


TOMATE

UM MERCADO QUE NÃO PÁRA DE CRESCER

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA



O Brasil está entre os dez maiores produtores mundiais, mas precisa vencer alguns desafios para tornar-se um importante *player* no mercado global



**Isso aqui é o Brasil
que produz com muito
mais qualidade.**

Isso é o Brasil que usa Nativo.

O fungicida da Bayer CropScience de excelente controle preventivo com:

- Eficácia contra muito mais doenças;
- Prolongado período de proteção;
- Culturas protegidas com muito mais produtividade e qualidade.

Nativo tem o que você precisa. Afinal,
é feito pela nossa gente, para nossa terra.



ATENÇÃO: Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Use adequadamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na etiqueta na embalagem e quem não souber ler, NÃO use sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob responsabilidade agrônoma.



Bayer CropScience
Se é Bayer, é bom.

NATIVO



Protege muito, contra mais doenças.

A UM PASSO DA MODERNIZAÇÃO COMPLETA DA TOMATICULTURA



A Matéria de Capa desta edição foi escrita por Jefferson Luiz de Carvalho e Larissa Gui Pagliuca.

A **Hortifruti Brasil**, com o *Especial Tomate* deste ano – a edição de junho de 2006 também focou a modernização do setor –, completa o seu estudo sobre a competitividade da tomaticultura nacional. Os indicadores de produção avançaram muito nos últimos 20 anos. O Brasil está entre os 10 maiores produtores mundiais, é líder na América Latina e possui uma das produtividades mais elevadas do mundo.

Essas constatações seriam ótimas se esses indicadores tivessem promovido a modernização completa do setor e

aumentado a renda dos seus “vários agentes”. Mesmo com o uso de técnicas modernas nas lavouras, porém, o tomate brasileiro ainda é pouco atrativo aos olhos dos consumidores. Ofertamos um produto, muitas vezes, de baixa qualidade e de alto preço para o consumidor, o que reduz a eficiência da cadeia, a possibilidade de agregação de valor e de gerar uma renda mais estável aos produtores e comerciantes. Parece contraditório, mas o País que tem uma das melhores produtividades ainda convive com a caixa de madeira e com altos índices de perdas na pós-colheita. Nesse cenário, o tomaticultor vê os custos de comercialização aumentarem sem haver melhoria na qualidade do produto que chega às mãos dos consumidores.

No *Especial Tomate* de 2006, havíamos alertado para a necessidade de uma estratégia comercial para aumentar a lucratividade. Um ano depois, a comercialização ainda é um, talvez o maior, gargalo para o setor. É urgente modernizar os processos de comercialização e distribuição atuais para, en-

tão, passar a oferecer um produto de alta qualidade, seguro – adequado às exigências e aos hábitos modernos de consumo.

A **Hortifruti Brasil** acredita que a criação de casas de beneficiamento próximas às regiões de produção auxiliaria nesse processo, ao permitir a garantia de origem, facilitar a comercialização e reduzir o número de intermediários. Mas as ações em prol da competitividade da tomaticultura brasileira não se restringem à comercialização. Ainda há muito a fazer também nas roças, começando pela gestão das propriedades, que ainda é muito precária.

Em pesquisas realizadas pela **Hortifruti Brasil** constata-se que o produtor de tomate desconhece sua rentabilidade efetiva e não possui uma contabilidade apurada dos seus gastos, além de não fazer reservas para situações de crise. A **Hortifruti Brasil** acredita ter dado sua contribuição ao retratar a real competitividade do setor de tomate fresco e se propõe a aumentar sua parceria com essa cadeia, para tornar o País um importante *player* no mercado internacional.

Tomate Híbrido

PaTY

NOVO



- Resistência ao geminivírus TYLCV
- Alta produtividade
- Frutos firmes

Tomate Híbrido

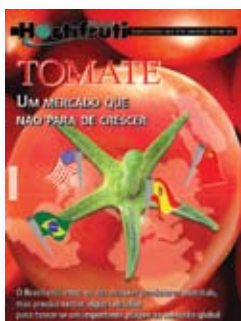
Miramar

- Híbrido longa vida com gene RIN
- Frutos firmes
- Excelente coloração



Visite nosso estande na Hortitec
- Pavilhão azul -

CAPA



06

A tomaticultura brasileira cresceu nos últimos 20 anos, mas é necessário formalizar uma agenda para acelerar a modernização do setor.

FÓRUM

28

Sebastião Marcio Nascimento, presidente da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva de Hortaliças do Ministério da Agricultura, fala da importância de os tomaticultores se unirem para cobrar políticas do governo próprias para esse setor.

EXPEDIENTE

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

Coordenador Científico:

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

Editora Científica:

Margarete Boteon

Editora Econômica:

Aline Vitti

Editora Executiva:

Rafaela Cristina da Silva MTb: 48.363

Diretor Financeiro:

Sergio De Zen

Jornalista Responsável:

Ana Paula da Silva MTb: 27.368

Revisão:

Paola Garcia Ribeiro e Alessandra da Paz

Equipe Técnica:

Álvaro Legnaro, Ana Luisa Ferreira de Melo, Bruna Boaretto Rodrigues, Carlos Alexandre Almeida, Daiana Braga, Francine Pupin, Jefferson Luiz de Carvalho, João Paulo B. Deleo, Juliana Haddad Tognon, Larissa Gui Pagliuca, Luciana Okazaki, Margarete Boteon, Mônica Georgino, Rachel Armani de Paiva e Rebeca C. Bueno Corrêa.

Apoio:

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:

Lambari Design Editorial 19 3435-7503

Impressão:

Mundo Digital Gráfica e Editora

Tiragem:

8.000 exemplares

Contato:

C. Postal 329 - 13416-000 - Piracicaba (SP)
Tel: 19 3429-8808 - Fax: 19 3429-8829
hfbrasil@esalq.usp.br
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

A revista Hortifruti Brasil pertence ao Cepea. 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.

SEÇÕES



16

TOMATE



21

MELÃO



24

CITROS



18

BATATA



22

MANGA



26

BANANA



20

CEBOLA



23

UVA



27

MAMÃO

TOMATE CEREJA HÍBRIDO CHIPANO
GARANTIA DE LUCRATIVIDADE.

Excelente Uniformidade nos Frutos
Exepcional Produtividade • Extremamente Saboroso
Ciclo de 90 dias • Resistente a TMV, V, F1 e F2

TELEFONOS: 0662-7703-3074
www.isa.com.br

ISA PRO

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

Nele, você encontra a última edição da **Hortifruti Brasil** atualizada todo DIA 10 e ainda pode solicitar o link da publicação em sua caixa de mensagens.

Cadastre-se!



Especial Citros

Parabéns pela edição *Especial Citros* (nº57). Achei super interessante como nos Estados Unidos a relação caixa/contrato se manteve estável. Nada como o peso dos mercados futuros. Como hoje eu vejo o lado dos supermercados na América do Norte, creio que houve uma falha na afirmação das autoras, de que o consumo não caiu apesar dos preços. Os supermercados só reajustaram os preços aos fornecedores de suco entre janeiro e março de 2007. Alguns ainda estão com preços baixos na prateleira, de antes do reajuste - acredite se quiser. O consumidor ainda não percebeu como o aumento do preço vai lhe doer no bolso daqui para frente.

Oscar Lara
lara@citroex.com.br

Obrigada por suas considerações. No artigo, as autoras observaram que a queda no consumo (no período analisado) foi proporcionalmente menor do que a reação dos preços. Conseqüentemente, foi observada uma baixa elasticidade dos consumidores norte-americanos quanto à demanda por suco de laranja. Vamos continuar observando a evolução do consumo nos Estados Unidos neste ano e tão logo tenhamos novas informações, divulgaremos na Seção Citros.



Como combater a traça do tomateiro?

Tenho 22 anos e sou agricultor na colônia São Pedro, município de Palmeira (PR). Cultivo uma área de 14 ha com batata, cebola e tomate. O meu maior problema é com o tomate, que registra baixa produtividade – 180 cx/1000 pés. Minha dificuldade é controlar a traça-do-tomateiro, que na safra de fevereiro deste ano derrubou a produtividade em 50%. Gostaria da ajuda de vocês, pois tenho pouca experiência e nenhum curso de especialização. Além disso, faltam profissionais que entendam desse assunto na região, visto que a tomaticultura não é o forte de Palmeira.

Edson Mauricio Budziak
por carta

*A traça-do-tomateiro pode ser controlada a partir do manejo integrado, que envolve rotação de culturas, controle através do parasitóide *Trichogramma pretiosum*, e, se necessário, rotação de inseticidas de grupos químicos diferentes. Na Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" (Esalq/USP) em Piracicaba, existe um grupo que estuda insetos (telefone: 19-3429-4199), mas para lhe indicar a melhor forma de combater a traça-do-tomateiro, seria necessária uma análise na sua lavoura. Sugerimos que você entre em contato com o Instituto Paranaense de Assistência Técnica e Extensão Rural – Emater (Site: www.emater.pr.gov.br e telefone: 41-3250-2100). Você também pode obter informações na Universidade Estadual de Ponta Grossa (telefones: 42-3220-3089 e 3220-3090).*



Supra

Fertilizantes

Qualidade que se vê



A Supra Fertilizantes tem um programa nutricional adequado para cada fase da cultura.

Depto.Comercial (19) 3894.3141

Maior Enraizamento



Melhor Sanidade



Maior Pós-colheita



Melhor Produtividade



TOMATE,

UM MERCADO QUE NÃO PÁRA DE CRESCER GLOBALMENTE

O Brasil está entre os dez maiores produtores mundiais, mas precisa vencer alguns desafios para tornar-se um importante *player* no mercado global

Por Jefferson Luiz de Carvalho
e Larissa Gui Pagliuca

O tomate, originário da América do Sul, é cultivado em quase todo o mundo, e a sua produção global duplicou nos últimos 20 anos. Um dos principais fatores para a expansão da cultura é o crescimento do consumo. Entre 1983/85 e 2003/05, a produção mundial *per capita* de tomate cresceu cerca de 36%, passando de 14 kg por pessoa por ano para 19 kg, de acordo com dados da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO/ONU).

O crescente consumo de tomate está relacionado, entre outros fatores, à consolidação de redes de *fast food*, que utilizam essa hortaliça nas formas processada e fresca. Além disso, a presença da mulher no mercado de trabalho, aumentando a necessidade de maior rapidez no preparo de alimentos, elevou a demanda por alimentos industrializados ou semiprontos – no caso do tomate, principalmente na forma de molhos pré-preparados ou prontos para consumo, como os *catchups*.

Mais recentemente, a demanda por tomate foi reforçada pela busca de alimentos mais saudáveis, favorecendo também o crescimento da venda do produto fresco. O tomate é um alimento funcional devido aos altos teores de vitaminas A e C, além de ser rico em licopeno. Pesquisas apontam que o consumo dessa substância, presente tanto no fruto fresco como no processado, ajuda na prevenção de cânceres, principalmente aqueles relacionados ao aparelho digestivo.

Outra importante mudança no mercado global de to-

mate foi a distribuição das áreas de cultivo, com países desenvolvidos, como os da América do Norte e da Europa perdendo participação para os asiáticos. Os investimentos pesados do governo chinês no desenvolvimento da região noroeste do país, uma das mais pobres, alavancaram a produção do fruto, principalmente na década de 90. Em 2005, a China já era responsável por aproximadamente 25% de todo o tomate produzido no mundo. Essa região é constituída por planaltos (1.000 m de altitude) e reúne condições ideais para o cultivo de tomate industrial. Foram instaladas inúmeras indústrias de processamento no país. Em termos de crescimento percentual, o continente africano ultrapassou o asiático nestes últimos 20 anos, com sua produção se ampliando em cerca de 150% nesse período, segundo dados da FAO. Em 2005, o continente já era responsável por cerca de 12% de todo tomate produzido no mundo, alcançando o volume produzido na América do Norte. Além da rápida difusão de tecnologia, também a redução das barreiras tarifárias e a consolidação de grandes *traders* mundiais de hortaliças têm feito o tomate africano ganhar cada vez mais importância no mercado europeu. Para os próximos anos, a tendência é que a exportação de tomates frescos e processados por países africanos mantenha o ritmo de crescimento. Já os Estados Unidos, segundo maior produtor mundial,

A PRODUÇÃO MUNDIAL DE TOMATE DUPLICOU NOS ÚLTIMOS 20 ANOS

Média da produção mundial de tomate (milhões de toneladas)

	1983-85	1993-95	2003-05
 ÁSIA	25	34	62
 EUROPA	18	19	23
 AMÉRICA DO NORTE	10	14	15
 ÁFRICA	6	10	15
 AMÉRICAS DO SUL E CENTRAL	4	6	8
 OCEANIA	0	0,4	1
 MUNDO	63	83	123

Produção mundial <i>per capita</i> de tomate (kg/hab/ano)	1983-85	1993-95	2003-05
	14	15	19

Fonte: Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO/ONU)



Confiança que se conquista a cada nova safra



Soluções que valorizam a vida

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 equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônômico



Fungicidas

Capitan SC **FUNGINIL**

Herbicidas

Afalon SC **GALIGAN 240 EC**

Inseticidas

Keshet 25 EC **PYRINEX 480 EC** **Kim On**

não apresentou grande elevação no volume produzido nesta década em relação à anterior. Após significativa expansão e consolidação na década de 90, a produção norte-americana se estabilizou em 11 milhões de toneladas (2003-05). O acelerado crescimento da indústria de processamento de tomate na década passada, principalmente no estado da Califórnia, aliado ao crescimento da produção chinesa, desvalorizou a pasta de tomate no final dos anos 90. Esse cenário gerou a falência de grandes empresas do setor e a conseqüente redução na capacidade de processamento dos Estados Unidos.

A produção em larga escala e a oferta de produtos de alta qualidade e a preços muito mais competitivos são os pontos fortes do ganho de competitividade da China.

Apesar do baixo crescimento da produção nos últimos 10 anos, o rendimento da cultura do tomate nos Estados Unidos avançou muito. A adoção de híbridos cada vez mais produtivos, a intensificação no uso de insumos e avanços em tecnologia de irrigação contribuíram para que esse mercado aumentasse sua produtividade em 40% nas últimas duas décadas. Hoje, o rendimento norte-americano é de cerca de 67 toneladas por hectare, enquanto que a média mundial é de apenas 27 t/ha. Quando o assunto é produtividade, se destacam Holanda e Bélgica. A escassez de áreas motiva o cultivo cada vez mais intensivo nessas regiões. A maior parte da produção nesses países acontece em estufas, gerando rendimentos superiores a 450 t/ha/ano.

Apesar dos avanços na produtividade em muitos países, o rendimento médio mundial pouco avançou, passando de 23 t/ha na década de 1980 para apenas 27 t/ha neste início de século. Parte dos maiores produtores mundiais de tomate ainda apresenta pequeno rendimento, por conta da baixa tecnologia aplicada e do uso de variedades menos produtivas. Cerca de 80% da produção da China, maior produtor do mundo, é realizada com plantas de polinização aberta, que tem rendimento inferior ao dos híbridos. A produtividade no país é de aproximadamente 25 t/ha, inferior à média mundial, portanto. A difusão no cultivo de tomates híbridos, do tipo longa vida, além de ser outro fator importante para o aumento

na produtividade, tem contribuído muito para o avanço do comércio internacional. Os híbridos são mais resistentes ao pós-colheita, o que contribui para a comercialização do produto *in natura* em distâncias maiores. Apesar dos avanços, o comércio internacional de tomate ainda é relativamente pequeno.

Das mais de 120 milhões de toneladas de tomate produzidas no mundo, apenas 4,5 milhões são exportadas *in natura*. A Europa, sozinha, é responsável por mais da metade desse volume. Das 2,5 milhões de toneladas exportadas por esse bloco, 2,3 milhões são comercializadas entre países da própria União Européia, indicando que o comércio de tomate fresco ainda é regional. Apesar dos avanços em termos de pós-colheita, deve-se levar em conta que o tomate ainda é um produto perecível, seu transporte envolve custos altos e exige elevada eficiência logística. Na maioria das regiões, políticas de fronteiras, como barreiras tarifárias e fitossanitárias, também são grandes empecilhos para a difusão das práticas de comercialização do produto fresco.

Apesar de restrito, o comércio do tomate *in natura* gera maiores receitas em termos de exportações que os produtos processados, devido ao maior valor agregado do tomate fresco. Segundo os dados da FAO, em 2004, a comercialização do produto *in natura* gerou US\$ 4,5 bilhões, enquanto que as exportações de pasta de tomate somaram US\$ 1,7 bilhão no mesmo período.

O rápido crescimento na produção de processados de tomate tem gerado constante redução nos preços da pasta no cenário mundial e prejudicado os países que têm custo de produção elevado. A tendência de esses países adquirirem pasta de outros mais competitivos deve se intensificar.

Nesse contexto, o destaque mais uma vez é a China. Apesar de não ter boa produtividade, consegue custos baixos e aumenta cada vez mais as exportações de pasta de tomate, tirando tradicionais processadoras do mercado. A própria Itália, maior exportadora do tomate enlatado, compra a maior parte da pasta que usa da China e reprocessa com a finalidade de atender o mercado europeu, principalmente. A produção em larga escala e a oferta de produtos de alta qualidade e a preços muito mais competitivos são os pontos fortes do ganho de competitividade da China. Além disso, esse país comprou diversas unidades processadoras na Europa, para torná-las reprocessadoras do produto chinês. Nem mesmo as barreiras tarifárias, políticas de preços mínimos e outros subsídios europeus – tanto para a produção como para a exportação – têm sido suficientes para conter o rápido avanço das exportações da pasta de tomate chinesa.

Clause - Soluções em sementes para o produtor de tomate



Alambra F1
Rusticidade e
Produtividade
Frutos Longa Vida



Império F1
Longa Vida
Resistente ao
Geminivírus TYLCV



Bona F1
Alta Produção
com Qualidade
de Frutos



Sicílio F1
Produtividade
Resistente ao
Geminivírus TYLCV



Athena F1
Produtividade
e resistência ao
Nematóide



Colibri F1
Rusticidade
com Qualidade



19 3213-0720
clause@clausebrasil.com.br
www.clausebrasil.com.br



NOVAS TENDÊNCIAS DO CONSUMO DE TOMATE FRESCO NO MUNDO

A competitividade no mercado hortifrutícola está fortemente relacionada com a capacidade de compreender e atender as novas necessidades dos consumidores. Estratégias de redução do preço ao consumidor são importantes, e o crescimento da China no comércio externo é a prova de que funcionam. Contudo, pesquisas apontam também que é viável incrementar o comércio através da agregação de valor, principalmente através da diferenciação de produtos frescos.

Nos Estados Unidos, por exemplo, cresce o cultivo em estufa, mas o desenvolvimento de novas variedades é que realmente tem despertado a atenção dos consumidores. Frutos com tamanhos muito grandes ou pequenos e com colorações e formatos diferenciados têm sido bem aceitos. Uma das jogadas de *marketing* de maior sucesso nos Estados Unidos, recentemente, foi o desenvolvimento de variedades nas quais os tomates são comercializados ainda presos aos cachos.

Diversificação dos tomates no mercado norte-americano



TOMATES PARA SANDUÍCHES (*Beefsteak tomatoes*)

Frutos muito grandes e pesados – podem pesar ½ kg ou mais. Apresentam coloração vermelha intensa e vida de prateleira relativamente longa, além de formato redondo e consistência ideal para o corte. Esse tipo de tomate tem sido muito utilizado em sanduíches. No Brasil, é conhecido como “tomate caqui”.



TOMATES UVA (*Grape Tomatoes*)

Tomates de tamanho extremamente reduzido (aproximadamente metade do tomate cereja) e de sabor diferenciado. Apresentam crescimento em cachos, muito semelhante aos de uva. Têm o tamanho ideal para serem consumidos inteiros em saladas ou como tira-gosto. Cada planta pode produzir mais de 1.000 frutos. Apresentam bons resultados quando cultivados em campo aberto.



TOMATES NOS “CACHOS” (*Tomatoes-on-the-vine/TOVs*)

São comercializados em 4 ou 6 frutos ainda presos aos ramos. Exalam forte cheiro de tomate, que funciona como indicativo de intenso sabor, apelo natural e saudável. Têm vida de prateleira superior ao do *beefsteak tomatoes*.



TOMATES “SELVAGENS” (*Heirloom Tomatoes*)

Cultivares de polinização aberta. Apresentam grande variedade de cores (desde preto, cor-de-rosa, alaranjado, até branco) e formatos. Conhecidos por serem muito saborosos. Antigamente, eram cultivados apenas em jardins ou com objetivo de preservar materiais genéticos, mas passaram a ser produzidos também com a finalidade de atender pequenos nichos, como restaurantes exóticos e mercados elitizados, por exemplo. Vendidos a preço muito elevado.

BRASIL SE DESTACA NA PRODUÇÃO MUNDIAL DE TOMATE

Com um crescimento acima da média mundial, o Brasil é atualmente o **9º maior produtor de tomate do mundo**. Segundo dados da FAO, enquanto na Europa e nos Estados Unidos o crescimento médio foi de 30% e 45%, respectivamente, a produção brasilei-

ra de tomate quase duplicou em 20 anos.

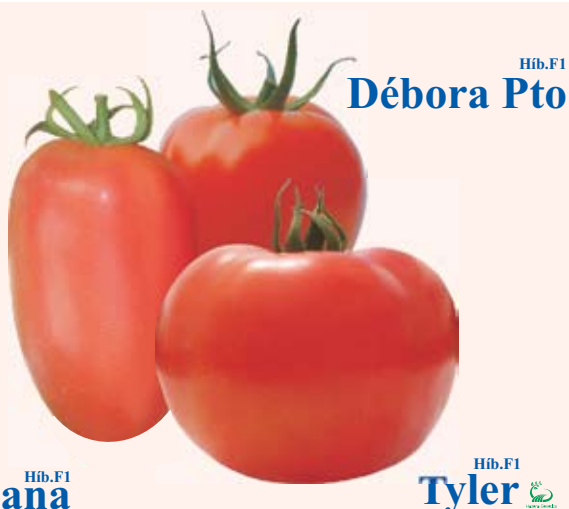
A posição do País foi conquistada devido ao aumento de produtividade. Atualmente, **o Brasil ocupa o 3º lugar nesse ranking**, atrás apenas dos Estados Unidos e da Espanha.

A difusão de técnicas de irrigação, o uso intensivo de insumos e a introdução de híbridos mais produtivos e com menores perdas no pós-colheita foram alguns dos principais fatores que contribuíram para o

RANKING DOS MAIORES PRODUTORES MUNDIAIS DE TOMATE (2003-05):

1º		China
2º		Estados Unidos
3º		Turquia
4º		Índia
5º		Egito
6º		Itália
7º		Espanha
8º		Irã
9º		Brasil
10º		México

Fonte: FAO/ONU



Hib.F1
Débora Pto

Hib.F1
Giuliana

Hib.F1
Tyler

Linha completa de tomates com qualidade comprovada pelos produtores.



SAKATA
www.sakata.com.br

aumento da produtividade do tomate nacional. O rendimento médio do tomate no Brasil é de aproximadamente 58 t/ha. Contudo produtores mais tecnificados chegam a alcançar mais de 100 t/ha.

Quando se trata do tomate destinado à indústria, percebe-se que os ganhos atuais em produtividade estão relacionados à concentração dos plantios no cerrado brasileiro (GO e MG). Essa região apresenta clima e topografia muito favoráveis para o cultivo do tomate rasteiro. Estima-se que o rendimento médio nacional dessa variedade passou de 34 t/ha em 1990 para cerca de 75 t/ha em 2000.

Apesar dos bons índices, o Brasil ainda apresenta baixa inserção no mercado internacional, tanto no segmento de fruto destinado ao consumo *in natura* quanto no de pasta de tomate. As razões para essa baixa inserção são: alto custo do produto nacional, grande distância dos principais países consumidores e barreiras ao comércio externo.

O aumento da produtividade brasileira ainda não foi suficiente para reduzir os custos ao padrão obtido pela China ou mesmo pelos Estados Unidos. Utilizando como base os

preços recebidos por produtores dos 10 principais países desse setor, verifica-se que o valor médio recebido pelos brasileiros em 2003-04 era praticamente o dobro do chinês.

O comércio de tomate fresco é bastante regionalizado e dificilmente ocorre entre continentes. Estudos revelam que mais de 90% das hortaliças frescas (não só tomate) do mundo são consumidas em um raio de até 1.000 km do local de onde foram produzidas. Se o Brasil passasse a investir mais no setor de exportações do fruto fresco, o mercado seria restrito à América do Sul e, mesmo assim, a distribuição para muitas das importantes cidades de países vizinhos seria complicada. Buenos Aires, por exemplo, fica a mais de 2.000 km de São Paulo. Produtores de Santa Catarina poderiam ser favorecidos pela menor distância até a Argentina, mas a colheita nesse estado é quase toda concentrada no verão, quando aquele país também colhe.

A logística, portanto, já reduz muito as possibilidades de exportação de tomate *in natura* pelo Brasil. Além disso, a maior demanda por tomate na América do Sul é a do nosso mercado. As melhores perspectivas de conquistar clientes entre os países vizinhos seria através do tomate processado.

Segundo dados do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), o Brasil atualmente já é o maior













Obs: A Holanda e a Bélgica não constam nesta lista, pois foi considerada apenas a produtividade dos dez maiores produtores mundiais.

PRODUTIVIDADE DOS 10 PRINCIPAIS PRODUTORES MUNDIAIS (2003-04):

1º		Estados Unidos	67 t/ha
2º		Espanha	63 t/ha
3º		Brasil	58 t/ha
4º		Itália	52 t/ha
5º		Egito	38 t/ha
6º		Turquia	37 t/ha
7º		Irã	32 t/ha
8º		México	26 t/ha
9º		China	25 t/ha
10º		Índia	14 t/ha

PREÇO RECEBIDO POR PRODUTORES DOS 10 PRINCIPAIS PAÍSES DO SETOR (2003-2004)

Países produtores	US\$/cx de 23 kg
1º  Egito	2,0
2º  China	2,3
3º  Estados Unidos	3,4
4º  Índia	3,6
5º  Irã	3,9
6º  Brasil	4,0
7º  Turquia	4,7
8º  México	6,8
9º  Itália	9,4
10º  Espanha	14,1

Fonte: FAO/ONU



Pulverizador Costal Manual Jacto - Alta Tecnologia, Qualidade e Precisão



Novo Costal **Versatili.** Versatilidade e Leveza com a Qualidade Jacto.



Lançamento

Versatili - 16 e 20 litros

Qualidade e versatilidade no pulverizador costal mais leve do mercado.

- Base plástica sem parafusos. Evita contaminação na operação;
- Coador profundo. Abastecimento rápido e seguro;
- Lança com filtro no registro. Reduz paradas de manutenção;
- Câmara de 900ml com êmbolo de 45mm. Reduz a fadiga do operador com menos bombeamento.
- Dispensa o uso de ferramentas na montagem e manutenção do equipamento.

Para maiores informações, acesse nosso site
www.jacto.com.br

jacto 

Atendendo às suas necessidades.

produtor de pasta de tomate da América do Sul, ultrapassando o Chile. Nos últimos anos, a produção média brasileira de pasta foi de aproximadamente 150 mil toneladas, mas o Brasil quase não exporta esse produto, pelo contrário, importa. As aquisições externas de pasta de tomate são uma forma de complementar a demanda nacional, mas essa dependência tem diminuído.

Em 1997, as importações brasileiras somavam 70 mil toneladas, sendo que 34 mil toneladas vieram do Chile, de acordo com o USDA. Já em 2005, foram importadas aproximadamente 8 mil toneladas de pasta, sendo que apenas 3,5 mil t eram do produto chileno. Isso representa um sinal de ganho de competitividade da tomaticultura nacional e abre a possibilidade de, no futuro, o País vir a exportar os excedentes de produção da pasta.

AGENDA PARA A TOMATICULTURA NACIONAL AMPLIAR SUA COMPETITIVIDADE NO MERCADO GLOBAL

Nesta *Matéria de Capa*, avalia-se a competitividade da tomaticultura brasileira em comparação à mundial, no intuito de compreender os pontos fortes e as deficiências do crescimento de quase 100% nos últimos 20 anos. A **Hortifruti Brasil** selecionou algumas iniciativas que estão sendo estudadas e implantadas por alguns centros de pesquisa e também aponta falhas no setor que devem ser solucionadas. O setor deve formalizar uma agenda para acelerar o processo de modernização da tomaticultura brasileira e as sugestões da **Hortifruti Brasil** são as seguintes:

• ALIMENTO SEGURO:

É importante que o setor como um todo, tanto do produto *in natura* quanto do industrial, adote as Boas Práticas Agrícolas e tenha programas de responsabilidade social tanto com seus empregados como com a comunidade local. Há várias iniciativas de implementação de Programa de Produção Integrada de Tomate, como também de responsabilidade social, como: HortiNorte-PR-Emater e Produção Integrada de Tomate Indústria (PITI), este coordenado pela Embrapa Hortaliças (Brasília-DF). É importante que essas práticas sejam adotadas por todos. Alguns resultados do Manejo Integrado de Pragas (MIP) já mostram também uma redução nos custos com defensivos em até 50% devido ao monitoramento de controle de

pragas. Está sendo testado pela Embrapa em São José do Ubá (RJ) o ensacamento da penca do tomate, no intuito de produzir um fruto isento de defensivos. Outra técnica que contribui para a redução de danos ao meio ambiente é o Sistema de Plantio Direto na Palha (SPD), mais adequado para o manejo do solo e controla melhor os riscos de erosão. A fertirrigação também é outra técnica que pode contribuir para o alimento seguro, porque racionaliza o uso da água e do fertilizante.

• GESTÃO:

Grande parte dos tomaticultores desconhece a efetiva rentabilidade do seu investimento. Produtores decidem pela cultura influenciados por hábitos constituídos dentro da comunidade nos últimos anos. Muitos deles têm apenas uma idéia do preço mínimo que deveriam receber por caixa de tomate para não ter prejuízo – ao menos, empatando com os custos. Poucos sabem ao certo o quanto custa produzir uma caixa de tomate. A boa gestão da propriedade e o maior controle dos custos de produção são excelentes alternativas para o produtor obter maior poder de negociação perante vendedores de insumos e compradores do seu produto tendo uma previsibilidade de longo prazo nos seus negócios.

• MODERNIZAÇÃO DO CANAL DE COMERCIALIZAÇÃO:

Apesar dos avanços, o setor ainda cultiva alguns hábitos ultrapassados. O uso de embalagens de madeira é um exemplo. No geral, a cadeia do tomate ainda tem problemas quanto à qualidade do fruto e no escoamento da produção das roças até o consumidor final. O ideal é investir cada vez mais nas casas de classificação nas regiões produtoras e incentivar a integração entre essas classificadoras e os pontos finais de venda.

• DIVERSIFICAÇÃO DAS VARIEDADES:

Nos últimos 30 anos, novas cultivares e híbridos de tomate foram lançados no mercado. O melhoramento genético trouxe características de precocidade, alta produtividade, resistência às pragas, às doenças e adaptação ao ambiente. A Embrapa lançou diversas variedades nos últimos anos e também novas sementes importadas estão sendo lançadas no mercado brasileiro. Além de características agrônomicas de cada planta, é importante cultivar diferentes tipos, para evitar problemas generalizados. ■



Mais qualidade e economia em cada aplicação.

Amistar®

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 membros do staff.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo



Venda sob receituário agrônomo



C.a.s.a. 0800 704 4304
CENTRO AVANÇADO SYNGENTA DE ATENDIMENTO
DUVIDAS - SUGESTÕES - EMERGENCIAS

syngenta

www.syngenta.com.br

Início de safra em São José de Ubá

Produtores de São José de Ubá (RJ) iniciam a colheita em junho. O preparo do solo em algumas lavouras foi atrasado em pouco mais de 15 dias, devido às chuvas na região nos primeiros meses do ano. Assim, a quantidade de mudas transplantadas em março não chegou a 4 mil pés, concentrando a atividade em abril. O pico de oferta da região está previsto para agosto. Por conta dos grandes prejuízos de safras anteriores, a área de plantio deste ano deve ser cerca de 20% inferior à de 2006. A estimativa é que cerca de 6,8 milhões de pés sejam cultivados em São José de Ubá, incluindo os municípios de Aré, São João do Paraíso, Monte Alegre, Itaperuna e Bom Jesus de Itabapoana. Foram constatados focos de murcha bacteriana (*Ralstonia solanacearum*) em algumas lavouras. Contudo, a média da produtividade deverá ser de 250 cx/1000 pés, segundo tomaticultores, mesma do ano anterior.



Ubá inicia colheita

Paty do Alferes em pico de colheita

As lavouras da primeira parte da safra de inverno de Paty do Alferes (RJ), que inclui os municípios de Vassouras e Paraíba do Sul, entram em pico de colheita em junho. A expectativa é que os preços do fruto sejam pressionados a partir deste mês, devido principalmente à entrada de São José de Ubá (RJ) no mercado carioca. Até maio, não foram constatados problemas com infestação de pragas ou doenças em Paty do Alferes, e a produtividade para esta safra deverá se manter em torno de 250 cx/1000 pés.

Colheita é intensificada em Mogi Guaçu e Sumaré

A intensificação da colheita em Mogi Guaçu deve ocorrer em junho e a concentração de oferta, em julho. A estimativa é que sejam cultivados 8 milhões de pés nessa região, 1,5 milhão a menos que o previsto inicialmente. Segundo produtores, a redução da área deve-se às chuvas entre janeiro e fevereiro, que prejudicaram as lavouras em que o transplante havia sido antecipado. Em Sumaré, incluindo os municípios de Elias Fausto, Indaiatuba e Capivari, pouco mais de 40% do total de pés cultivados – 6,5 milhões – deverá ser colhido até o final de julho. A produtividade nas duas regiões deve ser mantida em torno de 300 e 350 cx/1000 pés, respectivamente.

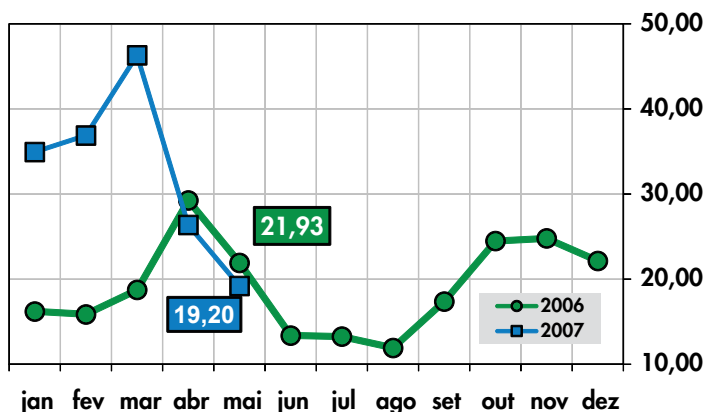


Maior oferta pressiona cotações

O preço do tomate deve continuar pressionado em junho, em decorrência da intensificação da colheita nas lavouras de inverno. Em maio, o tomate sala-da AA longa vida foi comercializado no atacado de São Paulo à média de R\$ 19,20/cx de 23 kg, desvalorização em torno de 27% em relação a abril e baixa de 14,11% comparado a maio de 2006. A queda do preço do fruto no último mês também está relacionada com o aumento da oferta no período.

Mais tomate rasteiro em 2007

A área total de tomate rasteiro cultivada no País deve aumentar cerca de 10% em 2007, em relação à de 2006, por conta da redução nos estoques de polpa de tomate nas indústrias. No Centro-Oeste, 16 mil hectares deverão ser cultivados neste ano, aumento de 5% na área, segundo previsão de produtores. Com o clima mais favorável, espera-se que a produtividade aumente, atingindo de 80 a 85 toneladas por hectare. Assim, pouco mais de 1,3 milhão de toneladas devem ser produzidas no Centro-Oeste. Aproximadamente 13% desse total é cultivado em Goiás (GO), o que representa mais de 170 mil toneladas. Em Cristalina (GO), cerca de 2.500 hectares serão cultivados, dos quais 10% devem ser vendidos no mercado *in natura*. A colheita do fruto nessa região iniciou em abril, e a concentração de oferta deve ocorrer entre junho e setembro, e produtividade, em torno de 100 t/ha. Já em São Paulo, a área deve ser semelhante à do ano passado – 4.500 hectares colhidos entre maio e novembro, com produtividade entre 70 e 75 t/ha. Em Irecê (BA), 2.400 hectares devem ser cultivados neste ano.



Maior oferta desvaloriza tomate

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

Fonte: Cepeca



Produtor:

o maior lucro vem do melhor **tomate**



TOMATE

Lycopersicon esculentum

Hortaliça fruto originária da região andina da América do Sul. Além de enriquecer com sabor e cor nossas saladas e molhos, é fonte de vitaminas A e C, de folato e sais minerais (cálcio, potássio e fósforo) e, o mais importante, fornece licopeno (pigmento vermelho), um excelente antioxidante que protege o organismo contra alguns tipos de câncer.



Principais características dos nossos produtos:

Produtividade, lucratividade, sabor e resistências.



Empresa de produção de sementes, criada há mais de trinta anos, empenhada em obter o melhor rendimento agrícola e os frutos mais saudáveis, bem aceitos pelo mercado e, principalmente, de sabor inigualável. A BHN Seed foi criada inicialmente para atender às suas próprias necessidades, e hoje atende ao mundo com mais de 30.000 variedades híbridas de tomates dos mais variados tipos: Italiano, Sta. Cruz, Sta. Clara, Salada, Caqui, Cereja e Exóticos. Radicada na cidade de Immokalee, na Flórida, Estados Unidos, a presença da BHN Seed no Brasil é coordenada pela EAGLE Sementes, importadora e distribuidora exclusiva.



Sediada em Uberlândia (MG), a EAGLE é uma empresa importadora e distribuidora de sementes de qualidade. Representa no Brasil, entre outras, a BHN Seed, empresa norte-americana que trabalha com melhoramento genético de cultivares e produção de sementes de tomates. A EAGLE se diferencia no mercado nacional pelo trabalho competente da sua rede de distribuidores e representantes. Com essa parceria, a BHN Seed é líder no segmento de "italianos" no mercado nacional. Focada na tomaticultura brasileira, a EAGLE dispõe de uma estação de pesquisa no Brasil, objetivando atender aos anseios de todos aqueles que compõem a cadeia produtiva do tomate. Nesse catálogo você encontra algumas das principais variedades que já são sucesso no Brasil. Escolha a que mais se adequa às suas necessidades. EAGLE Sementes é sinônimo de qualidade.



Netuno

Tomate italiano

Excelente padrão comercial;
Líder no segmento;
Produtividade imbatível;
Excelente sabor.

Características técnicas

Hábito de crescimento: indeterminado. **Peso médio:** 170 a 210g. **Ciclo:** médio – 95 dias pós-transplante. **Nº de lócus:** 2 ou 3. **Resistências:** *Verticillium*; *Fusarium* raça 1 e raça 2; vírus do mosaico do tabaco; nematóide.

Manejo do cultivo

Semeio: ano todo. **Densidade de plantio:** 1,20m X 0,50 a 0,70m. **Condução:** duas hastes, de preferência, totalmente na vertical. Presta-se para estufa e campo aberto. Planta muito vigorosa, muito enfolhada. **Outras informações:** os híbridos no segmento "italianos" da BHN foram selecionados para apresentar uma maior tolerância à deficiência de cálcio, portanto o Netuno é mais tolerante ao "fundo preto".

Características técnicas

Hábito de crescimento: indeterminado. **Peso médio:** 170 a 210g. **Ciclo:** médio – 90 dias pós-transplante. **Nº de lócus:** 2 ou 3. **Resistências:** *Verticillium*; *Fusarium* raça 1 e raça 2; vírus do mosaico do tabaco; nematóide.

Manejo do cultivo

Semeio: ano todo; **Densidade de plantio:** 1,00 a 1,20m X 0,40m; **Condução:** duas hastes, de preferência, totalmente na vertical. Presta-se para estufa e campo aberto. Planta extremamente esguia, hastes finas, mas muito produtiva. Fazer a fertilização normal, sem excessos. **Outras informações:** os híbridos no segmento "italianos" da BHN foram selecionados para apresentar uma maior tolerância à deficiência de cálcio, portanto o Saturno é mais tolerante ao "fundo preto".

Saturno

Tomate italiano

Extrafirme;
Excelente sabor;
Alto rendimento;
Pencas muito uniformes; Planta "compacta", mas muito produtiva;
Nos períodos chuvosos, a planta enxuga mais rápido.



Plutão

Tomate italiano

Excelente padrão comercial;
Frutos grandes, uniformes e firmes;
Paredes grossas.

Características técnicas

Hábito de crescimento: indeterminado. **Peso médio:** 210 a 230 g. **Ciclo:** médio – 90 dias pós-transplante. **Nº de lócus:** 2 ou 3. **Resistências:** *Verticillium*; *Fusarium* raça 1 e raça 2; vírus do mosaico do tabaco; nematóide.

Manejo do cultivo

Semeio: ano todo; **Densidade de plantio:** 1,00 a 1,20m X 0,40 a 0,60m; **Condução:** com duas hastes, de preferência, totalmente na vertical. Presta-se para estufa e campo aberto. **Outras informações:** os híbridos no segmento "italianos" da BHN foram selecionados para apresentar uma maior tolerância à deficiência de cálcio, portanto o Plutão tem muito boa tolerância ao "fundo preto".





Vênus

Tomate italiano

Extrafirme;
Tolerante a Xanthomonas;
Menor custo de
produção; Frutos grandes
inconfundíveis;
Sabor excepcional;
Não apresenta manchas e
rachaduras nos
frutos, mesmo em
período chuvoso.

Características técnicas

Hábito de crescimento: determinado. **Peso médio:** 190 a 230g. **Ciclo:** médio – 80 dias pós-transplante. **Nº de lócus:** 2 ou 3. **Resistências:** *Verticillium*; *Fusarium* raça 1 e raça 2; vírus do "vira-cabeça"; nematóide.

Manejo do cultivo

Semeio: ano todo. **Densidade de plantio:** 1,20 a 1,50m X 0,40 a 0,60m. Cultivo em meia estaca. Dispensa a desbrota a partir da primeira penca e o raleio de frutos. Deixar no mínimo cinco hastes produtivas. **Outras informações:** o Vênus é tolerante ao "fundo preto". Planta muito robusta, é muito exigente em boro, elemento que deve ser aplicado no sulco ou cova antes do plantio e em cobertura e pulverizações foliares durante o ciclo produtivo.

Características técnicas

Hábito de crescimento: determinado. **Peso médio:** 130 a 150g. **Ciclo:** médio – 90 dias pós-transplante. **Número de lócus:** 2 ou 3. **Resistências:** *Verticillium*; *Fusarium* raça 1 e raça 2; vírus do mosaico do tabaco.

Manejo do cultivo

Semeio: ano todo. **Densidade de plantio:** 1,20 a 1,50m X 0,40 a 0,60m. **Condução:** meia estaca com cinco fitilhos na condução na horizontal. Dispensa a desbrota após o primeiro nó. Deixar no mínimo cinco hastes produtivas. **Outras informações:** é muito importante a condução em meia estaca; o Kátia é tolerante ao "fundo preto".

Kátia

Tomate italiano

Extrafirme;
Tolerante a Xanthomonas;
Não apresenta manchas e
rachaduras nos frutos,
mesmo em período
chuvoso; Tolera bem
o transporte;
Excepcional sabor.



Ceça

Tomate salada

Em tupi-guarani: menina dos olhos



Longa vida; Coloração
vermelha intensa;
Frutos muito uniformes.

Características técnicas

Hábito de crescimento: determinado. **Peso médio:** 180 a 200g. **Ciclo:** médio – 90 dias pós-transplante. **Nº de lócus:** 4 ou mais. **Resistências:** *Verticillium*; *Fusarium* raça 1 e raça 2; vírus do mosaico do tabaco; nematóide; geminivírus TYLCV.

Manejo do cultivo

Semeio: ano todo. **Densidade de plantio:** 1,20 a 1,40m X 0,40 a 0,50m. **Condução:** meia estaca com cinco linhas de condução na horizontal. Dispensa a desbrota após o primeiro nó. Deixar no mínimo cinco hastes produtivas. **Outras informações:** baixo custo de produção por ser uma planta de crescimento determinado e de alta produtividade.

Possanga

Tomate salada

Em tupi-guarani: feitiço



Longa vida; Excelente tolerância ao geminivírus; Ótima opção para as regiões Sul, Sudeste e Nordeste do Brasil; Excelente sabor; Planta com bom vigor; Pencas uniformes.

Características técnicas

Hábito de crescimento: indeterminado. **Peso médio:** 200 a 220g. **Ciclo:** precoce – 75 dias pós-transplante. **Número de lócus:** 4 ou mais. **Resistências:** *Verticillium*; *Fusarium* raça 1 e raça 2; vírus do mosaico do tabaco; geminivírus TYLCV; nematóide.

Manejo do cultivo

Semeio: ano todo. **Densidade de plantio:** 1,00 a 1,20m X 0,50 a 0,60m; **Condução:** com duas hastes, de preferência, totalmente na vertical. Presta-se para estufa e campo aberto, são exigentes em boro na pré e pós-florada. Complementar a nutrição com esse elemento. **Outras informações:** muito resistente mesmo em condições de chuvas severas.

Características técnicas

Hábito de crescimento: indeterminado. **Peso médio:** 200 a 220 g. **Ciclo:** médio – 80 dias pós-transplante. **Número de lócus:** 4 ou mais. **Resistências:** *Verticillium*; *Fusarium* raça 1 e raça 2; vírus do mosaico do tabaco; vírus do "vira-cabeça"; geminivírus TYLCV.

Manejo do cultivo

Semeio: ano todo. **Densidade de plantio:** 1,00 a 1,20m X 0,40 a 0,50m. **Condução:** com duas hastes, de preferência, totalmente na vertical. Presta-se para estufa e campo aberto. **Outras informações:** são plantas exigente em boro na pré e pós-florada. Complementar a nutrição com esse elemento.

Itaíba

Tomate salada

Em tupi-guarani: madeira duríssima

Extrafirme; Resistente ao vírus do "vira-cabeça"; Excelente sabor; Planta pequena, muito produtiva.



Características técnicas

Hábito de crescimento: indeterminado. **Peso médio:** 220 a 250 g. **Ciclo:** médio – 95 dias pós-transplante. **Nº de lócus:** 4 ou mais. **Resistências:** *Verticillium*; *Fusarium* raça 1 e raça 2; vírus do mosaico do tabaco; nematóide.

Manejo do cultivo

Semeio: recomendamos o plantio do Matuetê nas épocas em que a colheita não coincida com o período de chuvas. Em estufas não há limitações. **Densidade de plantio:** 1,00 a 1,20m X 0,50 a 0,60m. **Condução:** com duas hastes, de preferência, totalmente na vertical.

Matuetê

Tomate salada

Em tupi-guarani: ótimo, excelente

Longa vida; Altíssima produtividade; Pencas e frutos muito uniformes; Excelente padrão comercial; Excelente sabor.



Itapitã

Tomate salada

Em tupi-guarani: pedra vermelha



Longa vida;
Menor custo de
produção;
Planta muito
resistente.

Características técnicas

Hábito de crescimento: determinado. **Peso médio:** 180 a 200g. **Ciclo:** médio – 90 dias pós-transplante. **Nº de lócus:** 4 ou mais. **Resistências:** *Verticillium*; *Fusarium* raça 1 e raça 2; vírus do mosaico do tabaco; nematóide; vírus do "vira-cabeça".

Manejo do cultivo

Semeio: ano todo. **Densidade de plantio:** 1,20 a 1,40m X 0,40 a 0,50m. **Condução:** meia estaca com cinco linhas de condução na horizontal. Dispensa a desbrota após o primeiro nó. Deixar no mínimo cinco hastes produtivas. **Outras informações:** baixo custo de produção por ser uma planta de crescimento determinado e de alta produtividade.

Características técnicas

Hábito de crescimento: determinado. **Peso médio:** 270 a 300g. **Ciclo:** médio – 95 dias pós-transplante. **Nº de lócus:** multilocular. **Resistências:** *Verticillium*; *Fusarium* raça 1 e raça 2; vírus do mosaico do tabaco; vírus do "vira-cabeça".

Manejo do cultivo

Semeio: ano todo. **Densidade de plantio:** 1,50 a 1,60m X 0,30 a 0,40m. **Condução:** meia estaca com cinco linhas de condução na horizontal. Dispensa a desbrota após o primeiro nó. Deixar no mínimo cinco hastes produtivas. É recomendável o desbaste de penca deixando 4 frutos.

Bagual

Tomate caqui

Longa vida;
Menor custo de
produção; Excelente
sabor; Planta muito
bem adaptada para a
região Sul do Brasil.



Supremo

Tomate caqui

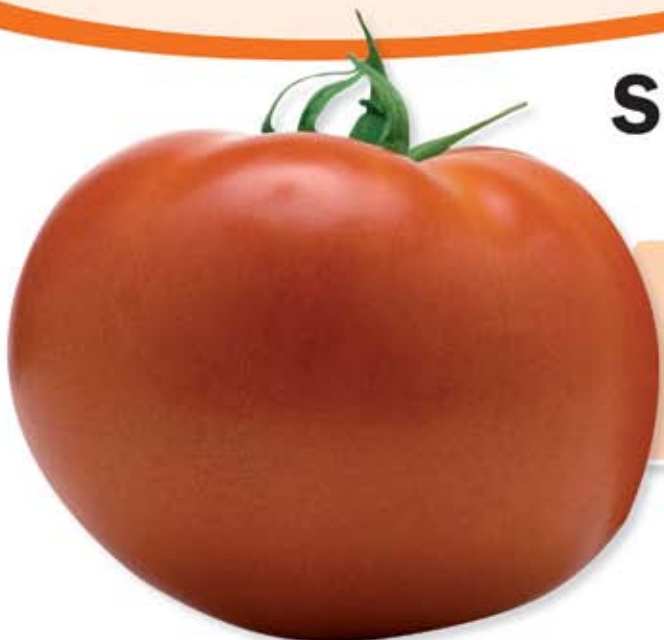
Extrafirme;
Frutos grandes e
uniformes;
Bom rendimento
até o ponteiro.

Características técnicas

Hábito de crescimento: indeterminado. **Peso médio:** acima de 380g. **Ciclo:** médio – 95 dias pós-transplante. **Nº de lócus:** multilocular. **Resistências:** *Verticillium*; *Fusarium* raça 1 e raça 2; vírus do mosaico do tabaco; nematóide.

Manejo do cultivo

Semeio: ano todo. **Densidade de plantio:** 1,00 a 1,20m X 0,40 a 0,60m. **Condução:** uma, ou duas hastes, de preferência, totalmente na vertical. Presta-se para estufa e campo aberto. Fazer o desbaste, deixando 4 frutos por penca até a 5ª penca e, a partir daí, 3 frutos. **Outras informações:** esse híbrido, do tipo caqui, resgata o mercado de tomates desse segmento.



Pori

Tomate cereja

Em tupi-guarani: gente pequena



**Excelente padrão comercial;
Excelente sabor;
Planta muito vigorosa;
Frutos redondos;
Alto rendimento.**

Características técnicas

Hábito de crescimento: indeterminado. **Peso médio:** 18 a 22 g. **Ciclo:** médio – 80 dias pós-transplante. **Nº de lócus:** 2. **Resistências:** *Fusarium* raça 1; vírus do mosaico do tabaco.

Manejo do cultivo

Semeio: ano todo. **Densidade de plantio:** 1,00 a 1,20m X 0,40 a 0,60m. **Condução:** uma haste, de preferência, totalmente na vertical. Presta-se para estufa e campo aberto. **Outras informações:** a comercialização dos frutos vermelhos e em "caixetas" plásticas agregam valor ao produto.

Baby Italiano

Tomate pequeno tipo italiano

Características técnicas

Hábito de crescimento: indeterminado. **Peso médio:** 40 a 60 g. **Ciclo:** médio – 80 dias pós-transplante. **Nº de lócus:** 2. **Resistências:** *Verticillium*; *Fusarium* raça 1 e raça 2; vírus do mosaico do tabaco; nematóide.

Manejo do cultivo

Semeio: ano todo. **Densidade de plantio:** 1,00 a 1,20m X 0,40 a 0,60m. **Condução:** uma haste, de preferência, totalmente na vertical. Presta-se para estufa e campo aberto.



**Extrafirme;
Nada similar no mercado;
Grande aceitação nos mercados
voltados a frutos de muito sabor;
Coloração vermelha intensa.**

Poranga

Tomate salada tipo Rio Grande

Em tupi-guarani: bonita, bela



**Excelente padrão comercial;
Frutos grandes,
uniformes e firmes;
Paredes grossas.**

Características técnicas

Hábito de crescimento: determinado. **Peso médio:** 170 a 200g. **Ciclo:** precoce – 70 dias pós-transplante. **Número de lócus:** 2 ou 3. **Resistências:** *Verticillium*; *Fusarium* raça 1 e raça 2; "Bacterial Speck".

Manejo do cultivo

Semeio: ano todo. **Densidade de plantio:** 1,00 a 1,20m X 0,30 a 0,40 m. **Condução:** em meia estaca, dispensa a desbrota e o raleio de frutos.

Universo de sabores



Netuno



Saturno



Plutão



Kátia



Baby Italiano



Vênus



Ceça



Poranga



Matuetê



Possanga



Itaíba



Itapitã



Bagual



Pori



Supremo



EAGLE COMÉRCIO DE SEMENTES LTDA.

Rua Tomé de Souza, 1344 – salas 2 e 3 – CEP 38.412-068 – Uberlândia (MG)

Telefone: (34) 3217.3110 – Fax: (34) 3238.7705

eaglesementes@eaglesementes.com.br

A mosca-branca
não levantará vôo
na sua lavoura.

o.b.e.r.o.n[®]

PERFORMANCE INTELIGENTE!

Associação de Propaganda Bayer

www.bayercropscience.com.br



Com Oberon, a Bayer CropScience lança inovação e eficiência no controle da mosca-branca e do ácaro em tomate.

Somente um produto de alta tecnologia, com ação inseticida e acaricida possui este benefício.

Oberon age diretamente no controle das fases jovens da mosca-branca e do ácaro e interfere na oviposição das fêmeas adultas, eliminando a praga desde o início. Isto é performance inteligente: mais resultados na hora da colheita.



Bayer CropScience

Mais batata das secas em junho

A safra das secas entra em pico de oferta em junho. Cerca de 50% da área total deve ser colhida neste mês, de acordo com produtores. As principais regiões ofertantes no período serão o Sudoeste Paulista, Sul de Minas Gerais, Ibi-raiaras (RS) e as regiões paranaenses de Curitiba, União da Vitória, Irati e Ponta Grossa. O volume disponível da safra das secas neste mês, contudo, deve ser inferior ao do mesmo período do ano passado, devido à redução da produtividade nas principais regiões produtoras – resultado do clima adverso entre abril e março deste ano – e à menor área cultivada nesta safra. A expectativa de bataticultores é que o preço seja mais elevado, aumentando a rentabilidade nesta temporada.

Menor produtividade no Paraná

A produtividade das lavouras paranaenses em junho deve ser 15% inferior ao estimado inicialmente – em torno de 27 toneladas por hectare. Segundo produtores locais, o tempo quente e seco entre março e abril afetou muitas lavouras no estado, inclusive as da safra das secas. O clima, além de prejudicar o desenvolvimento do tubérculo, causou o surgimento de pragas e doenças, principalmente nas lavouras em Curitiba, Ponta Grossa, Irati e União da Vitória. De acordo com a Secretaria da Agricultura e do Abastecimento do Paraná (Seab), a mosca bran-

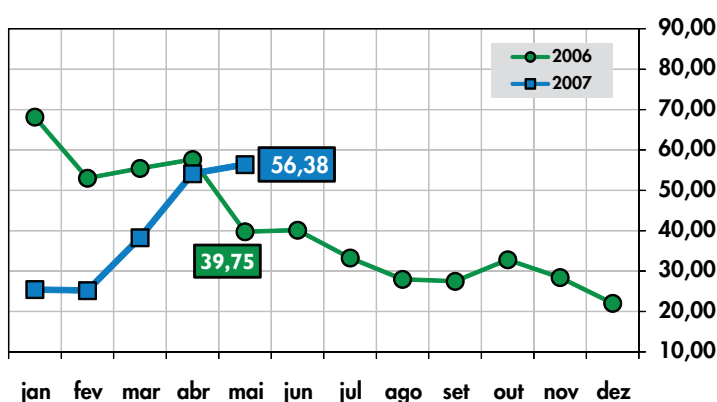
ca infestou algumas lavouras, principalmente nas regiões que também produzem tomate. Os problemas, contudo, foram controlados e não devem causar prejuízo significativo na safra.

Melhor rentabilidade na safra de inverno

A safra de inverno deste ano, que inicia em julho, deve apresentar melhor rentabilidade em comparação às de 2005 e de 2006. De acordo com produtores, a redução de área neste ano deve contribuir para a valorização do tubérculo. Em Vargem Grande do Sul (SP), principal fornecedora de batata nessa safra, devem ser colhidos 8.500 hectares, área cerca de 5% inferior à cultivada em 2006. No Sudoeste Paulista e no Sul de Minas Gerais, a redução de área deve ser em torno de 15% e 10%, respectivamente. O fim da safra das secas deve ser adiado de julho para agosto. Mas de acordo com produtores, não deve haver concentração da oferta das duas safras nesse mês, visto que houve redução de área tanto nas lavouras das secas quanto nas roças de inverno. Um pequeno atraso no início do plantio da safra de inverno, principalmente em Vargem Grande do Sul (SP), devido ao clima quente e seco entre março e abril, reduziu o plantio da área a ser colhida em julho. Nesse mês, apenas 5% da área total cultivada para o inverno deve ser colhida. Já no pico de safra, entre agosto e setembro, devem ser colhidos 70% e entre outubro e início de novembro, os 25% restantes.



Safra das secas entra em pico de colheita



Fonte: Cepea



Mercado de chuva valoriza batata

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



Oferta elevada pode desvalorizar tubérculo

O preço da batata pode cair em junho, por conta da maior oferta. Além do pico de colheita na safra das secas, algumas regiões da safra das águas continuam no mercado – cerca de 550 hectares devem ser colhidos em Água Doce (SC) e 700 ha em Bom Jesus (RS). Em maio, as chuvas, que dificultaram a colheita em Água Doce, Guarapuava e Bom Jesus, aliadas à menor produtividade no Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba diminuíram ainda mais o volume de batata no mercado, valorizando o tubérculo. A batata especial, tipo ágata, foi comercializada no atacado de São Paulo à média de R\$ 56,38/sc de 50 kg em maio, alta de 4,17% em comparação ao valor de abril.

A mais nova solução natural Improcrop® para a agricultura moderna

Lançamento

Linha Liqui-Plex®

Liqui-Plex

Mn	Co	Ni	Cu	Zn	
As	P	Ag	Cd		
Re	Os	Ir	Pt	Au	Hg

CaMg+B

Fornecimento de aminoácidos com a perfeita relação Cálcio/Magnésio enriquecida com Boro

Liqui-Plex

Mn	Co	Ni	Cu	Zn	
As	P	Ag	Cd		
Re	Os	Ir	Pt	Au	Hg

Vegetables

Fornecimento de aminoácidos de extrema qualidade enriquecida com Boro, Manganês e Zinco para as culturas

Liqui-Plex

Mn	Co	Ni	Cu	Zn	
As	P	Ag	Cd		
Re	Os	Ir	Pt	Au	Hg

Fruit

Fornecimento de aminoácidos de extrema qualidade enriquecida com Cálcio, Boro, Manganês e Zinco para frutas e café

Liqui-Plex

Mn	Co	Ni	Cu	Zn	
As	P	Ag	Cd		
Re	Os	Ir	Pt	Au	Hg

Grape

Formulação de aminoácidos e nutrientes especialmente desenvolvida para Uva, nutrindo as plantas de forma balanceada

Liqui-Plex

Mn	Co	Ni	Cu	Zn	
As	P	Ag	Cd		
Re	Os	Ir	Pt	Au	Hg

Root

Formulação de aminoácidos especialmente desenvolvida para aplicações no solo via irrigação ou jato dirigido, promovendo maior enraizamento às plantas

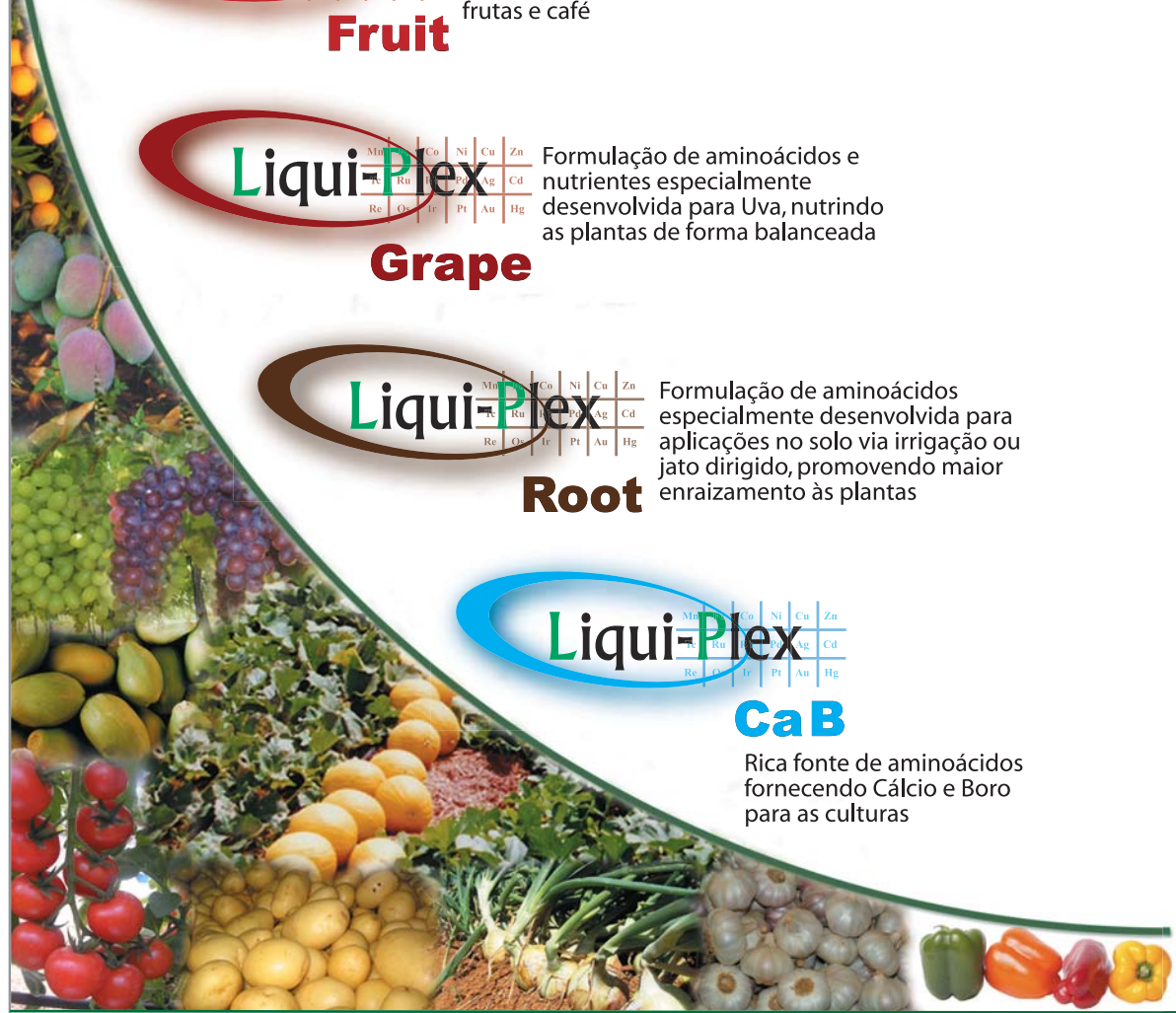
Liqui-Plex

Mn	Co	Ni	Cu	Zn	
As	P	Ag	Cd		
Re	Os	Ir	Pt	Au	Hg

CaB

Rica fonte de aminoácidos fornecendo Cálcio e Boro para as culturas

Liqui-Plex® fornece os nutrientes mais exigidos pelas plantas em complexação com aminoácidos de extrema qualidade. O resultado é rápida absorção e maior traslocação na planta, promovendo maior qualidade e incremento de produção.



Área de cebola reduz

A área de cebola nas regiões Sudeste e Centro-Oeste, que colhem entre junho e setembro, será menor neste ano. Em São Paulo, Minas Gerais, Goiás e Brasília, a semeadura dos bulbos foi finalizada em abril e a previsão de redução de área foi em torno de 24%, em comparação com a registrada na última safra. No Nordeste, onde a colheita ocorre de junho de 2007 a fevereiro de 2008, a estimativa inicial é de uma área 28% inferior à de 2006/07. Menos de 10% do volume total dessas regiões deve ser ofertado em junho, o que pode valorizar o bulbo neste mês. No decorrer da safra, a valorização só não deve ser muito elevada por que houve alteração no calendário de plantio e, consequentemente, concentração de colheita entre julho e setembro.



Menos cebola no segundo semestre



Bulbo sulista valoriza

A baixa oferta de cebola no Sul do País, devido ao término da safra no fim de maio, valorizou o bulbo. O preço da crioula nas lavouras sulistas aumentou cerca de 51% em maio quando comparado ao valor de abril. Produtores locais se animaram com a alta, pois no início da temporada o preço estava inferior ao mínimo necessário para cobrir o gasto com a cultura, estimado em R\$ 0,30/kg, em média. A valorização pode diminuir os prejuízos obtidos com os baixos preços que vinham sendo registrados. Mas a estimativa é de redução de área para a temporada 2007/08.



Maior oferta nacional pode inibir importações

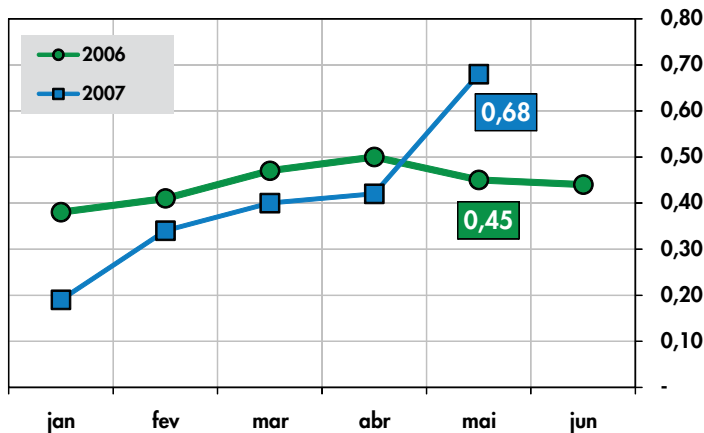
As importações brasileiras de cebola fresca da Argentina podem não apresentar o mesmo desempenho de meses anteriores em junho, por conta do aumento da oferta de cebola nacional, com o início da colheita no Brasil. Não havia dados disponíveis de maio sobre o produto importado até o fechamento desta edição. Em abril, o volume de cebola argentina no País aumentou cerca de 21% em relação ao mesmo período do ano passado, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). O aumento das importações foi resultado dos seguintes fatores: menor oferta no Brasil – por conta da finalização da safra sulista e do “buraco” na safra do Nordeste neste ano –, baixa qualidade do bulbo nacional – por já ter sido colhido há algum tempo – e a valorização do Real. Segundo o Conselho Nacional de produção da Argentina, a área cultivada neste ano no país aumentou em relação a 2006. Apesar da maior oferta, o bulbo foi comercializado na fronteira de Porto Xavier (RS) em maio a R\$ 21,98/kg, valorização de 40% em relação a abril.

Custos de produção devem ser maiores em 2007

Os custos de produção da cebola devem ser maiores em 2007, por conta do aumento do preço dos insumos. De acordo com produtores, isso ocorre pelo fato de a cebolicultura usar alguns insumos, como inseticidas, que também são demandados por culturas valorizadas como a cana-de-açúcar e a soja.

Clima pouco favorável em lavouras de São Paulo e de Minas Gerais

De acordo com cebolicultores paulistas e mineiros, o clima neste ano foi desfavorável ao cultivo do produto. Chuvas em quase todas as praças dessas regiões no período de semeadura prejudicaram o plantio, apesar de produtores terem atrasado as atividades para fugir da umidade. Durante o cultivo em Minas Gerais, o clima ficou frio e seco, aumentando o ciclo de desenvolvimento e demandando irrigação. Já nas roças de São Paulo, a temperatura foi alta no período de cultivo, causando a incidência de doenças em São José do Rio Pardo (SP), como o “mal de sete voltas”, que pode reduzir a produtividade nessa região. Em Goiás, Brasília e Nordeste, o clima esteve bom durante todo o cultivo, segundo produtores.



Preço sobe com fim da safra sulista

Preços médios recebidos por produtores sulistas pela cebola crioula na roça - R\$/kg

Fonte: Cepea

Dólar pode ser o vilão deste ano

A constante desvalorização do dólar neste ano poderá prejudicar a rentabilidade de exportadores de melão do Rio Grande do Norte e Ceará, pois os contratos com os países importadores são fechados em dólar. No dia 21 de maio, o dólar chegou a ser cotado a R\$ 1,939, de acordo com o Banco Central, menor valor registrado desde o dia 03 de janeiro de 2001, quando a moeda fechou a R\$ 1,933. Segundo a pesquisa Focus do Banco Central (28 de maio), a expectativa das cinco instituições que mais acertam suas apostas é que o câmbio para dezembro seja de R\$ 1,90/US\$. Segundo exportadores brasileiros, os valores dos contratos foram reajustados em 20%, tendo como base o câmbio a R\$ 2,00/US\$. Entretanto, alguns importadores não aceitaram o aumento dos preços e estão propondo valores menores.

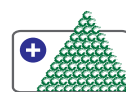
Começa plantio da safra 2007/08 no Rio Grande do Norte e Ceará

Em meados de maio, começou o plantio da safra 2007/08 de melão no Rio Grande do Norte e Ceará, que vão escoar a produção no mercado nacional em julho. Entretanto, a maioria dos produtores, principalmente os que exportam, deve iniciar as atividades em junho. Os contratos para a venda internacional de melão também devem ser fechados em junho. Com isso, exportadores já podem planejar o calendário dos embarques para a Europa, que iniciam em setembro. Além dos contratos com os

países europeus, produtores também iniciarão as negociações com os Estados Unidos neste mês. O começo dos embarques para esse mercado deve começar em novembro. Com os contratos definidos, melonicultores já terão o planejamento de plantio de toda a safra. Segundo exportadores, a atenção para a qualidade do melão será dobrada neste ano. Na última temporada, a produtividade das lavouras foi prejudicada por temperaturas mais altas. Além disso, a incidência da mosca minadora continuou reduzindo o teor de *brix* das frutas produzidas na região. Com esse cenário, a expectativa de aumento nas exportações na última safra não se confirmou.



Desvalorização do dólar pode prejudicar rentabilidade em 2007

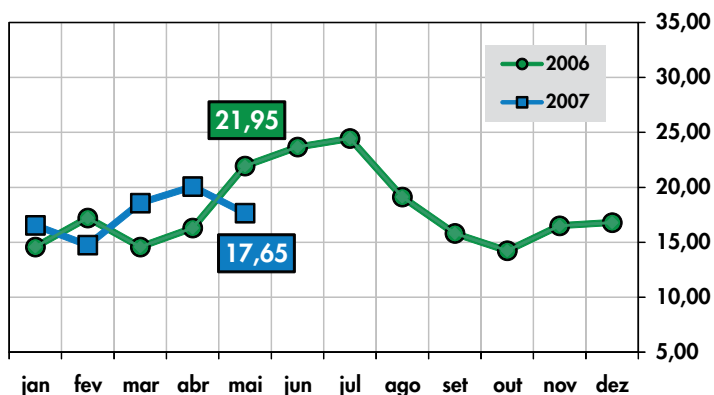


Maior oferta pressiona valor do melão

O preço do melão pode continuar pressionado em junho, devido ao maior volume da fruta proveniente do Vale do São Francisco na primeira quinzena deste mês. Em maio, principalmente na segunda quinzena, o melão desvalorizou com a retração das vendas no Sudeste, por conta da queda de temperatura. Além disso, o melão de algumas fazendas dessa região apresentou problemas no talo e semente solta. No atacado de São Paulo, o melão amarelo tipo 6-7 foi comercializado em maio a R\$ 17,65/cx de 13 kg, em média, baixa de 12% em comparação com abril.

Vale do São Francisco finaliza colheita

Produtores do Vale do São Francisco deverão encerrar as atividades da safra 2007 no final de junho, pois a temperatura mais baixa nessa região prejudica a cultura da fruta. Além disso, o melão do Vale do São Francisco é menos competitivo a partir desse período, pois o Rio Grande do Norte e Ceará, que oferta melão considerado de qualidade superior, entra no mercado. Apesar da queda de 18,5% nos preços da fruta em maio, a safra foi considerada positiva. Os valores registrados de março a abril deste ano foram cerca de 15% maiores em relação aos do mesmo período do ano anterior. Esse cenário animou produtores da região, que planejam investir mais em tecnologia para ofertar melão com qualidade suficiente para competir com a fruta do Rio Grande do Norte e Ceará.



Fonte: Cepea



Preço do melão cai em maio

Preços médios recebidos por atacadistas de São Paulo pelo melão amarelo tipo 6-7 - R\$/cx de 13 kg

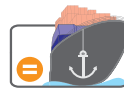
É tempo de florada!

O florescimento natural dos mangueirais de Monte Alto e Taquaritinga, no interior de São Paulo, e de Livramento de Nossa Senhora e Petrolina e Juazeiro, no Nordeste, deve começar em junho, com o início do inverno. A florada natural dessa fruta ocorre nesse período do ano, pois a mangueira necessita de temperaturas amenas, estresse hídrico e umidade relativa baixa, bem como abundante radiação solar para seu florescimento. A partir de julho, já será possível estimar como serão as safras do segundo semestre de 2007. De acordo com o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (Cptec/Inpe), as temperaturas estarão dentro dos padrões históricos para essas regiões entre junho e agosto, o que contribuirá para um bom desenvolvimento das floradas e, conseqüentemente, dos frutos.

Nordeste ainda produz pouco

Livramento de Nossa Senhora (BA) deve continuar colhendo pouca manga em junho. Adversidades climáticas prejudicaram as induções florais realizadas entre janeiro e fevereiro, reduzindo a produtividade dos pomares em produção de maio a junho. Em Petrolina (PE) e Juazeiro (BA), a oferta deve ser semelhante à de maio, visto que a redução da temperatura deve conter a maturação da manga. A expectativa é que a qualidade da fruta nordestina continue boa, visto que não há estimativa de chuvas acima da média no Nordeste em junho, segundo o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (Cptec/

Inpe). Com a menor oferta, o preço da manga deve continuar elevado no Nordeste. Em maio, a manga tommy foi comercializada nas roças do Vale do São Francisco a R\$ 0,74/kg, em média, valor 138% maior que o mínimo necessário para cobrir o gasto com a cultura, estimado em R\$ 0,31/kg, de acordo com produtores.



Exportações brasileiras para a Europa não devem aumentar

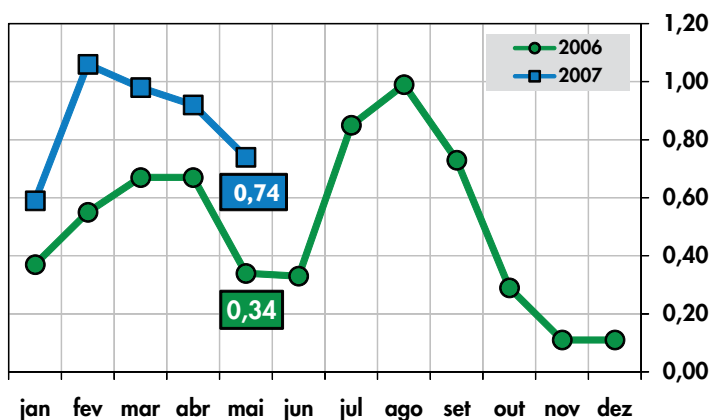
A baixa oferta de manga nordestina em junho deve restringir as exportações brasileiras à Europa neste período. Caso o volume nacional fosse maior, os embarques poderiam aumentar, pois Guatemala, Costa Rica e Costa do Marfim, que enviam a fruta ao mercado europeu, estão em final de safra. De acordo com a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), os envios brasileiros à Europa aumentaram ligeiramente neste ano, contrariando o padrão de redução esperado por exportadores para este primeiro semestre. De janeiro a abril, segundo a Secex, o volume de manga brasileira exportada ao mercado europeu aumentou cerca de 2% em comparação com o mesmo período de 2006. A receita foi 17% maior, provavelmente resultado das vendas do início deste ano, quando os preços da manga brasileira comercializada com a Europa estava em um patamar alto, devido à menor concorrência.

Estados Unidos recebem manga indiana

Depois do governo japonês, é a vez dos Estados Unidos liberar a entrada de manga indiana no país. A previsão é que os envios sejam iniciados no segundo semestre deste ano. Com uma produção de 13 milhões de toneladas de manga ao ano, a Índia é o maior produtor da fruta atualmente. Desde o final da década de 1980, estava banida das importações norte-americanas devido ao uso de determinados defensivos agrícolas. A manga indiana concorrerá nos Estados Unidos com a fruta mexicana, pois seu período de colheita vai de junho a agosto. O exportador indiano também poderá enfrentar problemas quanto à falta de padronização das mangas, visto que diferentes cultivares são comercializadas sem nenhum padrão. As exportações brasileiras aos Estados Unidos não devem ser afetadas, visto que o período de colheita na Índia não coincide com o do Brasil.



Mangueirais começam a florescer



Tommy desvaloriza, mas preço ainda é superior ao de 2006

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

Fonte: Cepea



Início da safra de Pirapora atrasa

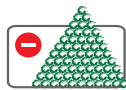
A safra de uva de Pirapora (MG) deste ano deve começar apenas em julho. O adiamento de quase um mês no início da colheita deve-se às chuvas nessa região em janeiro, que atrasaram as podas. Com a mudança de calendário, a oferta de Pirapora será concentrada entre julho e outubro, podendo desvalorizar a fruta. No entanto, a expectativa com a safra é otimista, pois o clima tornou-se mais favorável para o desenvolvimento dos parreirais a partir de fevereiro, mantendo a produtividade em torno de 25 t/ha nesta safra e reduzindo as aplicações preventivas de defensivos em cerca de 60%, em relação ao ano anterior. Além disso, a área de produção de Pirapora não aumentará, mantendo a produção.



Uva de Pirapora só em julho

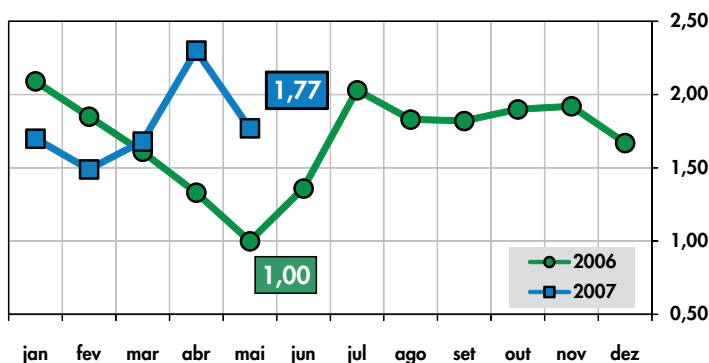
Jales inicia colheita

A região de Jales (SP) inicia a safra em meados de junho e deve ofertar a uva até o final de novembro. Segundo produtores, a expectativa é de boa produtividade nesta safra – de 25 a 30 toneladas por hectare para a uva fina, volume semelhante ao do ano passado. Lavouras da cultivar centennial, sem semente, tiveram abortamento floral, mas isso não deve influenciar na produção total de Jales, visto que esse cenário já foi registrado em anos anteriores. A cultivar é muito vulnerável à degrana e apresenta baixa produção.



Safra do Paraná chega ao final

A safra de uvas finas do Paraná deve terminar em julho. A maior parte das lavouras, no entanto, encerra as atividades em junho. Segundo produtores de Marialva (PR), as parreiras podadas em novembro e dezembro de 2006 tiveram perdas em torno



Pico de safra no Paraná retrai preço da uva

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

Fonte: Cepeca



de 50% em relação à média da região. Esse volume corresponde a 20% da área total dessa praça. Ao norte do Paraná, a queda da produção deve ser de 10 a 15%. Apesar das adversidades, a safra nessa região é considerada satisfatória, devido aos preços registrados até o último mês, principalmente os da Itália. Essa variedade foi comercializada à média de R\$ 1,78/kg em maio, valor 78% superior ao do mesmo período do ano passado.

Termina janela de exportação

As exportações de uva brasileira na primeira janela de mercado terminam no início de junho, com o envio dos últimos carregamentos. Segundo exportadores, menos de 30% da área plantada neste ano foi podada para produção, resultando no baixo volume observado. No entanto, a safra em geral foi considerada melhor que a do ano passado, por conta do alto preço e da boa qualidade da fruta e produtividade dos parreirais. Produtores que realizaram as podas e tinham uva para ofertar destinaram cerca de 80% do total produzido para exportação ao preço consignado de R\$ 1,50 a R\$ 1,80/kg para a uva com semente, sendo o fechamento dos preços esperado para final de julho ou agosto, quando a fruta for comercializada no destino final. Durante junho e julho, praticamente não haverá colheita. Apenas produtores que escalonaram a área de podas para o ano todo devem ofertar nesse período.

Importações impulsionadas pelo câmbio

A valorização do Real neste ano tem aumentado as importações brasileiras de uvas finas, pois, com a moeda brasileira mais forte, a uva do Vale do São Francisco torna-se menos competitiva. De janeiro a abril de 2007, o volume de uvas importado da Argentina e do Chile já era cerca de 53% e 19% maior, respectivamente, em relação ao ano passado. Em junho, pouca uva deve ser comercializada por esses países, pois o volume de seus estoques chega ao fim neste mês.

Chile abastece Europa em maio

Durante a primeira quinzena de maio, o Chile foi o principal fornecedor de uvas de mesa ao mercado internacional. As principais variedades ofertadas pelo país foram a *crimson*, *thompson* e *red globe*. Na Europa, o Chile teve a concorrência da África do Sul. Produtores brasileiros também cultivam essas variedades no primeiro semestre, mas em pequena escala, o que limita maiores envios.



NFC brasileiro preocupa Flórida

NFC do Brasil começa a preocupar produtores da Flórida

Produtores de citros da Flórida estão preocupados com o crescimento dos embarques brasileiros de suco de laranja não-concentrado (NFC) para os Estados Unidos. Com a baixa oferta de laranja na Flórida, a competitividade do NFC do Brasil aumentou. Em 2003, último ano antes de os pomares norte-americanos serem atingidos por furacões, o Brasil exportou 17,5 milhões de galões de NFC aos Estados Unidos. Já em 2006, pós-furacões, o volume saltou para 31,7 milhões de galões. De acordo com estimativa do pesquisador Bob Norberg do Departamento de Citros da Flórida, publicada no jornal *The Ledger* (Flórida) no início de maio, a Flórida só conseguirá reduzir as importações de suco quando o estado retomar uma produção em torno de 180 milhões de caixas de 40,8 kg. No entanto, a expectativa é que, pelo menos nos próximos 10 anos, o estado não produza 200 milhões de caixas. Na mesma matéria do *The Ledger*, Eric Miller, vice-presidente de vendas da Tropicana, uma das maiores empresas de suco de laranja da Flórida, declarou que aumentará a compra de NFC de outros estados norte-americanos e tam-

bém deverá continuar importando o suco brasileiro para suprir o déficit de oferta da Flórida.

Flórida finaliza colheita da safra 2006/07 em junho

A safra 2006/07 de laranja da Flórida está chegando à reta final. As atividades de colheita da valência estiveram aquecidas em maio, com cerca de 5 milhões de caixas colhidas por semana. Conforme o relatório do Comitê Administrativo de Citros, publicado no dia 20 de maio, restavam apenas 20% da safra de valência para ser colhida. Relatórios das indústrias norte-americanas mostram que o processamento de laranja também acelerou nas últimas semanas de maio e, caso a colheita e a moagem mantenham o mesmo ritmo, é possível que a Flórida finalize sua safra já na primeira quinzena de junho. Apenas algumas empresas devem continuar a moagem até o fim do mês.



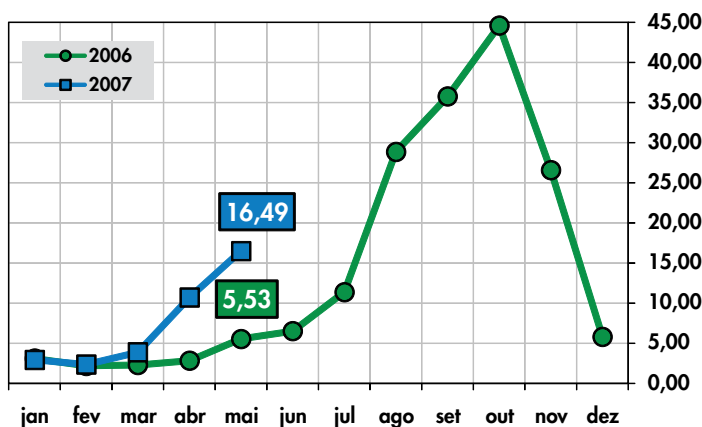
Clima mais frio favorece maturação das laranjas

Uma maior quantidade de laranja deve estar disponível no mercado em junho, dado ao clima bastante favorável em maio para o desenvolvimento da safra. A queda de temperatura no último mês começou a acelerar a maturação das laranjas no estado de São Paulo. As frutas colhidas nesse mês, em especial a precoce hamlin e a tangerina poncã, apresentaram bom calibre. A coloração, no entanto, ainda não estava uniforme – boa parte das frutas continuava verde. Por outro lado, a demanda por frutas nesta época de clima mais frio é menor. Dessa forma, produtores tiveram que reduzir os preços para acelerar o ritmo de negociação.

FÓRMULA DA FAESP:

Bonificação para a safra 2006/07: US\$ 1,41/cx*

* Dados parciais até maio. O fechamento do valor será no dia 31/06/2007. Essa bonificação é válida para fornecedores que assinaram com a indústria um termo aditivo de reajuste dos contratos da safra 2006/07 através da fórmula da Faesp descrita na edição n° 50 da **Hortifruti Brasil**.



Entressafra atípica faz preço da tahiti subir em maio

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

Fonte: Cepea



DuPont™ Savey® acaricida



Não perca a hora!

Fortaleça seu pomar, use Savey® e ganhe a natureza como aliada.

Benefícios do uso de Savey® na rotação:

- Exclusiva ação ovicida e esterilizante de fêmeas
- Totalmente seletivo aos inimigos naturais do ácaro
- A menor dose do mercado, com excelente custo-benefício
- Alta tecnologia em formulação e embalagem
- Princípio ativo com diferencial, age somente onde precisa



Os milagres da ciência

© Copyright 2006-2007, 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

Exportações para a Europa aumentam

Apesar da valorização do Real em relação ao euro, as exportações brasileiras de banana para a Europa continuam elevadas. De janeiro a abril deste ano, o volume de bananas enviado ao bloco aumentou cerca de 6% em relação ao mesmo período de 2006, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). O Rio Grande do Norte e o Ceará foram as principais regiões responsáveis pelo embarque da fruta para o bloco. A região de Bom Jesus da Lapa (BA) também embarcou alguns contêineres no início do ano para Albânia (UE), mas a banana não chegou ao seu destino por problemas de logística e teve de ser comercializada na Espanha, evitando assim a perda por maturação excessiva. O norte de Minas Gerais enviou em abril outro contêiner de banana prata para a Inglaterra. No entanto, devido a um problema de

refrigeração no contêiner, a variedade chegou novamente ao continente em estado avançado de maturação. Essa foi a terceira tentativa brasileira de comercializar prata com a Europa.

Brasil recupera mercado vizinho

O Brasil vem recuperando o volume de exportações para o Mercosul neste ano. Em 2006, o envio da fruta para os países vizinhos ficou comprometido, devido ao elevado preço da nanica no mercado interno. Naquele ano, os envios foram 32% menores que em 2005, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). No entanto, desde novembro de 2006, quando o preço da nanica começou a recuar no Brasil, as exportações ao bloco começaram a aumentar. Bom Jesus da Lapa também tem enviado alguns contêineres para a Argentina apesar da grande distância. Como estratégia para aumentar a competitividade, a região baiana envia bananas com embalagens diferenciadas. Caso o preço da nanica caia em junho, a banana de Santa Catarina, que é responsável por 97% das exportações para o Mercosul, poderá ser mais competitiva em relação à fruta de outros países, como Equador e Bolívia.

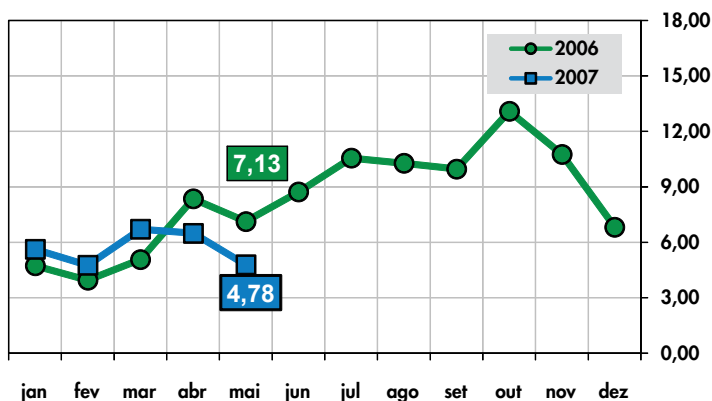


Mercado externo favorável

Em abril, Brasil começa a recuperar o volume de banana enviado para o Mercosul

	2006 Volume em t	2007 Volume em t	Variação %
JANEIRO	13.898	7.584	-45,43
FEVEREIRO	10.535	8.164	-22,51
MARÇO	13.337	8.562	-35,80
ABRIL	9.920	10.104	1,85

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior (Secex)



Nanica desvalorizada no Vale do Ribeira

Preços médios recebidos por produtores de nanica no Vale do Ribeira (SP) - R\$/cx de 22 kg

Fonte: Cepeca



Oferta elevada desvaloriza nanica

A banana nanica deve continuar desvalorizada em junho, em decorrência, principalmente, da oferta elevada no Vale do Ribeira (SP). Apesar de não haver expectativa de pico de colheita nessa região, o volume deve aumentar neste mês e continuar elevado até o final do inverno. Além disso, outras regiões, como o norte de Santa Catarina, também devem ofertar nanica no período. A concentração da colheita nas duas regiões neste período deve-se ao baixo volume de chuvas em 2006, que fez o desenvolvimento dos banais das duas praças ser semelhante. Outro fator responsável pelos baixos preços é a maior produtividade dos banais neste ano, devido ao clima favorável do início do ano e aos bons tratamentos culturais. Em maio, a nanica já havia desvalorizado, sendo comercializada à média de R\$ 4,78/cx de 22 kg no Vale do Ribeira e de R\$ 2,92/cx no norte de Santa Catarina, valores respectivamente 26% e 40% inferiores aos registrados em abril. No norte de Minas Gerais e em Bom Jesus da Lapa (BA), que também cultivam nanica, o preço caiu cerca de 30% e 38%, respectivamente, em maio em relação a abril.



Oferta de formosa reduz em junho

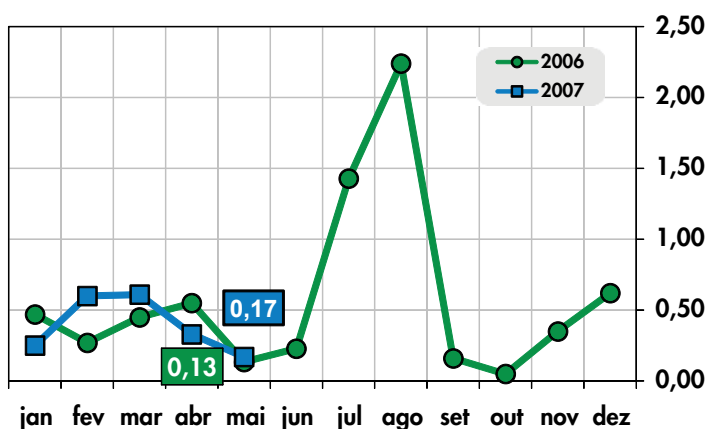
Expectativa de preço elevado para o formosa

Após dois meses de desvalorização do mamão formosa, mamoneiros acreditam que o preço da variedade deve subir em junho. O período de oferta elevada, em abril e maio, deve encerrar com a queda da temperatura no início do inverno. Em maio, o formosa chegou a ser comercializado a R\$ 0,09/kg na roça, valor 156% inferior ao mínimo necessário para cobrir o gasto com a cultura, estimado em R\$ 0,23/kg, em média. Os baixos preços desestimularam produtores e levaram muitos a atrasarem a colheita, à espera de valores maiores. Contudo, essa atitude depreciou a qualidade do formosa, prejudicando as vendas.

Preço do formosa recua em maio (R\$/kg, ao produtor)

	Espírito Santo	Oeste da Bahia	Sul da Bahia
JANEIRO	0,19	0,33	0,30
FEVEREIRO	0,19	0,25	0,20
MARÇO	0,35	0,50	0,37
ABRIL	0,16	0,25	0,19
MAIO	0,11	0,21	0,14

Fonte: Cepea



Fonte: Cepea



Oferta elevada desvaloriza havaí

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



Menos havaí no mercado

A estimativa de produtores de mamão havaí da Bahia e do Espírito Santo é que a oferta da variedade continue baixa em junho. Por outro lado, a procura costuma diminuir com os períodos de temperaturas reduzidas. Em maio, o volume de havaí já era pequeno. Chuvas nessas regiões em janeiro deste ano causaram o abortamento de muitas flores, reduzindo a produtividade dos mamoeiros que estavam em produção em maio. Em 2006, foram as altas temperaturas que prejudicaram o florescimento. Outro fator para a queda do volume de havaí em maio deste ano foram as baixas temperaturas, que prolongaram o ciclo de desenvolvimento da fruta, atrasando sua maturação. De acordo com produtores, o preço só não foi ainda maior devido à demanda reduzida.

Exportações aumentam em abril

De acordo com a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), o volume total de mamão brasileiro exportado em abril aumentou cerca de 9% em comparação com o embarcado em março. Em relação ao ano passado, o incremento das vendas externas em abril foi de 11%. Segundo exportadores, o aumento dos embarques deve-se, em parte, à autorização adquirida pelo sul baiano para enviar mamão aos Estados Unidos. Exportadores, no entanto, acreditam que os embarques se mantenham estabilizados em 2007, sem grandes elevações ou quedas significativas, porque a menor oferta nas roças deve limitar as vendas. A desvalorização do dólar é outro fator que pode retrainar as exportações.

Frio deve favorecer mamoneiros

A temperatura no Sudeste e Nordeste deve reduzir entre junho e agosto, de acordo com o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (Cptec/Inpe). Além disso, não estão previstas chuvas para essas regiões. Esses dois fatores devem contribuir para a melhoria da qualidade dos mamões, visto que a baixa umidade não é favorável para a incidência de doenças fúngicas. Nesse cenário, os mamões formosa e havaí devem valorizar em junho, favorecendo produtores que colhem nesse período.



OS TOMATICULTORES DEVEM SE ORGANIZAR PARA EXIGIR SUAS DEMANDAS DO GOVERNO

ENTREVISTA: Sebastião Marcio do Nascimento

Engenheiro agrônomo formado pela Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" (Esalq/USP) em 1973, Sebastião Marcio do Nascimento desenvolveu sua carreira na iniciativa privada, principalmente, em empresas multinacionais do setor de sementes, com ênfase em hortaliças. Atualmente, é presidente da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva de Hortaliças. A função da Câmara é ser um elo de ligação entre a cadeia produtiva e o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA).

Hortifruti Brasil: *Quais ações a Câmara Setorial da Cadeia Produtiva de Hortaliças está implementando em favor do setor de tomate?*

Sebastião Marcio do Nascimento: Não temos nenhum representante específico do setor de tomate na Câmara Setorial da Cadeia Produtiva de Hortaliças (CSHORT). Portanto, ainda há espaço para acolher entidades de classe que representem especificamente esse segmento. Não que a Câmara deva ter um representante de cada hortícola, mas o setor de tomate tem grande projeção no mercado nacional e mereceria uma associação que representasse esses produtores. Devido ao fato de não haver um representante específico do setor na Câmara, não recebemos demandas próprias do segmento. Uma oportunidade para mudar isso é criar dentro da Câmara comitês de produtos hortícolas que estudariam as demandas de cada produto.

Hf Brasil: *Qual a atuação dos órgãos do governo, em especial do Ministérios da Agricultura, quanto ao setor produtivo de frutas e hortaliças, especificamente ao tomate? Há a impressão de que o Ministério da Agricultura dá pouca atenção a esses setores?*

Nascimento: Eu diria que a atenção dos órgãos do governo ao setor é menor quando comparada a outros segmentos do agronegócio, de maior expressão econômica e ligados à exportação. Não vemos uma política específica para a hortifruticultura. Na área de frutas, há um pouco mais de apoio e ações, mas para as hortaliças, a situação é pior. Por outro lado, o próprio setor não tem sido capaz de se organizar e promover suas demandas de forma a ter mais atenção do setor público.

Hf Brasil: *Quais tecnologias de produção (sistema de plantio) e cultivares de tomate disponíveis no mundo são mais viáveis para o tomaticultor nacional de produto fresco?*

Nascimento: Não existem receitas prontas quanto à produção de tomate e às cultivares que possam ser trazidas de outro país para o Brasil. É preciso encontrar um sistema de menor custo. Há a hipótese de que o cultivo de híbridos de crescimento determinado favorece a mecanização das atividades de manejo e, conseqüentemente, reduz o custo de produção. Já ouvi esse discurso muitos anos atrás e vi pouco progresso no aumento de área de cultivo de "tomates determinados". No entanto, a presença de áreas com essas cultivares tem sido maior nos últimos três anos. É provável que gradualmente as soluções para ampliar as áreas de cultivo a partir dessas cultivares de hábito determinado sejam mais freqüentes.

Hf Brasil: *Segundo produtores de tomate, a semente é um dos itens que mais oneram os custos de produção (os gastos com defensivos vêm em 1º lugar). Por que os custos com semente são tão altos para o produtor? O que poderia ser feito para reduzir esse gasto?*

Nascimento: As sementes para tomates tipo longa vida de hábitos indeterminados (em que as sementes custam mais caro) são um item de peso nos custos, apesar de representarem cerca de 10% do custo de produção. No geral, a competição entre as empresas de semente é elevada e isso permite que os preços se mantenham ou até reduzam um pouco. Minha percepção é que não há muito espaço para redução nos valores da semente, porque as empresas têm

fator C2

O resultado é a diferença

Cabrio Top | Cantus

Uma nova era de produtividade no campo.



F3

Nota: C2 é registrado com o símbolo de Cabrio Top e Cantus. Não vende com outros. Siga recomendações de uso.

Fator C2. Você vai ver a diferença.

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



ATENÇÃO

Este produto está registrado e possui validade, sendo o seu uso autorizado. Leia cuidadosamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e no manual. Utilize sempre os adjuvantes de proteção ambiental. Nunca permita a utilização do produto em áreas de risco.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo

Venda sob responsabilidade agrônoma

INDEF

PRÁTICA O MANEJO INTEGRADO

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

Cultivando Inovação,
Criando Valor

BASF

The Chemical Company

elevados custos de pesquisa e desenvolvimento, principalmente as que procuram agregar mais resistências às suas cultivares. Acredito que os custos de sementes no Brasil são similares aos de outros países. É evidente que um tomate híbrido cultivado em estufa na Europa tem um custo de sementes muito maior que os indeterminados usados no Brasil. A saída é elevar a produtividade do produtor.

Uma das formas de reduzir custos é tentar mecanizar as atividades de manejo através do cultivo de híbridos de hábito de crescimento determinado.

Hf Brasil: *Produtores consultados pela Hortifruti Brasil argumentam que as variedades de sementes resistentes a doenças, como à geminivirose, têm baixa produtividade. Existe alguma variedade em estudo que, além de resistente a esse vírus, seja mais produtiva?*

Nascimento: Em princípio, não concordo com essa afirmação. Pode ser que as cultivares resistentes sejam um pouco menos rústicas e demandem um pouco mais de cuidado em seu manejo, mas entendo que o objetivo das empresas é oferecer cultivares com resistência às doenças e níveis de

produtividade similares aos de cultivares que elas já têm em sua linha de produtos, mas que não são resistentes. Então, a afirmação da pergunta não me parece adequada, pois, se o produtor estiver em uma região infestada, é recomendável que use material com resistência, para que sua produtividade não seja desastrosa.

Hf Brasil: *Quais são as novidades no setor de tomate (global), mesmo em fase experimental, que o produtor pode vir a utilizar e quais seriam os seus potenciais benefícios?*

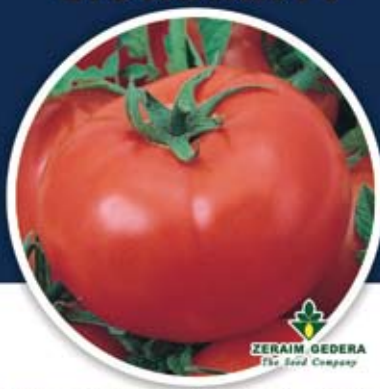
Nascimento: A busca de cultivares que tragam maior resistência genética às principais doenças será uma das grandes evoluções no curto prazo. A busca por melhor qualidade ao consumidor também deve ganhar espaço. Em longo prazo, a agregação de características nutricionais, resistência a herbicidas, menor consumo de água e tolerância à salinidade, entre outros, serão os maiores focos dos estudos. Outra frente deve estudar mais benefícios específicos, tais como os tomates sem sementes, que poderiam ser consumidos mais tranquilamente por pessoas que tem problemas no trato intestinal (parece que esse é um problema nos Estados Unidos). Acredito também que ao longo dos anos seja necessário buscar outros motivos para as pessoas continuarem comendo tomates e, então, não me surpreenderá se surgirem tomates que tenham de duas a três cores (no mesmo fruto). ■

DOMINADOR F1



- ✓ Alta resistência ao TYLCV (Geminivírus)
- ✓ Ótima sanidade de planta
- ✓ Alta produtividade com padrão de frutos no pomar

GIOVANNA F1



- ✓ Mais sabor e qualidade de frutos
- ✓ Ótima sanidade de planta
- ✓ Maior porcentagem de frutos AA

BRAVO F1



- ✓ Alta resistência ao Vira-Cabeça (Tospovírus)
- ✓ Alto índice de pegamento de frutos
- ✓ Frutos firmes, graúdos e excelente coloração

Nova
Formulação!



Fique tranqüilo...
a chuva passa e Dithane* NT fica!



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 menores de idade. Consulte sempre um engenheiro agrônomo. Venda sob receituário agronômico.



<http://www.ag.dupont.com.br>

DuPont[™] Linha Tomate

Rumo[®] WG
Lannate[®] BR
Galaxy[®] 100 CE[®]
Piredan[®]
Curzate[®] BR
Midas[®] BR
Equation[®]
Manzate[®] 800
Kocide[®] WDG
Cercobin[®] 700 PM
Fungitol Azul[®]
Fungitol Verde[®]



DuPont e você. Pés no chão e olhos no futuro.

A Linha Tomate DuPont oferece constante melhoria e inovação, baseadas em pesquisas e resultados sólidos. É uma linha diferenciada de fungicidas e inseticidas que protegem o tomate, preservando sua qualidade e produtividade.

Principais Benefícios da Linha Tomate DuPont:

- Alta seletividade
- Elevada eficácia na prevenção e controle
- Produtos aprovados e consagrados pelos agricultores
- Opções de embalagem para atender à sua necessidade específica



Os milagres da ciência

* Galaxy - Marca registrada Makhteshim Chemical Works Ltda. e distribuído pela DuPont do Brasil S.A.
Piredan - Marca registrada FMC Corporation e distribuído pela DuPont do Brasil S.A.
Cercobin - Marca registrada Iharabras S.A. e distribuído pela DuPont do Brasil S.A.

© Copyright 2007, 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 agrônomico.



0800 701-0109



www.ag.dupont.com.br