

# Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - USP/ESALQ  
Ano 5 - Nº 49 - Agosto de 2006

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
VENDA PROIBIDA

## DIRETO DO CAMPO

Técnicas modernas podem  
garantir o frescor do produto  
da roça ao consumidor



É hora de mudar. É hora de **AMISTAR.**

Mais qualidade e economia em cada aplicação.

**Amistar**<sup>®</sup>

A evolução natural e mais econômica dos fungicidas

**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 terceiros de idade.

Consulte  
sempre um  
Engenheiro  
Agrônomo



Venda  
sob  
receituário  
agrônomo



C.a.s.a. 0800 704 4304  
CENTRO AVANÇADO SYNGENTA DE ATENDIMENTO  
DOÍDAS - SUJEIÇÕES - EMERGENCIAS

**syngenta**

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

# TODOS PELA QUALIDADE

Os supermercados anunciam produtos com o “frescor da roça” ou “direto do campo” para atrair o maior número de consumidores. Quando se avalia a qualidade dos produtos disponíveis nas gôndolas, contudo, percebe-se que o tal “frescor da roça” é mais uma estratégia de marketing do que de fato uma garantia de uso intensivo de técnicas de pós-colheita para manter a qualidade do produto desde a roça até a venda final.

Neste caso, não é a estratégia que precisa ser repensada. Aproximar o consumidor da produção é realmente importante para aumentar as vendas e o consumo. O que falta é transformar essa estratégia em realidade no setor hortifrutícola. Uma das formas de se concretizar isso é pelo uso de técnicas adequadas de conservação do produto ao longo do processo de comercialização.

Apesar dos avanços, ainda há muitas falhas e dificuldade em se adotar procedimentos simples para melhorar a qualidade do produto, como rotulagem, padronização, classificação e tabela de ágios e deságios no valor do produto conforme sua qualidade. Muitos comentam que o consumidor brasileiro não é exigente, ou que o produtor não tem acesso a tecnologias de pós-colheita. Argumenta-se também que compradores não remuneram adequadamente o agricultor para incentivar a entrega de produtos de melhor qualidade.

Falta integração entre esses agentes para que o produto chegue realmente mais fresco ao consumidor. Esta é uma responsabilidade de todos, já que o uso eficiente de

técnicas de pós-colheita depende de uma série de ações que estão interligadas ao longo do processo de comercialização.

No setor hortifrutícola, produtores, atacadistas e varejistas acreditam que as perdas são mínimas no processo de comercialização, devido ao maior controle da seleção nos *packing houses* e à redução do número de intermediários na cadeia. Muitos questionam o número divulgado nos estudos da área de pós-colheita, de que as perdas do setor se encontram entre 30 e 40%. Porém esses mesmos agentes estão se esquecendo da apreciação da qualidade no processo de comercialização como perdas, porque há um valor de mercado para esse produto.

O setor deve entender que, com o custo crescente de produção e de comercialização (frete, energia e mão-de-obra), a cadeia não se sustenta economicamente com desperdícios de quantidade, principalmente, com uma aparência pouco atrativa, fator principal de estímulo ao aumento do consumo e vendas.



Bianca Cavicchioli é a responsável pela elaboração desta Matéria de Capa.

## EXPEDIENTE

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

**Editor Científico:**  
Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

**Editora Econômica:**  
Margarete Boteon

**Editora Executiva:**  
Carolina Dalla Costa

**Diretor Financeiro:**  
Sergio De Zen

**Jornalista Responsável:**  
Ana Paula da Silva - MTb: 27368

**Revisão:**  
Ana Julia Vidal e Paola Garcia Ribeiro

**Equipe Técnica:**  
Adriana Carla Passoni, Aline Vitti, Bianca Cavicchioli, Bruna Boaretto Rodrigues, Carlos Alexandre Almeida, Carolina Dalla Costa, Daiana Braga, Daniel Hiroshi Nakano, Francine Pupin, Jefferson Luiz de Carvalho, João Paulo B. Deleo, Marcelo Costa Marques Neves, Margarete Boteon, Magarita Mello, Rafaela Cristina da Silva, Rodrigo E. Martini e Thiago L. D. S. Barros.

**Apoio:**  
FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

**Projeto Gráfico/Editoração:**  
Lambari design

**Impressão:**  
Mundo Digital - Gráfica e Editora

**Tiragem:**  
8.000 exemplares

**Contato:**  
C.Postal 132 - 13400-970 Piracicaba, SP  
Tel: 19 3429-8809  
Fax: 19 3429-8829  
hfbrasil@esalq.usp.br  
<http://cepea.esalq.usp.br/hfbrasil>

A revista **Hortifruti Brasil** pertence ao Cepea - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - USP/Esalq. A reprodução de matérias publicadas pela revista é permitida desde que citados os nomes dos autores, a fonte Hortifruti Brasil/Cepea e a devida data de publicação.



Desperdícios e depreciação da qualidade podem anular os investimentos na produção e comprometer a rentabilidade do setor.

**Fórum 21**

O pesquisador da Unicamp Marcos David Ferreira fala sobre as perdas de hortifrutícolas no pós-colheita.

**12** Tomate

**13** Batata

**14** Cebola

**15** Melão

**16** Mamão

**17** Manga

**18** Uva

**19** Banana

**20** Citros



**CARTAS**

**TOP 10**

Gostaríamos de saber como obter mais informações sobre comércio internacional da pimenta: dimensão de mercado, preços, variedades etc. O tema foi abordado na *Matéria de Capa*: TOP 10, nº 45, e nos despertou interesse. Produzimos alho roxo no Centro-Oeste e uva Itália no Vale do São Francisco (BA); sabemos que a pimenta e o pimentão possuem viabilidade técnica nessas áreas.

**Milton Kamitsuji/Eduardo Morya**  
 spgenove@terra.com.br

*Para terem uma idéia do panorama mundial do setor, consultem o site da FAO: <http://faostat.fao.org>. Lá estão disponíveis dados de produção e comércio de diversos países, o que permite identificar quem são os maiores produtores e os principais compradores de pimenta e pimentão. Para saberem mais sobre cultivo, variedades e suas características produtivas e comerciais, consultem o site da Embrapa Hortaliças - Capsicum - Pimentas e Pimentões do Brasil (<http://www.cnph.embrapa.br/capsicum/index.htm>) e para informações sobre o preço de venda ao exterior, utilize o Portal do Exportador ([www.portaldoexportador.gov.br](http://www.portaldoexportador.gov.br)).*

**HORTIFRUTI BRASIL ON-LINE**

A **Hortifruti Brasil** lançou um canal de comunicação direta com cada um de nossos analistas. **No canto superior de cada Seção** você encontra o nome do analista responsável por aquele produto e e-mail. Entre em contato. Estamos à disposição para auxiliá-lo

Confira o e-mail enviado à analista de mamão, sobre a produção em Porto Feliz.

**Prezada Margarita,**

Moro da cidade de Porto Feliz (SP) e gostaria de saber qual a viabilidade de produzir mamão aqui na região. Visitei um sítio no qual o produtor mantém cerca de 50 pés da fruta com boa carga. É possível me passar algumas dicas de cultivo?

**Rui Tadei Thomazetto**  
 rui.thomazetto@terra.com.br

*O ideal é procurar um engenheiro agrônomo para avaliar se as condições de clima e solo da região são, de fato, favoráveis ao cultivo do mamão. Esse profissional também poderá lhe orientar sobre como conduzir a lavoura, indicando a melhor forma de adubação, tratamentos culturais etc.*



Por Margarita Mello  
 mamao@cepea.esalq.usp.br

**HORTIFRUTI BRASIL ON-LINE @**

Quer que as melhores notícias da hortifruticultura cheguem fresquinhas a você? Fique de olho em nosso site: [www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil)

Nele, você encontra a última edição da **Hortifruti Brasil** atualizada todo DIA 10 e ainda pode receber a publicação na íntegra em sua caixa de mensagens. Cadastre-se!

**Errata:**

Na *Seção Melão*, da edição nº 48, a área plantada no Vale do São Francisco caiu cerca de 25% nesta safra e não na entressafra.

As caixas novas de madeira utilizadas para embalar bananas no Norte de Minas custam, aproximadamente, **duas vezes mais** do que as usadas, e não **cinco vezes mais**, como foi publicado na *Seção Banana*, da edição nº 48.



PREVENÇÃO  
INTEGRADA BAYER

  
PINBa

SOCIEDADE DA COMUNICAÇÃO

Prevenção é Produtividade com Qualidade.



www.bayercropscience.com.br

PINBa, Prevenção Integrada Bayer, é mais que um programa, é uma idéia. Um conceito que reúne as melhores soluções de prevenção para todas as culturas hortifruti.

Com PINBa, as culturas ficam protegidas de pragas e doenças, resultando em mais produtividade e qualidade.

PINBa nas culturas hortifruti.  
E é só você colher.



# DIRETO DO CAMPO

Técnicas modernas de pós-colheita podem garantir o frescor do produto da roça ao consumidor

Bianca Cavicchioli

Colaboração: Rafaela Cristina da Silva

No Brasil, as perdas no processo de comercialização de frutas e hortaliças ultrapassam 30% do total produzido, enquanto em outros países, como nos Estados Unidos, o descarte não supera 10%, apontam estudos. Isso significa que, a cada ano, o volume cultivado em mais de 200 mil hectares é desperdiçado no Brasil durante as etapas de pré-colheita, colheita, beneficiamento e comercialização. A aplicação de técnicas que melhoram a qualidade e prolongam a vida útil dos hortifrutícolas depois da colheita são cada vez mais importantes para reverter essa situação. Isso sem contar que é crescente a preocupação dos consumidores com a qualidade de vida, o que eleva a demanda por produtos com “apelo saudável”.

Produzir alimentos de ótima qualidade nas roças e mantê-la ao longo do beneficiamento e comercialização é um fator decisivo para garantir as características nutricionais dos hortifrutícolas e, assim, estimular o consumo.

Uma pós-colheita ineficiente, além de depreciar a qualidade da produção, anula todos os investimentos realizados nas lavouras, já que o ônus da perda de valor comercial do hortifrutícola é, em boa parte, repassado ao produtor.

Atenta a todo esse cenário, a **Hortifruti Brasil** consultou os principais agentes envolvidos na produção e comercialização no País para avaliar as causas dos desperdícios em cada uma dessas etapas. Que o setor entenda, a partir dos resultados, a importância das técnicas de pós-colheita como fator decisivo para o aumento de renda e de consumo.







## “PERDA” NÃO É SÓ O QUE VAI PARA O LIXO

Muitos agentes de mercado consultados pela **Hortifruti Brasil** não identificaram desperdício na distribuição do produto. Eles afirmam que praticamente toda a produção é comercializada, mesmo os produtos de qualidade inferior são absorvidos a um preço menor. No entanto, nem mesmo em um País onde 40% da população tem renda inferior a um salário mínimo, esse argumento pode justificar a comercialização de hortifrutícolas de baixa qualidade. O que talvez esses agentes não saibam é que existem técnicas que podem garantir a produção de alimentos de baixo custo sem que haja perda das características nutricionais, de cor (aparência), odor e sabor do produto. São elas: o aumento da produtividade e o maior controle gerencial das etapas de produção e comercialização.



Antes de analisar as técnicas, contudo, é importante compreender a quais tipos de perdas a produção está sujeita. A falta de um padrão para a comercialização dos hortifrutícolas dificulta a quantificação exata das perdas no pós-colheita no Brasil, bem como a identificação de suas causas e, conseqüentemente, de soluções. Além disso, o termo “perda” é bastante abrangente, pois inclui as quantitativas e as qualitativas.



As perdas quantitativas referem-se aos hortifrutícolas que, mesmo em boas condições fisiológicas, não chegam a ser consumidos e são destinados ao lixo ou reaproveitados de outra forma. Já as perdas qualitativas estão ligadas a produtos com valor comercial, mas com algum tipo de depreciação fisiológica. São alimentos que têm a qualidade comprometida por amassamentos, cortes, podridões etc, mas ainda assim são consumidos pela população.

As perdas nutricionais também são consideradas perdas qualitativas. Apesar de o produto ser aproveitado comercialmente, tem menor valor nutritivo e preço inferior.



As perdas no processo de comercialização podem se originar antes mesmo da colheita. A falta de um controle rigoroso de pragas e doenças pode prejudicar a qualidade e a vida útil do produto no processo de comercialização. Durante a colheita, erros sistemáticos de regulação de máquinas ou de limitações próprias da colheita manual - principalmente pela falta de treinamento da mão-de-obra - são apontados como as principais causas de danos ao produto e diminuição do rendimento nas lavouras.



É importante que o hortifrutícola saia do campo em **boas condições** para que as técnicas de pós-colheita sejam eficazes. Se os cuidados no processo de beneficiamento e distribuição não ocorrem, o investimento na lavoura não trará retorno ao produtor.



Outro agente importante para a minimização das perdas é o **consumidor**, que deve ser cauteloso desde o contato com o produto durante a compra até o manuseio no momento de preparo das refeições.





## DISCUTINDO

### “PERDAS” COM TODO O SETOR

A **Hortifruti Brasil** consultou agentes envolvidos nas etapas de produção e comercialização de hortifrutícolas: produtores, classificadores, atacadistas e varejistas. O objetivo da pesquisa foi identificar os principais problemas no pós-colheita. Apesar de o resultado não gerar números estatísticos, traz pontos importantes para a discussão do problema e formulação de soluções.

#### PRODUÇÃO: EFICÁCIA DO PÓS-COLHEITA COMEÇA NA LAVOURA

Os produtores entrevistados estimam que, em média, de 5 a 15% do total produzido é perdido durante a colheita. No entanto, os agricultores identificaram que, se consideradas também as perdas qualitativas, esse percentual é ainda maior.

Uma das principais reclamações dos compradores quanto às perdas qualitativas é que muitas vezes o produto não é colhido no período ideal de maturação. Na maioria desses casos, ele não é devolvido às roças e acaba sendo comercializado a valores menores.

O cuidado no decorrer da produção e do pós-colheita é maior nas propriedades que direcionam a produção ao mercado externo e dispõem de modernas estruturas de beneficiamento, sendo que a maioria tem sistema de refrigeração. A melhor remuneração e exigência neste canal de comercialização são os principais incentivos para a atenção com a qualidade.

Já a estrutura de beneficiamento da produção voltada exclusivamente ao mercado interno ainda é precária. Apesar da ampliação do número de *packing houses* no País para produtos voltados ao mercado doméstico nos últimos anos, poucos possuem sistema de “cadeia do frio” (veja explicação no box das páginas 10 e 11).

#### DISTRIBUIÇÃO: COMERCIALIZAÇÃO NO BRASIL É INADEQUADA

A precaridade do manejo e a falta de infra-estrutura correta de acondicionamento e armazenamento do produto, desde o transporte até as centrais de abastecimento, contribuem para depreciar os produtos e aumentar os desperdícios na cadeia. Atacadistas ressaltam que as péssimas condições das rodovias, do transporte, da embalagem e da infra-estrutura de acondicionamento dentro dos boxes prejudicam a qualidade do produto disponível no atacado. No entanto, segundo os entrevistados, o percentual de descarte diminuiu e hoje é inferior a 5%. Apenas no caso do tomate esse percentual é maior, com descarte de até 30%.

As perdas relativas ao transporte poderiam ser diminuídas com o uso da refrigeração, mas, segundo os atacadistas, ainda são poucos os produtos comercializados e distribuídos no mercado nacional dessa forma. No caso de sorvetes, leite, carnes e seus derivados, a cadeia do frio é considerada indispensável. Já para frutas e hortaliças, esse sistema é pouco utilizado. Nem as longas distâncias são capazes de estimular a utilização desse sistema. Em muitos casos, como no do mamão - que vai de São Paulo (SP) a Porto Alegre (RS) - e no da cebola - do Vale do São Francisco (BA) ao Sul -, o produto é transportado por mais de dois mil quilômetros sem qualquer refrigeração.

A embalagem é outro fator que pode depreciar a qualidade, como é o caso da caixa “K”. Muitos agentes já têm apostado em novas embalagens, que acondicionam melhor o produto, para se diferenciar.

Apesar de boa parte dos atacadistas conhecerem as técnicas modernas de pós-colheita, eles avaliam que a “relação custo versus benefício” ainda não justifica a mudança em busca

de uma qualidade melhor para os hortifrutícolas. A maioria acredita que o uso da cadeia do frio e de embalagens de plástico e de papelão representam custos elevados e pouco retorno. A justificativa para que os atacadistas localizados nas centrais de abastecimento não invistam mais em pós-colheita está relacionada à redução de sua margem de comercialização, em função da maior competição com outros tipos de compradores que também adquirem o produto diretamente do agricultor, como as grandes redes de distribuição e varejo. Vale considerar também o atual cenário econômico - alta taxa de juros e crescimento médio da economia. Assim, poucos se arriscam a mudanças que podem comprometer mais seus custos de comercialização, mesmo que elas possam indicar ganhos de receita.

O processo de compra do atacado tampouco incentiva mudanças para a melhoria no pós-colheita, pois, praticamente, todo o ônus do descarte e da depreciação da qualidade do produto que chega às centrais de distribuição é repassado ao produtor no momento do pagamento da carga.

## VAREJO:

### NÃO HÁ INCENTIVOS PARA PRODUTOS DE MELHOR QUALIDADE

O escoamento da produção das lavouras para o varejo ainda é, em grande parte, intermediado por atacadistas. Grandes redes varejistas, contudo, já estão adquirindo hortifrutícolas diretamente dos produtores, uma integração que garante a conservação da qualidade do alimento, em decorrência do menor tempo de exposição e manuseio do produto. Falta, no entanto, um sistema de incentivo voltado a premiar fornecedores que entregam produtos de qualidade superior. Todos os esforços das grandes redes varejistas para criar um programa de qualidade têm como base excluir produtores que não atendem as exigências mínimas elencadas. Porém, como essas empresas remuneram seus fornecedores a valores de mercado, muitos não encontram incentivos para entregar produtos com qualidade diferente da exigida através dos padrões mínimos estabelecidos pelas redes.

Assim, mesmo com todos os procedimentos de protocolos de classificação e seleção de fornecedores nas grandes redes de supermercados, não se observa uma qualidade superior dos hortifrutícolas expostos nessas gôndolas, dispostos, na maioria das vezes, ainda a granel.

## CADEIA DO FRIO É UMA BOA FORMA PARA SE MANTER A QUALIDADE DOS HORTIFRUTÍCOLAS



A cadeia do frio é um sistema de resfriamento que controla a temperatura à qual o produto é exposto desde a colheita até o consumo final. Ela pode ser entendida como uma rede de cooperação entre produtor, atacadista e consumidor, em que o produto deve ser manipulado



## DESAFIO: MELHORAR A QUALIDADE

Perdas estão presentes no setor hortifrutícola desde a produção até a comercialização. Esse desperdício é resultado da soma dos descartes em cada uma dessas etapas, de modo que todos os agentes da cadeia devem realizar as mudanças que lhes são pertinentes a fim de reverter essa situação. Se não houver o cuidado devido em todas as fases, a qualidade final do produto será comprometida.

O consumidor brasileiro, que ainda é pouco exigente, deveria cobrar do setor a necessidade de se manter as características das frutas e hortaliças semelhantes às apresentadas no momento da colheita. A exemplo do que acontece com as exportações à União Européia, onde a qualidade e a forma de apresentação de produtos brasileiros têm de ser adequadas às exigências do europeu, o consumidor brasileiro também tem papel fundamental no incentivo à melhora da qualidade dos alimentos ofertados no País. Apesar de a maior exigência internacional ter estimulado também a melhora da qualidade das frutas comercializadas no mercado doméstico, cadeias que produzem exclusivamente para o mercado interno ainda não sofreram esse “choque de qualidade”.

Outro ponto importante é a capacitação da mão-de-obra do colhedor, atacadista, repositor do supermercado e até do consumidor final em relação ao manuseio correto dos alimentos, para que diminuam desperdícios de hortaliças

e se torne mais eficaz o aproveitamento das técnicas de pós-colheita.

É verdade que as melhorias no setor nos últimos anos foram consideráveis. Houve aumento no número dos *packing houses*, expansão da cadeia do frio no mercado interno, maior conscientização do padrão mínimo de qualidade do produto por parte dos produtores e do varejo e desenvolvimento de muitas pesquisas e estudos que tentam estender a vida útil de prateleira de produtos sensíveis e perecíveis.

Não foi possível identificar qual etapa registrou avanços mais significativos no processo de pós-colheita nesta pesquisa da **Hortifruti Brasil**, tampouco as que mais geram perdas. Agentes da cadeia consideram como perdas apenas as físicas e acreditam que o descarte é cada vez menor. Eles não levam em conta que a depreciação da qualidade é uma perda no processo, porque ainda tem um retorno econômico para os agentes.

Fica difícil, portanto, avaliar os prejuízos econômicos no pós-colheita no mercado interno. Ainda assim, os resultados das entrevistas permitem considerar que o maior ônus econômico fica por conta do produtor, visto que o varejo e o atacado repassam boa parte dos prejuízos com descarte e perda de qualidade ao agricultor. Outro prejudicado nesse processo é o próprio consumidor brasileiro, que tem disponível um produto de qualidade inferior. ■

com refrigeração adequada. Assim, durante a cadeia, os cuidados com o transporte refrigerado, embalagens adequadas e logísticas de distribuição precisam ser considerados de forma interdependente, para se garantir o sucesso de toda a operação. No Brasil, onde a temperatura é relativamente alta, a importância do uso correto da cadeia do frio deveria ser

maior. No entanto, o mais comum é o produto *in natura* só receber refrigeração nas geladeiras dos consumidores. Mesmo nos grandes supermercados, os hortifrutícolas não costumam ser comercializados sob refrigeração. Apenas os mini-processados e os produtos que atendem a nichos de mercado de alto valor recebem cuidados diferenciados que incluem a refrigeração.

# TOMATE

Por Rafaela Cristina da Silva e  
Jefferson Luiz de Carvalho  
tomatecepa@esalq.usp.br



**Itapeva inicia transplântio neste mês**



**Julho registra o menor preço dos últimos dois anos**

## Itapeva prepara safra 2006/2007

Já começaram os preparativos para a safra de verão na região de Itapeva (SP), que compreende também os municípios de Ribeirão Branco (SP), Apiaí (SP), Capão Bonito (SP), Guapiara (SP) e Taquarivaí (SP). Grande parte dos tomaticultores ainda estava com as mudas nos viveiros no final de julho, mas a expectativa é que o transplântio para o campo intensifique em agosto. Assim, a colheita nessa praça deve iniciar em novembro. Apesar de as atividades para a próxima safra já terem começado, produtores ainda não sabem informar qual será o total plantado, contudo acreditam que deve ser menor ao da safra 2005/06.

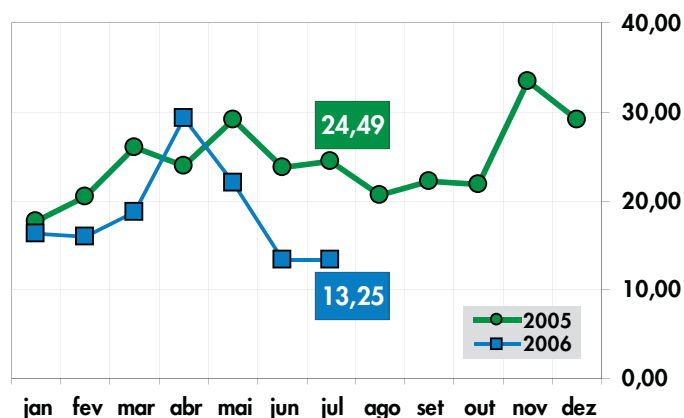
## Sumaré e Paty do Alferes estendem colheita

Em Sumaré (SP) e Paty do Alferes (RJ), a colheita do primeiro plantio deste ano foi estendida. A previsão inicial era que a safra fosse encerrada em meados de julho, mas a mudança do calendário de plantio prolongou a colheita até a primeira quinzena de agosto. A expectativa é que a área do segundo plantio seja mantida frente à de 2005. O transplântio das mudas para o campo começou em junho, na praça fluminense e em julho, no interior paulista. Assim, a colheita deve iniciar em meados de setembro em Paty do Alferes e em outubro em Sumaré.

## Oferta elevada pressiona cotações

A intensificação da colheita em São José de Ubá (RJ) e Pará de Minas (MG) deve pressionar o valor do tomate no mercado. Contudo, a esperança é de valores um pouco mais elevados em agosto, frente julho, devido à diminuição da oferta em Paty do Alferes (RJ) e em Sumaré (SP). O tomate salada AA, longa vida, foi comercializado no atacado de São Paulo (SP) a R\$ 13,25/cx de 23 kg, em média, no último mês, valor 0,90% inferior ao de junho. Esse é o menor valor pago pelo tomate em julho desde 2003. Naquele ano, a área de plantio em São José de Ubá,

importante região produtora da safra de inverno, foi 32% superior à de 2006, elevando a oferta geral de tomate em julho. Além disso, em 2004 e 2005, a colheita em Sumaré e em Paty do Alferes acabou em junho, o que não se repetiu neste ano. Em 2006, praticamente todas as regiões produtoras da safra de inverno aumentaram o plantio e muitas ainda conseguiram ampliar a produtividade das lavouras, o que está gerando um excesso de oferta no mercado e limitando os preços do tomate. Outro fator que deve ser considerado neste ano é a entrada do tomate "rasteiro" nos atacados mesmo com o longa vida sendo comercializado a valores mais baixos. Desde junho, o "rasteiro" é negociado diariamente no atacado paulistano. O preço médio do produto foi de R\$ 9,94/cx de 23 kg, na média de julho. Muitos tomaticultores, desestimulados com a desvalorização do tomate, não colheram os de qualidade inferior. Outros chegaram até a apanhar o fruto, mas preferiram doá-lo a instituições de caridade, já que não compensava enviá-lo ao mercado. Outro fator provocado pela queda de preços do tomate foi a diminuição dos tratamentos culturais. Isso pode refletir no aparecimento de pragas e doenças nas lavouras e comprometer a produtividade das roças.



## Preço continua baixo

Preços médios de venda do tomate AA, longa vida, no atacado de São Paulo - R\$/cx de 23 kg

Fonte: Cepea



# Uma nova era de produtividade no campo.



**PRODUTIVIDADE**



Cultivando Inovação,  
Criando Valor

 **BASF**  
The Chemical Company

# Fator C2

## Você vai ver a diferença.



O Fator C2 foi desenvolvido pela BASF para potencializar os resultados no campo e atingir o objetivo de todo agricultor: mais retorno sobre o investimento.

Pesquisas comprovam que ao seguir corretamente o programa, o agricultor garante maior produtividade e qualidade para a colheita, do início ao fim.

Fator C2 é uma exclusividade BASF e conta com a força do F500.



**fator** 

O resultado é a diferença

**Cabrio<sup>®</sup> Top | Cantus<sup>®</sup>**



**PRODUTIVIDADE**

**O programa que oferece muito  
mais produtividade e rentabilidade.**

# fator C2

O resultado é a diferença

**Cabrio® Top | Cantus®**

O Fator C2 é um programa com aplicações de Cabrio® Top e Cantus®, não sendo uma mistura. Seguir recomendações das bulas.

## Cabrio® Top e Cantus®

O programa da BASF para potencializar resultados.

- **Maior produtividade, maior rentabilidade**
- **Qualidade, tecnologia e proteção**
- **Manejo de resistência**

Antes de usar o produto, leia o rótulo e a bula, faça-o a quem não souber ler e conserve-o em seu poder. É obrigatório o uso de equipamentos de proteção individual. Proteja-se. COM REFERÊNCIA ÀS RESTRIÇÕES ESTADUAIS, DO DISTRITO FEDERAL E MUNICIPAIS: VIDE RÓTULO E BULA.

**CANTUS® - PRECAUÇÕES GERAIS:** • Use exclusivamente agrícola. • Não coma, não beba e não fume durante o manuseio do produto. • Não utilize equipamentos com vazamentos. • Não despeje lixo, esfumaço e solventes com a bota. • Não distribua o produto com as mãos desprotegidas. • Não transporte este produto juntamente com alimentos, medicamentos, rações, animais e pessoas. **PRECAUÇÕES NA PREPARAÇÃO DA CALDA:** • Use máscara com mangas compridas, touca árabe, óculos protetores ou visor facial, luvas de látex, avental impermeável, luvas e botas. **PRECAUÇÕES DURANTE A APLICAÇÃO:** • Use máscara cobrindo o nariz e a boca, máscara com mangas compridas, óculos protetores ou visor facial, touca árabe, avental impermeável, luvas e botas. **PRECAUÇÕES APÓS A APLICAÇÃO:** • Não reutilize a embalagem vazia. • Mantenha o restante do produto em sua embalagem original adequadamente fechada, em local fechado, longe do alcance de crianças e animais. • Tome banho, troque de roupa. Lave suas roupas de trabalho separadas das demais roupas de seus familiares. Não lavar a roupa, utilize luvas e avental impermeável. **PRIMÉRIOS SOCORROS • INGESTÃO:** Em caso de ingestão acidental, NÃO PROVOQUE VÔMITO, se a vítima estiver consciente administre 2-3 copos de água e procure imediatamente o médico ou serviço de saúde levando a embalagem, rótulo, bula e resumo técnico agrônomo do produto. • **OLHOS:** Em caso de contato com os olhos, lave-os imediatamente com água corrente em abundância e procure imediatamente o médico ou serviço de saúde levando a embalagem, rótulo, bula e resumo técnico agrônomo do produto. • **INALAÇÃO:** Em caso de inalação, renove o paciente para local arejado e procure um médico ou serviço de saúde levando a embalagem, rótulo, bula ou resumo técnico agrônomo do produto. **OUTRAS INFORMAÇÕES:** Classe Toxicológica III - Moderadamente tóxico. Intervalo de segurança: Tomate - 1 dia; Batata - 3 dias; Abacaxi, Cebola e Cenoura - 7 dias; Café - 45 dias. Intervalo de reentrada das pessoas na cultura e áreas tratadas com o produto: O intervalo de reentrada é de até 24 horas e se as partes tratadas estiverem úmidas, usar máscara de algodão hidro-repente com mangas compridas e luvas/botas de borracha. Tratamento sintomático de acordo com quadro clínico. Não casos de ingestão utilizar carvão ativado e soro fisiológico. Avaliar a necessidade de lavagem gástrica, sempre protegendo as vias aéreas, evitando aspiração de conteúdo ingerido. Não há antídoto específico conhecido. Classificação quanto ao potencial de periculosidade ambiental: Classe III (Perigoso ao meio ambiente). Produto registrado no MAPA sob nº 07503.

Antes de usar o produto, leia o rótulo e a bula, faça-o a quem não souber ler e conserve-o em seu poder. É obrigatório o uso de equipamentos de proteção individual. Proteja-se. COM REFERÊNCIA ÀS RESTRIÇÕES ESTADUAIS, DO DISTRITO FEDERAL E MUNICIPAIS: VIDE RÓTULO E BULA.

**Cabrio® Top - PRECAUÇÕES GERAIS:** • Use exclusivamente agrícola. • Não coma, não beba e não fume durante o manuseio do produto. • Não utilize equipamentos com vazamentos. • Não despeje lixo, esfumaço e solventes com a bota. • Não distribua o produto com as mãos desprotegidas. • Não transporte o produto juntamente com alimentos, medicamentos, rações, animais e pessoas. **PRECAUÇÕES NA PREPARAÇÃO DA CALDA:** • Use máscara de algodão hidro-repente com mangas compridas passando por cima do punho das luvas e se permitas das calças por cima das botas; avental impermeável, touca árabe, óculos protetores ou visor facial, máscara protetora especial provida de filtro contra pó e névoas, luvas e botas de borracha. **PRECAUÇÕES DURANTE A APLICAÇÃO:** • Use máscara de algodão hidro-repente com mangas compridas passando por cima do punho das luvas e se permitas das calças por cima das botas; máscara protetora especial provida de filtro contra pó e névoas, óculos protetores ou visor facial, touca árabe, luvas e botas de borracha. **PRECAUÇÕES APÓS A APLICAÇÃO:** • Não reutilize a embalagem vazia. • Mantenha o restante do produto em sua embalagem original, adequadamente fechada, em local fechado, longe do alcance de crianças e animais. • Tome banho e troque de roupa. Lave suas roupas de trabalho separadas das demais roupas de seus familiares. **PRIMÉRIOS SOCORROS • INGESTÃO:** Em caso de ingestão acidental, NÃO PROVOQUE VÔMITO, se a vítima estiver consciente administre 2-3 copos de água e procure imediatamente o médico ou serviço médico de emergência levando a embalagem, rótulo, bula e resumo técnico agrônomo do produto. • **OLHOS:** Em caso de contato com os olhos, lave-os imediatamente com água corrente em abundância e procure imediatamente o médico ou serviço médico de emergência levando a embalagem, rótulo, bula e resumo técnico agrônomo do produto. • **INALAÇÃO:** Em caso de inalação, renove o paciente para local arejado e procure um médico ou serviço médico de emergência levando a embalagem, rótulo, bula e resumo técnico agrônomo do produto. **OUTRAS INFORMAÇÕES:** Classe Toxicológica II (Moderadamente Tóxico). Intervalo de segurança: pimentão - 3 dias; algodão, alho, batata, cebola, cenoura, melancia, melão, pepino e tomate - 7 dias; feijão - 14 dias; maçã - 21 dias; uva - 30 dias; soja e trigo - não são alimentares. Intervalo de reentrada das pessoas na cultura e áreas tratadas com o produto: O intervalo de reentrada é de até 24 horas e se as partes tratadas estiverem úmidas usar máscara de algodão hidro-repente com mangas compridas, luvas e botas de borracha. Tratamento sintomático. Não há antídoto específico conhecido. Classificação quanto ao potencial de periculosidade ambiental: Classe II (Muito perigoso ao meio ambiente). Produto registrado no MAPA sob nº 01303.

**PARA MAIS INFORMAÇÕES, FALE COM UM REPRESENTANTE BASF.**

Estr. Samuel Aizemberg, 1707  
09851-550 • S. B. do Campo-SP  
agro@basf.com  
www.agro.basf.com.br



FALE COM A BASF: 0800 0192 500  
www.agro.basf.com.br agro@basf.com



Cultivando Inovação,  
Criando Valor

**BASF**  
The Chemical Company



## Mais batata em agosto



## Paraná inicia plantio



### Vargem Grande entra em pico de safra

A região de Vargem Grande do Sul (SP) deve entrar em pico de safra em agosto. A área de plantio reduziu cerca de 8% nessa praça em 2006 frente o ano anterior, em decorrência dos prejuízos na safra passada. A expectativa é que seja colhido neste mês, aproximadamente, 35% do total plantado. Segundo bataticultores locais, o ritmo acelerado de colheita deve se estender até setembro. A qualidade dos tubérculos é considerada boa, e a produtividade, satisfatória - em torno de 35 toneladas por hectare -, favorecidas pelas condições climáticas desta safra. Segundo produtores, o custo de produção também foi menor em relação ao ano passado, devido à menor incidência de doenças.



### Oferta deve continuar elevada em agosto

Diversas regiões devem continuar colhendo batata em agosto. Dessa forma, o preço do tubérculo deve ser pressionado neste período. Além disso, Vargem Grande do Sul (SP) estará em pico de safra. Em julho, a intensificação da colheita nas lavouras de inverno derrubou o preço do tubérculo, e nem mesmo a redução da oferta nas lavouras do Sudoeste Paulista e do Paraná evitou as quedas. A batata especial foi comercializada no atacado de São Paulo (SP) a R\$ 33,28/sc de 50 kg, em média, no último mês, redução de 17,11% frente a junho. Na região de Cristalina (GO), houve uma pequena redução da oferta entre o final de junho e a primeira quinzena de julho, devido às chuvas registradas no período de plantio dessas lavouras. A partir da segunda quinzena de julho, porém, o ritmo de colheita voltou a se intensificar em Cristalina.

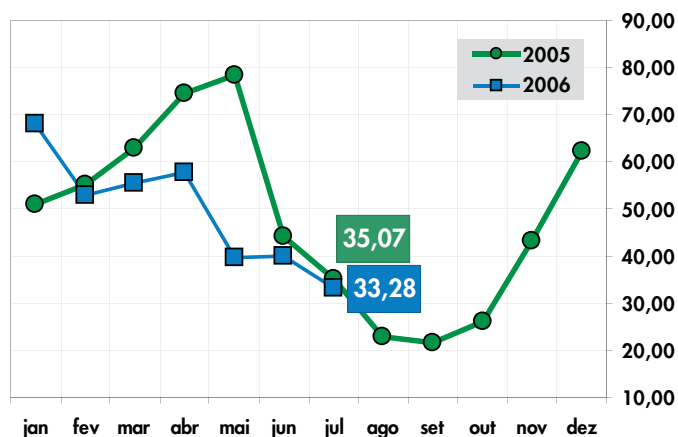
### Produção do Rio Grande do Sul prejudica vendas do Sudoeste Paulista

Produtores do Rio Grande do Sul estenderam a safra de batata até o final de julho neste ano. Tradicionalmente, a colheita na região termina em junho. Neste ano, contudo, os produtores escalonaram mais o plantio, já que a temperatura mais elevada permitiu o plantio tardio. Com isso, parte da produção do Su-

doeste Paulista não pôde ser enviada ao mercado gaúcho, ocasionando excesso de oferta na região. A alternativa encontrada por produtores paulistas foi redirecionar o tubérculo para os mercados do Rio de Janeiro e São Paulo, mas isso também causou sobras nessas regiões. O Sudoeste Paulista encerrou a colheita em julho e deve finalizar o segundo plantio em agosto. Até o final do último mês, aproximadamente, 60% da área total havia sido plantada. A expectativa inicial é que o plantio mantenha-se nos mesmos patamares da última safra, quando 3,5 mil hectares foram cultivados.

### Paraná começa plantio em agosto

O plantio de batata no Paraná deve começar em agosto, e a expectativa é que a área cultivada nesta safra supere a de 2005, devido ao bom resultado obtido pelos produtores na safra das águas 2005/06. A maior disponibilidade de área para arrendamento, devido à crise no setor de cereais, também está estimulando o plantio do tubérculo na região. Bataticultores que também cultivam grãos estão desviando parte dos investimentos para a batata. Com o aumento da oferta na região paranaense na safra das águas 2006/07, o preço da batata pode ser pressionado.



### Oferta elevada derruba preço

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

Fonte: Cepeca





## Mais cebola no mercado



## Diminui a importação do bulbo argentino



### Aumenta a oferta

A intensificação da colheita de cebola nas regiões de Minas Gerais, Cristalina (GO) e Brasília (DF) e o início da safra de São José do Rio Pardo (SP) e Monte Alto (SP) deve pressionar o valor do produto em agosto. Nas lavouras paulistas, as atividades foram iniciadas no final de julho e, por enquanto, a produtividade é considerada boa. No último ano, tanto as roças de São José do Rio Pardo quanto as de Monte Alto tiveram queda de produtividade devido à adversidades climáticas. Já nas lavouras de Minas Gerais, Cristalina e Brasília, onde a colheita começou no final de junho, a oferta deve aumentar consideravelmente neste mês, em decorrência da boa produtividade, obtida graças ao clima favorável, e do aumento da área cultivada neste ano.



### Maior oferta desvaloriza bulbo nordestino

O aumento da oferta nas regiões produtoras de São Paulo e Minas Gerais causou a diminuição da demanda pelo bulbo do Vale do São Francisco, em julho, desvalorizando o produto na região. A cebola ipa foi comercializada a R\$ 0,35/kg, em média, pelos cebolicultores do Vale, queda de 34,3% em relação a junho. Outro fator que pressionou os valores recebidos pelos produtores nordestinos foi o aumento da colheita na própria região. Para agosto, os produtores não acreditam que o bulbo valorize, pois mesmo com importações da cebola argentina sendo finalizadas, a tendência é de aumento significativo na oferta nacional.



### Fim-de-safra em Divinolândia e Piedade

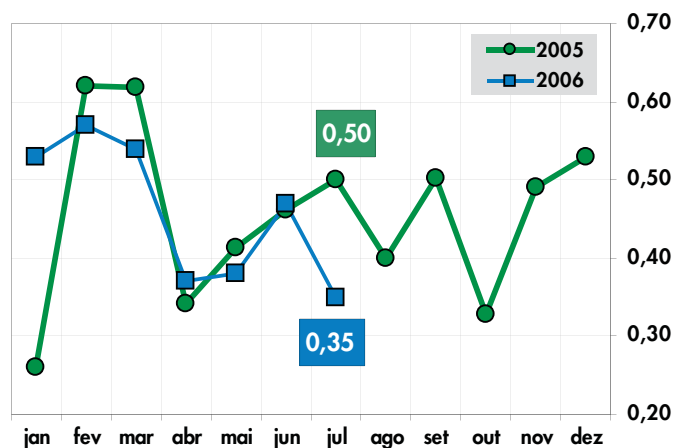
A safra de cebola em Divinolândia (SP) e Piedade (SP) foi encerrada na primeira quinzena de agosto. Neste período, a qualidade dos bulbinhos já não era considerada muito boa. Assim, os preços variaram conforme a qualidade da mercadoria ofertada. Em Divinolândia, o valor médio recebido pelos cebolicultores ao longo da safra foi de R\$ 0,43/kg, queda de 5% em relação à temporada anterior. Já em Piedade, a cebola foi comercializada pelos produtores a R\$ 0,51/kg, em média, neste ano, valor 5,5% inferior ao registrado em 2005.

### Bulbo argentino perde espaço no mercado nacional

O volume de cebola importado na fronteira de Porto Xavier (RS) diminuiu significativamente em julho, em relação ao período anterior. Segundo importadores, a redução das compras ocorreu devido aos elevados custos de importação, que já estão muito próximos dos valores de venda do produto no mercado nacional, o que torna as margens de lucro cada vez menores e as negociações pouco compensadoras. A expectativa é que, no início de agosto, a maioria dos importadores já tenha encerrado as importações deste ano. Com isso, o volume de entrada do produto estrangeiro para abastecer o mercado nacional não deve ser significativo, contribuindo com o escoamento da produção nacional.

### Cebolicultores sulistas iniciam plantio

O plantio da próxima safra de cebola do sul do País iniciou na primeira quinzena de julho. De acordo com produtores, ainda é cedo para avaliar se haverá aumento na área de cultivo para a safra 2006/07. No entanto, a maioria dos cebolicultores locais acredita que a produção não diminuirá, pois a rentabilidade obtida na última safra foi considerada satisfatória.



### Oferta elevada desvaloriza bulbo Nordestino

Preços médios recebidos pelos produtores nordestinos pela cebola ipa - R\$/kg

Fonte: Cepea

## Exportações começam na segunda quinzena de agosto



## Frio limita crescimento da fruta



### Rio Grande do Norte e Ceará intensificam colheita

Produtores de melão do Rio Grande do Norte e Ceará, iniciaram a colheita da safra 2006/07 em junho e devem aumentar a oferta em agosto. Os frutos colhidos entre julho e agosto são destinados ao mercado interno, por não apresentarem a qualidade exigida pelos compradores internacionais. Além do baixo *brix*, principal requisito para a entrada da fruta em outros países, alguns melões colhidos nesse período apresentaram problemas no talo, semente solta e casca manchada. Este mês, a colheita será intensificada e o primeiro embarque para a Europa está previsto para a segunda quinzena, na semana 34. O plantio dos melões nobres, principalmente pele de sapo, cantaloupe, gália e charrantais - variedades preferidas pelos consumidores europeus -, foi finalizado no último mês em grande parte das propriedades do Rio Grande do Norte e do Ceará. Apesar disso, alguns exportadores fecharam os contratos de exportação apenas em julho e iniciaram o plantio no começo deste mês. Neste ano, diferentemente do registrado em 2005, a chuva não prejudicou o cultivo voltado à exportação. Entretanto, as temperaturas mais amenas nas regiões produtoras, no último mês, principalmente durante a noite, prejudicaram o desenvolvimento inicial do melão em algumas lavouras.

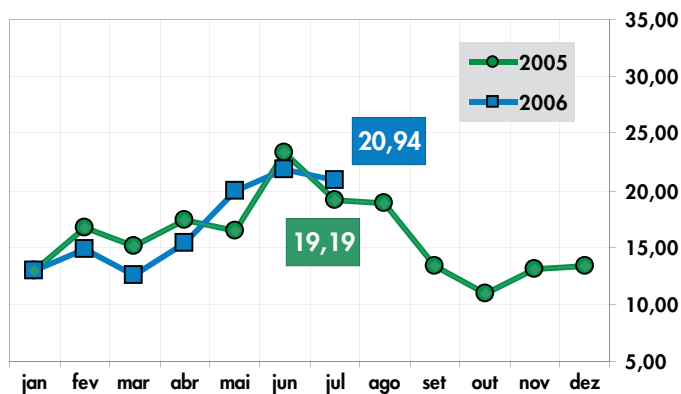
### Começam exportações

Os primeiros navios com melão devem partir rumo à Europa na segunda quinzena de agosto e a expectativa é que o volume embarcado não aumente neste ano. Na safra anterior, com a queda do dólar, alguns produtores optaram por redirecionar parte do volume, que seria embarcado, para o mercado nacional, na esperança de receberem um valor maior pela fruta. Contudo, esse excedente derrubou os preços do melão no mercado interno limitando a rentabilidade dos agentes do setor. Assim, neste ano, os exportadores programaram os embarques com mais cautela, evitando o envio de um grande volume à Europa em períodos muito próximos. Segundo *traders* europeus, as temperaturas devem ser mais elevadas naquele continente em 2006. Com isso, a expectativa é que o clima mais quente estimule o consu-

mo do melão na Europa, elevando o preço da fruta. Caso as previsões de oferta mais controlada e maior demanda se confirmem, os preços de 2006 podem superar os recebidos pelos *traders* no ano anterior. Já os contratos de exportação para os Estados Unidos serão fechados até o final de setembro, visto que o maior volume de embarques para esse país ocorre entre novembro e dezembro.

### Frio prejudica crescimento do melão

Em julho, pouco melão foi ofertado no atacado devido à finalização da safra no Vale do São Francisco e ao baixo volume disponível no Rio Grande do Norte e no Ceará. Com isso, os preços do melão amarelo graúdo, tipo 6 e 7, subiram 3,3% no atacado de São Paulo (SP). Por outro lado, a chegada do inverno e a consequente queda da temperatura nas regiões produtoras, prejudicou o crescimento do melão, aumentando a oferta de produtos miúdos. No último mês, atacadistas paulistanos comercializaram o melão amarelo médio, tipo 9 e 10, a R\$ 19,65/cx de 13 kg, em média, e o miúdo, 11 e 12, a R\$ 17,05/cx de 13 kg, em média, quedas de, respectivamente, 6% e 13,5% em relação a junho. O frio também prejudicou as vendas na capital paulista, já que a queda de temperatura limita a demanda por frutas. A expectativa é que a intensificação da colheita no Rio Grande do Norte e Ceará, voltada ao mercado nacional, pressione os valores praticados internamente.



### Maior oferta pressiona cotações no Rio Grande do Norte e Ceará

Preços médios recebidos pelos produtores do Rio Grande do Norte e Ceará pelo melão amarelo, tipo 6 e 7- R\$/cx de 13 kg

Fonte: Cepea



## Calor pode aquecer vendas de mamão



## Maior oferta pode estimular exportação



### Aumento da colheita pode favorecer exportações

O aumento da oferta de mamão pode estimular as exportações em agosto. Os embarques caíram em julho devido à menor demanda pela fruta brasileira nos principais países compradores, decorrente das férias escolares e da concorrência com outras frutas de época desses países. No acumulado de janeiro a junho de 2006, foram exportadas ao mercado norte-americano 2,7 toneladas da fruta, segundo a Secex, volume 12,5% superior ao do mesmo período de 2005 e correspondente à receita de US\$ 2,2 milhões. Já as exportações para a União Européia registraram comportamento inverso. O Brasil embarcou, no primeiro semestre do ano, 14,5 toneladas da fruta para este continente, queda de 6,7% em volume, com receita de US\$ 12,6 milhões, segundo a Secex.



### Frio limita oferta e eleva preços em julho



As baixas temperaturas registradas no Espírito Santo e na Bahia em julho controlaram a oferta do havaí e do formosa nas roças e contribuíram para a elevação do preço da fruta. O havaí golden, tipo 12-18, foi comercializado a R\$ 1,43/kg, em média, nas lavouras capixabas, alta de 623% frente a junho. No sul da Bahia, o preço do havaí, tipo 12-18, subiu 647% no mesmo período, sendo comercializado a R\$ 1,29/kg, em média. Já o formosa teve média de R\$ 0,60/kg no Espírito Santo, R\$ 0,57/kg no sul da Bahia e R\$ 0,61/kg no oeste baiano, em julho. A expectativa de maior oferta para agosto não assusta os produtores, que esperam preços um pouco reduzidos, mas acima do valor mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura.



### Elevação da temperatura deve aumentar produção e vendas

A elevação da temperatura no Espírito Santo e na Bahia, prevista a partir de agosto, pode estimular a colheita do mamão entre a segunda quinzena deste mês e o início de setembro. Mesmo com o aumento da oferta, a expectativa dos agentes do setor é que o preço da fru-

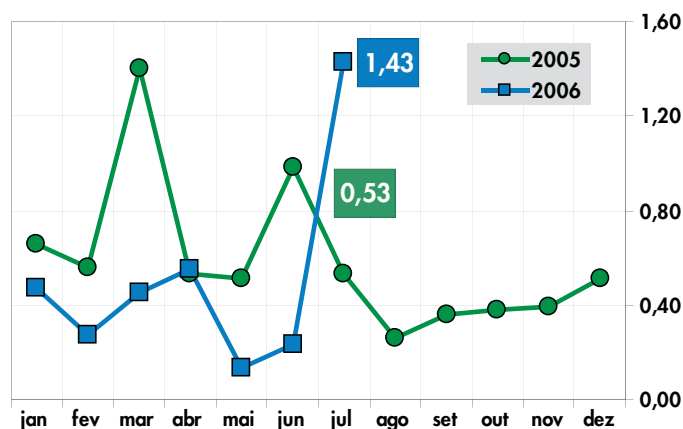
### Baixa oferta valoriza formosa

Preços médios recebidos pelos produtores pelo mamão formosa - R\$/kg

	JUNHO	JULHO	Aumento
ESPÍRITO SANTO	0,08	0,60	650%
OESTE DA BAHIA	0,16	0,61	281%
SUL DA BAHIA	0,12	0,57	375%

Fonte: Cepea

ta não caia muito, visto que, a demanda pelo produto pode aumentar com a chegada de dias mais quentes também no Sudeste e com o fim das férias escolares. Além disso, a queda da rentabilidade no primeiro semestre de 2006 inibiu a ampliação da área para o segundo semestre. As baixas temperaturas e as chuvas ocorridas no Sudeste em julho diminuíram as vendas de mamão nos atacados de São Paulo (SP) e Rio de Janeiro (RJ). No entanto, a menor quantidade do produto enviada ao mercado contribuiu para a valorização do havaí, tipo 15-18. A variedade foi comercializada, em julho, a R\$ 17,30/cx, em média, no atacado carioca e a R\$ 14,10/cx, em média, no paulistano, altas de 323% e 225% respectivamente, frente a junho.



Fonte: Cepea



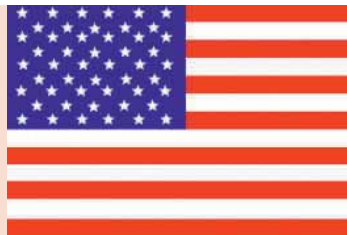
### Havaí supervalorizado!

Preços médios recebidos pelos produtores do Espírito Santo pelo mamão havaí, tipo 12-18 - R\$/kg





## Oferta continua restrita no Nordeste



## Exportação para os Estados Unidos já em agosto



### Rumo ao mercado norte-americano

Até o dia 15 de julho, o México já havia exportado ao mercado norte-americano 88% do total enviado ao país na safra 2005, segundo o USDA. Relatórios da Secretaria da Agricultura do México (Sagarpa) apontam que, até o final de junho, 70% de toda a área de manga mexicana já havia sido colhida. A antecipação dos embarques mexicanos deve contribuir com a entrada da fruta brasileira nos Estados Unidos. A expectativa dos exportadores brasileiros é que os envios iniciem em agosto. Em 2005, o preço médio recebido pelos produtores de Livramento de Nossa Senhora (BA), pela tommy destinada ao mercado norte-americano foi de R\$ 0,50/kg. Neste ano, as exportações estiveram limitadas em julho, não pela qualidade, como nos últimos meses, mas em decorrência do pequeno volume colhido nas roças nordestinas. Essa situação deve se estender até o final deste mês. Em média, produtores do Vale do São Francisco receberam R\$ 1,00/kg da tommy enviada à Europa no mês passado, valorização de 92% em relação a junho.

### Japão autoriza compras de manga indiana

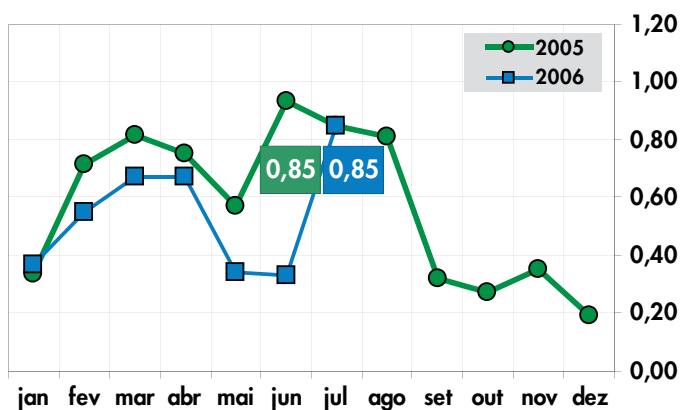
Após vinte anos de embargo à importação de manga da Índia, o Japão anunciou em junho a reabertura comercial ao país, segundo a publicação *Fruit and Vegetables Market*. As exportações da manga indiana ao mercado japonês foram suspensas em 1986, devido à suspeita de infestação das lavouras da Índia com a mosca-das-frutas. Representantes do governo japonês, em visita às áreas de cultivo indianas no início deste ano, certificaram que a ameaça já não existia e liberaram a importação de mangas provenientes de áreas previamente autorizadas. As variedades exportadas pela Índia serão a alfonso (mesma cultivada predominantemente no México), a malika e outras menos conhecidas no ocidente. A colheita na Índia ocorre entre abril e setembro, o que pode atrapalhar o início das exportações da manga brasileira ao mercado japonês neste semestre, visto que os primeiros

embarques da fruta nacional estão previstos para agosto, período em que o México termina a colheita. No último ano, as vendas brasileiros ao Japão foram prorrogadas por questões burocráticas, o que, segundo exportadores, não deve ocorrer em 2006.



### Oferta deve aumentar no final do mês

A colheita de manga nas regiões de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) e de Livramento de Nossa Senhora (BA) deve aumentar a partir da segunda quinzena de agosto. Agentes locais acreditam, porém, que o maior volume não será suficiente para desvalorizar a fruta, visto que a demanda deve começar a reagir, devido à volta às aulas e à elevação da temperatura em algumas regiões do País. Além disso, o clima mais propício ao cultivo da fruta registrado no último mês contribuiu com a melhora da qualidade da manga nordestina, o que também favorece as vendas. Em julho, a menor oferta da tommy elevou o preço da fruta para R\$ 0,85/kg, em média, nas roças do Vale do São Francisco. Valor 157,58% superior ao registrado em junho e igual ao praticado em julho de 2005. A maior distribuição da oferta em julho daquele ano foi a principal causa para a estabilidade dos preços no período.



Fonte: Cepea



### Baixa oferta valoriza manga

Preços médios recebidos pelos produtores do Vale do São Francisco pela tommy - R\$/kg



## Jales Intensifica colheita



### Aumenta a oferta em Jales

A colheita de uva em Jales (SP) deve ser intensificada em agosto. A qualidade da fruta também deve melhorar neste período, pois as condições climáticas dos últimos meses - tempo seco com temperaturas altas durante o dia e amenas à noite - favoreceram o desenvolvimento das bagas. A expectativa é que o preço da uva seja pressionado em agosto, devido ao aumento da oferta no período, quando Jales entra em pico de safra. Em julho, os preços da uva nessa praça ainda subiram, sustentados pela saída da fruta paranaense do mercado naquele mês.

### Qualidade melhora em Pirapora

A colheita nos parreirais de boa qualidade na região de Pirapora (MG) deve começar em agosto e o pico de safra da região está previsto para setembro. As videiras que estavam sendo colhidas até julho apresentavam cachos desuniformes, decorrentes das chuvas do início deste ano. A melhora da qualidade deve estimular a procura pela fruta da região. Isso pode contribuir com a manutenção dos preços em níveis próximos aos registrados em 2005, mesmo com o aumento do volume colhido. Em julho, as negociações locais permaneceram lentas, devido à menor oferta e à baixa qualidade das frutas comercializadas. Contudo, os valores recebidos pelos produtores da região subiram no último mês. A Itália embalada foi comercializada a R\$ 3,21/kg, em média, em Pirapora.

### De olho no segundo semestre

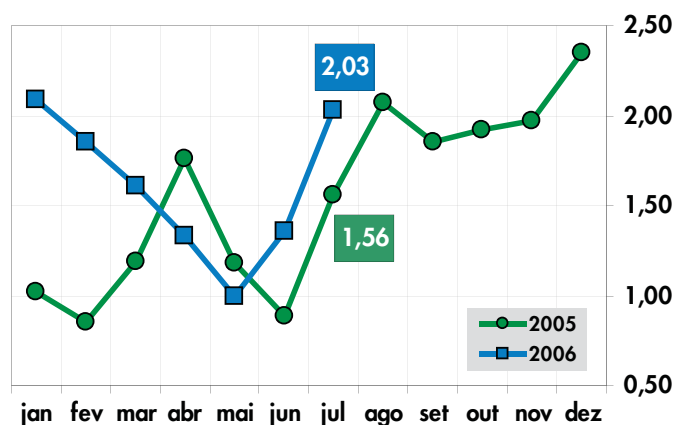
O desempenho das exportações das uvas finas de mesa do Vale do São Francisco no segundo semestre vai depender do câmbio e da oferta no período. A expectativa de agentes é que sejam enviadas cerca de 12 milhões de caixas da fruta ao mercado externo neste ano, volume 32% superior ao embarcado no mesmo período de 2005, segundo dados da Secex. Esse incremento pode derrubar o preço da uva em dólar frente o mesmo período do ano passado e, caso a moeda norte-americana não valorize, as margens dos exportadores podem ficar menores. Já a concentração da colheita no

## Exportações do Vale do São Francisco podem aumentar neste ano

segundo semestre ocorre há cerca de três anos no Vale do São Francisco, visto que as chuvas do início do ano refletem na concentração das podas para esse período. De acordo com agentes locais, a qualidade alcançada no segundo semestre será um diferencial importante para o recebimento de preços melhores.

### Calor volta ao Nordeste

As temperaturas registradas no Vale do São Francisco estiveram abaixo do normal em julho em decorrência do fenômeno *La Niña*. Esse fator alongou o ciclo de desenvolvimento da uva. Para os meses de agosto e setembro, as temperaturas devem permanecer próximas à média histórica, segundo o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe). Caso essa previsão se confirme, o atraso na maturação, que era esperado pelos produtores, não deve ocorrer. Dessa forma, os primeiros embarques da segunda janela de mercado no Brasil devem iniciar na primeira quinzena de setembro, intensificando as vendas para os Estados Unidos e à União Européia no último trimestre do ano. A forte onda de calor que atingiu os Estados Unidos em julho, principalmente o estado da Califórnia, pode antecipar a colheita norte-americana e favorecer a entrada da fruta brasileira na região em outubro, período de pico de colheita no Vale do São Francisco.



### Baixa oferta impulsiona preços

Preços médios recebidos pelos produtores pela uva Itália - R\$/kg

Fonte: Cepea



## Aumenta oferta de banana



## Volta às aulas deve aquecer vendas



### Maior oferta pode desvalorizar prata

A oferta da prata nas principais regiões produtoras do País deve aumentar em agosto. No norte de Minas Gerais, a colheita da prata-anã, que começou no final de julho, deve ser intensificada, sobretudo na última quinzena de agosto. Já no Vale do Ribeira, as chuvas e as elevadas temperaturas devem acelerar o ciclo de produção da prata litoral, elevando a oferta nos bananais. Com a maior disponibilidade de frutas, os preços podem cair. Em julho, a prata-anã foi comercializada a R\$ 16,73/cx de 20 kg, em média, pelos produtores do norte de Minas Gerais, baixa de 3% em relação a junho. Nas roças do Vale do Ribeira, a prata litoral esteve na média de R\$ 16,33/cx de 20 kg.



### Aumenta oferta de nanica em Santa Catarina

A safra de nanica de Santa Catarina deve começar no final de agosto. Em julho, a escassez de nanica elevou os preços recebidos pelos bananicultores da região, para a média de R\$ 7,25/cx de 22 kg, valor quase duas vezes mais alto que o mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura e 16% maior que o praticado em junho. Mesmo com o aumento da colheita previsto para este mês, produtores acreditam que a oferta deste ano seja inferior à de 2005 e que os preços permaneçam em níveis superiores aos registrados no ano passado. A menor oferta pode ser explicada pela queda da produtividade dos bananais da região, causada pela redução dos tratamentos culturais nas roças por parte dos bananicultores mais descapitalizados e pelas oscilações climáticas nessa praça (frio antecipado seguido de estiagem).

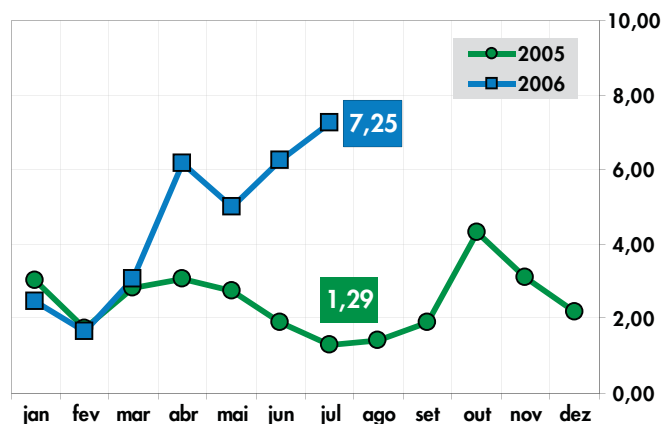
### Produtores do norte catarinense buscam padronizar bananas

Em julho, foi lançado o projeto Arranjo Produtivo Local (APL) em Santa Catarina, que tem como meta padronizar a banana da região no mercado nacional e internacional. Entre os objetivos do projeto, está o de organizar produtores para que possam formar parcerias de comercialização e administrar a propriedade como empresa rural. Com isso, bananicultores esperam escoar melhor a sua

produção e ampliar o volume exportado além de inserir a fruta em novos mercados, como o europeu. Os produtores catarinenses receberam US\$ 0,09/kg, em média, pela banana enviada àquele continente no primeiro semestre deste ano. Com isso, Santa Catarina foi responsável por 55% do volume total da banana brasileira exportada naquele período à Europa e por 28% da receita. Já os bananicultores do Rio Grande do Norte, que possuem banana classificada e de melhor qualidade, receberam US\$ 0,29/kg, em média, pela fruta enviada ao mercado europeu no primeiro semestre de 2006. A expectativa dos produtores de Santa Catarina é que a adoção do APL contribua para a valorização da banana local frente à das demais praças.

### Volta às aulas pode estimular compras

As vendas de banana nos principais atacados do Sudeste podem aumentar em agosto, devido ao encerramento das férias escolares. Contudo, não há expectativa de aumento nos preços, uma vez que o volume da fruta disponível nas principais regiões produtoras do País deve ser maior em agosto. Em julho, a escassez da banana impulsionou os valores da fruta no atacado aos maiores patamares registrados desde o início do levantamento do Cepea, em 2001: R\$ 14,95/cx de 22 kg, para a nanica e R\$ 22,25/cx de 20 kg, para a prata litoral.



### Nanica valoriza em SC

Preços médios recebidos pelos produtores de nanica do norte de Santa Catarina - R\$/cx de 22 kg

Fonte: Cepea





## Finalmente sai reajuste de contratos

### Piso mínimo do contrato é de US\$ 4,00/cx

Após meses de negociação, representantes dos citricultores e da indústria finalmente fecharam no último dia 4 de agosto, um acordo a respeito do reajuste do valor dos contratos que foram firmados em temporadas passadas e se encontram defasados frente ao cenário internacional do preço do suco. Apesar do atraso da negociação, o acordo é bem-vindo, principalmente para os pequenos citricultores, que apresentavam contratos com valores muito baixos. O bônus é válido somente para essa temporada e será obtido através de uma fórmula que leva em conta o valor do preço do suco na bolsa de Nova York, taxa de câmbio e o rendimento da fruta (240 caixas por tonelada de suco). Independente do valor obtido pela fórmula, todos os contratos já firmados na citricultura serão reajustados para esta temporada a um valor mínimo de US\$ 4,00/cx de 40,8 kg. Mesmo com o acordo fechado entre os representantes, a fórmula de bonificação ainda terá que ser avaliada pelo Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) e pelas indústrias que não são mais associadas da Abecitrus (Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos).

### Queda de receita teve menor impacto nas exportações

A receita gerada com a exportação de suco de laranja foi de US\$ 1,29 bilhão no ano-safra 2005/06 (julho a junho), montante 9,3% maior que o da temporada anterior, segundo a Secex. Convertendo em moeda nacional, a receita caiu 9,9% (R\$ 2,9 bilhões) em relação à temporada anterior. O valor da produção citrícola paulista teve uma queda de receita ainda maior, em torno de 20%, totalizando R\$ 2 bilhões na temporada 2005/06.

### Preços do suco disparam

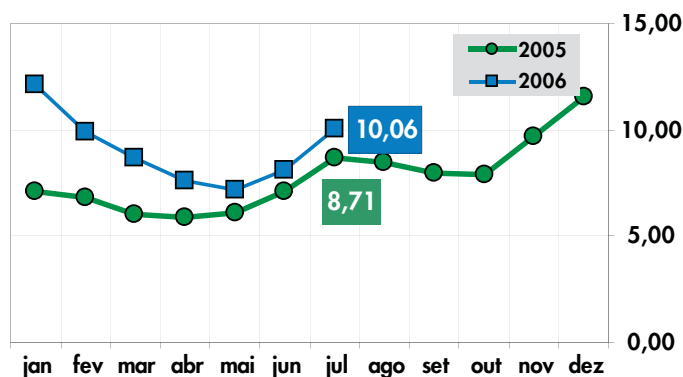
A oferta mundial limitada continua dando suporte às cotações do suco de laranja. Em julho, o valor médio da commodity na bolsa de mercadorias de Nova York (Nybot) foi de US\$ 2.337,33/t contra US\$ 2.263,08/t em junho. Os fundamentos para a valorização são os baixos estoques do produto na Flórida e em São Paulo, maiores produtores mundiais de laranja. A Flórida já registra dois anos se-

## Baixos estoques elevam preço do SUÇO em Nova York

guidos de baixa produção, devido à passagem de furacões que danificaram os pomares locais e alastraram doenças. O estado produziu 149,6 milhões de caixas na safra 2004/05 e 151 milhões de caixas na temporada 2005/06, conforme estimativas do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA). A previsão é que a colheita da próxima temporada (2006/07), prevista para o início de outubro, seja um pouco maior (160 a 170 milhões de caixas), mas muito abaixo da demanda industrial (200 milhões de caixas). Apesar da forte valorização do suco no mercado internacional, os ganhos ainda não foram repassados à maior parte dos citricultores paulistas, que possui contratos negociados em anos anteriores com as processadoras paulistas.

### Baixos estoques elevam os preços no portão

A laranja entregue no portão da indústria (mercado *spot*, sem contrato) teve média de R\$ 10,06/cx de 40,8 kg em julho, registrando valorização de 24% frente a junho. Foi o melhor valor dos últimos dez anos para o início de uma temporada de processamento, em termos nominais. O suporte vem dos baixos estoques das indústrias paulistas de suco e das altas dos preços internacionais, que fizeram com que as indústrias aumentassem o volume de processamento em 2006. A previsão é que 300 a 310 milhões caixas sejam destinadas ao setor industrial, contra 280 milhões na temporada passada.



**Julho tem o maior valor dos últimos 10 anos**  
Preços médios recebidos pelos produtores paulistas pela fruta entregue no portão, mercado spot - R\$/cx de 40,8kg  
Fonte: Cepea



## APESAR DE TECNOLOGIAS DISPONÍVEIS, PERDAS DE PÓS-COLHEITA AINDA OCORREM EM TODOS OS ELOS

**Entrevista: Marcos David Ferreira**

*Professor de tecnologia de pós-colheita da Feagri/Unicamp e pesquisador-colaborador do Conselho Integrado de Tecnologia de Processos da Unicamp, Ferreira é um dos mais renomados especialistas nacionais na área de tecnologia de pós-colheita.*

**Hortifruti Brasil:** *Quais os principais fatores que resultam em perdas no pós-colheita dos hortifrutícolas?*

**Marcos David Ferreira:** Há muitas mudanças ocorrendo, uma pressão internacional e um contato maior com a tecnologia. Hoje, há dois nichos de mercado: o interno e o externo. No externo, o produto tem de se adequar ao rigor das normas de exportação. Já no interno, apesar de haver programas de certificação, ainda não são muito aplicados. Então, existem diferentes níveis de aplicação de tecnologia, influenciando a qualidade do produto. O grande produtor costuma entrar em mercados mais competitivos, como o de exportação ou o de uma rede de supermercados, nos quais a exigência é maior. A maioria das tecnologias é de difícil aplicação, além de ser cara. Por isso, os grandes produtores são os que mais utilizam essas técnicas. Mesmo a cadeia do frio deve ser repensada. Apesar de importante, existem outras tecnologias mais básicas que também podem ser aplicadas para melhorar a conservação do produto no pós-colheita. Atualmente, tem aumentado a utilização de tecnologias de baixo custo, como a aplicação de ceras em frutas e hortaliças. Acredito também que faltam uma exigência maior do consumidor brasileiro quanto à qualidade das frutas e hortaliças e políticas de investimento na área.

**Hf Brasil:** *Como mensurar as perdas qualitativas no pós-colheita?*

**Ferreira:** Isso é muito difícil, pois, muitas vezes, os agentes do setor não têm a noção dessa perda. Por vários motivos. Primeiro, observando o campo, o produtor não costuma visualizar as perdas de qualidade decorrentes do manejo incorreto da produção ou do gerenciamento irregular na propriedade. Depois, a unidade de beneficiamento, muitas vezes falta organização, a máquina não funciona adequadamente, tem um fluxo ruim e o produtor acaba não recebendo mais pelo produto, apesar de ter um custo maior. Em muitos casos, os produtores não conseguem enxergar a cadeia como um todo. Muitos não têm noção de que seu produto pode chegar ao consumidor com qualidade inferior à do momento de colheita. Desconhecem também que isso pode ser melhorado. Como temos um mercado muito irregular em termos de demanda por qualidade, o produto inferior ainda tem aceitação.

**Hf Brasil:** *Em qual etapa da cadeia hortifrutícola ocorrem as maiores perdas quantitativas e qualitativas?*

**Ferreira:** Acho difícil identificar uma etapa de maiores perdas. Em todas pode haver algum tipo de perda. No campo, são mais fáceis de serem identificadas, porque muitas vezes o agricultor des-

carta o produto ali mesmo. Já no final da cadeia, há perdas maiores de qualidade, geradas pelo manuseio inadequado e tempo longo de exposição, por exemplo. Mas existem também produtos que são expostos a altas temperaturas no campo, na unidade de beneficiamento e/ou no supermercado, o que também prejudica a qualidade. Alguns são mais sujeitos a perdas logo após a colheita e outros ao tempo de exposição no varejo ou no atacado. O importante é conservar a qualidade do produto retirado de campo, pois é fundamental que a qualidade inicial seja garantida.

**“Acho difícil identificar uma etapa de maiores perdas. Em todas pode haver algum tipo de perda”.**

**Hf Brasil:** *Dá para identificar qual agente é o maior responsável pelas perdas no pós-colheita?*

**Ferreira:** Não é adequado apontar um principal agente como causador das perdas. Todos têm “culpa”. Não sei se

a palavra certa seria culpa, mas todos têm uma parcela de responsabilidade pelo processo. Muitas vezes o produto é colhido e exposto a altas temperaturas ou manuseado de forma inadequada. Depois ele é levado para uma unidade de beneficiamento em que a máquina não é adequada, causando danos físicos ao produto. Além disso, esse produto é levado aos supermercados e despejado nas gôndolas sem cuidado. Esse processo mostra, muitas vezes, a falta de consciência ou de conhecimento do setor. Mas isso tem mudado, hoje há programas de certificação e outros projetos que visam melhorar essas condições.

**Hf Brasil:** *Tem aumentado a consciência do setor hortifrutícola quanto à necessidade de mudanças no gerenciamento da produção e comercialização para reduzir perdas?*

**Ferreira:** Depende do caso. Se pensarmos em um produto para exportação, as medidas são aplicadas em toda a cadeia, apesar de existir uma atenção especial nas unidades de beneficiamento. Hoje, essas unidades têm regras semelhantes ou similares às encontradas em uma indústria. Esse rigor, de certa forma, também existe no campo, em termos de melhorar a qualidade do produto, dentro dos limites permitidos pela legislação, através de pulverizações e manejo de pragas, por exemplo. Assim, percebe-se que existe uma maior exigência, sobretudo na exportação de frutas e hortaliças. Além disso, há maior possibilidade de importação, o que torna contribui para um mercado interno mais exigente. À medida que você enfrenta uma certa pressão quanto à qualidade, o setor vai mudando. Um exemplo para o mercado interno é o do tomate. Durante muito tempo, o tomate longa vida foi apresentado como alternativa para o consumidor pela sua durabilidade, mas tem recebido muitas críticas em relação ao sabor. Com isso, estão entrando outras variedades de tomate no mercado, apesar de mais sensíveis ao manuseio, como as do grupo italiano, a fim de suprir essa demanda. Hoje, apesar de o consumidor não ser tão organizado, ele demanda produtos de qualidade maior. O atacadista capta essa exigên-

cia através de reclamações de supermercados, restaurantes, hotéis etc.

**Os produtores não conseguem enxergar a cadeia como um todo e não têm noção de que seu produto pode chegar ao consumidor com qualidade inferior à do momento de colheita.**

**Hf Brasil:** *O crescimento de novos nichos de mercado, como os mini-processados, pode ajudar a minimizar as perdas do setor?*

**Ferreira:** De certa forma sim. Os minimamente processados e os segmentos de comercialização de frutas e hortaliças em bandejas estão crescendo. No entanto, no Brasil, os minimamente processados não aumentaram tanto como o esperado e da maneira como cresceu exponencialmente em outros países. Isso porque fatores como uma infraestrutura, custo e disponibilidade de mão-de-obra dificultam seu crescimento. Além disso, o uso desse tipo de produto se limita um pouco devido às classes média e alta terem empregados em casa, que processam o produto in natura. As empresas e redes de varejo que trabalham com minimamente precisam ter uma estrutura para isso. O produtor precisa ter uma série de requisitos de limpeza e higiene que devem ser seguidos, além da demanda constante que tem que atender. Quando se trabalha com o minimamente processado, a exposição do produto é maior. Portanto, não se pode pensar em usar nesse processo um produto de qualidade inicial inferior. A qualidade inicial deve ser igual, ou melhor, em relação ao alimento que não

vai ser submetido ao processamento. Além disso, a parte interna do produto também deve ser melhor porque ela pode ser exposta.

**Hf Brasil:** *Quais pesquisas e tecnologias têm sido desenvolvidas para aumentar a vida útil das frutas e hortaliças?*

**Ferreira:** Há diversas pesquisas e programas direcionados para a questão das perdas, como a Produção Integrada de Frutas (PIF), o Programa de Alimentos Seguros (PAS), as Boas Práticas Agrícolas (BPA). Há alguns anos, muito pouco era desenvolvido nesse sentido, mas hoje existe uma preocupação muito grande nessa área e uma demanda internacional para que isso ocorra. Essas tecnologias devem ser direcionadas e aplicadas tendo em vista as condições climáticas brasileiras, nossos produtos e os sistemas de comercialização. Tenho realizado pesquisas na área de tecnologia pós-colheita aplicada ao manuseio, colheita, beneficiamento e classificação de frutas e hortaliças.

**Hf Brasil:** *Quais podem ser as contribuições dessas pesquisas?*

**Ferreira:** Atualmente estou finalizando um projeto de pesquisa de equipamentos de auxílio à colheita. O objetivo é colher o produto, conservá-lo e enviá-lo o mais rápido ao consumidor. Essa pesquisa vem sendo aplicada a frutas e hortaliças, depois de ter tido o tomate como pioneiro. É aplicada também em outros produtos, como a cana. Estes estudos visam melhorar a situação do produto e também do trabalhador. Há vários grupos de pesquisa na área de tecnologia pós-colheita no estado de São Paulo e em todo o Brasil. Ressalto os grupos da própria Unicamp, da Escola Superior de Agronomia Luiz de Queiroz (Esalq), da Unesp, do Instituto de Tecnologia de Alimento (Ital), da Ceagesp e da Embrapa. O trabalho desses grupos está disponível a produtores, atacadistas e consumidores. Porém, muitas vezes os agentes envolvidos na cadeia não as recebem e, quando recebem, muitos não têm consciência da importância das aplicações. Falta ainda uma ordenação maior desse conhecimento. Em agosto, deve ser lançando um site sobre unidades móveis de auxílio à colheita para difundir as tecnologias desenvolvidas no projeto que mencionei. ■



Nova  
Formulação!

Dow AgroSciences



Fungicida



Fique tranquilo...  
a chuva passa e Dithane\* NT fica!

Protege  
Batata



Protege  
Tomate



Protege  
Uva



Dithane\* NT

continuará protegendo sua plantação,  
mesmo depois da chuva!

**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 pessoas de idade. Consulte sempre um engenheiro agrônomo. Venda sob receita agrônoma.



Dow AgroSciences  
www.dowagrosciences.com.br



# DuPont™ Curzate® BR

fungicida



## A vacina da sua lavoura.

Evite prejuízos, usando Curzate® BR de forma preventiva contra a queima e o míldio desde o início.

Aplique sempre antes dos primeiros sintomas, quando o clima está favorável às doenças. Assim, você protege sua lavoura, não deixando a doença entrar.

Curzate® BR possui dois ativos e ação sistêmica com alto poder de penetração na folha. Protege seu investimento e deixa você tranquilo para tocar o negócio. “Vacinar” a lavoura com Curzate® BR é prevenir prejuízos.



*Os milagres da ciência*

© Copyright 2005-2006, DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.



**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 ou faça-o a quem não souber ler. 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 agrônômico.



0800 701-0109



www.ag.dupont.com.br