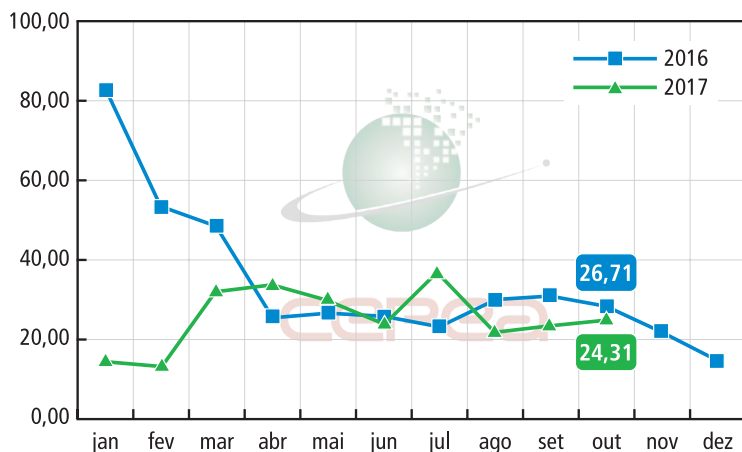
foto: Seu Didi - Sumaré (SP)

Começa safra de verão

Expectativa é de preços mais elevados na temporada de verão

Neste mês, produtores de cinco regiões acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea iniciam a colheita da safra de verão 2017/18. Itapeva (SP), Venda Nova do Imigrante (ES), Nova Friburgo (RJ), Agreste Pernambucano (PE) e Reserva (PR) são as primeiras praças a ofertar tomate na temporada, devendo colher, em média, 6% da área total de verão em novembro. O transplântio teve início em agosto e deve finalizar entre janeiro e fevereiro. De modo geral, alguns produtores que observaram rentabilidade negativa ao longo da última safra (2016/17), reduziram a área e diversificaram sua produção. Com isso, para a temporada 2017/18, é esperada redução na área de cultivo entre 10% e 15%. A falta de chuvas em setembro prejudicou o bom desenvolvimento de algumas áreas já cultivadas até aquele mês, o que pode resultar em menor patamar de produtividade em algumas praças produtoras no início da safra, como em Reserva. Já no Agreste Pernambucano, a região tem registrado volume satisfatório de chuva, o que tem abastecido os reservatórios. O pico de colheita é esperado para janeiro e fevereiro de 2018, e o encerramento, para junho. Com a redução de área, os preços do tomate devem ser mais elevados frente ao ano passado, devendo, ao menos, serem suficientes para cobrir os custos de produção.

Segunda parte da safra de inverno entra em pico de colheita



Preço no atacado segue se recuperando em outubro

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

Fonte: Cepea

Em novembro, 45% do total da segunda parte da safra de inverno deve ser ofertado, com colheita intensa nas regiões de Sumaré (SP), Sul de Minas, Paty do Alferes (RJ) e Norte do Paraná. No mês anterior, 28% da safra foi ofertada, e a média de preços do salada 2A nessas regiões foi de R\$ 33,14/cx, 20,4% abaixo do registrado no mesmo período do ano passado, cenário que está relacionado à boa produtividade média neste ano e que, consequentemente, elevou a oferta. Nesta temporada, a praça paulista teve alguns problemas já na formação das roças, com maior incidência de murchadeira, cancro bacteriano e traça. Apesar desses problemas, a produtividade média em outubro foi de 5.163,75 cxs/ha, 37% acima do observado no mesmo período de 2016. No Sul de Minas, com o clima favorável ao desenvolvimento do fruto (poucas precipitações), a produção segue boa. A região fluminense de Paty do Alferes não tem apresentado problemas graves com doenças e pragas e, assim, a produção segue com boa qualidade, mas com cotações baixas, cerca de R\$ 26,12/cx em outubro, ponderadas pelos meses de colheita, porém, valor 12,4% acima das estimativas de custos de produção. A safra na região fluminense deve se encerrar ainda neste mês.

Encerra a primeira parte da safra de inverno

A oferta da primeira parte da safra de inverno 2017 termina em novembro. Apesar da redução de mais de 6% na área de cultivo, os valores do tomate ficaram abaixo dos custos de produção em muitos meses, em função da elevada produtividade e da concentração da colheita. Nos períodos de maturação mais lenta, os preços atingiram patamares bastante elevados, chegando a R\$ 47,29/cx ao produtor em julho. Na média da safra, de março a outubro, os preços foram de R\$ 18,86/cx e R\$ 37,07/cx para o tomate tipo salada 1A e 2A. Já em relação à produtividade, a média foi de 3.875,12 cx/ha. O transplântio para a próxima temporada deve começar somente em janeiro de 2018 na maioria das praças; porém, em Pimentas (MG) e no Sul de Minas as atividades já devem se iniciar em dezembro, e em Araguari (MG), em novembro.



Curta!

/Revista Hortifruti Brasil

Voraz[®]

A melhor solução para o controle de broca-pequena e traça dos tomateiros.

Este produto é perigoso à saúde humana. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receita de agrônomo.

Voraz[®]

Proteção para mais qualidade do alimento.

ADAMA 

adama.com



foto: José Carlos - Ribeirão Preto (SP)

Demanda por alface deve subir e impulsionar preços em novembro

Demanda deve crescer com proximidade do verão

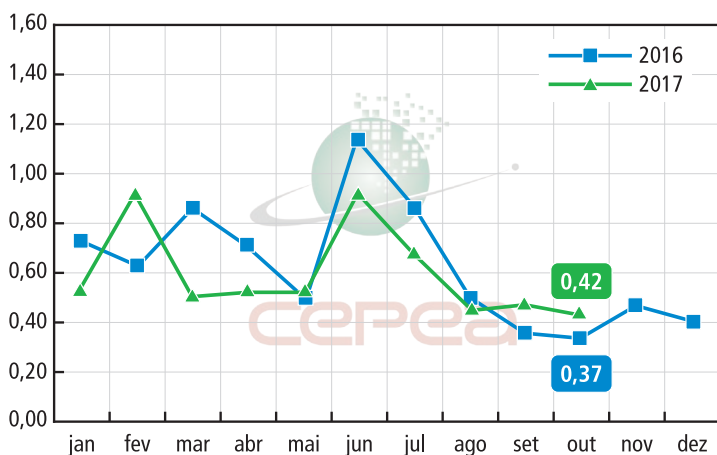
Com a maior proximidade do verão, a tendência é que a demanda por alfaces cresça gradualmente em novembro. No mês anterior, a oferta de folhosas se elevou e a demanda não foi suficiente para absorver o volume, cenário que pressionou levemente os preços nas regiões de Ibiúna (SP) e Mogi das Cruzes (SP). Como o clima mais quente foi responsável pela redução do ciclo de desenvolvimento das folhosas, o período de colheita dos lotes mais novos e dos mais antigos foi o mesmo. Este cenário ocasionou volume excedente, aumentando os descartes nas lavouras paulistas. Em outubro, o preço da crespa em Ibiúna foi de R\$ 6,83/cx com 20 unidades, queda de cerca de 12% frente a setembro. A qualidade das folhosas esteve satisfatória na maioria das lavouras, porém, alguns colaboradores relataram queima de bordas das alfaces, devido às altas temperaturas. As chuvas na primeira semana de outubro foram benéficas à produção, contribuindo para aumentar o nível das reservas de água, principalmente na região de Mogi das Cruzes, a mais afetada com o problema de escassez. Por isso, muitos produtores que haviam reduzido o cultivo das alfaces voltaram a plantar, e a comercialização de mudas nesta região teve leve aumento no início do mês passado. Mesmo assim, as vendas ficaram abaixo do esperado, pois parte dos produtores resolveu postergar o aumento dos pedidos de mudas da safra de verão, uma vez que seguem cautelosos visto que os preços não são animadores.

Preços no atacado paulista devem subir em novembro

Os preços da alface em novembro podem subir em relação ao mês anterior. Isso porque, com temperaturas mais altas, a procura no atacado pode se elevar e a produtividade nas lavouras, se reduzir. Embora outubro tenha sido um mês quente, as alfaces se desvalorizaram na Ceagesp. Isso ocorreu em função do aumento da oferta, visto que o clima mais quente levou à redução do ciclo de desenvolvimento das alfaces. Com grande quantidade disponível no mercado, continuou sobrando folhosas nos boxes do atacado ao longo de outubro, cenário visto desde o início do inverno. Em relação à demanda, não houve significativo aumento, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. Assim, o preço da crespa foi de R\$ 10,00/cx com 24 unidades, queda de aproximadamente 7% frente a setembro. A americana, por sua vez, foi cotada em R\$ 10,81/cx com 18 unidades, diminuição de 8%.

Cotações também podem reagir em MG e RJ

Ao longo de novembro os preços das alfaces podem começar a reagir nas regiões de Teresópolis (RJ) e Mário Campos (MG). Devido à boa produtividade e à baixa demanda, ambas as praças tiveram descartes de mercadoria nos campos e preços baixos durante outubro. Na região mineira, as chuvas no início do mês possibilitaram a retomada da produção, visto que a escassez de água melhorou. O preço da crespa em Mário Campos foi de R\$ 5,65/cx com 20 unidades, leve valorização de 0,6% frente a outubro. Em Teresópolis, a variedade teve redução de 11,5% na cotação e saiu por R\$ 3,63/cx com 18 unidades, a menor média mensal do ano. Em ambas as regiões, houve redução do transplantio durante o inverno e início de primavera. Por isso, em novembro, a oferta de folhosas pode cair. Em Minas Gerais, a menor disponibilidade pode ser agravada por conta da praga trips, que voltou a afetar algumas lavouras, devido às altas temperaturas, que aumentam a incidência do inseto.



Apesar de baixo, preço da crespa ainda é maior que out/2016

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

Fonte: Cepea





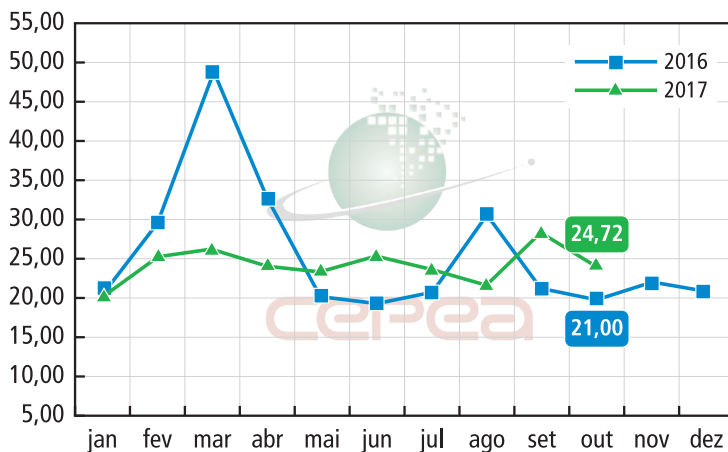
Colheita para exportação aumenta em novembro

Maior oferta limita altas no atacado

A maior disponibilidade de melões no mercado doméstico pode continuar pressionando as cotações em novembro. A redução das exportações foi o principal responsável pelo aumento da oferta interna em outubro, movimento que pode continuar em novembro - já que a colheita neste mês é intensificada com o objetivo atender as festas de final de ano da Europa. No Rio Grande do Norte/Ceará, além da crise hídrica, a salinização da água tem afetado a qualidade do melão, principalmente dos produtores com baixo capital para maiores investimentos, impedindo que as frutas atinjam o padrão para exportação. As vendas internas não foram suficientes para escoar a oferta, acarretando em aumento de estoque. Assim, em outubro, o melão amarelo dos tipos 6 e 7 teve média 11% menor frente a setembro.

Temporada de Castilla-La Mancha termina em outubro

Na Europa, a região produtora de melão de Castilla-La Mancha encerrou a temporada 2017 em outubro com um saldo limitado, segundo o portal Fresh Plaza. Apesar de algumas altas no período, o preço médio da fruta durante a safra não foi satisfatório. Mesmo assim, a temporada de melão foi mais positiva que a de melancia, prejudicada pela oferta elevada no mercado europeu. Agentes de cooperativas locais chegaram, inclusive, a classificar a campanha de melão como “decepcionante”, de-



Cotações do amarelo voltam a cair no atacado

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

Fonte: Cepea

vido aos preços baixíssimos no início da safra – em meados de julho, a sobreposição com a campanha de Murcia, Espanha, pressionou as cotações. Na segunda parte da temporada, o preço do melão aumentou. Assim, apesar das estimativas de baixa lucratividade em 2017, já que o preço médio do melão variou de 0,25 a 0,30 centavos de euro, houve leve alta frente às cotações de 2016.

Mosca-minadora continua ameaçando cultivo no RN/CE

Como as expectativas de chuva para o Rio Grande do Norte e o Ceará são baixas em novembro, os problemas causados pela mosca-minadora devem continuar. Em outubro, a incidência dessa praga já havia aumentado na região da Chapada do Apodi (RN)/Baixo Jaguaribe (CE), segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. A mosca-minadora aparece nas lavouras quando o clima está quente e seco, e ataca as plantações mais verdes em meio à vegetação nativa seca. Os principais danos à produção da fruta são a perda do teor de açúcar (°brix), depreciação da qualidade externa, devido à exposição ao sol, e maior vulnerabilidade a ataques de microrganismos.

Baixa produtividade segue limitando exportações

As exportações brasileiras de melão podem ser reduzidas neste ano, devido à baixa produtividade da região do Rio Grande do Norte/Ceará. Na parcial da safra 2017/18 (de agosto a outubro/17), o volume de melões embarcados pelo Brasil totalizou 79,9 mil toneladas, redução de 10% frente ao mesmo período de 2016, segundo a Secex. Já a receita obtida com essas vendas foi de US\$ 60,3 milhões, queda de 4% na mesma comparação. Apesar da baixa produtividade, as exportações do melão brasileiro à Europa continuam crescendo. As vendas da fruta aos Estados Unidos nos últimos três meses também foram positivas, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea, apesar do menor volume frente às exportações aos países europeus.



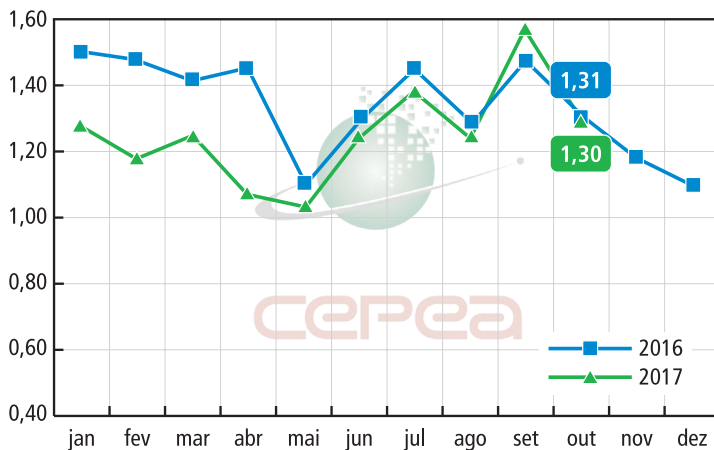


Chuvas atrasam colheita de melancias na BA

O período de chuvas mais estendido na região de Teixeira de Freitas (BA) atrasou o calendário de plantio e de colheita, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. Isso porque, com a possibilidade de danos à produção, por conta das precipitações, muitos produtores, além de diminuir a área para a primeira parte da safra, plantaram mais tarde. De acordo com o calendário de colheita, as melancias baianas deveriam ser ofertadas a partir do fim de outubro; no entanto, só devem chegar ao mercado em novembro. Mesmo com as chuvas na região, a situação hídrica ainda não está normalizada, e melancicultores ainda se preocupam com o restrito volume de água. Devido à menor área, são esperados preços em bons patamares em novembro, em função da oferta mais controlada. No entanto, uma possível concentração de plantio na segunda parte da safra, com início em fevereiro, pode prejudicar a rentabilidade de produtores naquele período.

Safra goiana finaliza com resultado inferior ao de 2016

A safra 2017 em Uruana (GO), iniciada em abril, deve ser finalizada em novembro, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. De acordo com o calendário de colheita, o encerramento deveria ter ocorrido em outubro, mas o maior volume ofertado na região prorrogou as atividades da temporada. A oferta elevada foi resultado da maior área de plantio



Acúmulo de frutas nos boxes pressiona cotações

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

Fonte: Cepea

em 2017 e da recuperação na produtividade nos últimos meses. A maior área plantada supriu a queda da produtividade no primeiro semestre, resultando em um volume um pouco superior ao de 2016. Assim, apesar da rentabilidade positiva, as margens foram inferiores às do ano passado.

Clima favorece o desenvolvimento de frutas no RS

As melancias gaúchas, transplantadas em julho na região produtora de Arroio dos Ratos (RS), seguem com bom desenvolvimento, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. O clima regular tem favorecido o cultivo e motivado melancicultores, que esperam boa produtividade na temporada. No total, foram plantados em torno de 2.500 hectares na região e as primeiras frutas devem ser colhidas no fim de novembro. Quanto à região de Encruzilhada do Sul (RS), o plantio de melancias, iniciado em outubro, deve ser finalizado em novembro, com colheita prevista para dezembro. Para a próxima safra, são esperados preços em bons patamares, principalmente devido à menor área de plantio no próprio RS, além da Bahia e do interior paulista, regiões que vão ofertar no mesmo período.

Fornecimento nacional se restringe a SP e BA em novembro

Neste mês, a oferta de melancias ficará restrita principalmente às regiões de Oscar Bressane, Marília, Itápolis (SP) e Teixeira de Freitas (BA). Isso porque, a colheita deve ser intensificada em Marília e Oscar Bressane e iniciada em Itápolis, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. Além disso, a praça baiana também começa a colher em novembro, paralelamente à finalização da temporada em Uruana (GO). Devido ao clima favorável nos últimos meses, a expectativa é de boa qualidade nas melancias de ambas as regiões, o que também pode contribuir para a valorização da fruta. Além da colheita em São Paulo e Bahia, a região gaúcha de Arroio dos Ratos e Triunfo (RS) também deve colher no fim do mês.



Curta!

/Revista Hortifruti Brasil

Experimente a melancia dos sonhos e deixe seu dia muito mais doce.



Prove e surpreenda-se.

syngenta®



foto: Moacir Brito - Jaíba (MG)

Preços podem seguir satisfatórios em novembro

Exportação elevada aos EUA favorece recuperação da tommy

Os preços da manga tommy reagiram no final de outubro, refletindo a oferta reduzida da variedade no mercado doméstico e a firme demanda externa, principalmente dos Estados Unidos – setembro e outubro são meses de pico dos embarques brasileiros aos EUA. Conforme a Secex, entre agosto e outubro/17, o Brasil enviou 30,8 mil toneladas de manga aos EUA, aumento de 14,6% frente ao mesmo período de 2016. Segundo agentes, os resultados obtidos com esses embarques não foram mais positivos devido à queda no preço médio da fruta, resultando em receita apenas 2,8% superior na mesma comparação – a desvalorização da tommy está atrelada à qualidade e ao calibre fora do ideal para a comercialização internacional. Em novembro, as exportações brasileiras de manga aos Estados Unidos devem ser encerradas, quando os embarques do Equador àquele país devem predominar.

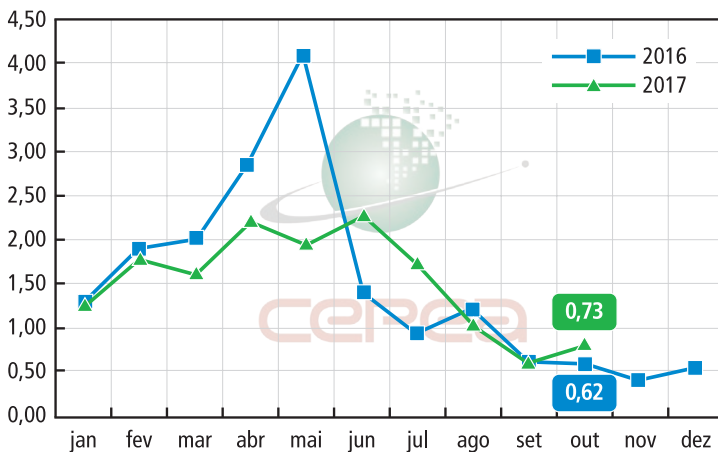
Mesmo em pico de safra, rentabilidade da palmer supera os 100% no Vale

A rentabilidade da mangicultura tem sido muito positiva no Vale do São Francisco em 2017. Mesmo em outubro, um dos meses de pico de safra da fruta, os preços da palmer superaram os custos médios de produção na região em mais de 100%. Com a elevação da produtividade e o uso adequado de insumos, energia e defensivos (que gerou

economia e reduziu gastos), foi possível manter a rentabilidade da atividade. Este ano, os custos médios da tommy e da palmer recuaram 5% e 8%, respectivamente, frente aos de 2016, enquanto os preços de venda dessas variedades foram 1% maiores e 16% menores no mesmo período. Nesse cenário, a atividade gerou resultados positivos aos produtores locais, com preços acima dos custos.

Início da safra paulista se aproxima, mas oferta nacional pode não ser expressiva

Com a proximidade do final do ano, mangicultores de todas as regiões produtoras querem saber quando a manga paulista começa a ser ofertada. Isso porque, dependendo da época e do volume disponibilizado, as frutas de São Paulo podem influenciar as cotações em todo o Brasil. A tommy, que possui ciclo fisiológico mais curto e maturação mais acelerada que a palmer, pode chegar ao mercado já no início de dezembro – mas a produtividade da variedade deve ser menor que a da safra 2016/17. A palmer, por sua vez, só deve ser disponibilizada no mercado em janeiro, com previsão de produção semelhante à do ano passado. Neste ano, Livramento de Nossa Senhora (BA) também terá tommy no mês de dezembro, mas em menores volumes, por conta da baixa produtividade. No Vale, também não são esperadas grandes quantidades para dezembro, o que deve contribuir para o controle da oferta até a virada do ano, principalmente da palmer.



Oferta das frutas de caroço pode limitar vendas de manga

A demanda por frutas tropicais, como a manga, costuma diminuir no atacado com a proximidade do final do ano, já que as frutas de caroço são mais procuradas no período. Em novembro, a oferta de pêssegos, ameixas e nectarinas deve aumentar significativamente, trazendo preocupação com relação ao escoamento da manga, já que, segundo atacadistas, a demanda já tem dado sinais de alteração.



Com boas exportações aos EUA, preço se recupera em outubro

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

Fonte: Cepea





foto: Marcelo Constante - Corupá (SC)

Após queda, preços podem se recuperar no fim do ano

Cotações da prata caem e ficam abaixo do custo em MG

A oferta de banana prata pode ser um pouco mais controlada em novembro e se reduzir em dezembro nas regiões produtoras da variedade. Assim, produtores esperam que as cotações parem de recuar. Em outubro, com o aumento das temperaturas nas praças produtoras de banana, aliado a chuvas pontuais e essenciais para o bom desenvolvimento, a oferta da fruta se elevou, pressionando as cotações. A maior queda relativa de preço foi no Norte de Minas Gerais com a banana prata – em outubro, essa variedade mineira foi vendida em média a R\$ 0,80/kg, valor 39% menor que o de setembro. Nesse cenário, produtores chegaram a vender o quilo da fruta a preços 33% abaixo do custo unitário de produção estimado em outubro, situação que não ocorria desde novembro de 2015, conforme o Hortifruti/Cepea.

Feriados e férias enfraquecem demanda e preocupam bananicultores

Para evitar estoque de banana prata nos boxes da Ceagesp em novembro, atacadistas podem reduzir encomendas, pois esperam uma demanda não muito firme para o mês. Isso pode ocorrer por conta de dois feriados prolongados, que limitam a compra por parte dos consumidores finais. Além disso, com o período de férias se aproximando, a compra para abastecer as merendas escolares também se reduz. Um melhor cenário é esperado ape-

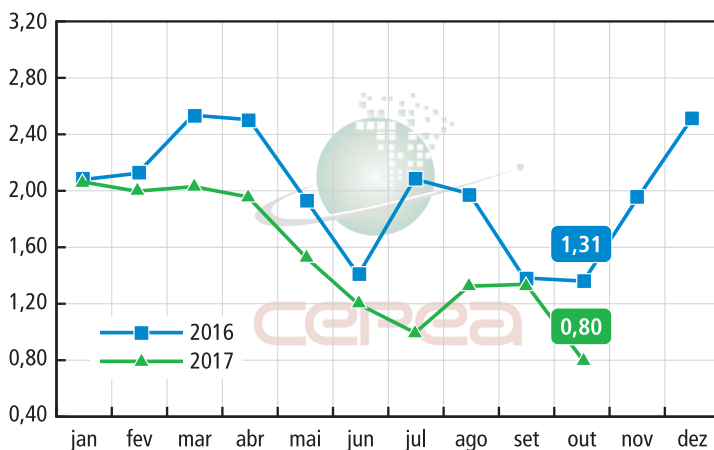
nas para dezembro, quando a oferta já deve estar mais controlada. No entanto, a disponibilidade de frutas da época (como pêssego e ameixa) aumenta e, com o bolso do consumidor apertado ainda neste ano, a procura pela banana pode não reagir.

Nanica se desvaloriza novamente em SC

A colheita de banana nanica deve ter ritmo mais lento em novembro frente a outubro na região produtora do Norte de Santa Catarina. Neste cenário, as cotações podem reagir, contudo, não de maneira expressiva, visto que a oferta permanecerá elevada em outras regiões produtoras. A disponibilidade da nanica esteve bastante alta em outubro no norte catarinense, e a variedade se desvalorizou 31% frente a setembro. O produtor já estava recebendo valores maiores que o custo unitário de produção da fruta, ainda que essa diferença fosse pequena, e quase voltou ao cenário de agosto, quando a rentabilidade estava negativa. Em outubro, os preços médios recebidos pela nanica foram de R\$ 0,35/kg e estiveram apenas 9% maiores que os gastos estimados. Já no Vale do Ribeira (SP), o valor recebido pelo quilo da nanica em outubro foi de R\$ 0,82 – 37% superior que o valor mínimo estipulado pelos produtores locais para cobrir os custos com a produção.

Banana do Vale do Ribeira será incluída na merenda escolar de SP

A prefeitura da cidade de São Paulo anunciou, em 25 de outubro, a inclusão de bananas plantadas por pequenos agricultores do Vale do Ribeira (SP) na merenda escolar. O projeto deve beneficiar mais de 800 famílias que têm produção orgânica e convencional das variedades prata litoral e nanica. A distribuição dessa fruta está prevista para se iniciar em meados de novembro. Este projeto será o primeiro a contribuir com a Lei Municipal nº 16.140, de 2015, que prevê a obrigatoriedade de se implementar alimentos orgânicos ou de base agroecológica na alimentação escolar.



Cotação da prata mineira é 39% menor frente outubro/16

Preços médios recebidos por produtores do norte de Minas Gerais pela prata-anã - R\$/kg

Fonte: Cepea





Exportações crescem neste ano

Temporada de exportações deve ser estendida

A exportação de uva do Vale do São Francisco (BA/PE) ainda segue em bom ritmo em novembro, quando, geralmente, o calendário de envios já estaria chegando ao fim. Isso ocorre em decorrência das altas temperaturas durante a safra europeia, que resultou em menor oferta. Além disso, a safra da África do Sul deve começar mais tarde e com prejuízos por conta da seca. Neste cenário, a temporada brasileira deve se estender até o final de novembro. Mesmo com os envios brasileiros elevados - 22 mil toneladas na soma de setembro e outubro, volume 13% maior em relação ao mesmo período do passado -, a comercialização de uvas sem sementes no mercado doméstico não reagiu como esperado. O principal motivo foi o direcionamento ao mercado interno, mesmo que em volume não tão grande, de uvas que não atingiram a qualidade exigida para exportação.

Colheita no Sul e Sudeste inicia neste mês

A maior parte dos produtores das regiões de Louveira e Indaiatuba (SP) deve iniciar a colheita de niagara na primeira quinzena de dezembro, próximo das atividades de Porto Feliz (SP). Alguns viticultores, no entanto, já iniciaram a colheita em menor ritmo no final de novembro. Em Marialva (PR), após produtores refazerem as podas, a safra de uvas finas começou na segunda semana de novembro, mas o volume deve aumentar na segunda

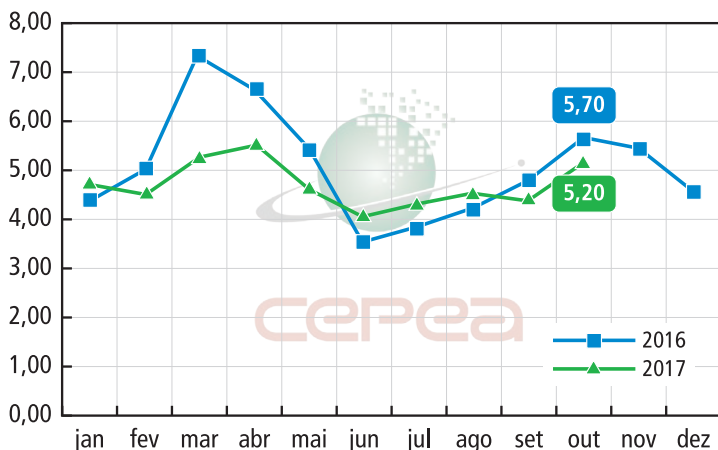
quinzena do mês, próximo do início da colheita do norte do Paraná, que deve se intensificar nos períodos das festas de dezembro.

Novas variedades ganham espaço na América do Sul

Parcerias com empresas de desenvolvimento de novas variedades têm crescido em países produtores de uva de mesa na América do Sul, segundo o *Fresh Plaza*, situação que é resultado da demanda crescente por esses tipos, que, em maioria, são protegidos por licenciamento. No Chile, a estimativa é que a área plantada com novas variedades seja 8% do total, com tendência de aumento, já que o principal destino são os Estados Unidos, que já produzem 64% de tipos protegidos. As cultivares Arra têm ganhado espaço no país chileno - a Arra 15, por exemplo, já ocupa mais de 1.000 hectares e a 29 tem se destacado por substituir a Flame Seedless. Porém, o processo de introdução de novas variedades é mais demorado no Chile em relação ao Peru. Neste país, inclusive, espera-se uma intensificação na substituição por novos tipos de uva, devido aos danos ocasionados pelo *El Niño* costeiro no início do ano nas áreas de red globe.

Pirapora e Jales finalizam safra

A temporada 2017 das regiões de Pirapora (MG) e de Jales (SP) deve ser finalizada em novembro. Na praça mineira, por conta do aumento de área em 2017 e da melhor distribuição das podas, a safra está sendo mais longa, e a previsão é de que a maior parte dos produtores termine a colheita quase um mês mais tarde em relação à passada. Em Jales, a safra foi finalizada já na primeira quinzena do mês. Os preços pagos aos produtores em ambas regiões foram menores que os da temporada anterior. De julho a outubro, a niagara foi comercializada na média de R\$ 3,52/kg em Jales e de R\$ 4,69/kg em Pirapora, valores 27,5% e 8% inferiores, respectivamente, aos da safra de 2016. Ainda em Jales, os preços das uvas finas seguiram a tendência da rústica, e a Itália foi vendida na média de R\$ 3,12/kg, queda de 29,4% na mesma comparação.



Preço sobe em outubro, mas ainda é menor que em 2016

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



Fonte: Cepea





foto: Taccio Rocha - Amparo (SP)

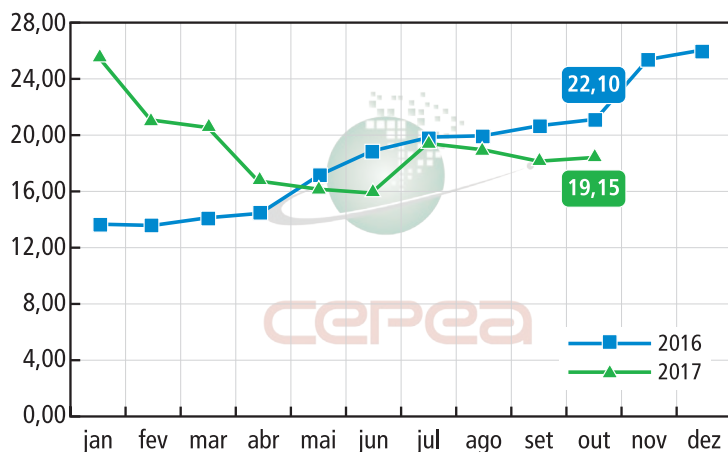
Oferta elevada pressiona cotações na indústria e no mercado de mesa

Preços da laranja seguem bem abaixo dos de 2016

Os preços da laranja estão em baixos patamares neste segundo semestre, tanto no mercado de mesa quanto na indústria, e, por enquanto, não há sinais de valorizações expressivas. Isso porque a safra no cinturão citrícola deve manter elevada a oferta da fruta em novembro, ainda que a moagem industrial esteja em bom ritmo. Parte das processadoras não tem realizado novas aquisições, já que foram efetuadas compras antecipadas e a produção própria está elevada. O teto oferecido pelas grandes indústrias paulistas no segmento *spot* foi de R\$ 26,00/cx de 40,8 kg, para a laranja de 2017/18 colhida e posta, mas somente para os contratos fechados no ano passado, antes de estimativas mais precisas da safra atual. Com o início da colheita 2017/18 (entre março e abril), no entanto, os valores se fixaram em R\$ 18,00/cx. O mesmo cenário foi observado para as cotações da laranja *in natura*, que estiveram inferiores às do ano passado desde maio – em outubro, por exemplo, a variedade teve média 40% menor que a de outubro/16.

Produção da FL deve totalizar apenas 50 milhões em 2017/18

O USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos) divulgou, no dia 9 de novembro, novas estimativas referentes à safra 2017/18 da Flórida, confirmando a queda já prevista no primeiro relatório. As previsões mais recentes apontam que



a colheita no estado norte-americano deve totalizar 50 milhões de caixas, 27,3% abaixo do volume colhido na safra passada, e 7,5% inferior ao estimado em outubro, quando citricultores questionaram as previsões do Departamento, fundamentados nas elevadas perdas ocasionadas pelo furacão Irma, que atingiu a Flórida em setembro – e que não teriam sido totalmente contabilizadas no primeiro relatório. Assim, com a menor produção nos EUA, a demanda pelo suco de laranja brasileiro tende a continuar firme, principalmente por parte dos norte-americanos. Esse cenário é favorecido pela maior safra paulista, que deve permitir que o Brasil atenda à crescente demanda externa. Na parcial da safra 2017/18 (julho a outubro), o volume de suco de laranja exportado aos EUA aumentou 54% frente ao mesmo período de 2016/17, segundo dados da Secex.

Chuvas de outubro apenas amenizam seca

Embora tenha chovido em meados de outubro, os volumes não foram suficientes para restituir a umidade do solo, necessária para o pegamento dos chumbinhos que darão origem às laranjas da temporada 2018/19. O clima seco, somado às temperaturas elevadas, inclusive, aumentou a taxa de queda de chumbinhos nos pomares sem irrigação do centro, norte e leste de São Paulo. Já no sudoeste do estado a safra tem apresentado um melhor desenvolvimento, uma vez que o volume de chuvas observado na região em outubro já ultrapassava a média em meados do mês, segundo a Climatempo. De modo geral, produtores acreditam que novas florações podem ocorrer neste mês, principalmente para a pera rio, mas em menor volume que a florada principal (de setembro). Mesmo assim, citricultores se preocupam com a possibilidade de a próxima safra ser semelhante à de 2016/17 em termos de produção, uma vez que o clima de 2015, com falta de chuvas e temperaturas elevadas, não favoreceu o desenvolvimento das plantas, como o que vem ocorrendo no mesmo período deste ano. Na ocasião, o cinturão citrícola colheu uma das menores safras desde 1988/89: 245,31 milhões de caixas de 40,8 kg, segundo o Fundecitrus.

Maior safra 2017/18 reduz preço 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





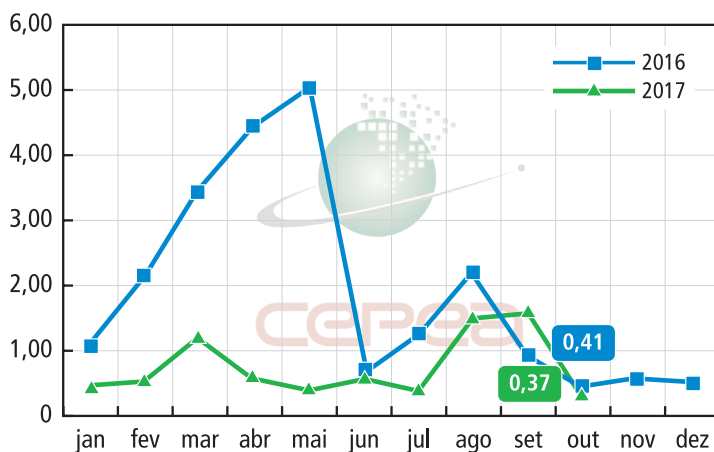
Oferta pode diminuir neste mês

Após queda em outubro, fruta pode se valorizar em novembro

O volume de mamão pode diminuir nas regiões produtoras em novembro. Isso porque as elevadas temperaturas em semanas anteriores anteciparam a colheita para outubro, aumentando a oferta naquele período. Com isso, a fruta deve se valorizar neste mês, apesar de as negociações ainda estarem restritas. No mês passado, o mamão havaí tipo 12 a 18 do Espírito Santo foi comercializado, em média, a R\$ 0,37/kg, desvalorização de 32% frente a setembro. Já o formosa foi vendido por R\$ 0,43/kg em outubro, baixa de 62% na mesma comparação. Além de o maior volume influenciar na queda dos preços, o mercado também foi influenciado pela qualidade pouco satisfatória da fruta, que estava graúda e com maior incidência de mancha fisiológica – sobretudo no Norte de Minas Gerais e no Espírito Santo.

Rentabilidade pode influenciar mamocultura em 2018

Com a rentabilidade negativa na maior parte de 2017, a produção de mamão pode ser menor em 2018 devido à descapitalização dos produtores. Na parcial do ano (de janeiro a outubro), o formosa apresentou resultados pouco animadores, mas, ainda assim, permaneceu com preços 29% superiores aos custos unitários na média das regiões produtoras (com exceção do RN). Para o havaí, porém, a situação está mais crítica. Segundo pro-



Havaí se mantém desvalorizado em 2017

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

Fonte: Cepea

dutores, o maior volume desta variedade, foi resultado dos maiores preços do ano anterior – em maio de 2016, a cotação dessa variedade foi recorde, sendo vendida, na média, por R\$ 5,00/kg, bem acima do preço do formosa (de R\$ 3,00/kg). Com isso, produtores investiram na variedade havaí, o que resultou no aumento da oferta neste ano. Assim, as cotações do havaí estiveram baixas na maior parte do ano, com média 15% abaixo dos custos unitários – o que pode limitar os investimentos nesta cultura em 2018. Outro fator que persiste e também deve impactar a atividade no próximo ano é a crise hídrica no semiárido brasileiro. Apesar das chuvas um pouco mais regulares frente a 2016, o índice pluviométrico ainda está inferior à normal climatológica e segue insuficiente para restituir o nível dos reservatórios.

Exportação segue recorde; embarques aéreos predominam

As exportações brasileiras de mamão seguem batendo recordes na parcial deste ano (de janeiro a outubro). Em novembro, os resultados não devem ser diferentes. Isso porque, com o início do inverno na Europa, principal mercado comprador da fruta brasileira, a oferta de frutas nativas diminui e aumenta a demanda pelas tropicais. Contudo, apesar dos resultados positivos, exceção foi observada em setembro, quando a qualidade inferior das frutas (manchas e maiores calibres) limitou os resultados. Mesmo assim, os resultados parciais têm sido animadores para os que exportam. Na parcial do ano, segundo a Secex, os embarques somaram 34,6 mil toneladas, aumento de 12% frente ao do mesmo intervalo de 2016. Em receita, o total foi de US\$ 36,2 milhões, apenas 1% maior na mesma comparação. A via aérea continua sendo a principal forma utilizada por exportadores correspondendo a 84% do volume total – apesar de ainda utilizado, o transporte marítimo tem maior tempo de percurso e perdas mais acentuadas de frutas; neste cenário, a importância dos envios aéreos está relacionada à manutenção da qualidade e aos menores desperdícios neste setor.



Curta!

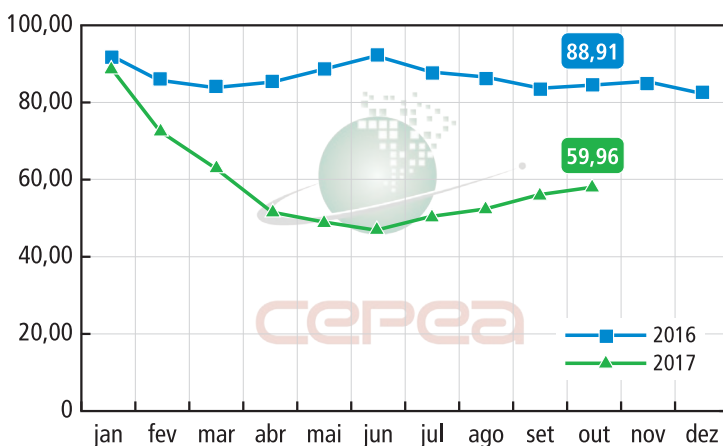
/Revista Hortifruti Brasil



Pomares já devem ter maçãs em novembro

Produtores devem fazer raleio para a safra 2017/18

Os pomares de maçã de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul devem entrar em frutificação em novembro, e atividades de raleio também devem ser realizadas. Em meados de outubro, algumas áreas de gala já apresentavam frutas. Para a fuji, a expectativa é de que a frutificação seja menor na safra 2017/18 quando comparada à anterior, devido ao menor volume da florada. As chuvas de outubro foram positivas para a florada dos pomares; porém, o granizo que atingiu algumas regiões produtoras pode causar danos às frutas. A quantificação e a análise das perdas devem ser realizadas após o raleio, atividade que seleciona as maçãs que continuarão nos pomares. Nesta temporada, o raleio deve ser feito de maneira mais atenta pelos produtores, devido aos pedúnculos mais curtos, a fim de manter as árvores mais equilibradas e obter frutas de qualidade. É esperado que se mantenha de uma a duas maçãs por cachopa. Em Fraiburgo (SC), a fuji apresentou bom pegamento, enquanto a gala está sujeita a quedas até novembro. Além disso, o clima desfavorável levou os produtores a realizar tratamentos preventivos a fim de controlar possíveis doenças que surgem com a umidade. Quanto às regiões produtoras do Paraná, a estiagem de setembro provocou quedas nas flores da royal gala, que tem florada mais tardia em relação às outras cultivadas no estado, em função da dificuldade de fecundação na polinização.



Mercado retraído atrapalha maior valorização da gala

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

Fonte: Cepea

Finalização da oferta de gala pode elevar preços

A redução da maçã gala no mercado interno em outubro pode elevar as cotações da variedade em novembro. Isso porque, com a finalização dos estoques por grande parte dos produtores e com a menor importação neste ano, os preços tendem a aumentar. A valorização já foi registrada em outubro, quando a gala graúda Cat 1 teve preço médio de R\$ 53,36/cx de 18 kg, 5% maior em relação a setembro em Vacaria (RS). Além disso, a boa qualidade da fruta disponível ajudou a aumentar as cotações. Contudo, o mercado retraído em outubro limitou as altas das maçãs nacionais. Somado a isso, as compras externas de frutas concorrentes (de caroço) podem aumentar em novembro, em função das festividades de final de ano, atrapalhando a comercialização da maçã nacional em dezembro.

Exportações finalizam e balança comercial negativa se intensifica

A balança comercial de maçãs deve continuar negativa até o final deste ano. A temporada de embarques foi finalizada em setembro – normalmente, os envios se encerraram em julho. Dessa forma, o calendário estendido das exportações evitou valores negativos mais acentuados na balança comercial. Até outubro, o valor gasto com as importações de maçã foi 36% maior do que a receita com a exportação, e o saldo negativo foi de US\$ 7,5 milhões, segundo dados da Secex. Enquanto isso, a tendência é de que haja aumento no volume de maçãs importadas em novembro e dezembro, devido às festividades de final de ano. De janeiro a outubro/17, foram importadas 60,7 mil toneladas de maçãs, sendo que os principais fornecedores foram Chile e Itália. Este volume, contudo, foi 47% inferior quando comparado ao mesmo período do ano passado. Já o total de maçãs exportadas fechou o ano em 55,4 mil toneladas, com alta de 81% frente a 2016 e tendo Bangladesh e Irlanda como os principais destinos – vale ressaltar que o ganho frente ao ano passado pode ser considerado como recuperação nos embarques.





ENTREVISTA: Igor Brandão

“EMPRESAS DO BRASIL DEVEM ESTAR PREPARADAS PARA A DEMANDA DA EUROPA POR ALIMENTOS COM ATRIBUTOS ESPECÍFICOS”

Igor Brandão é graduado em Ciência da Computação pela Universidade Federal da Bahia (2003). Kursou especializações na área de Sistemas Distribuídos e Gestão de Projetos, e fez MBA em Estratégica de Negócios. Desde 2007 é analista de negócios internacionais da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), estando à frente da Coordenação de Projetos Setoriais entre os anos 2014 e 2017. Recentemente assumiu a Gerência de Agronegócios da Agência.

Hortifruti Brasil: *Os dados mostram que a União Europeia é o principal destino das frutas frescas brasileiras, e esse mercado ainda segue em expansão. Quais as oportunidades que a Apex-Brasil vê no mercado de frutas da UE? Quais frutas têm maior potencial de aumento dos envios?*

Igor Brandão: Os países da Europa, em conjunto, constituem nosso principal mercado. Temos presença interessante no bloco europeu e muitos dos distribuidores e varejistas têm relacionamentos comerciais com produtores brasileiros. A Europa é um mercado bastante maduro e já possui o conceito de saudabilidade em relação ao consumo de frutas frescas. Cítricos, melões e mangas têm ótima aceitação na Europa. Temos notado um aumento no interesse por mamões e há um trabalho bastante interessante na viabilização de variedades de bananas pouco conhecidas pelos europeus. Neste último caso, o aprimoramento das técnicas pós colheita e identificação dos gostos dos clientes são fundamentais. Os abacates também têm grande potencial de consumo, já que possuem um sabor único e são muito saudáveis. O Brasil se beneficia bastante da sazonalidade. No segundo semestre, quando as temperaturas começam a cair na Europa, os embarques brasileiros são mais robustos. Existe um potencial importante para frutas que têm atributos específicos, como o guaraná e o açaí, por exemplo. Os europeus demonstram grande interesse por esses tipos de frutas, mas as empresas brasileiras devem estar preparadas para essa demanda.

HF Brasil: *Como o setor fruticultor está se organizando para atender uma demanda crescente por frutas no mercado internacional, visto a tendência contínua de saudabilidade? Como está a promoção das frutas brasileiras no exterior e o que a Apex? tem feito neste sentido?*

Brandão: O Brasil pode ser um dos maiores beneficiados com esta demanda, mas é preciso tomar alguns cuidados. Ao longo dos anos temos trabalhado junto aos nossos parceiros, como a Abrafrutas (Associação Bra-


sileira dos Produtores e Exportadores de Frutas). Sabemos que as frutas brasileiras têm características físicas e de sabor muito boas. O fato de promovermos principalmente frutas frescas em nossos projetos faz com que as empresas tenham que se desenvolver bastante em aspectos de logística, planejamento, tratamentos de pós-colheita, contratos, certificações, entre outros. Esses aspectos, apesar de serem desafios, fazem com que as empresas brasileiras se tornem realmente internacionalizadas. Então, acreditamos que o desafio principal é o de colocarmos um produto “vivo”, em tempo hábil, na gôndola internacional.

HF Brasil: *Como está a promoção das frutas brasileiras no exterior? Quais as ações estratégicas que a Apex tem feito?*

Brandão: Obviamente, cada empresa tem suas estratégias, mas na Apex enfatizamos a busca incessante de quem realmente decide em relação à compra. É para essa pessoa que temos concentrado nossos esforços de promoção. Parece simples, mas não é. Devemos fazer uma degustação para consumidores finais ou uma apresentação de como podemos cumprir contratos de fornecimento para gerentes de supermercado? É como costumamos nos perguntar: quem realmente “assina o cheque”? Estamos programando ações bastante focadas na atração do público-alvo. Recentemente, nosso escritório na Rússia trabalhou muito bem trazendo compradores efetivos para maçãs, uvas e mangas.

HF Brasil: *Quais estratégias o Brasil poderia desenvolver para tentar ganhar competitividade frente aos principais concorrentes da América Latina, como Peru e Chile?*

Brandão: O Brasil tem climas mais diversos que estes países, variando do amazônico ao temperado. Também devemos trabalhar nas tecnologias para que nossas frutas atinjam os mercados em menor tempo e com qualidade assegurada.■



A proteção aplicada no plantio que pode refletir em boa produtividade e em batatas de melhor qualidade.

Serenade e Monceren SC. **As soluções da Bayer no manejo de doenças de solo,** que contribuem para colheita de batatas uniformes e lisas, uma beleza de safra.



- Fungicida e bactericida microbiológico
- Eficiente no controle de doenças do solo (rizoctoniose, podridão-de-esclerotínia, podridão-cinzenta)
- Vigor, estolões e enraizamento otimizados
- Maior proteção para batatas especiais

Monceren[®]

- Fungicida protetor
- Eficiente no controle de rizoctoniose
- Não lixiviado pela chuva e irrigação
- Confiança e tradição

Começo protegido, produtividade à vista.

ATENÇÃO

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



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

www.agro.bayer.com.br

0800 011 5560



Se é Bayer, é bom

Soluções BASF para hortifrúti.

Mais qualidade e produtividade
para o cultivo da uva.

Forum®

Fungicida

021



0800 0192 500

facebook.com/BASF.AgroBrasil

www.agro.basf.com.br

Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Incluir outros métodos de controle dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Registro MAPA: Cabrio® Top nº 01303, Dormex® nº 001095, Collis® nº 01804, Forum® nº 01395, Tutor® nº 02908, Delan® nº 01818604, Polyram® DF nº 01603, Caramba® 90 nº 01601, Stroby® SC nº 03198 e Kumulus® DF nº 02418592.

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

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO,
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRÔNOMICO.



Conheça o portfólio BASF para a uva:

Fungicidas

- Cabrio® Top*
- Collis®
- Tutor®
- Forum®
- Delan®
- Polyram® DF
- Caramba® 90
- Stroby® SC
- Kumulus® DF

Regulador de
crescimento | Dormex®

*Mais qualidade, produtividade e rentabilidade - Benefícios AgCelence®.

BASF
We create chemistry

NÃO IMPORTA
O SOTAQUE,

DE NORTE A SUL TEMOS A
CEBOLA IDEAL PARA VOCÊ!



TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

Mala Direta Postal

Básica

0000/2012 - DR/XXYY

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



NOVA SEMENTES

A **Topseed Premium** conhece a nossa terra e, por isso, é líder em cebolas híbridas no Brasil.

A experiência da nossa equipe técnica, aliada às estações experimentais espalhadas pelo país, nos permitem levar ao campo variedades de alta tecnologia adaptadas para diferentes regiões.

O clima você não controla, mas suas decisões sim. Não arrisque, semeie cebolas **Topseed Premium**, líder em confiança.



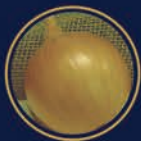
Andrômeda F1



Aquarius F1



Buccaneer F1



Fernanda F1



Lucinda F1



Optima F1



Perfecta F1



Predileta F1



Serena F1



Sirius F1



Soberana F1

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

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

Hortifruti Brasil

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**.

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