

Tomate Salada

# ITAIPAVA F1



Desenvolvido por quem entende de BRASIL.



SEGURANÇA



PRODUTIVIDADE



INOVAÇÃO

**TOPSEED**  
*Premium*  
TECNOLOGIA EM SEMENTES



Tomate Salada

# ITAIPAVA F1

- Resistência ao TSWV (vira-cabeça) e a nematoides
- Precocidade
- Excelente tamanho e firmeza

Saiba mais sobre o produto



Tel.: 19 3514-7330  
[www.agristar.com.br](http://www.agristar.com.br)  
[info@agristar.com.br](mailto:info@agristar.com.br)

**TOPSEED**  
*Premium*  
TECNOLOGIA EM SEMENTES

# Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - ESALQ/USP  
Ano 18 - Nº 199 - Abril de 2020 - ISSN 1981-1837

VERSÃO DIGITAL EXCLUSIVA

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil



QUIABO



ACEROLA



AMORA

## HF'S SUPER-HERÓIS!

**CULTURAS QUE MELHORAM A  
IMUNIDADE E PODEM RENDER  
BOAS OPORTUNIDADES  
AOS PRODUTORES**



INHAME



ATEMOIA



MINITOMATE

# MÍLDIO? REQUEIMA? REVUS OPTI.

**PROTEGE  
SUA LAVOURA,  
FAÇA CHUVA  
OU FAÇA SOL.**

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



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

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

CONSULTE SEMPRE UM  
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.  
VENDA SOB RECEITUÁRIO  
AGRÔNOMICO.



**c.a.s.a.**  
0800 704 4304

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



 **Revus Opti**<sup>®</sup>

syngenta.

AULAS E PROVAS\* ONLINE  
*Conhecimento*  
DE ONDE ESTIVER



Inscrições Abertas  
**MBAUSP** *é sobre*  
ESALQ *you*

www.mbausp.esalq.com

\*última prova pode ser presencial.

# EDITORIAL



Juliana Toledo (à esq.), Carol Ribeiro, João Pedro Paiva, Raquel Sabelli e Maria Júlia Ramos trazem para esta edição outras seis oportunidades de negócio.

## TEMPOS DÍFICEIS!

A pandemia global do coronavírus (covid-19) está desafiando a cadeia de suprimentos de alimentos de todo o mundo. No Brasil, o decreto do Ministério da Agricultura, de 26 de março – que estabeleceu a cadeia do agronegócio como essencial, permitindo que os serviços de abastecimento se mantivessem abertos durante a quarentena –, garantiu que o setor seguisse em funcionamento.

O atual cenário é desafiador e de muita dificuldade econômica, mesmo no médio prazo. Assim, o recado é: PRODUTORES e DISTRIBUIDORES, não parem de fornecer frutas e hortaliças, mesmo com todas as adversidades! Invista com planejamento e avalie as oportunidades. Os HF's são essenciais para uma alimentação saudável e auxiliam na imunidade contra doenças. E, nesta edição, a quarta da **Hortifruti Brasil** que abrange os "Pequenos Mercados", a equipe analisou as oportunidades de negócio de seis culturas que auxiliam na saúde do consumidor brasileiro e que podem ser alternativas de produção para a pequena escala. CONSUMIDOR, vá às compras, consciente e com segurança, e não deixe de adquirir frutas e hortaliças!

### PRIMEIRA EDIÇÃO SOMENTE ONLINE

A restrição da circulação de pessoas é uma medida tomada pelos principais estados do País no combate do avanço de casos de covid-19. Assim, a equipe da **Hortifruti Brasil** tomou a decisão, junto com os patrocinadores e colaboradores, de produzir a edição nº 199 (esta de abril de 2020) somente no formato eletrônico. Ela estará disponível na íntegra no site ([hfbrasil.org.br](http://hfbrasil.org.br)), além da versão para WhatsApp. Além disso, a equipe da revista está fazendo o recadastramento dos leitores, para garantir que as próximas edições sejam enviadas para todos aqueles que se interessam pelo mercado de HF (veja mais detalhes na página 8) – para os que optarem, também é possível receber a edição apenas eletrônica. Contribua com a maior eficiência deste processo e mantenha seu endereço atualizado!



An Agricultural  
Sciences Company

# Verimark® Benevia®

## O CONCEITO IDEAL NA PROTEÇÃO DA LAVOURA E NO MANEJO DE PRODUÇÃO

O Programa Verimark® e Benevia® permite controle eficiente das pragas mais importantes desde o início do ciclo, proporcionando plantas saudáveis e vigorosas. Ambos possuem o ativo Ciantraniliprole, que apresenta espectro cruzado com alta performance no controle das principais pragas mastigadoras\* e sugadoras\*.



**MELHOR ESTABELECIMENTO  
DA CULTURA**



**PLANTAS MAIS VIGOROSAS, QUE  
PROPORCIONAM MELHORES RESULTADOS**



**UMA SÓ MOLÉCULA COM ESPECTRO CRUZADO  
NO MANEJO DAS MAIS IMPORTANTES PRAGAS**



**CONTROLA DIVERSAS FASES DO CICLO DA  
PRAGA, RESULTANDO EM ALTA PERFORMANCE**



**MAIOR PROTEÇÃO, AÇÃO  
SISTÊMICA E TRANSLAMINAR**



**GANHOS ADICIONAIS EM  
PRODUTIVIDADE E QUALIDADE**



### ATENÇÃO

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

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

Copyright © Março 2020 FMC. Todos os direitos reservados.

\*Consulte a bula para mais informações sobre as pragas controladas.

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

# EXPEDIENTE

www.hfbrasil.org.br

## COORDENADORES CIENTÍFICOS

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros  
Margarete Boteon

## EDITORES ECONÔMICOS

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

## EDITORA EXECUTIVA

Daiana Braga Mtb: 50.081

## JORNALISTA RESPONSÁVEL

Alessandra da Paz Mtb: 49.148

## REVISÃO

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

## EQUIPE TÉCNICA

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

## APOIO

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

## LAYOUT SEÇÕES E MATÉRIA DE CAPA

Equipe Comunicação Cepea  
Rogério Bosqueiro Jr.

## DIAGRAMAÇÃO ELETRÔNICA

Guia Rio Claro.Com Ltda  
enfaserioclaro@gmail.com

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

## CONTATO:

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

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

ÍNDICE **16** TOMATE

**18** CEBOLA

**19** ALFACE

**20** CENOURA

**21** BATATA

**22** UVA

**23** MAÇÃ

**24** MAMÃO

**25** MELANCIA

**26** MELÃO

**27** MANGA

**28** BANANA

**29** CITROS



## CAPA 10

Analizamos outros seis pequenos  
mercados de hortifrúteis que ainda não  
haviam sido abordados na revista.  
São eles: acerola, amora, atemoia,  
inhame, minitomate e quiabo.

## FÓRUM 30

Nosso convidado desta edição é o  
produtor de inhame Jandir Gratieri,  
que mostra o grande potencial  
que a cultura tem para crescer.

## HF BRASIL NA REDE



# Único por natureza, rápido por ação.

HOUSECHICKNET



APONTE AQUI A  
CÂMERA DO SEU CELULAR  
E SAIBA MAIS.

## Delegate<sup>®</sup>

INSETICIDA

LINHA HORTIFRÚTI

O inseticida multipremiado da Corteva Agriscience é uma ótima ferramenta para a rotação de ativos e o manejo de resistência em diversas culturas. Seu aliado para combater danos e prejuízos causados pelas mais diversas pragas de diferentes culturas do hortifrúti.



Amplio espectro  
de ação



Poder  
de choque



Longo  
residual



Exclusivo



Baixo intervalo  
de segurança

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

 **CORTEVA**<sup>™</sup>  
agriscience

Visite-nos em [corteva.com.br](http://corteva.com.br) | 0800 772 2492

®. <sup>™</sup> Marcas registradas da Dow AgroSciences, DuPont ou Pioneer e de suas companhias afiliadas ou de seus respectivos proprietários. ©2020 CORTEVA



## COVID-19: DESAFIOS

### MAIOR OFERTA DE HF EM ABRIL/MAIO

A disponibilidade de frutas e hortaliças será maior a partir de meados de abril e maio - período que ainda deve ter restrição de mobilidade das pessoas por conta da covid-19. A maior oferta e a demanda mais limitada podem resultar em desvalorização e perdas.

### DÓLAR EM ALTA VAI ENCARECER OS CUSTOS

O dólar deve ficar em patamares elevados, valorizando os principais insumos usados na produção de frutas e hortaliças.

### REDUÇÃO DE INVESTIMENTOS COMPROMETE OFERTA FUTURA

A maior restrição de demanda e as incertezas na comercialização doméstica devem reduzir os investimentos em área cultivada em abril e maio. Ainda não é possível prever a redução, mas pode ocorrer, impactando diretamente na oferta nos próximos meses.

## COVID-19: OPORTUNIDADES



A demanda por HFs deve oscilar em função da restrição ou flexibilidade da circulação de pessoas. Assim, é importante que o setor tenha um planejamento prévio e conectado com o ritmo da circulação de pessoas.



A maior demanda por produtos com forte apelo nutricional, como o de melhorar a imunidade (vitamina C), pode estimular o consumo de frutas e hortaliças. A procura por limão e suco de laranja já aumentou por conta dessa tendência.



Cadeias de comercialização mais curtas e integradas (do produtor direto para o varejo) estão com maior facilidade de distribuição e mais ágeis para atender ao mercado doméstico.



A "entressafra" de março até meados de abril para a maioria das frutas e hortaliças amenizou uma desvalorização generalizada por conta da retração da demanda.



A cadeia está encontrando novas formas de atender compradores e consumidores, como a comunicação digital e o *delivery* direto ao consumidor.



Cresce a expectativa para a exportação (principalmente no segundo semestre), por conta do dólar atrativo e da maior demanda externa por frutas e sucos.

## QUER CONTINUAR A RECEBER A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL?

### Então faça seu recadastramento!

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

#### PASSO 1

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

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

#### PASSO 2

Acesse:  
[hfbrasil.org.br/portalthorti/recadastro](http://hfbrasil.org.br/portalthorti/recadastro)  
**DIGITE SEU CÓDIGO DE ASSINANTE**  
e clique em Enviar.



#### PASSO 3

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



### ATENÇÃO!

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

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



**VERANGO<sup>®</sup>**  
PRIME

Em breve, um novo  
modo de ação  
contra nematoides.

Verango<sup>®</sup> Prime.  
O resultado que você quer ver.

**ATENÇÃO**

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

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



Se é Bayer, é bom

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

# HF'S SUPER-HERÓIS!

## MELHORAM A IMUNIDADE E PODEM RENDER BOAS OPORTUNIDADES AOS HORTIFRUTICULTORES

Por Caroline Ribeiro, João Pedro de Paiva, Juliana Acácio Toledo Parede, Maria Julia Ramos e Raquel Sabelli

### ANTERIORMENTE NA HORTIFRUTI BRASIL...

Os pequenos mercados de frutas e hortaliças são boas opções para produção em baixa escala e também podem render grandes oportunidades. E são muitos os hortifrúti, com fortes poderes nutricionais, que podem agregar valor e contar com demanda diferenciada. Algumas culturas, inclusive, não exigem grande capacidade de investimento e ainda podem gerar retornos superiores às tradicionais frutas e hortaliças.

Pelo quarto ano consecutivo, a equipe da **Hortifruti Brasil** analisou pequenos mercados de hortifrúti que ainda não haviam sido abordados na revista. Desta vez, os produtos selecionados foram acerola, amora, atemoia, inhame, minitomate e quiabo.

**HF'S  
CONTRA A  
COVID-19!**

### ELES SEGUEM AS TENDÊNCIAS...

Todos eles, de uma forma ou de outra, se associam às principais tendências de consumo de alimentos, como a saudabilidade, o segmento *fitness*, a praticidade e a procura pelos exóticos. O quesito saúde coloca as frutas e hortaliças em maior evidência, especialmente nos dias atuais, em meio à disseminação do novo coronavírus (covid-19) pelo mundo. Apesar de não evitarem doenças de forma isola-

da, quando combinados a outros hábitos saudáveis – como praticar exercícios físicos, ter horas de sono adequadas e evitar situações de estresse – esses hortifrúti são importantes aliados no fortalecimento do sistema imunológico e na manutenção do equilíbrio e da saúde do corpo.

Para esta edição, a equipe da **Hortifruti Brasil** entrevistou produtores e comerciantes desses pequenos mercados hortifruti do País, levantando informações sobre a dinâmica de produção e os principais desafios e oportunidades dessas seis culturas. Também foram tomados como base dados de produção do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) e de comercialização do ProHort (Programa de Modernização do Mercado Hortifrutigranjeiro).

Agora, 90,4% do volume total de frutas e hortaliças comercializadas nas Centrais de Abastecimento nacionais (média entre 2015 e 2019) já ocuparam as páginas da revista – somando-se todas as edições em que “Pequenos Mercados” foram abordados aos 13 produtos já acompanhados pelo Hortifruti/Cepea.

### INFORMAÇÕES DIRETO DA FONTE...

## ACEROLA – A “SUPER” VITAMINA C

### CONHECENDO A CULTURA...

**Principais estados produtores:** PE, CE, SE e PB – 64% do total do Brasil (IBGE).

**Principais variedades:** Junco, apodi e jaburu.

**Ciclo:** Da floração à colheita, entre 21 e 25 dias. Intensificação da colheita ocorre de três a quatro anos após o plantio.

**Unidade de comercialização:** Por kg.

**Calendário de colheita:** Ano todo (com irrigação), a depender da região.

**Clima ideal:** Tropical e subtropical.



## QUIABO – O FAVORITO DOS “GOURMETS”

### CONHECENDO A CULTURA...

**Principais estados produtores:** MG, SP, RJ e GO – 85% da produção total em 2019 (ProHort).

**Principais variedades:** Santa cruz (de maior longevidade, colhida por seis meses). Novas variedades, como a quiabel, permitem colheita antes da santa cruz, mas têm menor longevidade.

**Ciclo:** A colheita é realizada de 40 a 80 dias após o transplante de mudas, com duração de três a seis meses.

**Unidade de comercialização:** Em caixas de 14 kg.

**Calendário de colheita:** É produzido o ano todo, com redução do volume entre setembro e outubro – variação depende do clima: quanto mais quente, a colheita ocorre antes e tem maior duração.

**Clima ideal:** Temperaturas elevadas e clima seco. Ou seja, há melhor desenvolvimento durante o verão.



### DESAFIOS

A colheita está entre as maiores dificuldades da cultura, devido à necessidade de ser manual, com a utilização de luvas, para evitar irritação da pele, e de tesoura de poda, para um melhor acabamento. Apesar de atualmente estar na “moda” na alta gastronomia, o produto ainda não é tão valorizado na produção.

### DAS ROÇAS PARA A ALTA GASTRONOMIA

O baixo investimento inicial, a elevada produtividade e a rusticidade tornam o quiabo uma cultura de fáceis implantação e manejo. De 2015 a 2019, o preço médio do produto tem sido crescente, alcançando, em 2019, média de R\$ 3,46/kg nas Ceasas (ProHort). O quiabo, ingrediente já conhecido em pratos da culinária brasileira (como o “frango com quiabo”, de Minas Gerais), agora também se torna o protagonista em receitas da alta gastronomia brasileira.

### OPORTUNIDADES

A cultura requer pouco uso de defensivos, a depender da região – casualmente aplicam-se fungicidas contra míldio, principal doença. Além disso, o investimento inicial é considerado baixo, de aproximadamente R\$ 1.500/hectare, segundo entrevistados pela **Hortifruti Brasil**, garantindo elevado rendimento em áreas pequenas: 80 caixas de 14 kg por hectare em cada colheita, sendo realizadas três vezes por semana. As maiores oportunidades no mercado se dão durante o inverno, quando o nível de produção se reduz. O produto se destaca em pratos típicos da culinária brasileira e em inovações de restaurantes renomados.

### O FOCO É O PROCESSAMENTO

As crescentes demandas interna e externa, a possibilidade de ter várias safras no decorrer do ano e a precocidade de produção tornam o cultivo de acerola atrativo no Brasil. Seu principal apelo é o alto índice de antioxidantes, sendo uma das frutas mais ricas em vitamina C (superando os cítricos!) e um alimento de baixo valor calórico. A maior parte da produção da fruta é destinada à indústria de processamento. A comercialização *in natura*, por sua vez, ocorre principalmente para mercados locais, a fim de se evitar perdas durante o transporte para longas distâncias, já que a fruta é bem sensível.

### DESAFIOS

A acerola é uma fruta bastante perecível, dificultando a comercialização para longas distâncias. Diante disso, é necessário que haja um mercado garantido (como por meio de contratos com as indústrias) e investir em logística para a boa distribuição – o transporte é feito com a fruta fresca, já que o investimento em câmaras frias é alto. No entanto, fechar contratos a valores competitivos nem sempre é uma realidade entre os pequenos produtores, pois precisam garantir grande volume de produção. A solução é a formação de cooperativas e associações. Além disso, os custos com mão de obra são elevados, já que a colheita é manual.

### OPORTUNIDADES

A tendência da saudabilidade pode representar uma importante oportunidade na comercialização *in natura*, tendo em vista a elevada concentração de vitamina C e o baixo teor calórico da fruta. Já quanto à industrialização, segundo produtores, a garantia de venda está normalmente atrelada ao fechamento de contratos. Assim, uma das soluções para pequenos produtores para assegurar a produção em grande volume e a renda estável está em formar cooperativas e associações. A produção de acerola orgânica também pode agregar maior valor ao produto. Destaca-se, ainda, a existência de pesquisas em novas variedades para mesa e para a utilização do pó de acerola (a vitamina C que as indústrias exportam) para enriquecimento alimentar ou complemento vitamínico.

## ATEMOIA – DO BRASIL PARA O MUNDO!



### CONHECENDO A CULTURA...

**Principais estados produtores:** SP, MG e BA – 96,4% do total (IBGE).

**Principais variedades:** Gefner, african pride, PR-3, bradley e thompson.

**Ciclo:** A produção (perene) se inicia a partir de três anos após a implantação da muda.

**Unidade de comercialização:** Para terceiros, por kg. Para centros de distribuição, em caixas.

**Calendário de colheita:** Março a outubro (pico de abril a setembro) no mercado interno. No externo, do final de abril a agosto.

**Clima ideal:** A cultura não tolera temperaturas muito baixas (já que a casca escurece, devido à queima da “pele” da fruta). Prefere inverno seco e precipitação bem distribuída no período vegetativo.

### A OPORTUNIDADE É O MERCADO EXTERNO

A atemoia tem como grande apelo a tendência por alimentos “exóticos”, principalmente no mercado externo, onde a rentabilidade é mais atrativa. No mercado interno, produtores consideram a rentabilidade satisfatória (principalmente a partir de agosto, com ênfase em setembro e outubro – para a fruta temporã/fora de época).

### OPORTUNIDADES

De acordo com produtores, o principal destaque para a cultura tem sido a maior presença da fruta na pauta das exportações. Atualmente, a fruta é enviada principalmente para o Canadá e China e uma menor parcela (escala reduzida), à União Europeia. Para produzir para o mercado internacional, é necessário prezar pela qualidade e pelo sabor dos frutos (diferentemente da demanda interna, que prioriza o tamanho). Para o mercado doméstico, as oportunidades estão atreladas à diversificação da produção na fruticultura.

### DESAFIOS

O maior entrave à produção é a falta de registro de certos defensivos – há produtos que são proibidos em alguns países (limitando a exportação). Além disso, há oscilações na produção devido a problemas climáticos (como frio mais intenso) e à maior incidência de algumas pragas. Para o mercado interno, a dificuldade está na exigência de mão de obra qualificada, já que a colheita e as podas devem ser realizadas com equipamentos corretos e com os devidos treinamentos (para evitar danos à fruta). Há de se destacar, ainda, os desafios em termos de pós-colheita e transporte. Por se tratar de um fruto climatérico (rápido processo de amadurecimento), a atemoia é colhida “verde”.

## INHAME – ALIADO DA SAÚDE!

### CONHECENDO A CULTURA...

**Principais estados produtores:** ES, MG, GO e SP – 79,4% da produção em 2019 (ProHort).

**Principais variedades:** São-tomé (ou inhame-da-costa), flórida e sorocaba.

**Ciclo:** A colheita ocorre a partir do 8º até o 12º mês após o plantio. Em áreas baixas, é possível colher seis meses após o plantio.

**Unidade de comercialização:** Caixas de papelão ou plásticas não retornáveis de 20 kg (mas não é padrão, há grande variedade nas formas de comercialização).

**Calendário de colheita:** Maior oferta de maio a novembro.

**Clima ideal:** Melhor desenvolvimento em regiões de clima tropical (quente e úmido), já que o crescimento vegetativo necessita de alta incidência solar. No entanto, os solos devem ser bem drenados, pois o encharcamento leva ao apodrecimento ou brotação dos tubérculos.

### ELE PODE CRESCER, MAS PRECISA SE MODERNIZAR!

Sendo uma cultura rústica, sem grandes exigências quanto ao manejo, a produção de inhame é considerada rentável. A produção orgânica também é um potencial adicional. As tendências de alimentação *fitness* e saudável tornam o inhame atrativo, já que o tubérculo colabora no fortalecimento do sistema imunológico e nas prevenções de doenças respiratórias e cardíacas, além de ser um aliado na perda de peso.



## MINITOMATE – SENSÍVEL, MAS TECNOLÓGICO!

### CONHECENDO A CULTURA...

**Principais estados produtores:** MG, GO e SP – 84,7% da produção total (ProHort).

**Principais grupos (tipos):** Grape (uva) e coquetel.

**Ciclo:** De cinco a seis meses no verão e seis meses no inverno.

**Unidade de comercialização:** Combucas de 180g ou a granel (kg).

**Calendário de colheita:** É possível produzir o ano todo, em cultivo protegido.

**Clima ideal:** Tropical de altitude, subtropical e temperado.



### ATRATIVO PARA A DIVERSIFICAÇÃO DE GRANDES PRODUTORES

Diferentemente das outras culturas, o cultivo dos minitomates exige investimento inicial elevado (em semente e em estufas) e pacote com alto nível tecnológico. É necessária a construção de estufas, irrigação por gotejamento e mão de obra qualificada para realizar os tratos culturais. Contudo, seu maior valor agregado é capaz de cobrir as despesas dos produtores ao longo do ciclo – sendo, ainda, boa opção de diversificação na tomaticultura. Tem como atrativos a conveniência, o apelo para uso culinário e a sua funcionalidade. Os minitomates também são ricos em licopeno, substância antioxidante muito eficaz no combate aos radicais livres.

### DESAFIOS

Os principais desafios na produção dos minitomates estão relacionados à sua implantação. A produção em campo aberto não é viável à cultura, devido à sensibilidade do produto, principalmente em relação a pragas e doenças. Por isso, é necessária a instalação de cultivo protegido, que exige alto investimento – fator que se eleva em regiões muito quentes, em que as estufas devem ter pé direito mais alto e sistemas de refrigeração. A colheita, por sua vez, deve ser realizada manualmente e a cultura necessita de condução por fitilhos, o que demanda mão de obra qualificada. Também é necessária boa assistência técnica.

### OPORTUNIDADES

Quando comparados ao tomate de mesa tradicional, os minitomates possuem valor agregado muito maior, devido ao sabor diferenciado e cotações mais “estáveis”, decorrentes de seu cultivo anual. Na média dos últimos anos (2015-2019), o preço dos minitomates esteve em R\$ 6,16/kg nas Ceasas nacionais, enquanto o fruto convencional foi negociado a R\$ 2,42/kg no mesmo comparativo, segundo o ProHort. Além disso, o cultivo protegido e a fertirrigação garantem redução com custos fitossanitários, uma vez que a sanidade é maior nas estufas. Também é um mercado que pode se beneficiar da demanda crescente por *snacks* saudáveis.

### DESAFIOS

Um dos principais entraves à cultura de inhame é o baixo nível tecnológico. A maior parte dos produtores realiza a reprodução da raiz no próprio campo, a partir de partes do rizoma que não vão para a comercialização, fator que diminui muito a capacidade produtiva. A comercialização é feita majoritariamente por meio de atravessadores, o que dificulta o acesso ao varejo de luxo e a grandes redes de supermercados. Quanto à industrialização, a produção de *chips* ainda é considerada inviável economicamente dada sua baixa produtividade quando comparada a outros tubérculos.

### OPORTUNIDADES

O inhame é uma cultura rústica com baixo nível de controle fitossanitário. Quando o manejo é intensificado, a produção pode atingir até 50 t/ha. O produto tem vida útil relativamente longa: lavado, pode durar até 10 dias e sem lavar, até 60 dias de pós-colheita. Os principais consumidores são os grandes centros, como Belo Horizonte (MG) e Rio de Janeiro (RJ). Além disso, o inhame se beneficia do aumento do consumo relacionado à saudabilidade, com apelo medicinal (regulador hormonal) e *fitness*. Também há um incipiente mercado de produtos semi-industrializados (embalados a vácuo), para mercados mais nobres.



## AMORA – A “QUERIDINHA” DA VEZ!

### CONHECENDO A CULTURA...

**Principais estados produtores:** RS, MG, PR e SP – 92,8% do total (IBGE).

**Principais variedades:** Tupy (mercado de mesa e indústria) e brazos (indústria).

**Ciclo:** Entre seis e 12 meses após o plantio, com vida pós-colheita de três dias sem refrigeração e de cinco a sete dias em refrigeração, sem perder a qualidade.

**Unidade de comercialização:** Em cumbucas de 100 a 150g (*in natura*) ou por kg congelado (indústria).

**Calendário de colheita:** De outubro a fevereiro, com pico em novembro e dezembro.

**Clima ideal:** Temperado subtropical.

### BENEFÍCIOS NUTRICIONAIS E DEMANDA INDUSTRIAL SÃO ATRATIVOS

A amora é uma cultura extremamente sensível, que necessita de elevados investimentos na colheita e na comercialização. Ainda assim, o apelo nutricional (as frutas vermelhas ou “berries” são ricas em vitaminas C, A e K, em fibras e em fitoquímicos, desempenham funções antioxidantes e colaboram para o fortalecimento do sistema imunológico e na prevenção de doenças) e a elevada demanda industrial tornam a fruta atraente em questão de preços no mercado brasileiro. De 2015 a 2019, a cotação média da amora quadruplicou, atingindo, em 2019, média de R\$ 34,58/kg, segundo dados do ProHort. Diante disso, o alto valor agregado da fruta pode permitir rentabilidade positiva aos produtores. O retorno também é rápido, de cerca de um ano.

### OPORTUNIDADES

Nos últimos anos, a demanda por amora esteve crescente no País, como reflexo do apelo nutricional das frutas escuras e, também, da produção industrial (para sorvetes, iogurtes, geleias e sucos). Este fator, por sua vez, tem beneficiado os preços da fruta, tanto *in natura* quanto congelada. Além disso, as características do cultivo de amora se apresentam viáveis às pequenas propriedades e à diversificação da produção, por conta de seu rápido retorno. Há oportunidades tanto no mercado *in natura* (principalmente no Sudeste, devido à proximidade com o mercado consumidor) quanto no industrial (no Sul, a produção é predominantemente destinada à indústria). A comercialização fora do período usual também se mostra como uma oportunidade aos produtores brasileiros, uma vez que o calendário de colheita se estende por apenas cinco meses. ■



### DESAFIOS

Essa é uma cultura muito sensível e que exige cuidados durante e após a colheita. Diversas podas precisam ser realizadas ao longo do ciclo e a colheita é feita diariamente, de forma manual, com duração de 30 a 40 dias. Em regiões mais frias, ainda é necessário implementar o tratamento de inverno. Para a manutenção da área, é recomendável um funcionário por hectare na propriedade e, no período de colheita, este número salta para cinco funcionários por hectare, o que se reflete nos custos de produção com mão de obra qualificada. Também é importante se atentar ao ponto de maturação da fruta durante a colheita, tendo em vista a curta vida útil. Assim, para os produtores que destinam as amoras à indústria, é necessário investir em tecnologias para congelamento dos frutos, já que são os responsáveis por esse processo. Outro entrave ao cultivo de amora é a falta de estudos em novas cultivares, sem espinhos, por exemplo.

# Produtividade e qualidade sem fronteiras.

Proteção completa com as soluções UPL Hortifrúti para todo o ciclo do cultivo.

Pronutiva é um programa exclusivo da UPL para promover a Saúde Vegetal, cuidando de todo o ciclo do cultivo de forma integrada, do tratamento das sementes até a mesa do consumidor. Uma sinergia entre proteção de cultivos e as mais modernas tecnologias em Biossoluções que estimulam e fortalecem as plantas.



Conheça a linha de Soluções UPL para a proteção de todo o ciclo de sua lavoura:

Fungicidas	Biossoluções	Inseticidas
Kasumin	Biozyme	Sperto
Unizeb Glory	K-fol	Akito
Proplant	Raizal	Applaud
Ranman	K-tionic	Matrine
Vitavax Thiram 200 SC	Foltron	Atabron
Manzate WG	Vitalik	Dimilin
Orthocide 500	UPDT	Azamax
Biobac	Poliquel	
Kaligreen		
Herbicidas	Acaricidas	
Select One Pack	Batent	
Unimark 700 WG	Omite 720 EC	
Fascinate	Ortus	
	Matrine	

Consulte a bula para o uso correto das soluções na sua lavoura.

## 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.**



## +23%



Aumento nas cotações do salada longa vida 2A na Ceagesp

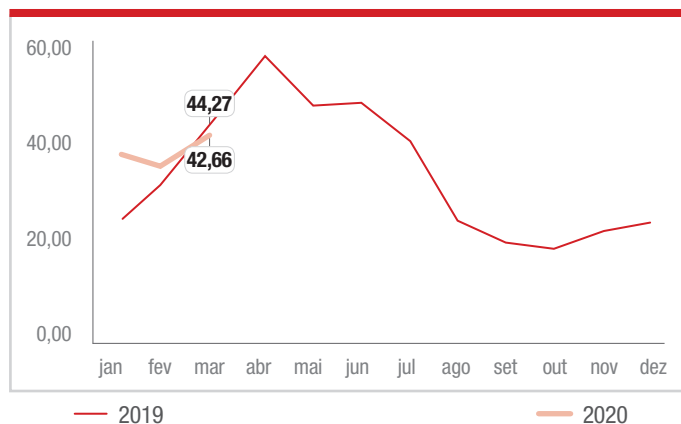


## (Mar/20) Demanda

Coronavírus reduz demanda por tomate

## Preço fecha março em alta, mas covid-19 pode ameaçar rentabilidade

Preços médios da venda do tomate salada 2A longa vida no atacado de São Paulo - R\$/cx de 20 kg



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## Rentabilidade

do tomate salada 2A em março em Itapeva (SP)

**R\$ 58,66** (preço)  
**-R\$ 29,16** (custo)

**+R\$ 29,50/cx**

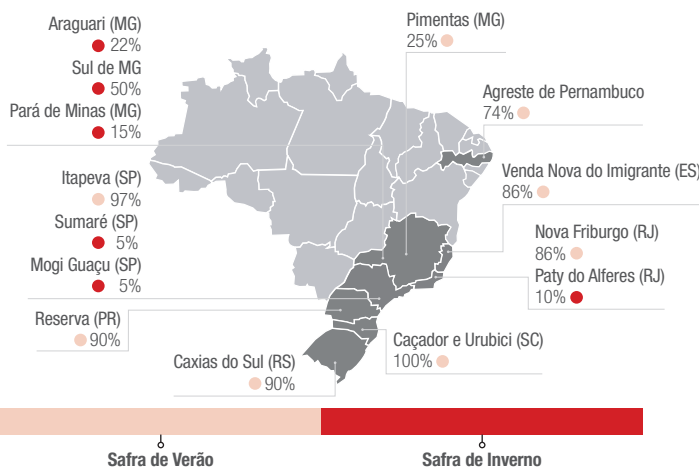


## Safra de inverno

Começa colheita em Araguari (MG), Sul de Minas, Pará de Minas e Pimentas (MG)

Com a desaceleração da colheita da safra de verão em março, houve aumento nas cotações do tomate salada 2A nas roças. Diante disso, produtores conseguiram rentabilidade positiva. Apesar do aumento, as cotações estiveram bem mais elevadas na primeira quinzena do mês do que na segunda. Na Ceagesp, o tomate salada 3A encerrou as duas primeiras semanas de março a R\$ 88,46/cx, enquanto, na segunda quinzena, a média foi de R\$ 57,62/cx - desvalorização de 35%, atribuída à menor demanda em função da pandemia - podendo reduzir a rentabilidade no próximo mês, caso os preços se mantenham nos patamares do final de março, ou inferiores.

## SAFRA DE VERÃO DEVE TER 95% DA COLHEITA CONCLUÍDA ATÉ O FINAL DE ABRIL



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

## PERSPECTIVAS



### Oferta

Com o início da colheita da safra de inverno, a oferta deve ser superior em abril frente à de março.



### Preço

Com a quarentena se estendendo em abril, os preços podem recuar mais que na segunda quinzena de março, já que a oferta deve aumentar.



### Safra de inverno

Paty do Alferes (RJ), Sumaré e Mogi Guaçu (SP) iniciam a colheita da temporada de inverno em abril.

# NÃO ELEJA PRAGAS

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



Possui registro para mais de 30 culturas



Pode ser aplicado próximo à colheita



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



Multipragas

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

**Eleitto**

**IHARA**  
Agricultura é a nossa vida



# CEBOLA

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

## +77,14%



Preços sobem expressivamente em Ituporanga (SC), devido ao aumento dos pedidos do Nordeste

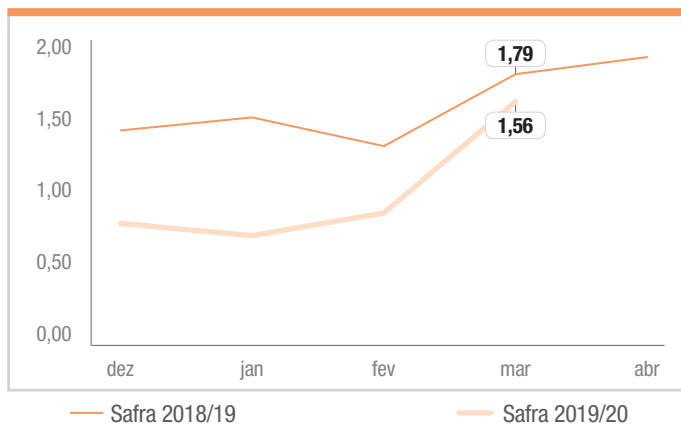


### Fim da safra

Safra chega ao fim em São José do Norte (RS) e no Paraná

## Preços têm forte aumento com redução do volume nacional

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.



### Importações

Aumento das cotações nacionais torna o cenário favorável à entrada de bulbos argentinos no Brasil



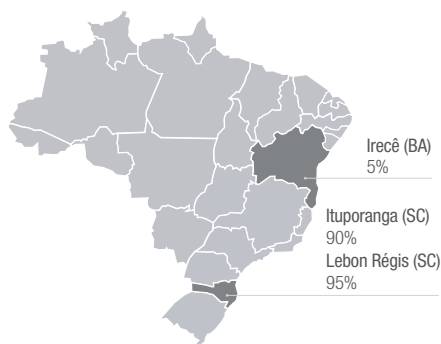
### Plantio/ Semeadura

Após leve atraso por conta de chuvas, Monte Alto, São José do Rio Pardo e Piedade (SP) dão início à semeadura/plantio da safra 2020

O baixo volume de cebolas no Nordeste, insuficiente para abastecimento regional, associado à redução dos estoques no Sul, contribuiu para elevar as cotações em março. Em Ituporanga (SC), os preços subiram expressivos 77,14%, fechando a R\$ 1,56/kg para a crioula. O cenário torna atrativa a importação de cebola da Argentina para complementar a oferta nacional. Diante das restrições devido à quarentena, a entrada foi limitada na segunda quinzena de março, contribuindo ainda mais para alta nos preços. Os valores mais altos podem permanecer até o início da colheita e da comercialização em Irecê (BA) e no Vale do São Francisco (PE/BA), entre abril e maio.

### SAFRA DE SC SE APROXIMA DO FIM, E NORDESTE DÁ INÍCIO ÀS ATIVIDADES

### PERSPECTIVAS



Estimativa (%) de comercialização (nov/19 – abr/20) da safra 2019/20 de cebola no Sul (nov/19-mai/20)

Fonte: Hortifruti/Cepea.



#### Preço

Cotações podem recuar com o início das atividades de colheita no Nordeste na segunda quinzena de abril.



#### Covid-19

A procura pela cebola por restaurantes e instituições pode diminuir por causa da pandemia, mas o abastecimento de supermercados e sacolões deve continuar firme durante a quarentena.



#### Importações

Aumento das cotações internas na primeira quinzena de abril deve elevar a entrada de bulbos argentinos no País – caso o escoamento siga em ritmo normal.

## -10,45%



Queda no preço médio da alface crespa em SP



### Plantio/ Semeadura

Comercialização de mudas cai em março

## Menor volume de chuva favorece desenvolvimento e eleva oferta

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## Oferta

(Mar/20)



Aumento da área e menor volume de chuvas elevam oferta



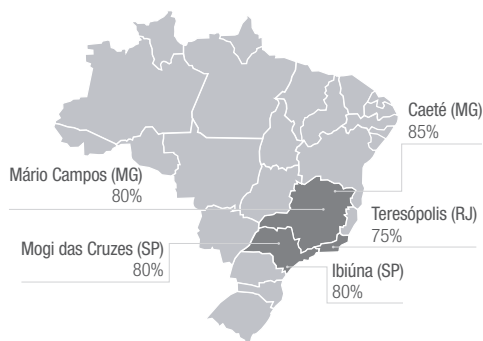
## Demanda

(Mar/20)

Devido à maior perecibilidade, houve perdas por conta do isolamento social

Os valores da alface voltaram a cair em março na maioria das praças acompanhadas. Em Mogi das Cruzes (SP), a redução foi de 9,88% para a crespa, que registrou média de R\$ 0,70/unidade. O aumento da área na safra de verão 2019/20 resultou em maior volume, pressionando as cotações. Além disso, segundo colaboradores, a procura por folhosas esteve reduzida em março. As recomendações de isolamento social, diante do coronavírus, reduziram o consumo do produto, devido à sua perecibilidade. Em Mário Campos (MG), os pés estão em gradativa recuperação, após as dificuldades enfrentadas pelas fortes chuvas na região.

## MAIS 80% DA ÁREA SERÁ COLHIDA ATÉ ABRIL



Estimativa (%) de área colhida (de dez/19 a abr/20) na safra de verão (de dez/19 a jun/20)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Oferta

Com a redução no volume de mudas comercializadas, a oferta pode diminuir em abril.



### Custo

Passada metade da safra de verão, as perdas relacionadas a chuvas e doenças diminuem, reduzindo o custo de produção.



### Covid-19

Diante das recomendações de isolamento social, o escoamento das alfaces pode ser prejudicado, devido à demanda reduzida.

**R\$ 50,00/**



Preço médio da cx de 29 kg "suja" em São Gotardo (MG)

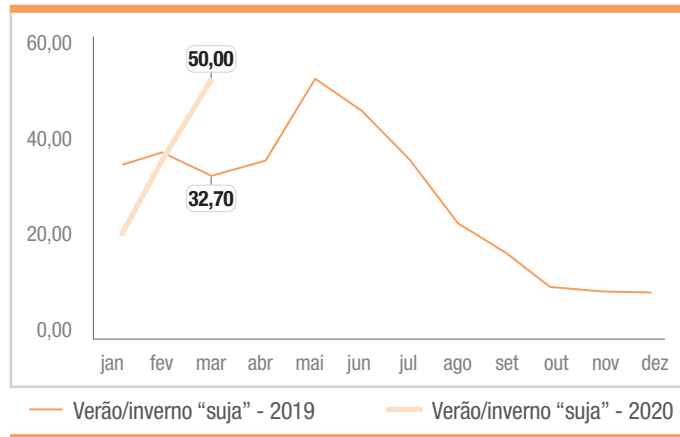
**Oferta**  
(Mar/20)



Chuvas no início do ano reduzem volume disponível

## Chuvas reduzem oferta e elevam rentabilidade

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## Rentabilidade

da cenoura "suja" em março

**R\$ 50,00** (preço)

**-R\$ 16,50** (custo)

**+ R\$ 33,50/cx**



## Coronavírus

Isolamento social afeta a demanda, mas preço permanece elevado em março diante da oferta reduzida

Em MG e GO, a cenoura "suja" se valorizou 38% em março. O clima chuvoso desde o início do ano reduziu a produção de raízes nas lavouras e gerou maior porcentagem de descartes no pós-colheita. Além disso, as variedades de verão colhidas neste período têm, tradicionalmente, produtividade inferior. Quanto à demanda, foi afetada no final de março – devido ao isolamento social diante da pandemia da covid-19 – sendo as cenouras "fora de padrão" (1A e G) as mais prejudicadas devido ao fechamento de restaurantes e escolas. Ainda assim, cotação permaneceu elevada, devido à oferta bastante restrita.

**QUASE 60% DA ÁREA DE VERÃO DEVE SER COLHIDA ATÉ O FIM DE ABRIL**

**PERSPECTIVAS**



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

Fonte: Hortifruti/Cepea.



### Demanda

Em abril, a demanda e o escoamento podem ser afetados diante da pandemia de coronavírus.



### Clima

Para os dois próximos meses, as chuvas devem ser menos intensas em MG e GO, o que pode favorecer a colheita no campo.



### Safra de verão

Abril deve ser o pico de colheita da safra de verão em todo o território nacional.

# BATATA

## +10%



Aumento nos preços da ágata especial nos atacados



## Demanda

Fechamento de escolas e menor atividade dos restaurantes reduzem demanda pela batata tipo diversa

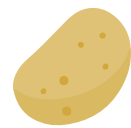
## Preço sobe em março, mas covid-19 gera instabilidade na demanda

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## R\$ 106/sc



(Mar/20)

R\$ 250,00 Max.  
R\$ 50,00 Mín.

Qualidade distinta mantém ampla a diferença entre os preços no atacado paulistano



## Plantio da safra das secas

Com excesso de chuvas, Sul de MG concentra maior parte dos plantios em março

Em março, os preços da batata foram maiores diante da aproximação do fim da safra das águas e da queda da produtividade, em função das chuvas volumosas em algumas regiões e seca em outras. Na terceira semana de março, os preços nos atacados de SP e BH chegaram a R\$ 250,00/sc, influenciados pela pandemia de coronavírus. Ressalta-se que, nesse período, a demanda pelo tubérculo especial foi maior nos atacados, ao passo que a procura pela batata de tipo diversa diminuiu, resultando em quedas nos preços - este último é o tubérculo mais demandado por escolas e cozinhas, que fecharam ou reduziram o funcionamento na segunda metade de março. Na última semana do mês, a retração na demanda foi geral.

## SAFRA DAS ÁGUAS ENTRA NA RETA FINAL



Estimativa (%) da área de batata colhida frente ao total da safra das águas 2018/19 (nov/19 – abr/20)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS

### Oferta

Disponibilidade de batata deve diminuir em abril com a safra das águas quase encerrada e a menor produtividade em algumas regiões (devido à falta ou excesso de chuva).

### Preço

Mesmo com a baixa oferta, o preço pode cair em abril. Isso porque, com o prolongamento da quarentena, a demanda por batata deve continuar limitada.

### Plantio

Os plantios das safras da seca e de inverno podem se intensificar em Vargem Grande do Sul (SP), Cristalina (GO), Sudoeste Paulista, Triângulo Mineiro e Sul de MG.



## 16%

Mar/20  
x  
Fev/20

Após quedas no início do ano, itália se valoriza no Vale

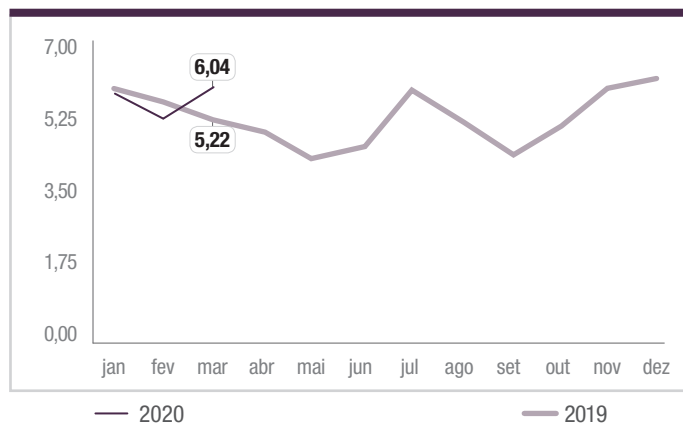


### Míldio

Chuvvas frequentes no Vale aumentam focos de míldio, inclusive em parreirais de BRS vitória

## Oferta moderada garante preços firmes

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.



### Exportações

Em volume, envios de mar/20 são 120% superiores às de mar/19

Fonte: Secex.



### Colheita

Para aproveitar os valores firmes, produtores de Marialva (PR) adiantam colheita da safra temporã

A oferta de uvas com e sem sementes esteve limitada no Vale do São Francisco (PE/BA) em março. Diante de chuvas frequentes, os parreirais registraram baixa produtividade, e as uvas tiveram a qualidade impactada. Nas outras regiões do País, a oferta também foi moderada: no início de março, Marialva (PR) e Louveira/Indaiatuba (SP) estavam no início da colheita, enquanto São Miguel Arcanjo (SP) e Pilar do Sul (SP) finalizavam a safra. Este cenário de oferta controlada, somado à boa demanda nacional (mesmo diante do período de quarentena pelo coronavírus), elevou as cotações.

## OFERTA DE FINAS AUMENTA EM ABRIL

## PERSPECTIVAS



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita da uva em abril

Fonte: Hortifruti/Cepea.



### Colheita

Louveira/Indaiatuba (SP) e Porto Feliz (SP) devem iniciar oficialmente a colheita da safrinha em abril, sendo as únicas praças a ofertar a niagara no período.



### Exportação

Com a abertura da janela de embarques em abril, a tendência é de aumento dos envios, principalmente aos EUA e à Europa. No entanto, incertezas quanto ao coronavírus podem limitar a inserção internacional.



### Oferta

A intensificação da colheita em Marialva (PR) e no Vale do São Francisco (PE/BA) deve elevar a oferta das uvas finas no próximo mês.



## Gala

Classificação da variedade aumenta com finalização da colheita em março

### R\$ 96,13/

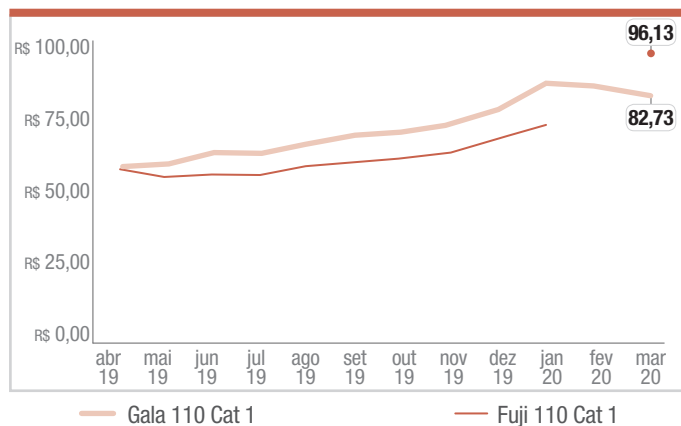


Cx de 18 kg  
(Mar/20)

Fuji calibre 110 Cat 1 registra bons preços diante do pouco volume colhido (na média das regiões classificadoras)

## Preço da fuji sobe, mas o da gala cai

Preços médios da gala e da fuji graúda Cat 1 na média das regiões classificadoras - R\$/cx de 18 kg



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## -13%



Mar/20  
x  
Fev/20

Com mais fruta disponível, valor da gala calibre 165 Cat 1 recua (na média das regiões classificadoras)



## Estiagem

Assim como observado para a gala, a falta de chuva pode limitar o crescimento da fuji, elevando a oferta de miúdas

Fonte: Epagri.

Em março, a colheita da maçã gala terminou no Sul. Com isso, houve maior classificação e, consequentemente, aumento da oferta da variedade. Para a fuji, por sua vez, as atividades ainda estavam em ritmo lento em março. Assim, o menor volume disponível impulsionou as cotações. Vale destacar que, na segunda metade de março, as incertezas trazidas pelo novo coronavírus refletiram na grande amplitude das cotações: por um lado, os supermercados registraram aumento da demanda e, por outro, as escolas cancelaram as compras. Neste período, muitas empresas conseguiram “segurar” a classificação, tentando contornar estes problemas.

## COLHEITA DA FUJI SE INTENSIFICA EM ABRIL



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de maçã no Sul em abril

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Fuji

Com maior colheita da fuji, os preços podem cair em abril, especialmente das miúdas, que estão com maior volume nesta safra e são mais consumidas pelas escolas, que continuam paralisadas em abril.



### Rentabilidade

A maior disponibilidade de miúdas deve impactar a rentabilidade desta temporada, pois essas frutas são mais baratas e elevam o custo de produção, devido à maior necessidade de mão de obra.



### Indústria

A elevada qualidade pós-colheita nesta campanha deve reduzir o descarte e os envios para a indústria de suco – cenário similar ao da safra passada.



## Oferta (Mar/20)



Volume de havaí e de formosa se reduz no fim de março - mas para esta última variedade, ainda havia boa oferta no ES

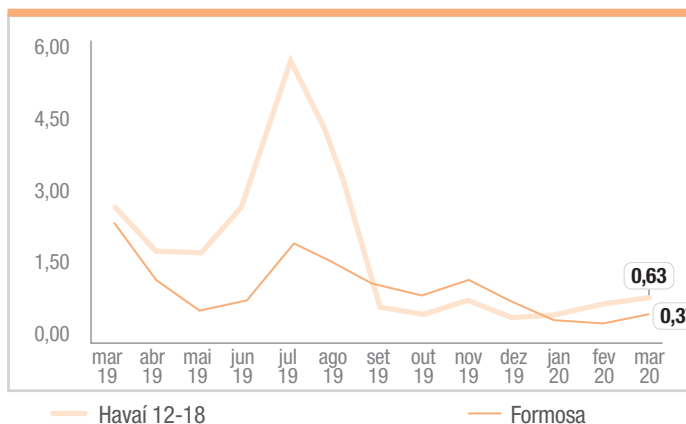


## Coronavírus

Vendas recuam com isolamento social diante da covid-19

## Oferta recua, mas não o suficiente para elevar ainda mais o preço

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## +2%



Mar/20  
x  
Fev/20

Havaí tipo 12 a 18 se valoriza no Norte do ES – aumento poderia ser maior se não fossem as vendas fracas no fim de março



-5% Receita Mar/20 x Fev/20 -7% Volume

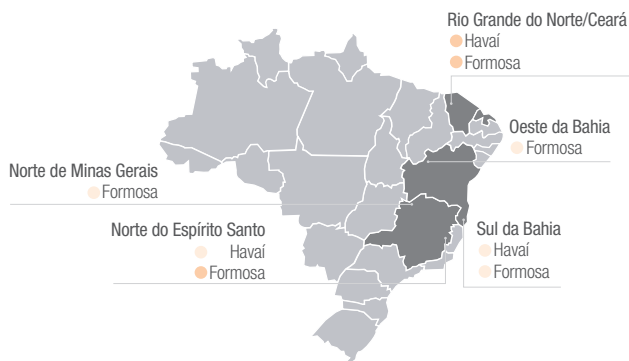
## Exportações

Pandemia do coronavírus resulta na suspensão de voos internacionais, limitando as exportações brasileiras

Fonte: Secex.

O fim de março foi marcado pela redução da oferta de mamão (havaí e formosa) em quase todas as regiões produtoras. Contudo, o volume disponível de formosa ainda era considerável. Assim, a média mensal de preços não conseguiu subir significativamente. Vale destacar, ainda, que a paralisação das atividades a partir da segunda quinzena, devido ao coronavírus, trouxe incertezas à comercialização. Inicialmente, a procura pela fruta aumentou para alguns produtores, em função das compras antecipadas de supermercados, mas essas vendas se desaceleraram nos dias seguintes.

## OFERTA NACIONAL DEVE SE REDUZIR EM ABRIL



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

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Preço

A menor oferta em abril pode não ser suficiente para elevar os preços de forma significativa.



### Demanda

As procuras doméstica e externa devem recuar neste mês, em decorrência do novo coronavírus.



### Exportações

Os embarques devem continuar sendo afetados pela suspensão de voos em abril.



# MELANCIA

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

## +53%



Elevação do preço da graúda (>12 kg) pago ao produtor – média nacional

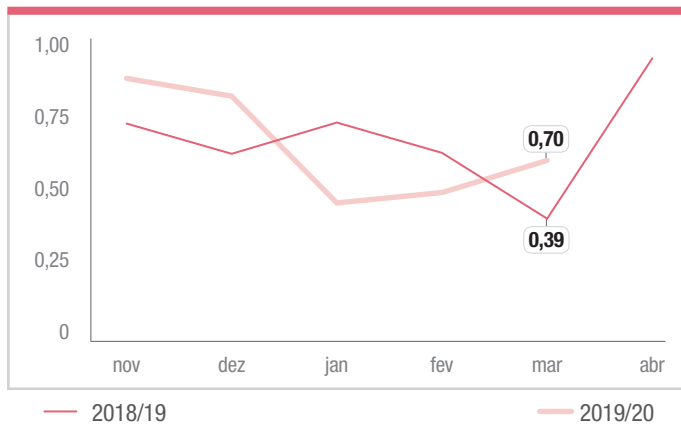
## +18,5%



Custo  
Com chuvas, pulverizações são intensas e elevam custos em Marília/Oscar Bressane (SP)

## Com baixa oferta, preço da graúda se eleva na roça

Preços da melancia graúda (>12 kg) em Teixeira de Freitas (BA)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## Oferta (Mar/20)



Apesar da intensificação em SP, finalização da colheita no RS e redução na BA limitam oferta



## Demanda

Apesar da quarentena pelo coronavírus, oferta controlada mantém boa demanda nas roças

Apesar do início da safrinha de São Paulo, o menor ritmo de colheita de melancia em Teixeira de Freitas (BA) e a finalização da safra em Bagé (RS) restringiram a oferta em março. Este cenário, somado à maior demanda durante o mês (apesar da quarentena, agentes relataram procura superior à oferta nas roças), resultou em melhores preços pagos pela fruta. Quanto à colheita da safrinha paulista – iniciada primeiramente em Marília/Oscar Bressane e posteriormente em Itápolis –, produtores estão preocupados com o prolongamento da quarentena pelo coronavírus, já que a demanda tem sido oscilante, e pode ser negativamente impactada em abril.

## SP DEVE DITAR OFERTA EM ABRIL, APÓS REDUÇÃO NA BA

## PERSPECTIVAS



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de melancia em abril

Fonte: Hortifruti/Cepea.



### Plantio

Prática em Uruana (GO) deve ser intensificada em abril, após ritmo mais lento em março.



### Atividades de campo

Produtores de Tocantins devem iniciar preparo de solo e semeio da safra 2020 em abril. A previsão é de recuperação nos plantios frente a 2019.



### Colheita

Safrinha deve atingir pico em Itápolis (SP) em abril; produtores se preocupam com escoamento em meio à pandemia de coronavírus.

**+26%**



Preço médio do melão amarelo tipo 6 e 7 aumenta na Ceagesp, diante da menor oferta nacional

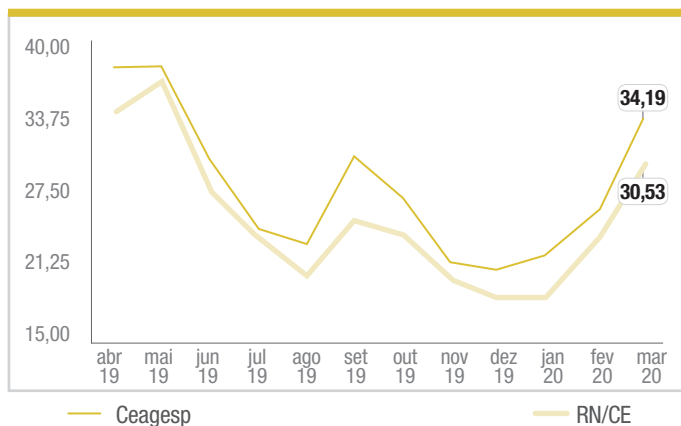


## Plantio no Vale

Atividade, que seria realizada entre março e abril, está sendo adiada na expectativa de melhores condições climáticas e maiores definições quando à covid-19

## Com menor oferta, efeitos do coronavírus sobre preços são minimizados

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.



## Fim da safra no RN/CE

Campanha 2019/20 termina em março no RN/CE; a partir de abril, começa no Vale (BA/PE)



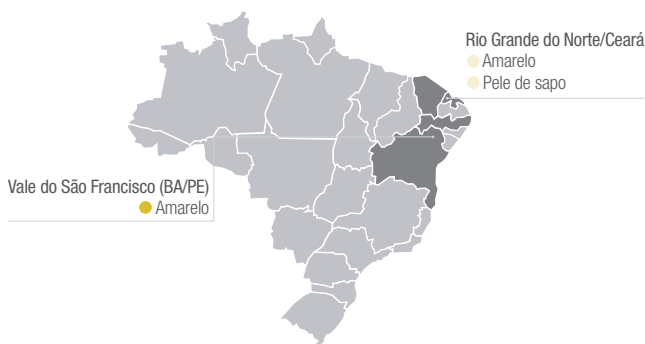
**110,4 mm**  
de chuva em Petrolina (PE)  
(Mar/20)

Chuvvas ocorrem no Vale, deixando produtores em alerta quanto à qualidade da fruta

Fonte: Inmet.

Com as recomendações de isolamento para conter a pandemia de coronavírus, a comercialização de melão foi bastante baixa na última semana de março. Para estimular as vendas, muitos boxes da Ceagesp ofereceram descontos e reduziram o preço da fruta. Mesmo assim, o preço médio do melão subiu em março, visto que a oferta da fruta esteve baixa no período, devido ao fim da safra principal do Rio Grande do Norte/Ceará e da cautela dos produtores do Vale do São Francisco (BA/PE) neste início de campanha – a região deve intensificar a colheita a partir de abril.

## RITMO DE COLHEITA DEVE AUMENTAR NO VALE, MAS DE FORMA GRADUAL



Estimativa de ritmo de colheita de melão no Nordeste em abril

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS

### Demanda

Por conta das políticas de restrição social, devido à pandemia de covid-19, a demanda por melão pode ser menor em abril, principalmente nos grandes centros urbanos, como SP e RJ.

### Pele de sapo

Enquanto a colheita de amarelo deve aumentar no Vale (BA/PE), a oferta de pele de sapo tende a diminuir nos próximos meses, por conta do fim da safra principal no RN/CE (a maior região produtora da variedade).

### Melão embalado

Em abril, os produtores do Vale (BA/PE) voltam a distribuir frutas embaladas para os grandes centros, deixando de comercializar apenas a granel no mercado regional.

## -27,5%



Demanda não reage em março e, apesar da baixa oferta, preço da tommy recua no Vale do São Francisco (PE/BA)

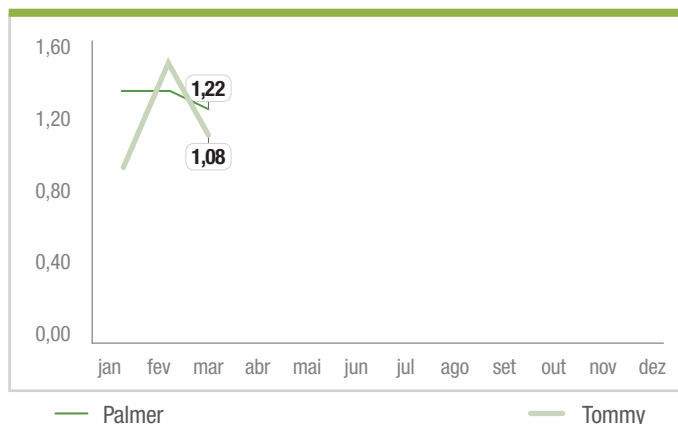


### Chuvas

Precipitações são frequentes no Norte de MG em março, favorecendo a incidência de antracnose

## Mesmo com oferta restrita, preços caem no Vale

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.



### Colheita

Na expectativa de maiores preços, produtores do Vale atrasam colheita, levando ao acúmulo de frutas na 2ª quinzena de março



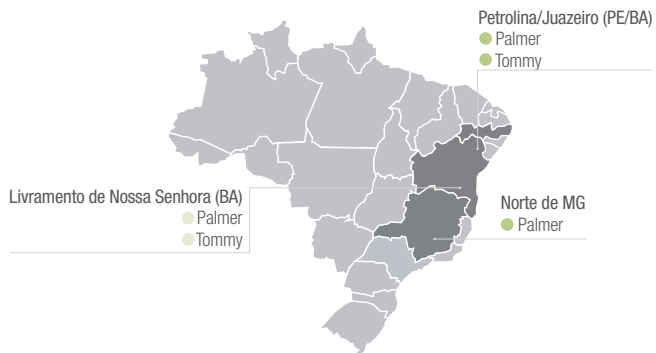
### Colheita

Safra se inicia no Norte de MG e em Livramento de Nossa Senhora (BA)

Livramento de Nossa Senhora (BA) e do Norte de MG iniciaram a colheita de manga da safra 2020. Apesar de mais frequentes, as chuvas na praça baiana não foram suficientes para reverter a crise hídrica, que deve reduzir a produtividade – no fim de 2019, a falta de água elevou o abortamento de flores e a partenocarpia. Já em MG, as precipitações foram intensas, favorecendo a incidência de antracnose. Com esses entraves, a oferta nacional foi controlada, porém a baixa demanda não permitiu alta nas cotações. Pesou negativamente, também, o adiamento da colheita por parte de alguns produtores do Vale do São Francisco (PE/BA), na expectativa de preços mais altos – concentrando a oferta no fim do mês.

## OFERTA NACIONAL PODE AUMENTAR EM ABRIL

## PERSPECTIVAS



Estimativa de ritmo de colheita de manga em abril

Fonte: Hortifruti/Cepea.



### Oferta

Colheita deve ter maior ritmo no Vale do São Francisco (PE/BA) e no Norte de MG, elevando a oferta nacional em abril.



### Exportação

Fim da safra peruana pode favorecer envios brasileiros em abril. Contudo, exportadores temem redução da demanda europeia, devido à pandemia de coronavírus.



### Rentabilidade

Menores preços neste início de ano podem reduzir margens frente a 2019, mas cotações médias devem se manter acima dos custos.



# BANANA

Analista de mercado: *Leonardo Caires de Oliveira*  
Editora econômica: *Marcela Guastalli Barbieri*  
hfbanana@cepea.org.br

## Oferta (Mar/20)



Assim como observado para a prata, o ritmo de colheita da nanica esteve limitado em todas as regiões

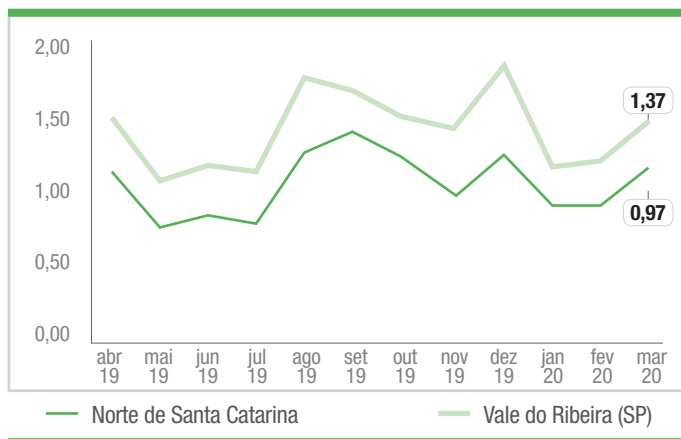


## Coronavírus

Avanço da covid-19 paralisa escolas e creches na segunda metade de março, afetando a demanda

## Menor oferta eleva preços; coronavírus afeta demanda escolar

Preço médio da banana nanica no Norte de Santa Catarina e da nanica no Vale do Ribeira (SP) -R\$/kg



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## +34%

Mar/20 x Fev/20

Com menor oferta, preço médio da nanica de primeira aumenta no Vale do Ribeira



## 270 mm

de chuva (Mar/20)

Clima úmido em Janaúba (MG) resulta em perdas nos bananais

Fonte: Inmet.

Com o ritmo de colheita limitado em março, as cotações da banana nanica aumentaram e as da prata se mantiveram em altos patamares em todas as regiões produtoras do Brasil. Apesar de o crescente número de casos de coronavírus no Brasil ter resultado na paralisação de instituições públicas e particulares de ensino a partir da segunda quinzena do mês, reduzindo consideravelmente a demanda deste importante mercado consumidor, o ritmo de negócios foi positivo nas redes varejistas, que visavam abastecer os estoques.

## SAFRA DO VALE DO RIBEIRA COMEÇA EM ABRIL

## PERSPECTIVAS



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

Fonte: Hortifruti/Cepea.



## Nanica

O preço da nanica deve recuar em abril, diante da maior oferta do Vale do Ribeira (SP) e do fechamento das escolas por tempo indeterminado.



## Norte de MG

Chuvvas causam perdas nos bananais e aumentam pulverizações contra a sigatoka, que deve continuar impactando o custo de produção no norte mineiro no próximo mês.



## Exportação

Embarques à União Europeia são afetados pelo menor ritmo de funcionamento dos portos marítimos. Já, para o Mercosul, fechamento das fronteiras traz receios se embarques também serão limitados em abril.

# CITROS

**+6,93%**



Mar/20  
X  
Fev/20

Apesar da redução da demanda, baixa oferta sustenta preços da laranja pera de mesa

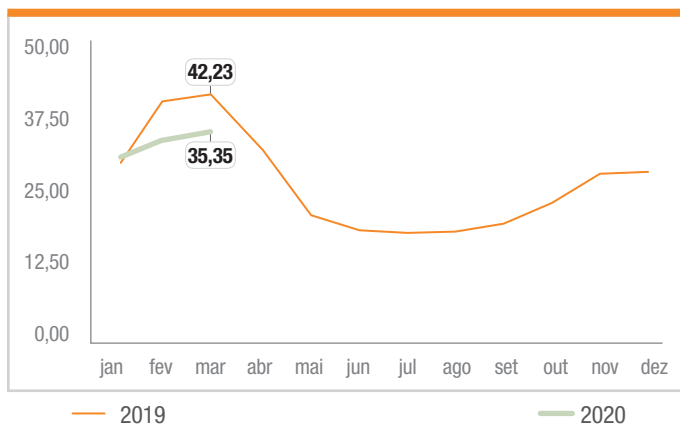


**Oferta**  
(Mar/20)

Cresce oferta de laranjas precoces "boca de safra", amenizando a baixa disponibilidade da fruta

## Baixa oferta mantém preços da laranja firmes

Preços médios recebidos por produtores paulistas pela laranja pera *in natura* - R\$/cx de 40,8 kg, na árvore



Fonte: Hortifruti/Cepea.



## Demanda

Busca de consumidores por melhora na imunidade favorece vendas de lima ácida tahiti em março



## Tangerina poncã

(Mar/20)

Safra de poncã se inicia em SP; colheita deve ser menor que a de 2019

O início da colheita das laranjas precoces de 20/21, em março, ajudou a suprir a baixa oferta de pera e tardias no mercado *in natura* paulista. O maior volume das "bocas de safra" freou as expressivas altas dos preços da pera. Vale lembrar que a demanda foi prejudicada pela quarentena diante do coronavírus (ainda que haja forte apelo quanto à capacidade de melhora da imunidade com o consumo de cítricos), visto que muitos restaurantes fecharam ou estão com jornadas reduzidas, e que as vendas para merenda escolar foram interrompidas. Para a tahiti, a demanda se elevou na segunda quinzena de março, impulsionando as cotações do mês (+22% frente a fevereiro).

## É TEMPO DE PRECOSES!



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita em abril

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Indústria

Processamento da safra 19/20 se encerra em março, e moagem de precoces está prevista para ter início a partir de abril/maio.



### Oferta de precoces

Mais laranjas precoces de 2020/21 devem chegar ao mercado de mesa paulista em abril, conforme atingem a maturação ideal.



### Qualidade

Com baixos índices pluviométricos previstos para as regiões citrícolas em abril, a qualidade da tahiti deve permanecer boa, com frutas provenientes da segunda florada.



## AINDA DESCONHECIDO PELA MAIORIA, MAS COM POTENCIAL, INHAME PODE SER COMERCIALIZADO POR TODOS OS PLAYERS

ENTREVISTA: **Jandir Gratieri**

Jandir Gratieri é produtor rural, além de fundador e atual diretor-presidente da Associação dos Produtores de Inhame de São Bento do Espírito Santo (Apisbes). Coordena projetos técnico-científicos sobre o inhame no Brasil e foi o autor do projeto de Indicação Geográfica do Inhame no Espírito Santo (principal região produtora do País). Atua em São Bento de Urânia, distrito de Alfredo Chaves, considerada a “capital do inhame”.

**Hortifruti Brasil: O inhame do Espírito Santo conquistou espaço e ocupa papel de destaque na produção brasileira. Quais são as dicas para agregar valor ao produto e fazer ele se tornar referência?**

**Jandir Gratieri:** O inhame do Espírito Santo conquistou espaço no mercado devido ao processo de profissionalização da cadeia produtiva – com aquisição de sementes/mudas certificadas e registradas no Mapa, com pesquisa e desenvolvimento de novas cultivares, por meio de seleção massal por alguns produtores, com a implantação da rastreabilidade, além de incessantes buscas por apoio de órgãos como o Sebrae, a Embrapa e o Ministério da Agricultura. Padronizou-se, também, o processo produtivo, através de regulamento de produção – no qual são discutidas e estabelecidas as normas agrônômicas em associações e cooperativas de produtores, para que o produto tenha qualidade e chegue de maneira uniforme ao mercado consumidor, fatores que agregam valor à hortaliça e à cadeia de comercialização. Assim, pesquisar, profissionalizar e padronizar são as principais dicas para atender à necessidade e ao desejo do consumidor.

**HF Brasil: Qual é a melhor recomendação para o comércio do inhame: no atacado ou diretamente ao varejo? O modelo de venda direta entre produtor e consumidor também pode ser uma alternativa?**

**Gratieri:** A produção de inhame no Espírito Santo ganhou escala e permite a comercialização por meio de todos os *players*, como atravessadores, atacadistas e vendas diretas no varejo, com produtos selecionados e de melhor qualidade, agregando ainda mais valor à hortaliça local. Existe carência de mão de obra nas atividades rurais – cada vez mais, os jovens migram para as cidades para estudar e/ou trabalhar, criando um vácuo na propriedade rural. Pensando que a venda direta ao consumidor implica em maior tempo e organização, com custo elevado na comercialização, na maioria das vezes, o comércio por este canal é inviabilizado, mas isso não significa que este tipo de atendimento não possa ocorrer. Outra maneira de comercializar

– e que estamos providenciando – é por meio de associações, como a nossa Apisbes (Associação dos Produtores de Inhame de São Bento do Espírito Santo), para viabilizar as vendas por meio de redes supermercadistas.

**HF Brasil: Quais foram as principais mudanças observadas por produtores locais após a conquista do selo de Indicação Geográfica (IG)? As vendas aumentaram depois disso?**

**Gratieri:** Com o selo de IG, houve a valorização do território, das regiões, do produto, das comunidades onde residem os produtores, incluindo a conscientização da utilização dos recursos naturais adicionados ao aumento significativo do consumo, aprimoramento tecnológico e crescimento gradual do plantio. Trouxe, também, a necessidade de melhorarmos cada vez mais a qualidade da produção, usando o nosso regulamento.

**HF Brasil: Atualmente, como o consumidor brasileiro enxerga o inhame?**

**Gratieri:** O inhame é bem visto pelos consumidores, devido às qualidades nutraceuticas. Além de ser bastante utilizado em saladas frias e quentes, tem potencial muito grande para ser consumido de outras formas, como em purês, assado, sopas, sucos, como acompanhamento de carnes e até em receitas de bolo. É um dos produtos mais saudáveis e naturais; porém, ainda é desconhecido pela maioria, sendo um dos únicos tubérculos produzidos no sistema agroecológico com grande tendência no aumento do consumo.

**HF Brasil: Quais os principais desafios desta cultura?**

**Gratieri:** Chegar nas mais diversas camadas da sociedade, ser mais usado na indústria alimentícia, além da escassez de mão de obra familiar (distanciamento do jovem do campo), da falta de políticas públicas rurais e condições dignas de trabalho e, principalmente, fazer com que o consumidor entenda o real benefício desse produto de alto nível na cadeia alimentar humana. ■

# Soluções BASF Batata. Mais produtividade para o seu Legado.



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



## PRODUTOS

### Fungicidas

Alvo: Requeima

Acrobat® MZ

Forum®

Forum® Plus

Alvo: Alternaria

Cantus®

Caramba® 90

Orkestra® SC\*

Alvo: Rhizoctonia (sulco)

Cabrio® Top\*

Alvo: Bactérias

Tutor®

Fungicida Multissítio

Polyram® DF

Alvos: Requeima e Alternaria

Cabrio® Top\*

### Inseticidas

Alvos: Traça-da-batatinha,

Tripes e Vaquinha

Pirate®

Alvo: Vaquinha

Fastac® 100

Alvos: Traça-da-batatinha  
e Vaquinha

Imunit®

Alvo: Traça-da-batatinha

Nomolt® 150

Verismo®

Alvo: Larva-alfinete

Regent® 800 WG

Regent® Duo

### Herbicidas

Controle Pré-emergente

Herbadox® 400 EC

Dessecação

Finale®

Heat®

### Adjuvantes

Assist® EC

Dash®

Break-Thru®

### Biológico

Alvo: Bactérias

Timorex Gold®

### Serviço

Programa Origem

\*Produtos com o benefício AgCelence®.

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

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

**BASF na Agricultura.**  
Juntos pelo seu Legado.

#### 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.



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

**BASF**  
We create chemistry