

# BRÓCOLIS NINJA F1

ALTA PRODUTIVIDADE  
E QUALIDADE O ANO TODO

**TOPSEED**  
*Premium*  
TECNOLOGIA EM SEMENTES

## Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ

Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 - Piracicaba (SP)

Tel: 19 3429.8808 - @hfbrasil

E-mail: hfbrasil@cepea.org.br





Muito mais que uma publicação, a Hortifruti Brasil é o resultado de pesquisas de mercado desenvolvidas pela Equipe Hortifruti do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), do Departamento de Economia, Administração e Sociologia da Esalq/USP.

As informações são coletadas através do contato direto com aqueles que movimentam a hortifruticultura nacional: produtores, atacadistas, exportadores etc. Esses dados passam pelo criterioso exame de nossos pesquisadores, que elaboram as diversas análises da Hortifruti Brasil.

# BRÓCOLIS NINJA F1

- Alta sanidade foliar
- Precocidade
- Cabeça arredondada
- Resistente à *Xanthomonas*



Acesse e confira o vídeo sobre a cultivar

Uma publicação do CEPEA – ESALQ/USP

Av. Centenário, 1080 | CEP: 13416-000 - Piracicaba (SP)

Tel: 19 3429.8808 - @hfbrasil

e-mail: [hfbrasil@cepea.org.br](mailto:hfbrasil@cepea.org.br)

[hfbrasil.org.br](http://hfbrasil.org.br)



# Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - ESALQ/USP  
Ano 23 - Nº 246 - Julho de 2024 - ISSN 1981-1837

Informações de mercado  
em primeira mão!

**INSCREVA-SE  
EM NOSSO CANAL!**



**PARCERIAS**

**INTELIGENTES**

**PARCERIAS INTELIGENTES  
É UM SUCESSO NA HORTITEC!**

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
VENDA PROIBIDA

hfbrazil.org.br



ATIVE O EFEITO PROLONGADO DE

# JOINER®

E **DELETE** AS PRINCIPAIS PRAGAS DO HF.



SAIBA MAIS



## JOINER®. CONTROLE SEM PRECEDENTES.

**c.a.s.a.**

0800 704 4304

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

PARA RESTRIÇÃO DE USO NOS ESTADOS, CONSULTE A BULA. CLASSIFICAÇÃO TOXICOLÓGICA: CATEGORIA S - PRODUTO IMPROVÁVEL DE CAUSAR DANO AGUDO. CLASSIFICAÇÃO DO POTENCIAL DE PERICULOSIDADE AMBIENTAL: CLASSE II - PRODUTO MUITO PERIGOSO AO MEIO AMBIENTE.

 **Joiner**®  
PLINAZOLIN® technology

**syngenta.**

### ATENÇÃO

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



Fernanda Geraldini e Margarete Boteon (à esq.) organizaram a matéria desta edição. Elas, junto à Daiana Braga e Mariana Cout (à dir.), fazem parte da equipe de comunicação da HF Brasil, que organizaram todas as ações da equipe na Hortitec 2024.

## PARCERIAS INTELIGENTES É UM SUCESSO NA HORTITEC!

*Campanha inédita na Hortitec 2024 permitiu alcançar 2,3 mil inscritos no canal de WhatsApp no último mês*

A divulgação do canal da HF Brasil no WhatsApp foi a ação principal da nossa equipe com os visitantes da Hortitec, que ocorreu entre 19 e 21 de junho em Holambra (SP). Muitos foram os inscritos durante a feira – alcançamos pouco mais de 2,3 mil seguidores! Além de destacar as principais novidades no canal (revista e novidades do site), temos também conteúdo exclusivo (em texto e áudio) sobre o mercado hortifrutícola nacional. Não deu para ir à Hortitec e participar? Então, acesse o nosso canal pelo QR CODE que está na capa desta edição, inscreva-se e ative o sininho de notificações. Já somos o primeiro canal de frutas e hortaliças do Brasil, e agora queremos nos tornar a maior comunidade do setor no WhatsApp!

### #EUAPOIO



Os inscritos no canal que passaram no estande também participaram de sorteios e ganharam brindes exclusivos dos nossos parceiros. Parabéns a todos os contemplados!



Estamos muito felizes com todo o esforço conjunto dos analistas, pesquisadores, colaboradores (agentes de mercado) e empresas parceiras na Hortitec. Esse é justamente o objetivo inicial e que conseguimos conquistar no evento com a campanha "Parcerias Inteligentes - #EuApoio", pois, com uma comunidade em torno de um propósito, conseguiremos sempre avançar! Para finalizar a campanha deste ano, nossos parceiros trouxeram todo o pacote de soluções que apresentaram na Hortitec 2024 para a matéria de capa desta edição! Muito obrigado a todos que fizeram parte disso!



Informações exclusivas pelo WhatsApp

**Já estamos preparando nossa proposta para a HORTITEC 2025!**

**Empresas, consultem-nos!**





# TURMA CONFIRMADA

## CONTROLE BIOLÓGICO DE PRAGAS

- CURSO DE CURTA DURAÇÃO
- CERTIFICADO USP
- NÃO OBRIGATORIEDADE DA GRADUAÇÃO PARA FAZER O CURSO



LEIA O QR CODE  
PARA SE INSCREVER



**MBAUSP**  
ESALQ

essential@mbauspesalq.com

55 (19) 2660-3220

@mbauspesalq

## ÍNDICE



### CAPA 10

Nesta edição, veja as inovações que os nossos parceiros trouxeram à Hortitec 2024, além de discussões como a importância de parcerias e o futuro do setor de HF.

- 16 TOMATE
- 18 CENOURA
- 19 ALFACE
- 20 BATATA
- 22 CEBOLA
- 23 MAÇÃ
- 24 MELÃO
- 25 MELANCIA
- 26 UVA
- 27 MANGA
- 28 CITROS
- 29 BANANA
- 30 MAMÃO

## EXPEDIENTE

[www.hfbrasil.org.br](http://www.hfbrasil.org.br)

### COORDENAÇÃO GERAL

Margarete Boteon

### EDITORES ECONÔMICOS

Fernanda Geraldini, João Paulo Bernardes Deleo, Marcela Guastalli Barbieri, Renata Meneses, Margarete Boteon e Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

### JORNALISTA E

#### EDITORA EXECUTIVA

Daiana Braga Mtb: 50.081

### JORNALISTA RESPONSÁVEL

Alessandra da Paz Mtb: 49.148

### REVISÃO

Alessandra da Paz, Daiana Braga, Flávia Gutierrez e Paola Garcia Miori

### EQUIPE TÉCNICA

Ana Carolina Koga de Souza, Ana Clara Cavalcante Vilela, Ana Karolina Santos Hellhuber, Bárbara Gabriela Lira, Camila Duarte, Fernanda Furtado, Francisco Delatorre, Guilherme Abdalla, Julia Wisnieski, Laura Cestarioli, Maria Fernanda Gonçalves e Nicole de Goes.

### APOIO

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

### CAPA E DIAGRAMAÇÃO

dBitto Visual Arts | 19 98408.5110

### IMPRESSÃO

Grafilar | 11 3445-0453

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

### CONTATO:

Av. Centenário, 1080  
Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)  
Tel: 19 3429.8808 | hfbrasil@cepea.org.br

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



# Gowan® BRASIL



## 29ª HORTITEC: INOVAÇÕES E PARCERIAS DE SUCESSO.



**Com Trigard e Perimeter,  
consolidamos nosso compromisso  
com o Hortifruti brasileiro.**

A Gowan marcou presença na 29ª Hortitec, uma feira consagrada pela importância na divulgação de produtos, serviços e inovações para o setor de Hortifruti. Este ano, fomos prestigiados por muitos visitantes interessados em nossas novidades: Trigard: "O imbatível contra a mosca minadora" e Perimeter: "O guardião verde".

Com nosso portfólio diferenciado, foco contínuo no hortifruti e uma cultura prática e próxima ao campo, trabalhamos junto ao agricultor no cultivo de lavouras mais produtivas e alimentos mais saudáveis.

Até a próxima edição em 2025!

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

   /gowanbrasil



**Acesse o qr code  
e conheça mais sobre  
as nossas soluções**



*Pés na terra  
e mãos à obra.*

**ATENÇÃO** PRODUTO PERIGOSO DE USO AGRÍCOLA. CONSULTE SEMPRE UM AGRÔNOMO.  
VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO. LEIA O RÓTULO E A BULA.





## HORTITEC 2024: PARCERIAS INTELIGENTES

A **Hortifruti Brasil** é um esforço conjunto de analistas, pesquisadores, colaboradores (agentes de mercado) e empresas parceiras. Na Hortitec 2024 (19 a 21 de junho, em Holambra/SP), nosso objetivo foi ressaltar a importância de as empresas parceiras manterem nosso trabalho sempre avançando com a campanha Parcerias Inteligentes #EuApoio. Muito obrigado a todos que contribuem e continuam apostando na HF Brasil, em especial aos patrocinadores que participaram da campanha, compartilharam conosco as novidades que trouxeram na feira (veja um resumo abaixo) e participaram dos sorteios e das postagens em nosso canal do WhatsApp. Em termos

de soluções para o setor de HF, tivemos um bate-papo com essas empresas e com produtores de referência, e um resumo encontra-se na *Matéria de Capa* desta edição (página 10).

Essa parceria também permitiu presentear inúmeros leitores que participaram dos sorteios nos três dias na Hortitec, além de convidarmos a se inscreverem em nosso canal.

Não podíamos deixar agradecer também os inúmeros produtores e agentes ligados ao setor de HF que prestigiaram o nosso estande. Na página 9, tem alguns deles, dos quais leitores fiéis, que estiveram lá com a gente.



## #EUAPOIO

A campanha "Parcerias Inteligentes" Hortitec 2024 abriu um espaço de discussão com os apoiadores da revista **Hortifruti Brasil** para expor as principais soluções disponíveis para o setor de HF.

Confira!



Marcos Vieira (Agristar)



A AGRISTAR estava presente na Hortitec com o consolidado dia de campo: o Open Field Day, que aconteceu durante o dia da feira na estação experimental da empresa, em Santo Antônio de Posse (SP), com transporte disponível em frente da entrada da Hortitec.





A BASF estava com o lançamento de dois fungicidas (Melyra e Mibelya) e um inseticida (Vinqo) na Hortitec 2024. A NUNHEMS, marca de sementes e hortaliças da BASF, lançou três novos porta-enxertos para o cultivo de tomate de mesa.



Katty Corrente (BASF) e Antonio Pierro (Nunhems)



Daniela Augustinho (Seminis) e Fábio Maia (Bayer)



A BAYER estava com um portfólio completo de soluções para o manejo de pragas e doenças, além de uma completa linha de sementes no setor HF. Na área de proteção, o destaque é o fungicida sistêmico Valpura e o nematicida Verango. Em sementes, a SEMINIS lança o híbrido tolerante ao geminivírus: tomate Comandanty.



Gabriel Dornelas (Corteva)



A CORTEVA expôs na Hortitec um novo inseticida para batata, maçã e café, perfeito para controlar as principais pragas dessas culturas. Outras novidades são o fungicida Zorvec® Vinabel®, para o manejo do míldio em uva, e o inseticida Verter® SC ganha extensão de bula e fortalece o portfólio da CORTEVA para batata e uva.



Isabelle Gandolfi, Bertrand Desbrosses e Tatiana Neves (Gowan)



A GOWAN lança na Hortitec seu primeiro fungicida biológico de origem botânica: Perimeter. E, para o controle específico da minadora, está com o Trigard, adquirido recentemente da Syngenta.



# #EUAPOIO



O principal destaque da IHARA é o lançamento do inseticida Chaser para o controle da traça do tomate. A Ihara na Hortitec divulgou uma linha completa de soluções, inclusive para requeima (Completo, Totalit e Absoluto Fix).



Marcos Vilhena (Ihara)



André Fink (Syngenta)



A SYNGENTA apresenta uma solução completa para a proteção de cultivos do HF. E o principal destaque na Hortitec é o Joiner®, inseticida acaricida indicado para mais de 100 culturas, entre elas batata, tomate, cebola, citros, melão, melancia, abóbora, abobrinha, alho, berinjela, chuchu, jiló, pepino, pimentão, pimenta e quiabo.



A YARA está na Hortitec com um portfólio completo nutricional para o setor HF. O grande destaque é o YaraMila SUPERSTART, que proporciona um excelente desenvolvimento inicial para a lavoura e atende as necessidades de diferentes culturas de HF. Outro destaque é o YaraRega, solução para fertirrigação, permitindo maior vigor da planta.



Bruno Dittrich (Yara)



Henrique Marques (Terra Ideal)



Último sorteio que a HF Brasil realizou na Hortitec (e não menos importante) foi com nosso parceiro Henrique Marques, da TERRA IDEAL. Ele sorteou um curso de gestão ao produtor, que deve começar em formato presencial em novembro, em São Gotardo (MG). A Terra Ideal é uma cooperativa educacional que desenvolve inovação na área de gestão das propriedades de frutas e hortaliças. Há muitas opções de cursos e todos feitos em propriedades rurais.



# HORTITEC 2024 - VISITANTES NO ESTANDE







# CAMPANHA “PAR UNIDOS PARA O AVANÇO DO

Por Fernanda Geraldini e Margarete Boteon

A Campanha “Parcerias Inteligentes” uniu analistas, produtores, pesquisadores e empresas parceiras na feira da Hortitec de 2024, ocorrida entre 19 e 21 de junho, em Holambra (SP). Nesta campanha, demos visibilidade aos nossos parceiros, que, assim como os colaboradores (produtores e agentes do setor de HF), são elos importantíssimos para que possamos levar informações gratuitas e de qualidade para toda a cadeia.

Durante a feira, entrevistamos produtores, para entender suas demandas em termos de inovação e tecnologia, e empresas parceiras, para conhecer os seus lançamentos levados à feira. Além disso, perguntamos a produtores e parceiros suas visões sobre temas como “a importância das parcerias” e “o futuro do setor de frutas e hortaliças”.

Alguns tópicos foram ressaltados por mais de um entrevistado, tais como sustentabilidade, risco climático e profissio-

nização do setor – este último, relacionado a questões técnicas e gerenciais.

A parte técnica tem sido amplamente difundida entre produtores, consultores, engenheiros agrônomos e empresas de insumos, não apenas diretamente, mas também por meio de eventos do setor, como a Hortitec. Por outro lado, as questões gerenciais ainda precisam ser mais disseminadas entre agentes do setor. E, para esta matéria de capa, nós, da equipe da HF, fizemos um resumo dessas “conversas” que aconteceram na feira.

A **Hortifruti Brasil** também consultou Henrique Marques, engenheiro agrônomo e educador da Terra Ideal, uma cooperativa educacional para gestores de negócios agrícolas, que falou sobre a importância da gestão na melhoria da eficiência dos processos. Ainda, conversamos com Edson Trebeschi, da Trebeschi Tomates, e Rafael Corsino, presidente da Anace (Associação Nacional dos Produtores de Cebola) e da Anapa (Associação Nacional dos Produtores de Alho).



“  
ATUALMENTE, HÁ MUITA TECNOLOGIA E  
CONHECIMENTO TÉCNICO, MAS OS RESULTADOS  
FINAIS PODEM SER BAIXOS DEVIDO  
A FALHAS DE GESTÃO”

HENRIQUE MARQUES, EDUCADOR DA TERRA IDEAL

Essa afirmação é uma realidade nas propriedades, já que muitos agricultores não colocam a teoria gerencial em prática para aproveitar todo o potencial da tecnologia. E muitos não o fazem por falta de conhecimento de técnicas gerenciais mais adaptadas ao dia a dia da propriedade hortícola. Então, Henrique Marques e os cooperados da Terra Ideal levam conhecimento gerencial, de forma acessível, a seus cooperados. Essa foi a base da criação da cooperativa, com produtores mostrando a terceiros o que estão aplicando em seu negócio. Todos os cursos são realizados na fazenda dos cooperados – que, ressalta-se, também são os educadores. O propósito da Terra Ideal é compartilhar isso com cada vez mais produtores, para impactar o setor e produzir alimentos com mais qualidade e mais acessíveis à população.

**GESTÃO DE PESSOAS É O PONTO-CHAVE NAS PROPRIEDADES HORTÍCOLAS – Um ponto essencial para o nosso setor é uma boa gestão dos funcionários.** A mão de obra vem sendo um desafio recorrente na agricultura, com menos pessoas disponíveis para trabalhar no campo, especialmente para serviços mais braçais: as oportunidades na indústria e em outras áreas, muitas vezes, estão mais atrativas. Neste sentido, Henrique traz uma opinião que, para muitos,

pode ser polêmica: “*precisa-se olhar para inovações que tornem o trabalho dos funcionários do campo ‘mais fácil’; é preciso facilitar a vida do trabalhador, olhando pelo lado de que as pessoas não estão mais dispostas a passar pelo que as gerações anteriores passaram. Isso é uma evolução da nossa sociedade! Ainda bem que as pessoas querem condições de vida cada vez melhores!*”

A busca por mecanização é importante, mas, ainda assim, sempre haverá a necessidade de recursos humanos. Neste cenário, os gestores precisam aprender a trabalhar com pessoas. É necessário realizar os exercícios de analisar os processos, de formar lideranças e de utilizar o potencial das pessoas para produzir com mais qualidade. Da mesma forma que se busca resolver dificuldades técnicas, deve-se solucionar as lacunas gerenciais. Técnica e gestão precisam estar no mesmo nível de prioridade.

Com relação às parcerias, Marques ressaltou que a Terra Ideal acredita no poder da cooperação. O mercado de HFs, especificamente, tem muito potencial de crescimento. Porém, muitas pessoas têm medo de compartilhar seus conhecimentos diante da concorrência. “Acredito que o pior concorrente é aquele que faz mal feito, pois ele estraga o mercado. O bom concorrente, que faz bem feito, ajuda o mercado a crescer”.



# CERIAS INTELIGENTES”

## SETOR DE FRUTAS E HORTALIÇAS

“

AS PARCERIAS CONSOLIDAM A RELAÇÃO COMERCIAL DE UMA MANEIRA “GANHA-GANHA”, E ESTE RELACIONAMENTO TEM COMO RESULTADO FIDELIZAR, A LONGO PRAZO, ESTE INTERCÂMBIO DE NEGOCIAÇÕES”

**EDSON TREBESCHI - CEO DA TREBESCHI TOMATES**



“Para nós, que atuamos no segmento de HF, a demanda por tecnologias é muito grande. A Hortitec é estratégica porque concentra os maiores lançamentos do mercado em um mesmo local.

Nosso segmento tem uma demanda por mão de obra elevada: ainda que a mecanização e a automação sejam crescentes, cada vez mais serão menos pessoas no campo para alimentar mais pessoas na cidade. Então, todos os elos precisam fazer mais com menos, para que possamos ser mais competitivos e atender a essa maior demanda por alimentos.

A cadeia também precisa olhar para o consumidor: ao trazer um

novo material genético, além de pensar em produtividade e vigor produtivo, temos que pensar em sabor e em fornecer um alimento seguro – vemos o crescimento de biológicos, e as empresas de moléculas com cada vez mais ferramentas para reduzir resíduos.

Quanto às parcerias, são muito estratégicas e precisam ser viáveis para o cliente e para o fornecedor. Elas consolidam a relação comercial de uma maneira “ganha-ganha”: o significado da parceria é entender as necessidades de cada elo, para que seja bom para ambas as partes. E este relacionamento tem como resultado fidelizar, a longo prazo, este intercâmbio de negociações”.



“

OS PRODUTORES NO CAMPO TÊM VÁRIOS DESAFIOS QUE NEM SEMPRE PERMITEM ALCANÇAR OS RESULTADOS DESEJADOS. PARCERIAS SÃO FORMAS DE SOLUCIONAR PROBLEMAS”

**RAFAEL CORSINO,  
PRESIDENTE DA ANACE E DA ANAPA**

“Sempre buscamos inovações (seja na parte de produção, manejo, máquinas, estufas ou irrigação) que possibilitem melhorar os resultados. Os produtores no campo têm vários desafios que nem sempre permitem alcançar os resultados desejados. Neste sentido, fazer parcerias são formas de solucionar problemas; as empresas parceiras, sabendo das necessidades dos produtores, podem investir em pesquisa e desenvolvimento de tecnologias. A inteligência artificial também deve crescer e trazer muitas novidades para a

área de gestão.

No segmento em que atuo, algumas tendências que podem auxiliar na evolução do setor são novos materiais genéticos que permitam a colheita mecanizada e/ou que tenham resistência a algumas pragas e doenças. Baixar o custo de produção por meio de novas tecnologias e novos materiais genéticos é essencial, podendo melhorar a competitividade e até mesmo reduzir o preço ao consumidor”.



“  
O **FEEDBACK** DE PRODUTORES  
PARCEIROS É ESSENCIAL PARA O  
LANÇAMENTO DE NOVOS PRODUTOS”

**MARCOS VIEIRA,**  
GERENTE DE MARKETING DA AGRISTAR

“A Agristar tem tradição na produção e comercialização de sementes do Brasil, com amplo portfólio para HFs (tanto a linha comercial quanto garden) e segue ampliando seus estudos para a adaptação de produtos no País. A Agristar tem quatro estações experimentais em diferentes localidades do Brasil, nas quais testa seus produtos em climas com características distintas, podendo adaptar o manejo de cada produto ou concentrar a divulgação de materiais para diferentes situações climáticas.

Também são focos de estudos da empresa produtos com maior resistência a doenças e pragas, que, por sua vez, passam por testes de três a cinco anos e que são realizados nas quatro estações ex-

perimentais da Agristar e também com produtores parceiros. Neste sentido, o *feedback* do agricultor é essencial para que os materiais sejam efetivamente lançados”.

**SOLUÇÕES PARA SE PROTEGER DE RISCOS CLIMÁTICOS** – A Companhia está ciente do aumento dos riscos climáticos no cenário recente da produção de HFs, e considera uma vantagem o fato de testar seus materiais em diferentes regiões do País há anos. No quesito sustentabilidade, um destaque da empresa é a comercialização de sementes de biofumigantes (método de controle de pragas na agricultura).



“  
O MANEJO DAS CULTURAS DE HF É  
COMPLEXO, NÃO EXISTINDO UMA ‘BALA DE PRATA’,  
MAS SIM UM CONJUNTO DE SOLUÇÕES”

**KATTY CORRENTE, GERENTE DE MARKETING  
DA BASF, E ANTONIO CARLOS PIERRO, GERENTE  
DE SEMENTES DE VEGETAIS DA NUNHEMS**



A Basf é uma empresa com amplo portfólio de soluções para HF, com cobertura para as principais pragas e doenças da hortifruticultura. Um dos focos da Basf tem sido a busca por moléculas com novos modos de ação e que sejam mais sustentáveis e “verdes”. Os produtos biológicos são um dos destaques.

Além das questões técnicas, Katty Corrente destaca que a companhia tem como filosofia “colocar o cliente no centro” para que, desta forma, consigam entender suas dores e necessidades – inclusive, as parcerias são uma importante forma de atingir este objetivo. Assim, a Basf pode ajudar o produtor a solucionar os seus problemas e a produzir mais, com melhor produtividade, manejo e qualidade, trazendo maior rentabilidade.

Porém, a empresa entende que o manejo das culturas de HF é complexo, não existindo uma “bala de prata”, mas sim um conjunto de soluções. Por isso, a Basf está trabalhando para aumentar ainda mais o portfólio, tendo uma cobertura quase completa para

atender ao produtor de HF de ponta a ponta. Embora o portfólio seja amplo, a Basf considera essenciais a inovação e o desenvolvimento de novas moléculas para ajudar no manejo de resistência e controle de pragas.

**ENXERTIA COMO UM ALIADO ÀS VARIAÇÕES CLIMÁTICAS** – No caso da área de sementes da Basf, a Nunhems, Antonio Pierro destaca o crescimento da enxertia no setor de HF, sobretudo na tomaticultura. Essa tecnologia é bastante relevante quando se pensa em mudanças climáticas, pois melhora a capacidade de resposta da planta a estresses hídricos, de temperatura etc., além de poder trazer uma maior resistência/tolerância a doenças e vigor de raiz. Novos materiais também têm sido produzidos, como HFs de cores e tamanhos diferentes do usual (tomate cereja e cenouras multicoloridos, melancias menores etc.), pensando tanto no consumidor quanto nas necessidades dos produtores.





“  
SOZINHOS,  
FAZEMOS MENOS DO QUE  
TRABALHANDO JUNTOS”

### FÁBIO MAIA, GERENTE DE MARKETING ESTRATÉGICO DE FRUTAS E VEGETAIS DA BAYER

A Bayer/Seminis apresentou, na Hortitec 2024, inovações que atendem demandas de agricultores, no sentido de proporcionar o melhor uso de recursos e insumos. No caso dos defensivos, foram lançadas opções com novos modos de ação e que são interessantes para rotacionar com os já existentes. Além dos químicos, a empresa possui soluções consagradas na área de produtos biológicos e sementes de vegetais, com opções de híbridos resistentes a algumas doenças.

**INCLUSÃO DE 16 NOVOS PRODUTOS NO MÉDIO PRAZO** – A Bayer investe em pesquisa e desenvolvimento e tem previsão de, nos próximos 10 anos, trazer 16 novos produtos que ajudarão a

compensar os impactos da situação climática. A recomendação é de que estes novos produtos sejam utilizados de forma preventiva, não esperando o aparecimento da doença/praga para iniciar o controle.

Para Fábio Maia, as parcerias são essenciais e o grande benefício delas está relacionado à disseminação de conhecimento. “Sozinhos, fazemos menos do que trabalhando juntos”. Parcerias são, portanto, oportunidades de agregar conhecimento, reunir informação e transferir novamente este conhecimento. Precisam avançar também a comercialização, com embalagens que favoreçam a exposição dos produtos na gôndola, e pesquisas de novas variedades que atendam às necessidades do consumidor”.

“  
AS PARCERIAS NOS DÃO  
FERRAMENTAS PARA SE ANTECIPAR  
ÀS OCORRÊNCIAS DO MERCADO”

### GABRIEL DORNELAS – GERENTE DE MARKETING DE CAMPO DA LINHA HORTIFRÚTI DA CORTEVA



A Corteva apresentou, na Hortitec 2024, seu robusto portfólio da linha de hortifrúti, composto por inseticidas, fungicidas e herbicidas. A empresa conta com as principais tecnologias e inovações, desenvolvidas para maximizar a produtividade e a rentabilidade de diversas culturas, em todas as estações do ano. Na feira, alguns lançamentos de inseticidas chegaram em um momento em que as culturas de HF estão demandando um produto eficiente, por conta do predomínio do clima seco em muitas regiões do Brasil.

**SOLUÇÕES MAIS SUSTENTÁVEIS** – Um produto lançado pela Corteva, que conta com dois modos de ação diferenciados, foi reconhecido como detentor de uma das tecnologias mais inovadoras e sustentáveis do mundo. Com esse produto, a empresa conquistou o prêmio de química verde, chancelado pela Agência de Proteção Ambiental dos Estados Unidos.

As parcerias são consideradas importantes, pois fornecem ferramentas para que a empresa possa se antecipar às ocorrências do mercado. No caso da parceria com a **Hortifruti Brasil**, a Corteva indica que a publicação traz informações de confiança que ajudam a ter assertividade nas decisões.

Ainda que o setor de HF já tenha evoluído muito, Dornelas comenta que há um grande potencial para crescer ainda mais, sobretudo por meio da profissionalização das culturas. “A mão de obra está cada vez mais escassa e o custo de produção, mais apertado; assim, o produtor precisa buscar soluções para aumentar a produtividade e conseguir melhor rentabilidade. Além disso, a produção também precisa ser ambientalmente sustentável. Neste sentido, os agricultores estão buscando mais produtos biológicos ou químicos que sejam menos agressivos/menos tóxicos tanto aos aplicadores quanto ao meio ambiente”.



“PÉS NA TERRA E MÃOS À OBRA’  
É UMA FORMA DE DEMONSTRAR AO PRODUTOR  
QUE QUEREMOS ESTAR PRÓXIMOS A ELE”

**BERTRAND DESBROSSES,  
GERENTE NACIONAL DA GOWAN**

A Hortitec de 2024 foi um marco na história da Gowan. A empresa, que já tem produtos bem conhecidos do hortifruticultor, lançou neste ano o primeiro produto biológico de seu portfólio.

**IMPORTÂNCIA DOS PRODUTOS BIOLÓGICOS** – Internacionalmente, os biológicos têm apelos ambiental e de produção orgânica muito fortes. No Brasil, Bertrand comentou que produtores estão fortemente interessados no modo de ação dos biológicos – visto que são produtos efetivos no controle – e também em seu menor impacto ao meio ambiente, tendo em vista a maior segurança para o aplicador e o menor nível de resíduos.

Para a companhia, as parcerias são essenciais. Como é fortemente dedicada aos HFs (e são muitos cultivos), a empresa precisa

chegar a todos os produtores de diferentes culturas e regiões. Por isso, as parcerias, sejam elas com pesquisadores, associações e/ou outras empresas do mercado, são fundamentais. A filosofia “pés na terra e mãos à obra” é uma forma de a empresa demonstrar ao produtor que quer estar próxima a ele, entendendo suas necessidades.

Como tendências para a evolução do setor de hortifrúti, a Gowan enxerga que buscar formulações e novos produtos são essenciais. E o foco da empresa é fornecer ferramentas para a proteção dos cultivos e suporte técnico especializado para auxiliar o produtor a atingir altos resultados de produtividade e qualidade. Novas tecnologias de aplicação, como as por meio de drones, também poderão contribuir para a evolução do setor.



AS PARCERIAS NOS AJUDAM  
DESENVOLVER SOLUÇÕES EM LINHA COM  
O QUE O AGRICULTOR PRECISA NO MOMENTO”

**MARCOS VILHENA,  
GERENTE DE MARKETING DA IHARA**



A Ihara é uma empresa cujo compromisso está pautado na pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, oferecendo soluções eficazes para a proteção de cultivo. O potencial é direcionado a tecnologias sustentáveis, produtivamente eficientes e ambientalmente seguras, trazendo moléculas cada vez mais modernas para o controle das principais doenças e pragas. Na Hortitec 2024, a empresa apresentou alguns lançamentos e também produtos consolidados do seu portfólio, com formulações mais concentradas, com menor dose de aplicação, seletivas e de baixo impacto ambiental. De fato, a preocupação da empresa é ter uma tecnologia sustentável, buscando produtos com carga toxicológica mais baixa para ter o menor impacto possível no meio ambiente.

**INVESTIMENTO NA SUSTENTABILIDADE** – A empresa está investindo em sua linha de biológicos, dada a busca por produtos com classificação toxicológica mais baixa e com menor intervalo de segurança. O objetivo é fornecer uma gama de ferramentas ao produtor, para que ele faça o melhor uso possível do que há disponível no mercado.

A empresa é muito adepta a parcerias e busca mantê-las. No caso da parceria com a **Hortifruti Brasil**, a Ihara indica que as informações são fundamentais para que a empresa tome a melhor decisão, já que ajuda a entender o mercado e as demandas do produtor.







“  
PRODUTOS E TECNOLOGIAS  
TRABALHANDO JUNTOS SÃO  
UMA SOLUÇÃO COMPLETA”

ANDRÉ FINK –  
GERENTE DE NEGÓCIOS DA SYNGENTA

A Syngenta tem lançado nos últimos anos diversos produtos para a área de HF, com foco em soluções inovadoras para o manejo de pragas e doenças. Além da área de químicos para a proteção de cultivos, a empresa também tem sua linha de biológicos e de sementes de vegetais. O objetivo é oferecer produtos que permitam aumentar a produtividade e a rentabilidade no campo.

**SOLUÇÕES DIVERSAS PARA ATENDER PERFIS HETEROGÊNEOS** – Considerando que o Brasil possui regiões diversas e com climas distintos, é estratégico e fundamental que a empresa tenha um amplo portfólio para HFs, estando preparada com todas as tecnologias para que produtores usem as ferramentas de acordo com os desafios que aparecerem. A recomendação da empresa é que produtores mantenham diferentes técnicas favoráveis à produção, como a enxertia em tomates, para potencializar a sua ação. Produtos e tecnologias trabalhando juntos são uma solução completa.

Fink considera que, sem parcerias, uma empresa não consegue ter sucesso. Por mais estrutura que se tenha, nem sempre é possível levar as tecnologias ao produtor em tempo real, havendo grande necessidade de parcerias com distribuidores, que estão no dia a dia do produtor desenvolvendo relacionamentos. Estes são, inclusive, considerados o grande braço para que a companhia chegue ao produtor de forma técnica e profissional.

O setor de HF já está evoluindo há algum tempo e precisa agregar ainda mais tecnologia, gestão e conhecimento das demandas do consumidor para continuar em constante evolução. O consumidor está buscando cada vez mais produtos com qualidade e segurança, mas também é essencial pensar em gestão. Um ponto positivo é que as novas gerações estão vindo com a cabeça diferente em relação a essa pauta, sabendo que o resultado final não vem apenas de usar o produto A ou B, mas sim de uma gestão profissional.

“  
O DESAFIO É INTEGRAR TODAS AS TECNOLOGIAS  
QUE ESTÃO DISPONÍVEIS AO PRODUTOR:  
EMPRESAS DE DIFERENTES SEGMENTOS  
PRECISAM ESTAR INTEGRADAS”

BRUNO DITTRICH, ESPECIALISTA  
AGRONÔMICO DA YARA FERTILIZANTES



A Yara, líder mundial em nutrição de plantas, busca cultivar conhecimento para alimentar o mundo e proteger o planeta de forma responsável. Assim, oferece um portfólio de produtos para aplicação via solo ou fertirrigação, visando o aumento da qualidade, produtividade e menor pegada de carbono.

**BOAS PRÁTICAS SÃO IMPORTANTES PARA MINIMIZAR OS DANOS CLIMÁTICOS** – No caso dos hortifrúts, em que há alta sensibilidade climática, as boas práticas de manejo são essenciais para minimizar os impactos negativos das variações do clima. É importante ressaltar que a nutrição impacta de forma expressiva em como a planta se portará em situações de estresse, como um veranico.

Para Dittrich, o principal elo da cadeia do agronegócio é o produtor, e ele precisa ter um negócio rentável, produzindo com qualidade e de forma sustentável. Neste sentido, todos os demais elos têm um objetivo comum: que o produtor tenha boa rentabilidade, pois se o produtor ganhar, toda a cadeia ganha.

O desafio, porém, é unir todas as tecnologias que estão disponíveis ao produtor, ou seja, empresas de sementes, defensivos, fertilizantes, entre outras, precisam estar integradas. No que diz respeito à área nutricional, o mais importante é o equilíbrio; fazer um bom diagnóstico é fundamental, usando a análise do solo e o material genético para definir a melhor nutrição para o momento específico de cada cultura. Isso ajuda o produtor a nutrir melhor e a otimizar o seu investimento, tendo retorno de tudo o que ele investir. ■

**-4%**

**Jun/24**  
X  
**Mai/24**

Preço do salada 3A  
cai na Ceagesp

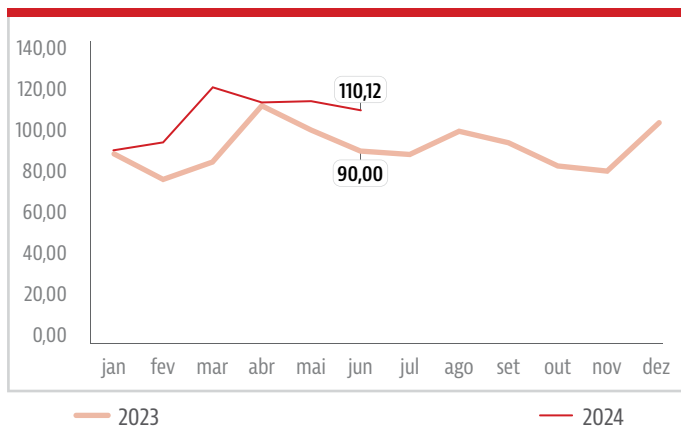


## Temperatura

Frio no início de junho  
e calor no final resultam  
em grande amplitude  
de preço e oferta

## Preços têm comportamentos distintos em junho

Preços médios da venda do tomate salada 3A longa vida  
no atacado de São Paulo - R\$/cx de 20 kg



Fonte: Hortifrúti/Cepea.



## Oferta

(Jun/24)



Mês começa com pouca  
oferta, que se intensifica  
ao longo do período

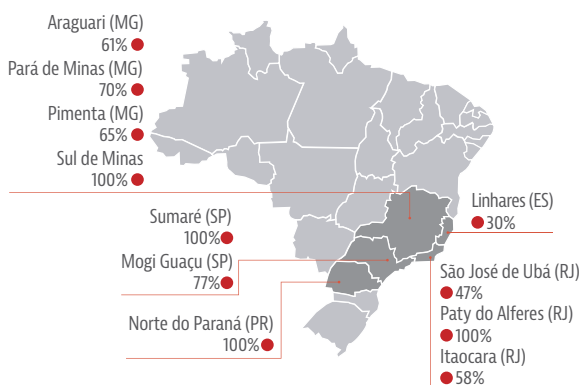


## Produtividade

Desempenho fica abaixo da  
média histórica, devido a  
problemas com  
mosca-branca

As cotações do tomate oscilaram com força em junho. Na primeira metade do mês, os preços subiram a patamares superiores aos de maio, refletindo em menor oferta – as temperaturas mais amenas seguraram a maturação do fruto. Já na segunda quinzena de junho, os valores caíram expressivamente, com a média do período de R\$ 77,75/cx do 3A na Ceagesp, ficando 45% abaixo da verificada na primeira metade do mês. Além da elevação das temperaturas, que contribui para acelerar a maturação, o avanço da safra de inverno reforçou o aumento na disponibilidade de tomates no decorrer de junho.

## SAFRA DE INVERNO ATINGE PICO DE COLHEITA



1ª parte da safra de inverno

Estimativa (%) de área colhida de tomate  
da safra de inverno (mar/24 – dez/24)

Fonte: Hortifrúti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Oferta

Começa elevada em julho, mas tende a diminuir  
ao longo do mês, com a previsão de queda nas  
temperaturas.



### Produtividade

Ainda se mantém abaixo da média histórica para o  
período, devido a problemas fitossanitários, sobretudo a  
mosca-branca.



### Fitossanidade

Com o início do inverno e as menores temperaturas,  
espera-se menor incidência de pragas.



# NÃO ELEJA PRAGAS

ihara.com.br

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



Possui registro para mais de 30 culturas



Pode ser aplicado próximo à colheita



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



Multipragas

CONFIRME A PROTEÇÃO NA SUA LAVOURA! SAIBA MAIS SOBRE A AÇÃO DE ELEITTO PARA HORTIFRUTICULTURA.



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

**Eleitto**

**IHARA**  
Agricultura é a nossa vida

R\$ 31,25/cx

sc de 20 kg  
(Jun/24)

Preço da cenoura "suja" despensa em Irecê (BA) com avanço da colheita

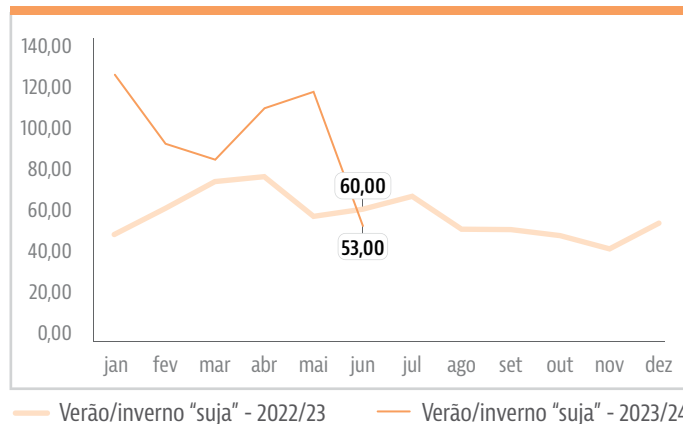


**Qualidade**

Cenouras apresentam boa qualidade em Minas Gerais, em Goiás e na Bahia

## Colheita avança, e preço tem queda significativa em junho

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



Fonte: Hortifrúti/Cepea.

-54,7%



Oferta elevada derruba preços em São Gotardo (MG)

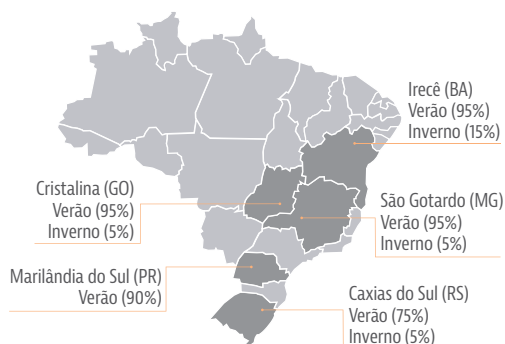
**Oferta**  
Jun/24



Em transição de safras, área colhida aumenta

A colheita da safra de inverno foi iniciada em todas as regiões, o que elevou a oferta, exceto em Caxias do Sul (RS). Em São Gotardo (MG), o que foi colhido não foi totalmente absorvido pela demanda, visto que estados que antes compravam cenouras de Minas Gerais também estão colhendo. Quanto à qualidade das raízes, tem sido considerada muito boa, com aparência dentro dos padrões comercializáveis em MG, GO e BA, um vez que o clima está mais favorável à produção (seco e com temperaturas amenas), reduzindo a incidência de pragas e doenças e garantindo o bom desenvolvimento das raízes.

### COLHEITA DA SAFRA DE VERÃO ENTRA NA RETA FINAL EM JULHO; DE INVERNO, COMEÇA



Estimativa (%) de área colhida de cenoura (até jul/24) frente ao total da safra de verão (dez/23 a jul/24) e inverno (jun/24 a jan/25)

Fonte: Hortifrúti/Cepea.

### PERSPECTIVAS



#### Oferta

Espera-se oferta normalizada já na safra de inverno, mas a escassez hídrica pode limitar muito o volume no segundo semestre do ano.



#### Preços

A expectativa é de que os preços diminuam, pois a oferta tende a aumentar. Apesar disso, os valores devem continuar favoráveis para os produtores.



#### Rentabilidade

Embora a estiagem seja uma preocupação, deve haver queda no uso de defensivos (em comparação ao primeiro semestre), devido ao possível clima mais ameno, o que pode favorecer as margens de lucro ao produtor.





## Rentabilidade

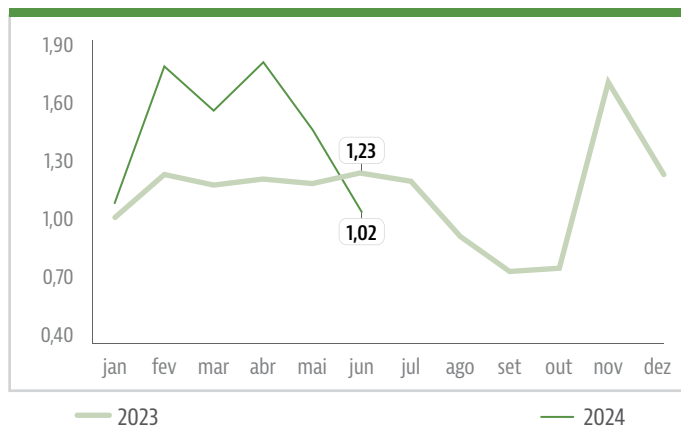
Com cotações em queda, margem do produtor se estreita em junho

**-30,5%**  
Jun/24  
X  
Mai/24

Oferta elevada derruba preços em Ibiúna (SP)

## Clima favorece produção, e preço cai em SP e RJ

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



Fonte: Hortifrúti/Cepea.



## Plantio

Safra de inverno se inicia com redução de área, a fim de evitar sobras nas lavouras

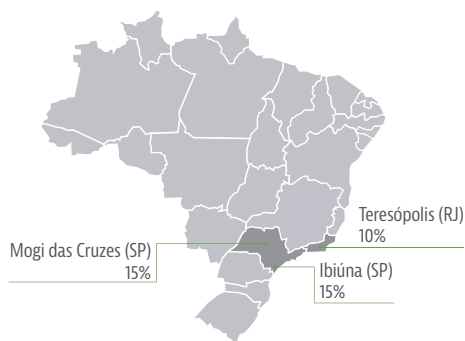


## Clima

Clima ameno favorece produção em Teresópolis (RJ), pressionando as cotações

Em junho, a produção de alface aumentou nas lavouras de São Paulo e do Rio de Janeiro, favorecida pelo clima mais seco que propiciou o bom desenvolvimento dos pés. Por outro lado, a queda nas temperaturas desfavoreceu o consumo de folhosas cruas, já que a demanda foi maior para produtos que possam ser cozidos, como as brássicas. Nesse cenário, produtores paulistas reduziram a área na tentativa de equilibrar a oferta com a demanda e evitar sobras. Ainda assim, as cotações não se sustentaram, com quedas mais intensas no RJ. Nem mesmo a participação de estados vizinhos (MG e ES) e indústrias de minimamente processados, que são bons compradores, foi suficiente para impedir baixa nos valores.

## SAFRA DE INVERNO COMEÇA A GANHAR RITMO



Estimativa (%) da área colhida de alface em jul/24 referente à safra de inverno (jul a dez/24)

Fonte: Hortifrúti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Qualidade

Temperaturas entre 15°C e 25°C neste início de inverno favorecem o desenvolvimento e qualidade dos pés, mas aumentam tempo do ciclo de produção.



### Demanda

Inverno atrelado a férias escolares devem manter consumo enfraquecido.



### Oferta

Com o ciclo produtivo mais longo no inverno e a diminuição das áreas semeadas (frente ao verão), oferta deve cair, mesmo diante da baixa demanda.

**+4,16%**



Preço da ágata especial no atacado paulistano

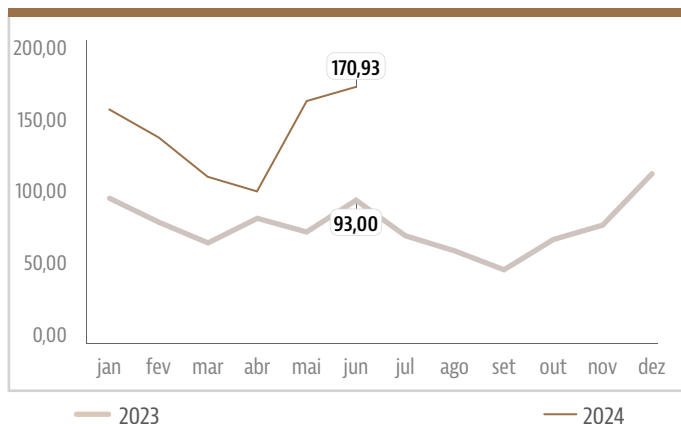


## Safra das secas/ inverno

Sudoeste Paulista (SP) dá início à colheita das secas, enquanto Cristalina (GO) e Vargem Grande do Sul (SP) começam a de inverno

## Preços sobem um pouco e continuam elevados em junho

Preços médios da batata padrão ágata especial no atacado paulistano - R\$/sc de 25 kg



Fonte: Hortifrúti/Cepea.



Volume ofertado em junho é semelhante ao de maio



## Produtividade

Excesso de calor prejudica rendimentos das lavouras do Paraná

Em junho, os preços da batata variaram pouco, mas seguiram firmes e em patamares elevados. A oferta se manteve controlada, já que as regiões produtoras das águas encerraram a safra, e o volume proveniente das secas não foi significativo. O Paraná, que abastece boa parte do mercado no período, teve quebra de safra, resultado do calor durante a fase de plantio e desenvolvimento das lavouras na temporada das secas. Além disso, as demais praças que colheram em junho também tiveram produtividade abaixo do potencial. Para julho, a oferta deve aumentar com o início da safra de inverno; também há expectativa de melhora da produtividade.

## SAFRA DE INVERNO SE INICIA



Safra das secas

Safra de inverno

Estimativa (%) de área colhida de batata frente ao total da safra das secas (mai/24 – ago/24) e de inverno (jun/24 a dez/24)

Fonte: Hortifrúti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Oferta

Com a melhor produtividade e o início da safra de inverno, oferta deve aumentar em julho.



### Preços

Diante da maior disponibilidade, cotações tendem a cair.



### Safra das secas

Regiões produtoras do PR e MG devem encerrar a temporada das secas até o final de julho.



# CHEGOU A TECNOLOGIA QUE VAI FAZER A SUA PRODUTIVIDADE BRILHAR.



## Fidele<sup>®</sup>

Jemvelva<sup>™</sup> active

**INSETICIDA**

### O controle está nas suas mãos.

A Corteva Agriscience oferece **soluções inovadoras** para as principais pragas da sua lavoura de batata e maçã. **A nova tecnologia Fidele<sup>®</sup>**, que fortalece o manejo ideal de inseticidas, foi desenvolvida especialmente para ajudar você **na missão de produzir mais e alimentar o mundo com amor, hoje e sempre.**



Rápida velocidade  
de ação



Longo período  
de controle



Amplio espectro  
de controle

**#HortifrútiÉCorteva**

## ATENÇÃO

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

## -18,7%

Jun/24  
X  
Mai/24

Cotações da amarela híbrida recuam em Irecê (BA)

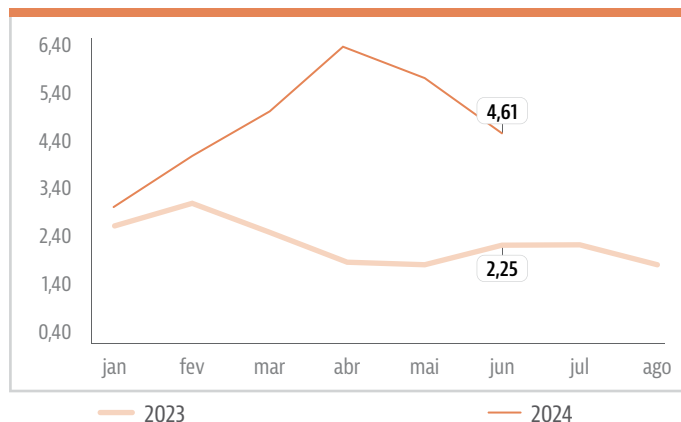


### Produtividade

Regiões têm melhor produtividade em junho

## Produtividade melhora, mas preço pago ao produtor cai

Preços médios da cebola amarela híbrida beneficiada em Irecê (BA) - R\$/kg



Fonte: Hortifrúti/Cepea.



### Importações

Com reestabelecimento da oferta brasileira, compras externas diminuem

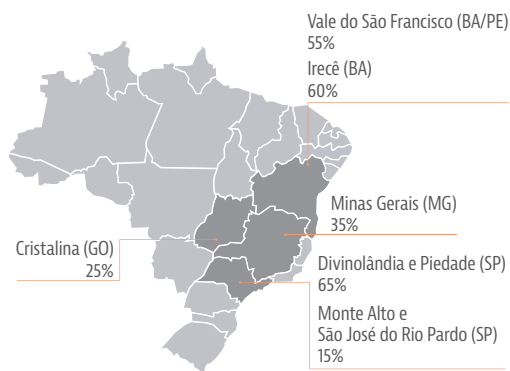


### Clima

Tempo firme e temperaturas amenas favorecem lavouras e desenvolvimento dos bulbos

O avanço da colheita pressionou as cotações em junho. Em Cristalina (GO) e no Triângulo Mineiro (MG), onde o início da safra foi bastante prejudicado devido às chuvas volumosas e altas temperaturas no primeiro quadrimestre do ano, produtores relataram melhora na qualidade. Por outro lado, problemas como baixo calibre ainda foram recorrentes em Divinolândia e Piedade (SP). No Nordeste (Vale do São Francisco e Irecê/BA), o tempo mais firme tem favorecido o aumento da produtividade e qualidade das cebolas. Vale ressaltar que a ocorrência do *La Niña* prevista para este segundo semestre pode elevar o volume de chuvas no Nordeste e prejudicar as lavouras.

### REGIÕES INTENSIFICAM COLHEITA EM JULHO



Estimativa (%) de colheita de cebola (até jun/24)

Fonte: Hortifrúti/Cepea.

### PERSPECTIVAS



#### Plantio

A perda de sementes em São José do Norte (RS), ocasionada pelas enchentes no estado, deve impactar a oferta local na safra 2024/25.



#### Colheita

Além do avanço no Cerrado, atividades devem ganhar ritmo em Monte Alto e São José do Rio Pardo (SP) ao longo de julho.



#### Importação

Cebolas importadas devem entrar com menos força no Brasil, em decorrência do avanço da colheita nacional.





# MAÇÃ

Analista de mercado: Ana Carolina Koga de Souza  
Editora econômica: Marcela Guastalli Barbieri  
hfmaca@cepea.org.br



## Demanda

Cai com clima ameno e festas juninas

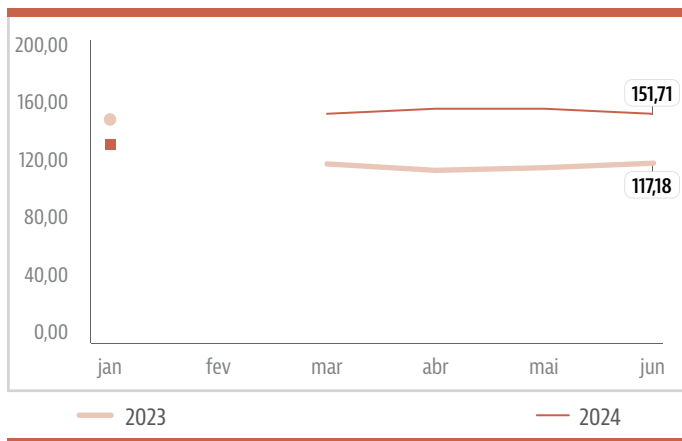
+29%



Média da fuji 110 Cat 1 ainda supera a de um ano atrás

## Menor demanda interrompe alta de preços em junho

Preços da maçã fuji 110 Cat 1 na média das regiões classificadoras - R\$/cx de 18 kg



Fonte: Hortifrúti/Cepea.

-3%



Preço da fuji 110 Cat 1 cai na média das regiões



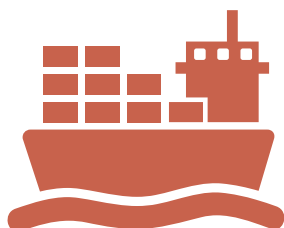
## Dormência

Pomares de SC e RS entram em dormência; produtores realizam a limpeza dos pomares

Em junho, a demanda por maçãs caiu, devido ao clima mais ameno no Sul e Sudeste, principais mercados consumidores, e às festividades juninas, que afetam sobretudo o comércio com o Nordeste. Nesse contexto, mesmo com a oferta controlada, os preços da fruta recuaram. Em maio, produtores realizaram a limpeza dos pomares pós-colheita e entraram em período de dormência, quando as árvores reduzem sua atividade metabólica para guardar energia para a próxima safra.

## BALANÇA COMERCIAL É A MAIS NEGATIVA DESDE 1997

**-US\$ milhões** (de janeiro a junho/24) **-100,8** Balança comercial **negativa**



Fonte: Comexstat.

### Importação

Volume: 93,0 mil t (+67%)  
Gastos: US\$ 109,5 milhões (+94%)



### Exportação

Volume: 9,3 mil toneladas (-73%)  
Receita: US\$ 8,7 milhões (-70%)

## PERSPECTIVAS



### Preços

Tendem a se firmar em julho, seguindo acima das registradas no ano passado, devido à quebra de safra em 2023/24.



### Importação

Entrada de maçãs importadas ao Brasil segue a todo vapor em julho. O preço está competitivo, ou seja, próximo aos valores das frutas nacionais.



### Demanda

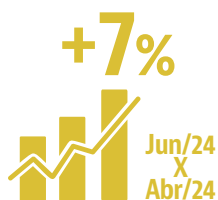
Férias escolares podem limitar consumo sobretudo de maçãs médio-miúdas.

Fonte: Hortifrúti/Cepea.



# MELÃO

Analista de mercado: Ana Karolina Santos Hellhuber  
Editora econômica: Marcela Guastalli Barbieri  
hfmelao@cepea.org.br



## Produtividade

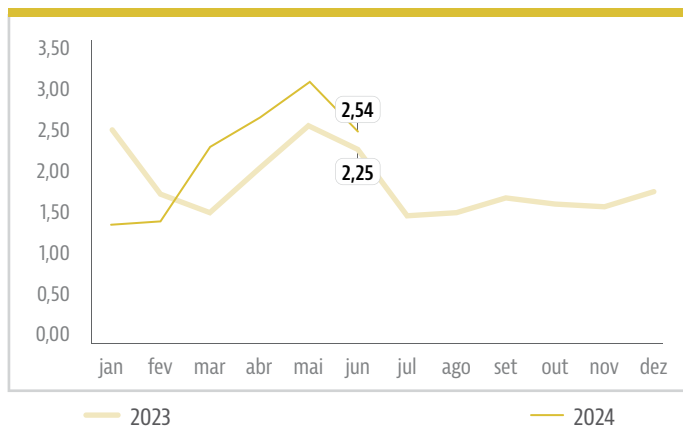
Do amarelo sobe no Vale do São Francisco, devido ao clima menos chuvoso



Preço do amarelo a granel cai no Vale

## Clima ameno e festas juninas limitam comércio

Preço do amarelo a granel no Vale do São Francisco (BA/PE) - R\$/kg



Fonte: Hortifrúti/Cepea.



## Demanda

É menor em junho diante do clima mais ameno e das festividades juninas

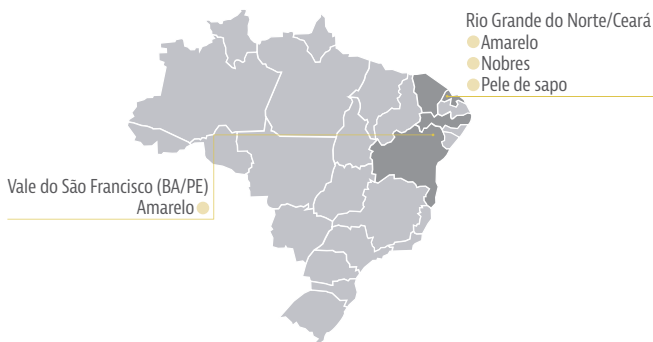


Preço do amarelo tipo 5 a 8 recua na Ceagesp

Em junho, as cotações do melão amarelo caíram no mercado brasileiro. A pressão veio da queda na demanda, influenciada pelo clima mais ameno e pelas festas juninas. Como resultado, houve sobra de frutas, sobretudo nos atacados. No Nordeste, a produtividade cresceu, em decorrência das chuvas menos frequentes na região. No entanto, esse maior rendimento não foi tão expressivo, refletindo em uma oferta ainda controlada.

## COLHEITA É CONTROLADA NO VALE EM JULHO; RN/CE AVANÇA NO FIM DE MÊS

## PERSPECTIVAS



**Preços**  
Do amarelo devem se manter em queda em julho a nível nacional, por conta da demanda enfraquecida; no inverno, há pouco estímulo para o consumo de frutas refrescantes.

**Demanda**  
Além do clima ameno, as férias escolares podem limitar ainda mais a procura em julho.

**Produtividade**  
Deve se recuperar no NE no curto prazo, favorecida pelas chuvas menos frequentes. Perspectivas são positivas para o início da safra do RN/CE.

Fraco

Moderado

Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de melão em julho

Fonte: Hortifrúti/Cepea.





# MELANCIA

Analista de mercado: *Nicole de Goes*  
Editora econômica: *Fernanda Geraldini*  
hfmelancia@cepea.org.br

## -53%



Maior oferta e demanda reduzida, devido ao clima ameno, pressionam cotações em Uruana (GO)

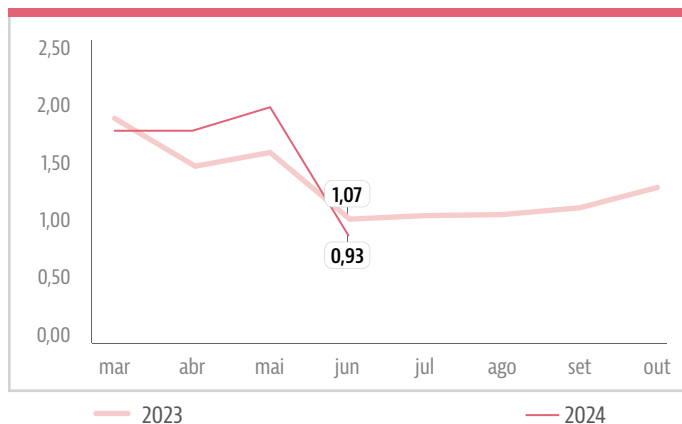


## Produtividade

Com menos impactos das chuvas, lavouras colhidas em junho têm melhor rendimento

## Oferta elevada e demanda enfraquecida pressionam cotações

Preço da melancia graúda (>12 kg) em Uruana (GO) - R\$/kg



Fonte: Hortifrúti/Cepea.



Com mais lavouras sendo colhidas e melhor produtividade, oferta aumenta em junho em Uruana (GO)



## Colheita

Colheita começa a ganhar ritmo no Tocantins, mas comércio ainda se restringe ao mercado local

Em junho, a oferta de melancia cresceu significativamente em Uruana (GO). Além do avanço da colheita, a produtividade média aumentou expressivamente em relação à de maio – quando as últimas áreas impactadas pelas chuvas foram colhidas. A maior disponibilidade, porém, ocorreu em um período de temperaturas amenas nos principais centros consumidores do Sul e Sudeste, o que restringiu a demanda, pressionando as cotações. Esse cenário resultou, inclusive, em acúmulos de frutas nas lavouras.

### COLHEITA EM GOIÁS DEVE SER AINDA MAIS INTENSA EM JULHO

### PERSPECTIVAS



#### Colheita

Volume de melancias no Tocantins pode aumentar no final de julho, ganhando representatividade no mercado nacional.



#### Plantio

Semeio deve ser concluído no Tocantins em julho e iniciado em São Paulo (para a safra principal) e no Rio Grande do Sul.



#### Oferta

Com maior área e boa produtividade, oferta de melancias deve ser elevada em Goiás em julho.

Fraco      Moderado      Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de melancia em julho

Fonte: Hortifrúti/Cepea.

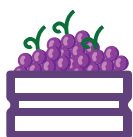




## +87%



Diante da baixa oferta, preços da uva branca sem semente continuam em alta no Vale do São Francisco

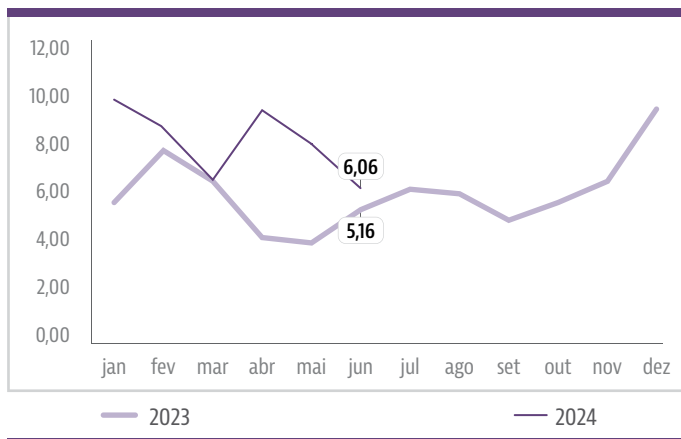


### Colheita

Atividades começam em Pirapora (MG) para a niagara; baixa oferta pressiona cotações

## Preços da uva negra despencam no Vale do São Francisco

Preços médios da negra sem semente (no contentor) recebidos por produtores do Vale do São Francisco - R\$/kg



Fonte: Hortifrúti/Cepea.

## R\$ 6,06/



Negra sem semente no contentor se desvaloriza no Vale em junho, com elevação da oferta e redução da demanda



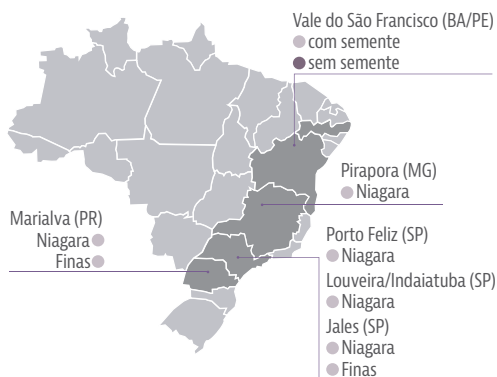
### Exportações

Envios do Vale do São Francisco ao mercado externo permanecem limitados, devido à oferta controlada de brancas

Mesmo após a melhora da qualidade, a uva negra sem semente se desvalorizou no Vale do São Francisco (PE/BA) em junho. A combinação de maior oferta e baixa procura pressionou as cotações da fruta. Por outro lado, com disponibilidade menor que a demanda, a uva branca sem semente continuou apresentando alta nos preços. Assim, a comercialização continuou restrita ao mercado nacional, com poucos produtores exportando. Em Pirapora (MG), a safra foi iniciada em junho, com volume ainda baixo, mas qualidade satisfatória, devido às boas condições climáticas.

### OFERTA DEVE SE MANTER RESTRITA EM JULHO

### PERSPECTIVAS



Fraco

Moderado

Intenso

Estimativa de ritmo de colheita da uva em julho

Fonte: Hortifrúti/Cepea.



### Calendário

Colheita deve começar no início de julho em Jales (SP), em um período de baixa concorrência com outras regiões.



### Rentabilidade

Queda dos preços da negra sem semente pode diminuir o retorno ao produtor do Vale do São Francisco em julho.



### Oferta

Com safrinhas de Louveira/Indaiatuba e Porto Feliz (SP) chegando ao fim, a oferta da niagara será menor em julho.





# MANGA

Analista de mercado: *Bárbara Gabriela Lira*  
Editora econômica: *Fernanda Geraldini*  
hfmanga@cepea.org.br



## Colheita

Início da colheita da palmer no Norte de MG eleva oferta no fim do mês

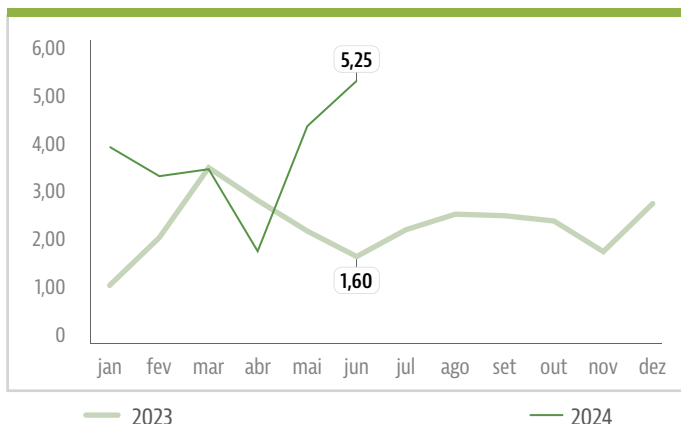
### +21,5%



Baixa oferta mantém preço da tommy em alta no Vale do São Francisco (PE/BA)

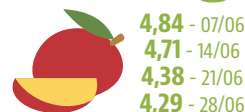
## Mesmo com início da colheita em MG, preços sobem em junho

Preços médios recebidos pela tommy no Vale do São Francisco - R\$/kg



Fonte: Hortifrúti/Cepea.

## R\$/kg



Maior oferta mineira pressiona valores da manga palmer no Vale do São Francisco (PE/BA) ao longo do mês



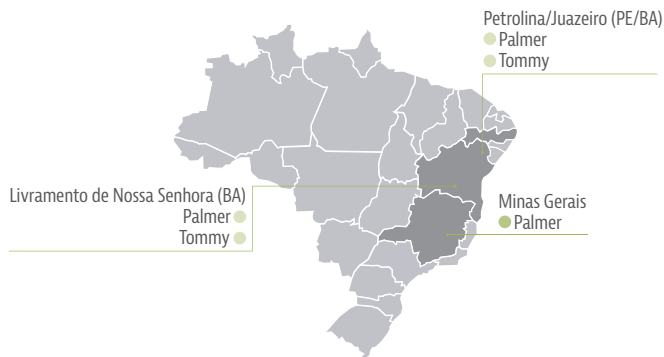
## Demanda

Preços elevados e clima ameno reduzem comércio de mangas em junho

Mesmo caindo no decorrer de junho, os preços da manga ainda ficaram em altos patamares, com oferta inferior à observada em maio. Na segunda quinzena do mês, a colheita da palmer começou em Minas Gerais, o que elevou a oferta e reduziu as cotações dessa variedade. Já as cotações da tommy se mantiveram em patamares superiores aos da palmer, visto que a praça mineira praticamente não produz esta variedade. Quanto à demanda, se manteve reduzida devido aos altos preços e ao clima ameno, mas, ainda assim, a baixa oferta prevaleceu sobre os valores.

## JULHO NÃO DEVE TER EXCEDENTE DE OFERTA

## PERSPECTIVAS



Fraco

Moderado

Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de manga em julho

Fonte: Hortifrúti/Cepea.



### Preço

Disponibilidade de mangas ainda não deve crescer de forma expressiva em julho, mantendo os preços superiores ao que é tipicamente observado para a época.



### Exportação

Inspetores do USDA visitam exportadores do Vale do São Francisco em julho, para início da temporada de embarques aos EUA em agosto.



### Área

Área plantada se reduz em Monte Alto/Taquaritinga (SP) em 2024, devido à incidência de bacteriose.



## Indústria

Preço da laranja à indústria atinge novo recorde no spot de SP, com máximas de R\$ 85,00/cx de 40,8 kg, posto fábrica

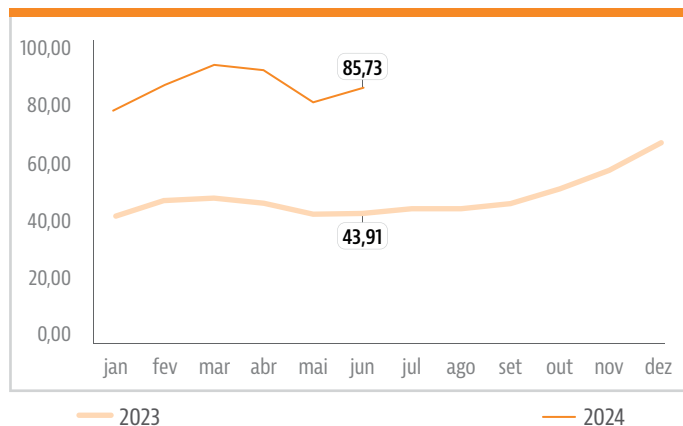


## Estiagem

preocupa produtores quanto aos impactos na produção e na qualidade

## Preço da laranja para indústria e para mesa sobe novamente

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



Fonte: Hortifrúti/Cepea.

+6,9%



Redução de oferta volta a valorizar laranja pera *in natura* em SP

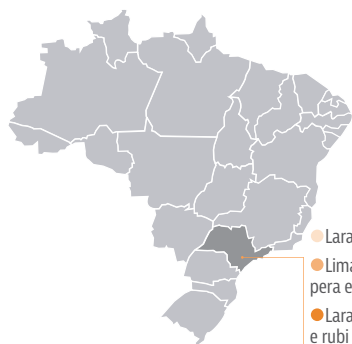


## Tangerina Poncã

Oferta recua no mercado paulista, e preços sobem 22,2% frente a maio

Os preços da laranja avançaram em junho, tanto no segmento *in natura* quanto na indústria. A alta procura das fábricas foi o principal fator para o aumento, e os valores do spot alcançaram máximas de R\$ 85,00/cx. Esse cenário elevou a competição entre as processadoras e o mercado de mesa. A tangerina poncã também teve valorização, favorecida pela boa demanda pela variedade, que vem sendo uma opção para substituir outras frutas neste período, e pelo recuo da oferta. Já o preço da lima ácida tahiti registrou leve baixa frente a maio, em função da qualidade limitada pela falta de chuvas. Porém, os preços ainda estiveram superiores aos do mesmo período do ano passado.

## COLHEITA DE LARANJAS DEVE GANHAR RITMO EM JULHO



Fraco

Moderado

Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de cítricos em julho

Fonte: Hortifrúti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Preço

Laranja *in natura* pode seguir se valorizando em julho, mesmo com o pico de safra das variedades precoces.



### Processamento

Deve atingir o pico em julho, mantendo a oferta baixa no mercado de mesa.



### Poncã

Colheita da tangerina poncã se encerra no final de julho/início de agosto em São Paulo.





# BANANA

Analista de mercado: *Maria Fernanda Gonçalves*  
Editora econômica: *Marcela Guastalli Barbieri*  
hfbanana@cepea.org.br

## +44%



Preço da nanica de primeira sobe no Vale do Ribeira, devido à menor oferta

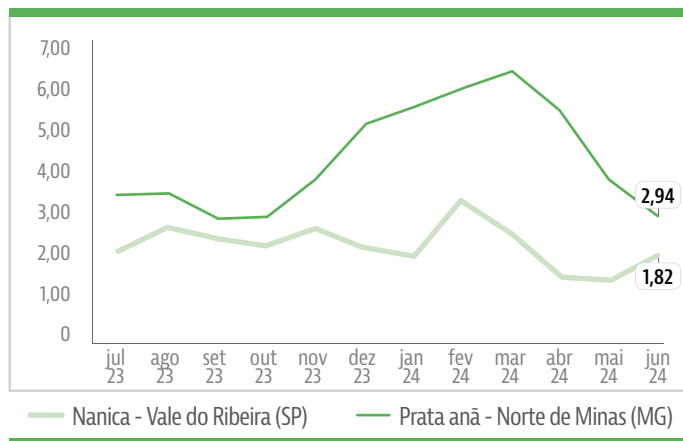


## Clima seco

Alta variação de temperatura e seca afetam calibre da prata no Sudeste

## Em junho, preço da nanica sobe, mas o da prata recua

Preço médio da banana de primeira qualidade na roça - R\$/kg



Fonte: Hortifrúti/Cepea.

## -24%



Cotação da prata de mesmo perfil recua no Norte de MG



Oferta de prata aumenta levemente, sobretudo de segunda qualidade

Junho registrou baixa oferta da banana nanica, mas leve aumento no volume da prata. Porém, para essa última variedade, houve aumento de frutas de segunda qualidade, já que a estiagem e as grandes variações de temperatura entre o dia e a noite em algumas localidades do Sudeste estressaram os bananais e impactaram a formação dos cachos. Vale destacar que bananas de menor calibre foram colhidas, principalmente em regiões onde a produção ocorre no sequeiro.

## OFERTA DA PRATA DEVE SUBIR, MAS DE FORMA CONTROLADA

## PERSPECTIVAS



Fraco

Moderado

Intenso

Estimativa do ritmo de colheita de banana em julho

Fonte: Hortifrúti/Cepea.



### Nanica

A oferta deve ser baixa em julho, devido à entressafra nas principais regiões produtoras.



### Prata

Essa variedade pode ter oferta razoável em parte das regiões. No entanto, a qualidade deve continuar limitando o mercado.



### Férias escolares

Vão impactar as negociações em julho, já que este destino é muito importante para a banana.

## Oferta (Jun/24)



aumenta na maioria das regiões, tanto para o havaí quanto para o formosa

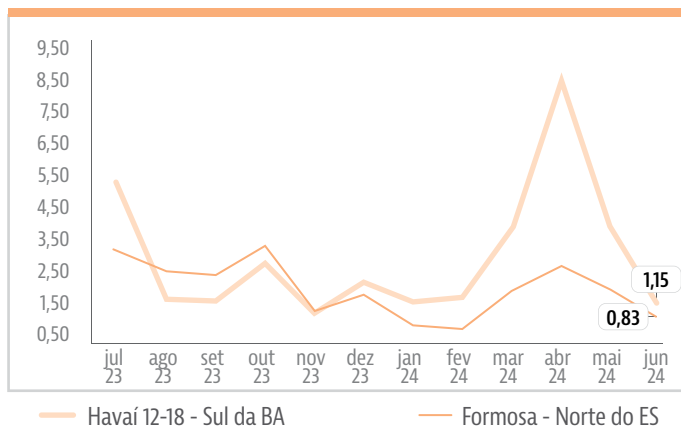
### -45%

Jun/24 X Mai/24

Preço do formosa recua no Norte do ES

## Oferta aumenta em junho; exportações avançam

Preço médio nas principais regiões produtoras - R\$/kg



Fonte: Hortifrúti/Cepea.

### -30%

Jun/24 X Mai/24

Preço do havaí 15-18 cai no Sul da BA



## Exportações

### +12%

(Jun/24 X Jun/23)

crecem diante da oferta elevada no Brasil

Fonte: Comex Stat.

Em junho, a oferta dos mamões formosa e havaí subiu na maioria das regiões acompanhadas pelo Hortifrúti/Cepea, pressionando as cotações. A única exceção foi observada no Rio Grande do Norte/Ceará, onde a produção esteve controlada, e os preços ficaram firmes. Segundo produtores, a oferta do havaí cresceu em menor proporção do que a do formosa, mas a concorrência com essa variedade também influenciou a pressionar os valores.

## OFERTA DE FORMOSA E HAVAÍ SEGUE ALTA EM JULHO



Fraco

Moderado

Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de mamão em julho

Fonte: Hortifrúti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Oferta

Do formosa e do havaí deve continuar alta, devido à entrada da produção de roças novas, em julho.



### Preços

Do formosa e do havaí podem seguir caindo em julho, em decorrência da oferta elevada e da demanda restrita.



### Demanda

Pode seguir enfraquecida em julho, com o clima ameno e as férias escolares.



Sustentabilidade começa com

# INOVAÇÃO em sementes



**Seminis**



Aponte a  
câmera do seu  
celular e saiba mais!



Se é

**HORTI**

**FRUTI**

é **Bayer**

Soluções *integradas* de manejo

A Bayer tem soluções  
para diversas culturas.  
Inclusive a sua.

**Alion**

**Bayfolan**  
COBRE

**INFINITO**

**Ronstar**

**SERENADE**

**SIVANTO**  
prime

**VERANGO**  
PRIME

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

Março/2024



Conheça o portfólio completo da Bayer.

Converse Bayer  
0800 011 5560



Se é Bayer, é bom.





# Seus aliados na produtividade chegaram!

## Conheça as novas soluções **BASF** para o cultivo de Hortifrúti.

### **Mibelya**<sup>®</sup>

Fungicida

Para tomate, batata e maçã.



### **Melyra**<sup>®</sup>

Fungicida

Para citros.



### **Vinquo**<sup>®</sup>

Inseticida

Para tomate e batata.



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

☎ | © 0800 0192 500  
🌐 agriculture.basf.com/br/pt.html  
📧 fazenda-agro.basf.com  
📱 @basf\_agro\_br  
🇧🇷 BASF Agro Brasil  
🌐 BASF Agricultural Solutions  
📍 BASF.AgroBrasil

**BASF**  
We create chemistry

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