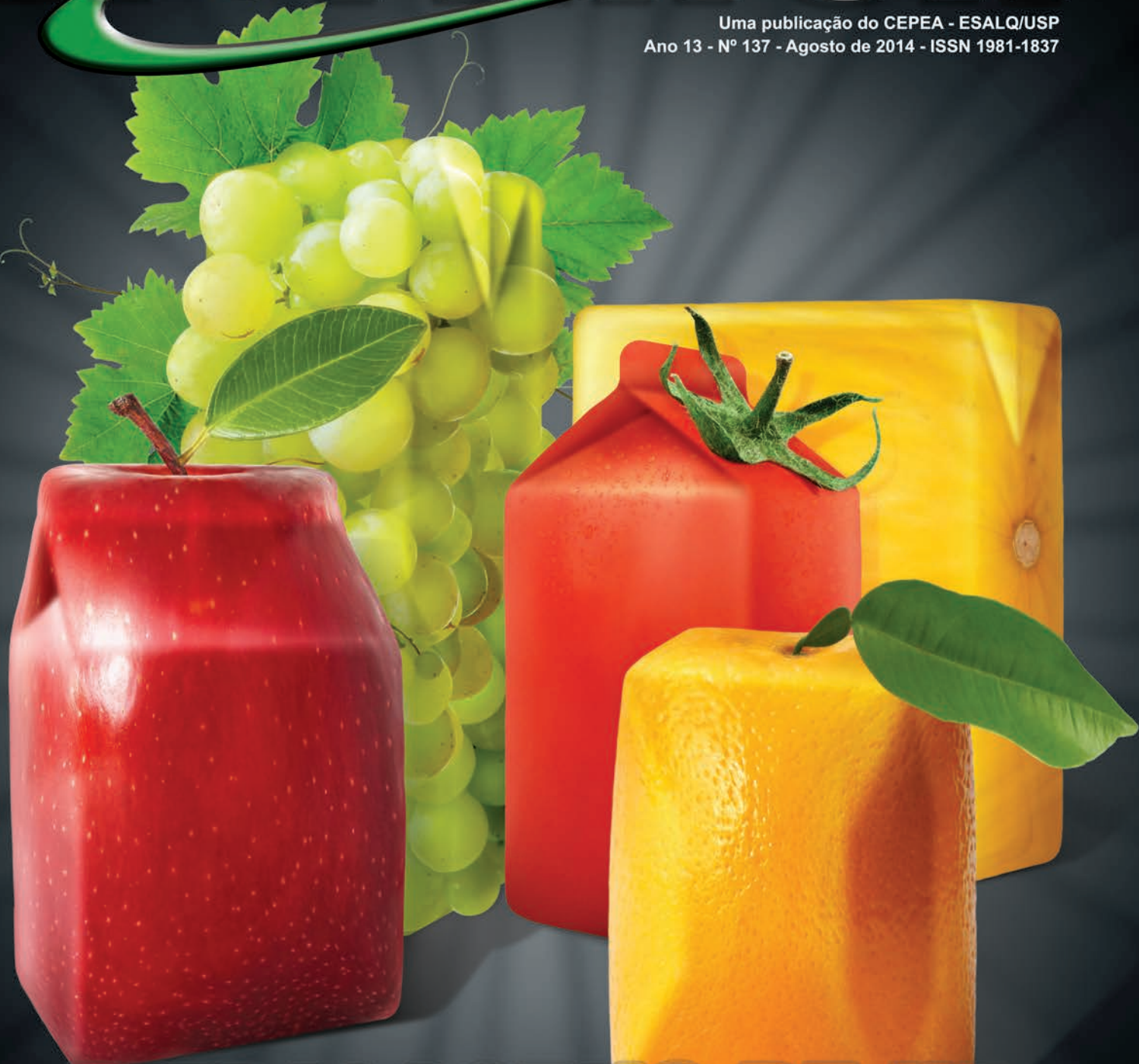


# Hortifruti <sup>Brasil</sup>

Uma publicação do CEPEA - ESALQ/USP  
Ano 13 - Nº 137 - Agosto de 2014 - ISSN 1981-1837

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
VENDA PROIBIDA

[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil)



## EMBALAGENS DE HF

Das "de sempre" para as sofisticadas



## A IDENTIDADE DAS EMBALAGENS DUPONT ESTÁ MUDANDO.

Conheça a nova identidade da linha DuPont Crop Protection.

Os rótulos, as bulas e as caixas DuPont estão chegando de cara nova.



IDENTIDADE ANTIGA



IDENTIDADE NOVA


### CONHEÇA AS DIFERENÇAS:

- 1** Arco em marca d'água removido.
- 2** Nome do produto está entre as barras.
- 3** Logo DuPont dentro da barra da direita.

Fique atento às mudanças e, em caso de dúvida, entre em contato com a DuPont ou com algum de nossos revendedores.



**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.** Produto de uso agrícola. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto. Copyright© 2014 - DuPont™. Todos os direitos reservados. A logomarca oval DuPont, DuPont™, DuPont™ Altacor® e DuPont™ Premio® são marcas ou marcas registradas da E. I. du Pont de Nemours and Company ou suas afiliadas.

**TeleDuPont**   
Saiba mais: **0800 707 55 17** Agrícola  
[www.dupontagricola.com.br](http://www.dupontagricola.com.br)

# AS MUITAS FUNÇÕES DA EMBALAGEM PARA A COMPETITIVIDADE DE FRUTAS E HORTALIÇAS

A aparência das frutas e hortaliças tem forte influência na sua valoração. Esses alimentos são, porém, bastante frágeis, e cuidados com o seu manuseio e transporte são fundamentais para que cheguem ao consumidor em condições semelhantes às do momento posterior à colheita. É neste contexto que as embalagens ganham especial importância para a hortifruticultura. Destaca-se que, mais do que auxiliar na conservação da aparência, as embalagens ajudam a evitar perdas (desperdícios por danos físicos) e a prolongar o tempo de prateleira desses alimentos.

A embalagem facilita também a logística dos produtos hortifrutícolas e, em muitos casos, também informa e contribui para torná-los mais atrativos ao consumidor. Qualquer alimento que saia embalado da origem (lavoura) e apresente o mínimo manuseio ao longo das etapas de comercialização será muito mais competitivo, em diversos sentidos, que o comercializado a granel.

São muitas as opções de embalagens para frutas e hortaliças. Com o avanço da tecnologia, materiais mais sofisticados se juntaram aos tradicionais, como a madeira, na função de embalar os hortifrutícolas. Hoje, são comuns embalagens de papel e papelão, plástico e isopor. A tradicional caixa de madeira continua autorizada pela lei, não já é recomendada devido à dificuldade de higienização e também porque pode danificar o alimento. Por essas características, ela tem perdido espaço no setor, ao mesmo tempo em que cresce o uso de outros materiais, uma evolução positiva!

Conforme nosso entrevistado desta edição, o engenheiro agrônomo Hélio Watanabe, do Centro de Qualidade em Horticultura da Cegesp, o uso do papelão aumentou 80% entre 2014 e 2012. Outro tipo de embalagem que tem mostrado significativo aumento no setor é a caixa plástica: seu uso aumentou 1000% entre 2004 e 2012 no entreposto de São Paulo.

Além de proteger o produto, boa parte das novas embalagens agrega a função de informar. A rotulagem é obrigatória para alimentos embalados na ausência do cliente e que estejam prontos



Felipe Vitti, Leticia Julião, Fernanda Gregório e Caroline Lorenzi são os autores da matéria sobre embalagens.

para consumo. Em suma, a rotulagem é a identidade do alimento, que garante confiabilidade àquele produto, além de estampar a marca do produtor ou do beneficiador.

Dentre as tendências do segmento de embalagens, sem dúvida, o foco se mantém na redução das perdas. Um exemplo hoje são as embalagens funcionais com o objetivo de prolongar a vida útil do alimento. Há outras frentes de inovação, como as embalagens inteligentes. Um exemplo no setor de frutas são as embalagens com indicador de maturação, que permitem ao consumidor escolher o grau de maturação do produto de acordo com a cor do sensor presente na embalagem. Outras embalagens favorecem a praticidade, indo ao encontro da demanda de consumidores que dispõem de menos tempo para cuidar da alimentação, especialmente nos grandes centros urbanos.

O assunto, seguramente, merece destaque na pauta do setor e, na Matéria de Capa desta edição, a equipe da **Hortifruti Brasil** traz algumas discussões sobre o tema. Apresenta as vantagens e desvantagens de cada material, as exigências dos diferentes compradores (beneficiamento/*packing house*, atacado, supermercado e exportação) e ainda as tendências de embalagem para frutas e hortaliças. Acompanhe, analise face à sua situação e considere implementar avanços nas embalagens que tem usado. Boa leitura!

## OPINIÃO



### Controle Biológico

Temos que entender como funciona a cadeia alimentar e o comportamento dos insetos e predadores para podermos conviver com esses seres vivos minúsculos e que fazem tanto benefício como um estrago danado em nossa lavoura. Não é sair destruindo tudo que vamos resolver o problema. Agradeço por terem abordado este assunto, mim é de extrema importân-

cia. Espero ver mais informações sobre o assunto na revista.

**Walter dos Santos Rocha - Petrolina/PE**

Faço o controle de fungos de solos e defesa de proteção de cultivo (parte aérea da planta). Acredito que a adesão ao uso de Controle Biológico vai aumentar; os maiores problemas hoje são as linhas de pesquisas ainda em deficiência e o posicionamento dos produtos ou dos agentes. Muitos resultados são de uso da prática em campo.

**Rogério Mitsunobu Aoyagui – Formosa/GO**

Gostaria de agradecer pelo envio da revista, edição de julho. A *Matéria de Capa* sobre o Controle Biológico é interessante, tirou dúvidas sobre o tema.

**Clóvis José Cipriano – por e-mail**

## CAPA 10



A *Matéria de Capa* desta edição traz uma avaliação do segmento de embalagens para hortifrutícolas no País e apresenta as vantagens e desvantagens de cada material, as exigências dos diferentes compradores e as tendências.

## FÓRUM 42

O engenheiro agrônomo Hélio Satoshi Watanabe é o nosso convidado do Fórum, e comenta sobre as exigências das embalagens usadas para os hortifrutis, especialmente na Ceagesp, em São Paulo.

## SEÇÕES

CEBOLA



27

FOLHOSAS



28

TOMATE



30

BATATA



32

CENOURA



34

MELÃO



35

MAMÃO



36

MAÇÃ



37

CITROS



38

MANGA



39

BANANA



40

UVA



41

## EXPEDIENTE

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

**Coordenador Científico:**

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

**Editora Científica:** Margarete Boteon

**Editores Econômicos:**

João Paulo Bernardes Deleo, Renata Pozelli Sabio, Letícia Julião e Larissa Gui Pagliuca

**Editora Executiva:**

Daiana Braga MTb: 50.081

**Diretora Financeira:** Margarete Boteon

**Jornalista Responsável:**

Ana Paula Silva Ponchio MTb: 27.368

**Revisão:**

Daiana Braga, Alessandra da Paz, Flávia Gutierrez e Flávia Romanelli

**Equipe Técnica:**

Amanda Abdo Pereira, Amanda Rodrigues da Silva, Ana Luisa Antonio Pacheco, Bruna Abrahão Silva, Fabrício Quinalia Zagati, Felipe Cardoso, Felipe Vitti de Oliveira, Fernanda Geraldini Palmieri, Fernanda Gregório Ribeiro dos Santos, Flávia Noronha do Nascimento, Gabriela Boscarior Raserá, João Gabriel Ruffo Dumbra, Júlia Belloni Garcia, Lucas Conceição Araújo e Matheus Marcello Reis.

**Apoio:**

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

**Diagramação Eletrônica/Arte:**

Guia Rio Claro.Com Ltda  
19 3524-7820

**Impressão:**

Gráfica Tropical  
19 3273.9797

**Contato:**

Av. Centenário, 1080

Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)

Tel: 19 3429-8808

Fax: 19 3429-8829

hfcepa@usp.br

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

A revista Hortifruti Brasil pertence ao Cepea

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



### HF BRASIL NA INTERNET

Acesse a versão on-line da Hortifruti Brasil no site:

[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil)

@hfbrasil

@hfbrasil

@revistahortifrutibrasil

hortifrutibrasil.blogspot.com

## ESCREVA PARA NÓS.

Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:

**Hortifruti Brasil** - Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)  
ou para: [hfcepea@usp.br](mailto:hfcepea@usp.br)

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

### Consumo de HF durante a Copa do Mundo



Achei desastroso o impacto da Copa do Mundo no Brasil para os hortifrutícolas. O setor acabou perdendo espaço para outros alimentos, como carnes e bebidas.

#### **Robson – Caçador/SC**

Nos dias dos jogos do Brasil, houve forte retração em nossas vendas, que diminuíram cerca de 60%.

#### **Osamu Oi – Estiva/MG**

O impacto foi negativo para o setor. A maior parte do setor agrícola, em especial no que diz respeito à agricultura familiar, colocou muita expectativa no aumento do consumo, fato que não ocorreu; houve aumento da demanda por outros produtos.

#### **Jefferson Takao – Juazeiro/BA**

Em nossas lojas, não identificamos nenhum aumento significativo nas vendas de hortifrutícolas que possamos vincular ao evento da Copa do Mundo. O que podemos constatar de fato é que, nos dias de jogos do Brasil, havia uma considerável queda no faturamento geral das lojas.

#### **Marcos Antonio Andrade - São Luís/MA**

Achei que o impacto da Copa nas vendas de hortifrutis foi negativo. Não houve aumento no consumo pelo fato de muitas pessoas ou estarem viajando ou em festa e, principalmente, nos dias de jogos os comércios fecharem e alterarem a rotina do consumidor do dia a dia. O meu consumo de frutas e hortaliças diminuiu pelo fato de eu ter alterado minha rotina de alimentação nos dias de jogos.

#### **Luiz Antonio – Belo Horizonte/MG**

Acho que a Copa do Mundo não trouxe um cenário favorável, porque se divulgou comidas mais tradicionais relacionados ao evento. Em relação ao consumo, quando há queda de temperaturas aqui em minha região, as hortaliças ficam mais viçosas e atrativas e, certamente, aumenta o consumo nesses períodos.

#### **Nilton dos Santos – Maringá/PR**

Acho que o consumo de frutas e hortaliças caiu e, consequentemente, os preços, principalmente nas cidades-sede dos jogos da Copa. Como sou produtor, meu consumo se manteve, mas minha produção ficou comprometida por causa dos baixos preços e diminuição da demanda.

#### **Dito Borba – Senador Amaral/MG**

Durante a Copa, os preços dos hortifrutícolas baixaram em todas as praças, influenciados pelo baixo consumo. A procura aumentou, na verdade, para outros alimentos e bebidas.

#### **Adenilson Rosa de Oliveira – Cristalina/GO**

Sou viticultor e tive problemas com a demanda retraída durante a Copa. Provavelmente, o pessoal se programou para uma oportunidade de bons negócios durante o evento. Estou “desovando” minha produção de niagara que amadureceu. Observei que o consumo de uva diminuiu. Imagino que, ficando menos tempo em casa, as pessoas compram produtos em menor quantidade. Essa não foi uma oportunidade propícia para os hortifrutis.

#### **Luís Antonio Figueira – Tupi Paulista/SP**

Acredito, sim, que houve aumento significativo da demanda devido ao número de turistas que visitaram nosso País durante o evento. O meu consumo de frutas e hortaliças, por exemplo, se manteve nos dias dos jogos.

#### **Marcus Vinicius Amaral dos Anjos – São Paulo/SP**



Lançamento

# Tomini

Tomate Híbrido F1

**FELTRIN** SEMENTES  
Uma empresa voltada para o futuro

[www.sementesfeltrin.com.br](http://www.sementesfeltrin.com.br) | (54) 2109.4400

Surpreendente

## Europa lança campanha para venda de hortifrutícolas "feios"

Por Leticia Julião

**A batata ridícula. A laranja horrorosa. A maçã grotesca. A berinjela desfigurada. A cenoura feia. A dementina infeliz.**

Essas são algumas das chamadas de propagandas que uma rede de supermercados francesa, a Intermarché, tem feito para atrair consumidores e promover a campanha contra o desperdício de alimentos com aparência fora do padrão. A Intermarché também compra frutas e hortaliças de produtores que provavelmente jogariam fora. O bom para os consumidores é que essas frutas e hortaliças são vendidas a preços 30% menores que seus "semelhantes bonitos". Para mostrar às pessoas que a aparência não importa e que o sabor desses hortifrutícolas deformados é bom, o supermercado tem feito degustação de sopas e de sucos. Nos primeiros dois dias de campanha, foi vendida cerca de 1,2 tonelada desses produtos por loja da rede. Em um mês, mais de 13 milhões de pessoas foram atraídas pela campanha. Será que no Brasil essa iniciativa daria certo? Quer saber mais? Assista ao vídeo: <http://goo.gl/iQVfq6>

### Nem hexa, nem maior demanda por HFs!

Por Larissa Gui Pagliuca

Além de a Seleção Brasileira não ter conseguido o hexacampeonato, o impacto da Copa do Mundo no Brasil ainda foi negativo para o setor hortifrutícola. A expectativa de aumento do consumo de frutas e hortaliças durante o evento não se realizou para boa parte dos produtores e comerciantes, que observaram o contrário: queda nas vendas nos últimos dois meses. A percepção predominante no setor é de que o consumo de seus produtos foi substituído por outros, como bebidas e carnes. Outros fatores que dificultaram a comercialização das frutas e hortaliças foram os recessos em dias de jogos do Brasil e o adiantamento das férias escolares em algumas cidades. Com o encerramento da Copa e a volta às aulas, a expectativa é de que a demanda por hortifrutis reaja a partir de agosto. A demanda só não está melhor porque estamos em plena estação de inverno, período em que o consumo desses produtos é tipicamente menor. A avaliação de alguns leitores, quando questionados se a Copa do Mundo impulsionou o consumo de frutas e hortaliças, não é nada animadora... veja algumas delas na seção *Ao Leitor* (página 4).

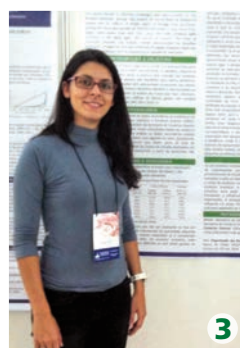
### Setor HF pode perder seus consumidores mirins

Por Flávia Noronha do Nascimento

A **Hortifruti Brasil** começou o ano de 2014 ressaltando a importância do marketing para estimular o consumo de HFs entre crianças (edição de fevereiro, nº 131). No entanto, o Conselho Nacional dos Direitos da Criança e do Adolescente (Conanda) aprovou no dia 13 de maio a Resolução n. 163/2014, que proíbe qualquer tipo de incentivo ao consumo das crianças, seja com a presença de personagens animados, celebridades ou até mesmo o excesso de cores no anúncio. Ainda não se sabe qual será a punição para as empresas que violarem a Resolução. Com essa medida, o Brasil tem sido visto como exemplo internacional por ser o primeiro país a adotar a proibição total e absoluta do *merchandising* infantil. Alguns agentes foram consultados pela HF Brasil no final de julho e, até o fechamento desta edição, essa proibição ainda não havia afetado as vendas de frutas e hortaliças que são vendidas em embalagens com motivos infantis. Embora seja um avanço contra o abuso do consumismo infantil, também vai por água abaixo o apelo ao consumo de alimentos saudáveis, como as frutas e hortaliças. Para saber mais sobre a Resolução, acesse: <http://goo.gl/mvCyga>

### A HF Brasil por aí

Integrantes da HF Brasil visitaram a estação experimental da Bluseeds, no dia 16 de julho, em Martinho Prado/SP (fotos 1 e 2). A pesquisadora do Cepea Larissa Gui Pagliuca participou do Congresso Brasileiro de Economia (Sober), entre os dias 27 e 30 de julho, em Goiânia/GO (fotos 3 e 4).





“Utilizamos o CopperCrop™ na batata e vemos os resultados na lavoura, com plantas mais fortes. Colhemos um produto final com maior vida de prateleira, comparado com os que não usamos Alltech Crop Science. E é isso que buscamos, um produto final com mais qualidade e mais saudável para o consumidor.”

José Augusto Vieira  
ADF Rural,  
Formosa-GO

\* Apenas nas embalagens de 01 L.

Os produtos da Alltech Crop Science levam a melhor tecnologia não apenas em sua formulação, mas também na embalagem, que possui selos de indução internos\* e lacres externos, garantindo total segurança e qualidade.

**Alltech**®  
CROP SCIENCE

É NATURAL CRESCER COM A GENTE

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

[f /AlltechLA](https://www.facebook.com/AlltechLA)

[@AlltechBR](https://www.instagram.com/AlltechBR)

# EMBALAGENS

*Das “de sempre” para as sofisticadas. Mais do que atender*

Um dos grandes desafios do setor hortifrutícola é superar as perdas ou desperdícios da sua produção. Mundialmente, a FAO/ONU (Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação) estimou, em 2013, que 48% dos hortifrutícolas produzidos foram desperdiçados ou perdidos. Apesar de a FAO não ter estimativas das perdas especificamente no Brasil, pode-se supor que o percentual também seja elevado.

O uso de embalagem é uma forma de se reduzirem as perdas no setor. Sua função primária é justamente proteger esses alimentos, reduzindo os danos físicos. Em épocas remotas, o homem já usava folhas de planta e couros entre outras matérias-primas naturais para envolver os alimentos a fim de garantir sua qualidade. Com o passar do tempo e o avanço da tecnologia, materiais mais sofisticados passaram a ser usados

para essa finalidade, como cerâmica, vidro, tecido, madeira, papel e papelão, alumínio, plástico e isopor. Hoje em dia, além de proteger, a embalagem facilita a logística dos produtos hortícolas e, em muitos casos, também contribui para torná-los mais atrativos ao consumidor. Com tamanhos padronizados, por exemplo, há otimização das cargas e facilidade no carregamento e descarregamento.

O setor hortifrutícola conta, atualmente, com grande diversidade de embalagens, mas os materiais de algumas não protegem adequadamente a fruta e a hortaliça que acondiciona. Um exemplo são as famosas caixas de madeira – a embalagem ainda mais utilizada na comercialização de legumes e verduras na Ceagesp. Apesar de serem permitidas pela legislação, especialistas não a recomendam devido às limitações quanto à sua higienização. Com isso, a caixa de

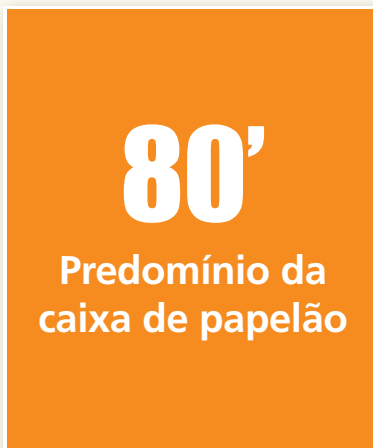
## LINHA

### Principais embalagens utilizadas na comercialização



Na década de 1970, a **madeira**, uma das embalagens mais antigas, era amplamente usada para o condicionamento de produtos hortícolas. Nos anos 70, eram bastante utilizadas também as sacarias de juta e as de plástico começaram a chegar no mercado no final desta década.

**70'**  
Predomínio da  
caixa de madeira



A década de 1980 seguiu, de certa forma, o ritmo da anterior. Poucos produtores começaram a utilizar as **caixas de papelão** no final dos anos 80. Os produtores de batata e cebola ainda usavam sacos de juta e plástico.

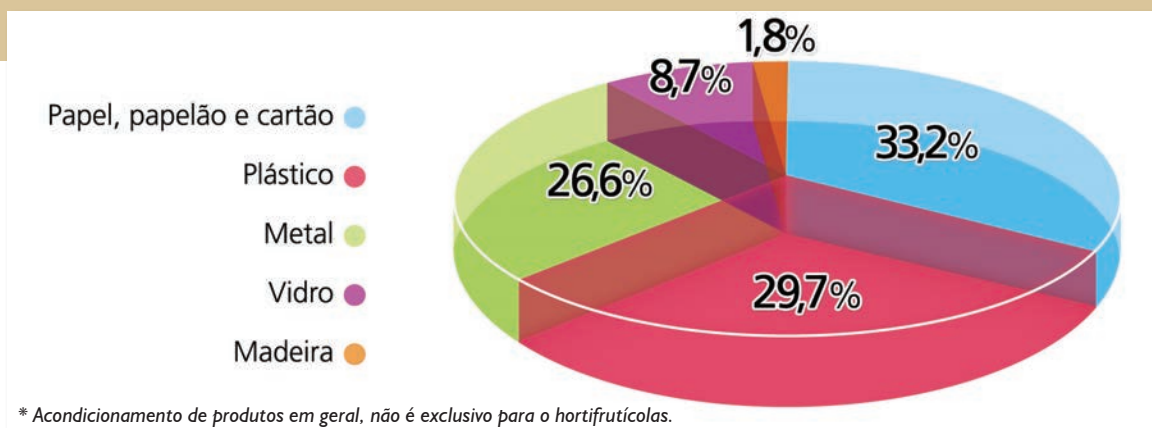
Fonte: Elaborado pelos



# DE HF NO BRASIL

à lei, novas embalagens oferecem a chance de diferenciação

## Participação na produção física de embalagens\* no Brasil



\* Acondicionamento de produtos em geral, não é exclusivo para o hortifrutícolas.

Fonte: Elaborado pelo IBRE/FGV a partir de dados do IBGE (2013)

## DO TEMPO

de frutas e hortaliças no País nos últimos 40 anos

Na década de 1990, o **plástico** começa a ocupar espaço como embalagem retornável na comercialização de frutas e hortaliças em detrimento da madeira. Nas exportações para a União Europeia, a caixa de papelão passou a ser requisito básico. No finalzinho do século XX, surgiram os sacos de nylon.

# 90'

Embalagens de plástico começa tomar espaço

# 00'

## Embalagens de plástico dobráveis

No início do século XXI, as **caixas de papelão** e de **plástico** já estavam mais difundidas. As caixas de **plástico dobráveis** surgem no final dessa década no Brasil. Neste século, surgem os sacos de clone.



# 10'

## Embalagens de isopor

Nos anos mais recentes, surgem as embalagens de **isopor**. As **caixa de papelão** também são amplamente usadas. Os **contentores de plástico** retornáveis e dobráveis são as embalagens preferenciais dos HF's comercializados com as grandes redes de supermercados. Porém, alguns produtores ainda usam caixa de madeira. Atualmente, todos os materiais de sacaria ainda são utilizados.

madeira, condenada por muitos (veja mais sobre isso na página 12), tem perdido espaço no mercado de frutas e hortaliças, segundo produtores, beneficiadores e demais compradores consultados pela equipe da **Hortifruti Brasil**.

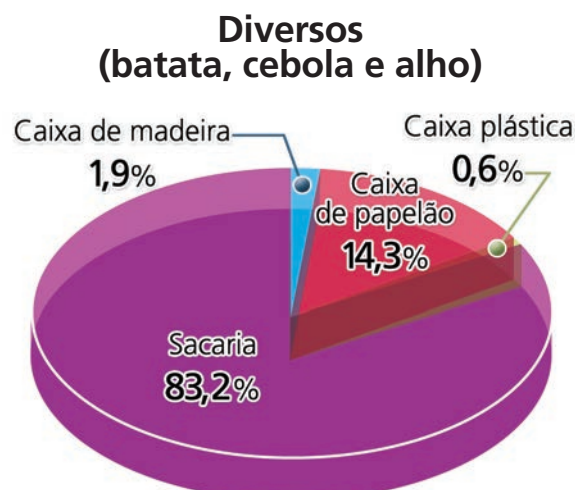
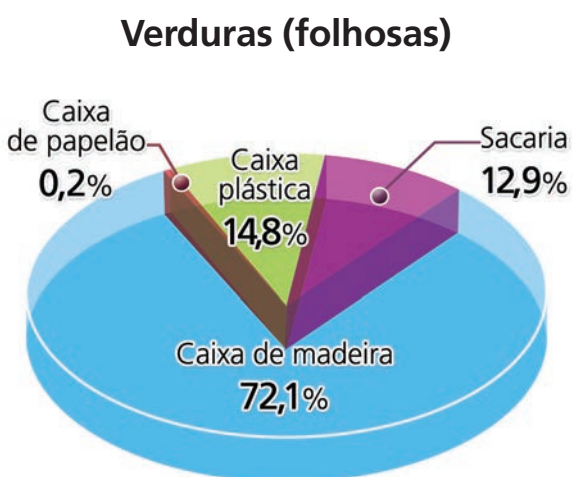
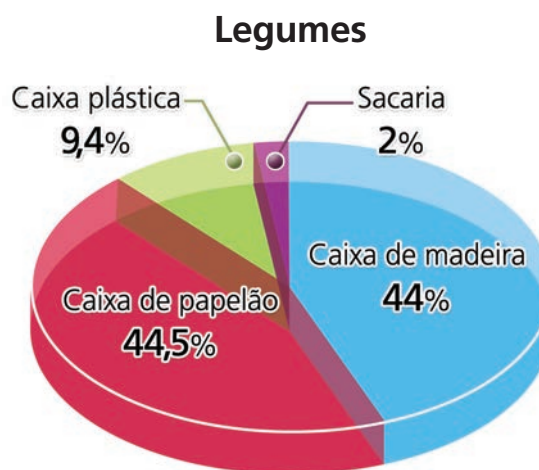
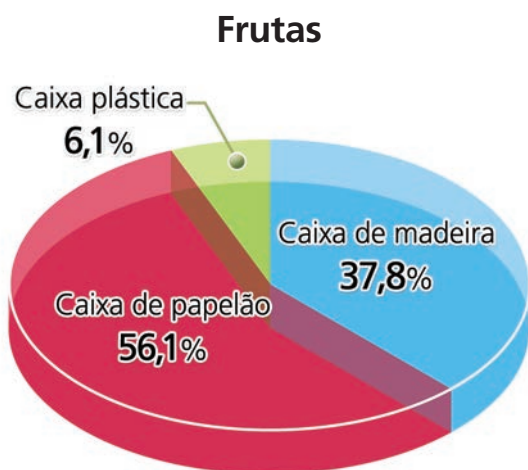
No setor de embalagens como um todo – não exclusivo para frutas e hortaliças –, as embalagens de madeira representaram apenas 1,8% do total produzido em 2013 e o total foi, ainda, 17% menor que o de 2012, segundo dados do Instituto Brasileiro de Economia (IBRE)/Fundação Getúlio Vargas (FGV).

Atualmente, a embalagem mais produzida no País, em volume, é a de papel/papelão. Este material é predominante também em HFs quando se trata de exportação de HFs, e sua participação tem crescido no mercado interno. O papel/papelão teve representatividade de 33,2% no total de embalagens produzidas em 2013 (embalagens para todos os ali-

mentos), seguido pelo plástico, com participação de 29,7%, segundo dados do IBRE/FGV. A grande vantagem da caixa de madeira para os produtores de frutas e hortaliças é a possibilidade de ser retornável, o que reduz os custos. A caixa plástica, no entanto, vem mantendo essa vantagem, mas com melhores características quando se trata de higienização. Segundo Hélio Watanabe, engenheiro agrônomo do Centro de Qualidade em Horticultura da Ceagesp, o uso do papelão aumentou 80% e o da caixa plástica, surpreendentes 1006% entre 2004 e 2012 no entreposto de São Paulo.

O assunto é de inegável importância ao setor e, nesta *Matéria de Capa*, a equipe da **Hortifruti Brasil** avalia o segmento de embalagens para hortifrutícolas no País e apresenta as vantagens e desvantagens de cada material, as exigências dos diferentes compradores e ainda as tendências de embalagem para frutas e hortaliças.

## EMBALAGENS UTILIZADAS NOS HORTIFRUTÍCOLAS COMERCIALIZADOS NA CEAGESP EM 2012 (EM %)



Fonte: Ceagesp

A proteção é da embalagem.  
A resistência do tomate, natural.

Finco



## Tomate BS II0011

Além de resistir a várias doenças, o BS II0011 possui ótima qualidade, calibre de fruto e se adapta a várias regiões do Brasil.

Essa é a diferença dos tomates Blueseeds, a seleção de híbridos e as combinações das resistências são desenvolvidas para se adaptarem a cada região do Brasil. Blueseeds, resultados no azul. Vermelho, só o tomate.

### Resistente às doenças:

- Fusarium raça 1, 2 e 3;
- Geminivírus;
- Mosaico do Tabaco;
- Nematóides galhas;
- *Pseudomonas syringae pv tomato*;
- *Verticillium* sp raça 1;
- Vírus do vira cabeça.

Blueseeds



## POR QUE A CAIXA DE MADEIRA É TÃO CONDENADA?

Existem dois tipos de caixa de madeira mais comuns no segmento hortifrutícola: a Caixa K e a Caixa M. A caixa K já foi a mais utilizada para acondicionar produtos hortifrutícolas. No início do século XX, latões de querosene – que em inglês se escreve *kerosene*, com K - eram levados à roça em caixas de madeira que comportavam dois galões do combustível, utilizado para a lamparina e o lampião. Com esse primeiro uso, aquela caixa ficou conhecida como Caixa K e, aos poucos, passou a ser utilizada para acondicionar outros produtos, incluindo frutas e hortaliças. Atualmente, o seu uso é limitado, mas persiste no acondicionamento por exemplo de tomate, pepino e mandioca. As desvantagens desta embalagem estão relacionadas à aspereza da madeira, que prejudica o alimento e dificulta a higienização da própria caixa.

A Caixa M (de mercado) também é de madeira, mas é mais resistente e menos áspera que a caixa K. Por essas características, é atualmente mais utilizada que a K. É usada para várias frutas, sendo a laranja a mais tradicional.

Em geral, especialistas não recomendam o acondicionamento em caixas de madeira porque, além da questão de fitossanidade, sua aspereza pode danificar a casca de produtos hortifrutícolas, depreciando sua qualidade e preço. O sr. Joseli Rodrigues Glauser, produtor e beneficiador de tomate em Itapeva (SP), relata que não usa caixa de madeira há 10 anos. Para ele, não chega a haver ganho econômico. Uma caixa nova de madeira custa em torno de R\$ 3,50 e a plástica, ele consegue por volta de R\$ 10,00. Apesar da diferença de preço, a vida útil da caixa de plástico é bem maior que a de madeira, o que acaba compensando. Na opinião do sr. Joseli Glauser, “a caixa de madeira deveria ser proibida por questões fitossanitárias”.

Além da caixa plástica, muitos produtores

têm optado também pelo papelão, como alternativa à madeira. “Com a utilização da caixa de papelão, nosso produto pode chegar um pouco mais caro do que aquele transportado em madeira, mas a qualidade é muito maior!”, avalia o sr. Oswaldo Kadooca, produtor de uva de Pirapora (MG), região que vende uvas embaladas em caixas de papelão.

Segundo o sr. Waldemir “Chico” Lange, produtor de banana no norte de Santa Catarina, as frutas exportadas para o Mercosul ainda vão em caixas de madeira porque as de papelão são mais quentes, não permitem ventilação adequada, o que acelera o amadurecimento da fruta. O plástico não é viável nesse caso porque o frete de retorno das caixas não compensa.

O produtor de uva de Indaiatuba (SP) sr. Alexandre Pagotti também aponta algumas desvantagens da caixa de papelão, como ficar mole em contato com a chuva, mas, ainda assim, a prefere em detrimento da caixa de madeira. Ele comenta que, em contato com a água, a caixa de madeira se torna úmida e isso influencia no peso e favorece o surgimento e crescimento de fungos, por exemplo. Além disso, com a reutilização da caixa de madeira, passando por diferentes elos da cadeia hortifrutícola, a caixa pode se tornar um agente disseminador de doenças, principalmente no pós-colheita. Por isso, a higienização é bastante recomendada e obrigatória por lei.

Agentes consultados pela **Hortifruti Brasil** informaram, contudo, que muitas caixas são reutilizadas no mercado sem a correta higienização, não apenas pela dificuldade em ser realizada, mas também porque a fiscalização é baixa. Segundo atacadistas, outro ponto desfavorável à madeira é que essa embalagem aumenta a burocracia no transporte de frutas e hortaliças para outro estado, necessitando de licença específica.

# A EMBALAGEM TAMBÉM FOI FEITA PARA INFORMAR!

Com a evolução das atividades econômicas, a embalagem ganhou novas funções, além daquelas básicas de proteger e facilitar o transporte. As embalagens devem, também, informar o consumidor por meio do conteúdo expresso no rótulo!

A rotulagem é obrigatória para alimentos embalados na ausência do cliente e que estejam prontos para consumo. No Brasil, quem fiscaliza e padroniza os rótulos dos alimentos é a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa); ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) cabe fiscalizar a rotulagem dos produtos vegetais.

A rotulagem é, também, o caminho mais fácil para se garantirem a segurança e a rastreabilidade do alimento. É a identidade do produto! O rótulo aumenta o grau de confiança nas transações comerciais e o produtor/beneficiador pode criar uma relação direta com o consumidor. Além disso, é o primeiro passo para a construção da marca do produtor. O sr. José Roberto Prado, produtor e beneficiador do melão rei, em conversa com a **Hortifruti Brasil**, também expressou seu entendimento de que a marca é a carteira de identidade do produto. Em sua opinião, muitos ofertam, mas só terá credibilidade aquele que oferecer produto de qualidade. “Se

o melão for de qualidade, o consumidor comprará outras vezes as frutas da marca”, comenta.

O rótulo para frutas e hortaliças “*in natura*” deve conter informações do produtor/beneficiador ou fornecedor (nome, endereço, localização, inscrição estadual, CNPJ e país de origem), sobre o produto (nome, variedade, classificação, data de embalagem e lote) e quantidade exata presente na embalagem. Além desses itens, pode conter o código de automação (código de barras, Datamar, Datamatrix, QRCode), o valor nutricional e outras informações.

Uma das maiores sofisticações na área de rotulagem para HF foi proposta pela equipe do Instituto Brasileiro de Tecnologia de Alimentos (ITAL) no estudo intitulado *Brasil Pack Trends 2020*, encomendado pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp). Propõe-se um selo para frutas e hortaliças que, além de conter a identificação do fornecedor e o código de barras, transforma-se em sabão no momento da lavagem da fruta ou hortaliça, auxiliando na remoção de resíduos.



## O QUE A LEGISLAÇÃO EXIGE?

A utilização de embalagens para produtos alimentícios segue uma série de normas, leis e portarias que objetivam oferecer segurança do alimento aos consumidores. A legislação referente a embalagens para alimentos é regulamentada pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). A regulamentação mais recente de embalagens para produtos hortícolas *in natura* é de 2002 (Instrução Normativa Conjunta nº 9, de 12 de novembro de 2002). Segundo normas da Anvisa, os materiais reconhecidos para serem utilizados como embalagem de produtos hortifrutícolas são: plásticos, papéis, vidros, metais e madeira (incluindo cortiça). Isso mesmo! A madeira é permitida pela legislação. Embalagens que estejam em contato direto com o alimento, como é o caso da maio-

ria no setor hortifrutícola, precisam garantir que não haja transferência de substâncias que possam contaminar o produto.

Outro aspecto em relação às embalagens é que a legislação proíbe a utilização de uma mesma embalagem para diferentes produtos. Uma caixa utilizada para transportar pepinos, por exemplo, não pode ser utilizada para tomates. Entretanto, muitos produtores e atacadistas, seja para cortar custos ou devido à falta de informação, acabam reutilizando as embalagens para o transporte de diferentes produtos. Além disso, por lei, embalagens reutilizáveis devem ser esterilizadas e higienizadas antes de serem utilizadas novamente. A infração dessa norma pode acarretar em disseminação de doenças e pragas.

## QUAIS EMBALAGENS PRODUTORES E COMPRADORES DE HF ESTÃO USANDO?

Produtores e beneficiadores de frutas e hortaliças “so-nham”, um dia, poder comercializar com todos os segmentos utilizando a mesma embalagem, num único padrão, de modo que a gestão de caixas e sacarias seja facilitada.

Mas, a realidade é outra. Cada segmento comprador (atacado, varejo e exportação) tem uma necessidade ou exigência específica, e cabe ao fornecedor se adequar à demanda do canal de comercialização que ele deseja atender. Alguns países importadores fazem exigências com relação à embalagem que podem ser diferentes das apresentadas pelo varejo nacional, por exemplo. Dessa forma, surge para o produtor e/ou beneficiador a questão de como administrar, ao mesmo tempo, embalagens de vários formatos, tamanhos, materiais e rótulos distintos.

Esse é o caso do sr. Antônio Rogério Dourado Vasconcelos, produtor e beneficiador de cenoura na região de Irecê, Bahia, que destina a hortaliça tanto para o atacado nordestino quanto para supermercados. Para tanto, ele utiliza três embalagens diferentes: saco plástico, caixas plástica e de papelão. Alguns compradores do atacado do Nordeste estão mais exigentes e não aceitam mais cenoura em sacos plásticos, somente em caixa plástica ou de papelão. É a mesma demanda das grandes redes de supermercados que, em alguns casos, fornecem as caixas plásticas para receber o produto. Já para aqueles compradores que não fazem exigências, o sr. Antônio

acaba optando pelo saco plástico, que apresenta custo reduzido frente ao das caixas. No entanto, ele ressalta que a tendência no estado é a migração para as caixas, que protegem mais o produto, deixando de lado o saco plástico.

Como no caso do sr. Antônio, o sr. Ademar Ogata, produtor e beneficiador de manga na região de Monte Alto/Taquaritinga (SP), também precisa se adaptar, visto que negocia tanto com o atacado paulista quanto com o mercado externo. Apesar de serem utilizadas embalagens de papelão em ambas, há diferença nas dimensões das caixas, sendo que para exportação, os frutos ainda devem ser mais selecionados, o que requer mão de obra treinada.

Para o atacado, a caixa de papelão pode comportar 6 quilos de manga e, para exportação, 4 quilos. Essa diferença é necessária devido aos tamanhos distintos dos paletes do mercado interno e externo, principalmente no caso da exportação via aérea. Além disso, a rotulagem também varia dependendo do mercado, sendo que, em alguns casos, a caixa é estampada com a marca do produtor e, em outros, com a marca do próprio cliente. Além de ocuparem espaço na *packing house*, as embalagens requerem uma boa gestão, o que pode ser um problema, sobretudo em pico de safra.

Veja a seguir as exigências dos principais segmentos de comercialização de frutas e hortaliças e as embalagens que mais vêm sendo utilizadas por produtores e beneficiadores.

# GREEN JUG



- A resposta da FMC à dependência dos recursos não renováveis
- 51% PE verde
- Cada 1.000 Unidades reduz 2.815 Kg CO2eq.
- Certificação Braskem com selo I'm Green
- A FMC foi a 1ª indústria de defensivos agrícolas em todo o mundo usando a tecnologia

2011

# GREEN Family



- No primeiro ano de lançamento a FMC renovou e utilizou a embalagem Green Jug em 80% dos produtos à base de água
- Fortalece o mercado de cana e reduz ainda mais o impacto no meio ambiente
- Mais conteúdo reciclado e mais avanço no uso de tecnologias inovadoras

2012

# JOIN UG



- Redução do número de pallets
- Otimização de processos
- Baixo custo de armazenamento
- Mais sustentabilidade e inovação

2012

## O caminho da sustentabilidade passa pela cana-de-açúcar.

2013

# DOUBLE GREEN



- Possui uma camada interna de nylon, que permite acondicionar produtos à base de solvente
- A primeira embalagem para produtos à base de solvente no mundo com este novo design empilhável, que elimina o uso de caixas de papelão
- Elimina 215 mil caixas ao ano ou 172 toneladas de papelão do meio ambiente

2014

# ECOPLÁSTICA TRIEX 5L



- Produzida com 100% de resina pós-consumo PEAD (reciclada)
- Excelente resistência ao stress cracking
- Alto padrão de desempenho em linhas de envase
- Economia de petróleo, gás natural, menos CO2 lançado na natureza

**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 no manual. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Não permita a utilização do produto por menores de idade. Faça o manejo integrado de pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Use exclusivamente agrícola.  
CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO, VENDE SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



Para a FMC a sustentabilidade começa antes mesmo do produto chegar ao campo.



# EMBALAGENS USADAS PELOS PRINCI

## BENEFICIAMENTO/PACKING HOUSE

AQUI "VALE DE TUDO", SÓ NÃO PODE DANIFICAR O PRODUTO



Uma opção de comercialização, principalmente para pequenos produtores, são os beneficiadores ou *packing houses*. Esses beneficiadores não fazem exigências com relação à embalagem, apenas que os hortícolas estejam em bom estado. Dependendo do produto, agricultores optam por entregar a granel (trazem em cima do caminhão), como no caso de algumas frutas, em grandes *bags* de material flexível, como os usados para batata e cebola, ou em outras formas que resultem em menor custo para o produtor. O beneficiador tem o papel central de captar o produto da roça, beneficiá-lo e embalar-lo de acordo com o segmento a ser atendido.

## ATACADO

SEM EXIGÊNCIA QUANTO AO MATERIAL, CONVIVEM CAIXA DE MADEIRA, PAPELÃO, SACARIA...

Boa parte dos produtores e/ou beneficiadores de frutas e hortaliças consultados pela **Hortifruti Brasil** opta por comercializar no atacado (Centrais de Abastecimento). Além de poder negociar elevados volumes, a flexibilidade quanto à embalagem também se apresenta como uma vantagem do ponto de vista do fornecedor.

Segundo informações coletadas junto a colaboradores do Projeto Hortifruti/Cepea, na maioria dos casos, para se comercializar com atacadistas, não há exigências específicas sobre o material da embalagem de frutas e hortaliças. No caso da Ceagesp, exige-se apenas que a embalagem seja higienizável, paletizável e que proteja o produto, chegando o mais íntegro possível ao destino. São encontradas, então, caixas de madeira, papelão, plástico, sacarias e também mercadorias a granel. De modo geral, as caixas de madeira e papelão são as mais utilizadas, mas, dependendo do produto, outras embalagens predominam.





# PAIS COMPRADORES DE HORTIFRUTIS

## SUPERMERCADO

### MAIS EXIGENTE, NÃO ACEITA CAIXA DE MADEIRA



Ao contrário do atacado, os supermercados, principalmente as grandes redes, têm mais exigências quanto ao material da embalagem dos hortifrutícolas a serem recebidos. A caixa de madeira, por exemplo, não é aceita pela maioria dos supermercados. Eles requerem caixas de papelão, caixas plásticas retornáveis e contentores plásticos dobráveis e retornáveis que, em alguns casos, são fornecidos pelo próprio supermercado, e sacarias. Algumas redes não aceitam sacarias com grandes volumes, como de batata e cebola, e optam pelas caixas plásticas, que possibilitam melhor controle do volume a ser recebido e também facilita o carregamento/descarregamento. Neste segmento, as embalagens não reutilizáveis, como as de papelão, devem ser impreterivelmente novas. Essas exigências podem variar de acordo com o supermercado, com o produto e com a região em que é comercializado.

Em alguns casos, frutas e hortaliças chegam ao supermercado em embalagens de menor quantidade ou diferenciadas, como bandejas de isopor e filme plástico e cumbucas plásticas – principalmente com uva.

O uso de embalagens diferenciadas pode ser uma demanda do varejo ou uma iniciativa do próprio produtor/beneficiador. Com essas embalagens, aumenta o valor agregado do produto, visto que os hortícolas já foram selecionados, o que implica em descarte de parte da produção e uso de mais mão de obra. A marca do fornecedor também pode ser mantida na gôndola do supermercado, servindo como propaganda, o que pode não ocorrer com as embalagens maiores.

## EXPORTAÇÃO

### A EXIGÊNCIA PODE VIR DO PRÓPRIO PAÍS COMPRADOR

Dependendo do país de destino, há exigências quanto à embalagem. Por exemplo, no caso da banana enviada à União Europeia, é exigida caixa de papelão com fundo e tampa.

Em outros casos, em que não há exigências específicas, o exportador acaba optando pela embalagem que melhor mantém a qualidade e as características do produto, levando em consideração o fator tempo de deslocamento, que neste segmento é maior. No caso do mamão, produtores consultados pela **Hortifruti Brasil** apontam que, quando não há exigência, a melhor opção é envolver a fruta com folha de papel ou “redinha” de polietileno expandido e acondicionar em caixas de papelão – enviando por avião.



## EMBALAGENS MAIS UTILIZADAS AO SE VENDER HORTALIÇAS PARA...

	BENEFICIAMENTO/ PACKING HOUSE	ATACADO	SUPERMERCADO
	<p><b>Batata</b></p> <p>Boa parte dos beneficiadores adquire a batata em <i>bags</i> de material flexível</p>	<p>Predomina o uso de sacarias. O que varia é o material dos sacos, que pode ser de nylon, de clone ou de juta</p>	<p>Sacos de nylon e clone predominam, e muitas vezes em tamanhos reduzidos em relação ao que vai para o atacado. Em alguns casos, o supermercado fornece caixas de plástico dobráveis e desmontáveis próprias</p>
	<p><b>Cebola</b></p> <p>A maioria dos produtores comercializa com beneficiadores em sacarias, mas o uso de <i>bags</i> de material flexível vem aumentando</p>	<p>Predomina a comercialização em sacos plásticos</p>	
	<p><b>Cenoura</b></p> <p>Boa parte dos produtores comercializa com lavadoras e beneficiadoras em sacos de polietileno</p>	<p>A maioria comercializa em caixas de papelão, mas também são utilizadas caixas de madeira - principalmente no caso de pequenos produtores - e sacos de polietileno</p>	<p>A maioria comercializa em caixas de papelão ou plástica. O uso do saco de polietileno vem diminuindo</p>
	<p><b>Folhosas</b></p> <p>A comercialização ocorre principalmente em caixa de madeira</p>	<p>A maior parte comercializa em caixas de madeira, mas também são utilizadas caixa de plástico e embalagens unitárias de plástico</p>	<p>A embalagem mais utilizada é a caixa plástica, sendo que pode ser uma exigência do comprador ou uma opção do produtor embalar a hortaliça individualmente, em cones plásticos ou isopor e filme plástico, principalmente no caso de alface processada ou hidropônica</p>
	<p><b>Tomate</b></p> <p>Predomina a comercialização com beneficiadores em caixas plásticas, mas alguns pequenos produtores ainda enviam em caixa de madeira</p>	<p>As caixas de madeira e de plástico são bastante utilizadas, e o uso do papelão vem aumentando</p>	<p>A maioria comercializa em caixas de papelão ou plástica. Em alguns casos, com menor volume de tomate em relação ao que vai para o atacado</p>

Fonte: Elaborado pelos autores com informações coletadas junto a colaboradores do Projeto Hortifruti/Cepea, Ceagesp e grandes redes de supermercado.



# NOVO SELO DE AUTENTICIDADE DUPONT™ IZON®. TECNOLOGIA ATÉ NAS EMBALAGENS.

As novas embalagens passaram a ter o selo de autenticidade DuPont™ IZON®, utilizado mundialmente. Uma solução que promove maior segurança com relação à autenticidade dos inseticidas Altacor® e Premio®.

O lacre de segurança não deve estar violado.



DuPont™ Premio®



DuPont™ Altacor®

## VEJA COMO FUNCIONA:

1 CÍRCULO NA ESQUERDA



2 CÍRCULOS NA DIREITA



3 CÍRCULOS EM CIMA




4 CÍRCULOS EMBAIXO



Observe a ordem dos círculos do holograma e o código diferente de cada unidade. Quando movimentar a embalagem, você vai ver o selo ©dupont. Mais uma maneira de garantir a autenticidade. Não aceite o produto se o selo estiver violado ou danificado.



**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.** Produto de uso agrícola. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto. Copyright© 2014 - DuPont™. Todos os direitos reservados. A logomarca oval DuPont, DuPont™, DuPont™ Altacor® e DuPont™ Premio® são marcas ou marcas registradas da E. I. du Pont de Nemours and Company ou suas afiliadas.

**TeleDuPont**   
Saiba mais: 0800 707 55 17 **Agrícola**  
[www.dupontagricola.com.br](http://www.dupontagricola.com.br)

# EMBALAGENS MAIS UTILIZADAS AO SE VENDER

	BENEFICIAMENTO/ PACKING HOUSE	ATACADO	VAREJO (SUPERMERCADO)
	<p><b>Banana</b></p> <p>Pequenos produtores optam pela entrega em caixas de madeira ou plástica para os grandes produtores que irão comercializar com os demais segmentos</p>	<p>As caixas plástica e de madeira predominam, mas o uso da caixa de papelão está crescendo</p>	<p>As caixas plásticas e as de papelão são as mais utilizadas</p>
	<p><b>Citros</b></p> <p>Predomina a comercialização a granel, sendo que poucos utilizam a caixa plástica</p>	<p>A maioria comercializa em caixas de madeira, mas também são utilizadas caixas de plástico, papelão e sacaria - principalmente no caso de limões e limas</p>	<p>A maioria utiliza caixas plástica, mas também são utilizadas sacarias</p>
	<p><b>Maçã</b></p> <p>A maioria dos pequenos produtores envia a fruta para beneficiadores em grandes bins de madeira</p>	<p>A caixa de papelão é usada praticamente por todos; a de madeira é pouco usada, normalmente para maçãs de menor qualidade</p>	<p>O maior volume é comercializado em caixas de papelão e plástica ou em sacos plásticos de 1 kg</p>
	<p><b>Melão</b></p> <p>A grande maioria dos pequenos produtores envia a fruta a granel para beneficiadores</p>	<p>Praticamente toda fruta que chega está em caixa de papelão, sendo que pouquíssimos produtores ainda utilizam a caixa de madeira ou comercializam a granel</p>	<p>Como no atacado, predomina a comercialização em caixa de papelão e alguns ▶</p>
	<p><b>Mamão</b></p> <p>A maioria dos pequenos/médios produtores do Espírito Santo envia a fruta a beneficiadores em caixas de plástico. Na Bahia, predomina o envio a granel (mamão formosa) e em caixas de madeira (havaí)</p>	<p>A maioria utiliza caixa de madeira. O uso da caixa de papelão vem crescendo; a caixa plástica é pouco utilizada e algumas frutas chegam a granel</p>	<p>As caixas plástica e de papelão são as mais utilizadas, sendo que muitas vezes o produtor opta, ou o supermercado demanda, que sejam embalados individualmente em "redinhas" de polietileno expandido, por exemplo</p>
	<p><b>Manga</b></p> <p>Boa parte dos pequenos produtores comercializa com beneficiadores em caixas de madeira</p>	<p>Boa parte comercializa em caixa de papelão, mas a de madeira ainda é utilizada. A caixa de plástico é pouco utilizada</p>	<p>A maioria comercializa em caixas de papelão ou plástica</p>
	<p><b>Uva</b></p> <p>Predomina o envio da fruta a beneficiadores em contentores plásticos. A caixa de papelão também é utilizada</p>	<p>A caixa de papelão é a mais utilizada; pequeno volume é comercializado em caixas de madeira e a caixa de isopor vem ganhando espaço</p>	<p>Para comercializar com as grandes redes, as cumbucas plásticas são as preferidas. As caixas de papelão e a de plástico também são utilizadas</p>

Fonte: Elaborado pelos autores com informações coletadas junto a colaboradores do Projeto Hortifruti/Cepea, Ceagesp e grandes redes de supermercado.

## FRUTAS PARA...

### EXPORTAÇÃO

Para frutas enviadas ao Mercosul, o mais utilizado é caixa de madeira revestida com papelão, para elevar a proteção. Nas negociações com a União Europeia, é exigida a caixa de papelão com fundo e tampa

Dentre os citros, a exportação mais representativa corresponde ao limão/lima ácida tahiti. Neste caso, alguns importadores exigem caixa de papelão

O uso da caixa de papelão predomina, sendo que alguns países exigem número certo de bandejas de papelão de divisão nas caixas

► mercados exigem que a fruta seja também embalada individualmente nas "redinhas" plásticas

A maioria dos produtores envolve a fruta com folha de papel ou "redinha" de polietileno expandido e a acondiciona em caixas de papelão. Segundo produtores consultados pela **Hortifruti Brasil**, essa é a melhor combinação para garantir a qualidade da fruta na exportação

A exigência para exportação é em caixa de papelão. Mas em alguns casos, as próprias exportadoras embalam a fruta. Neste caso, o produtor envia normalmente em caixas de papelão ou plástica

Como na comercialização com os supermercados, as cumbucas plásticas são muito utilizadas, e as caixas de papelão e plástico também entram na lista

# Oficina de Gestão de Custos da Cadeia Citrícola

A ferramenta que faltava em seus negócios

**Vagas Limitadas!**



**Inscreva-se**

[pecege.esalq.usp.br](http://pecege.esalq.usp.br)

Tel.: (19) 3377-0937

[comunica@pecege.esalq.usp.br](mailto:comunica@pecege.esalq.usp.br)

 [mbaesalqusp](#)

Tomate protegido  
por muito tempo  
em uma só aplicação.  
Se você acha impossível,  
está na hora  
de conhecer Durivo.

**Aumente suas expectativas.  
Com Durivo, você pode mais.**

Chegou Durivo, o inseticida da Syngenta que elimina as pragas em apenas uma aplicação no solo, durante a fase do plantio. Assim, ele protege a sua lavoura e prepara o seu tomate para um crescimento saudável durante todo o seu ciclo de desenvolvimento. Se você quer aumentar suas expectativas com as colheitas, use Durivo.

**PRONTO  
PARA USAR**

Restrição de uso no Estado do Paraná. Consulte a bula do produto. Informe-se sobre e realize o manejo integrado de pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.

**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.**



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

0800 704 4304

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



 **Durivo**<sup>®</sup>

**syngenta**<sup>®</sup>



TM

## CADA EMBALAGEM COM A SUA VANTAGEM!

Quando não há exigências por parte do comprador, o produtor ou o beneficiador acaba optando pela embalagem que oferece, simultaneamente, melhor proteção –levando em conta a perecibilidade e fragilidade do produto – e também melhor custo/benefício. Essas análises podem apontar diversas opções... e qual seria a mais vantajosa?

Será que a caixa de papelão é melhor porque po-

de ser reciclada? Mas a de plástico é retornável... A de isopor também é muito boa...

As caixas de plástico e de papelão vêm ganhando espaço. No entanto, dependendo do hortícola e do canal em que é negociado, outras embalagens podem ser mais competitivas.

Na tabela a seguir, estão os principais prós e contras das embalagens mais utilizadas atualmente.

### PRÓS E CONTRAS DAS PRINCIPAIS EMBALAGENS UTILIZADAS POR PRODUTORES/BENEFICIADORES NA COMERCIALIZAÇÃO DE HF

Material	Pró	Contra
Caixa de madeira	<ul style="list-style-type: none"> <li>·Retornável</li> <li>·Baixo custo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>·Difícil higienização</li> <li>·Difícil administração das caixas</li> <li>·Por ser áspera, pode danificar o produto</li> <li>·Não reciclável</li> </ul>
Caixa de papelão	<ul style="list-style-type: none"> <li>·Reciclável</li> <li>·Se estampada, pode servir como propaganda do produtor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>·Não reutilizável</li> <li>·Mais cara que a de madeira</li> </ul>
Caixa de plástico	<ul style="list-style-type: none"> <li>·Retornável</li> <li>·Fácil higienização</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>·Custo mais elevado que a de madeira</li> <li>·Retorno das caixas custa caro</li> <li>·Pode não retornar ao produtor certo</li> <li>·Difícil administração das caixas</li> </ul>
Caixa de isopor	<ul style="list-style-type: none"> <li>·Maior proteção, especialmente para frutas com baixa transpiração</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>·Alto custo</li> <li>·Não reciclável</li> <li>·Não retornável</li> <li>·Pode ser inviável para produtos com alta transpiração</li> </ul>
Sacaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>·Baixo custo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>·Dependendo do produto, não oferece muita proteção</li> </ul>
A granel (sem nenhuma embalagem)	<ul style="list-style-type: none"> <li>·Não tem custo adicional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>·Não há proteção</li> <li>·Perdas são mais elevadas em relação aos produtos embalados</li> <li>·Descarregamento demanda maior mão de obra</li> <li>·Pode ter perda de valor monetário em relação ao mesmo produto embalado em caixas</li> </ul>

Fonte: Elaborado pelos autores com base em informações coletadas junto a colaboradores do Projeto Hortifruti/Cepea e Ceagesp.



UM SISTEMA INOVADOR DE EMBALAGEM  
PARA LEVAR A TECNOLOGIA TIMAC AGRO ATÉ VOCÊ.

SISTEMA **FERTIBOX**  
A EMBALAGEM QUE RENDE MAIS

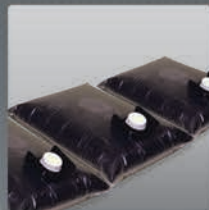
\*Tecnologia Internacional Fertibox



A TIMAC Agro está lançando um novo sistema de embalagem que vai render mais tempo, praticidade, resultados e levar a melhor tecnologia às principais lavouras do Brasil.



· Redução de mão-de-obra;



· Menor utilização de plástico;



· Comodidade;



· Fácil identificação;



· Armazenagem e logística.



## A SOFISTICAÇÃO ESTÁ CHEGANDO?

O ritmo mais agitado de vida nas grandes cidades, o aumento da população com mais idade, a mulher ocupada com trabalho fora de casa e a opção de um estilo de vida mais saudável, entre outros fatores, têm mudado as preferências do consumidor no momento da compra de alimentos. Fatores como a redução dos integrantes de uma família e crescimento no número de pessoas que moram sozinhas também influenciam os hábitos de consumo e, por consequência, o mercado de embalagens.

A principal tendência das embalagens atualmente é conciliar redução das perdas com praticidade de consumo, além de oferecer mais informação sobre o produto. Nesse sentido, as embalagens se encaixam também no conceito de manuseio mínimo, que objetiva levar ao consumidor a fruta ou hortaliça na mesma embalagem usada pelo produtor/beneficiador na origem da produção, sem reempacotamento pelo atacadista e ou varejista e, preferencialmente, sem o manuseio do próprio consumidor. Além disso, o fornecedor que entrega o hortifrutícola para o varejo em embalagens individuais expõe sua marca, informando melhor a origem do produto. O sr. Rogério Trebeschi, produtor e beneficiador de tomate, que entrega seus produtos já embalados para o varejo, em conversa com a **Hortifruti Brasil**, relatou inúmeras vantagens. Segundo ele, esse tipo de embalagem garante um alimento seguro, leva praticidade ao consumidor, que já adquire o produto pesado e porcionado, e divulga a qualidade da marca, motivando a fidelização do cliente.

Na temática novos materiais de embalagem, a “re-dinha” de Polietileno Expandido de Baixa Densidade (PEBD) vem ganhando cada vez mais atenção tanto dos produtores/beneficiadores quanto dos consumidores. Além de oferecer proteção ao alimento *in natura*, retarda seu amadurecimento, pode ser usada em diferentes temperaturas e é totalmente reciclável.

A tendência é que os materiais tenham cada vez mais funcionalidades. Uma das inovações que deve ser realidade no setor em médio prazo são as embalagens ativas, segundo o estudo do Itai/Fiesp. Essas embalagens

mudam as condições do ambiente que cerca o alimento para prolongar a sua vida útil e manter suas propriedades sensoriais e de segurança. Um exemplo desse segmento de embalagem para o setor de frutas e hortaliças é o absorvedor de etileno, que evita o acúmulo da substâncias no alimento responsáveis pelo amadurecimento, envelhecimento e amolecimento dos frutos. Acúmulo elevado de etileno causa o amarelamento de vegetais verdes e pode causar danos nas frutas e hortaliças. Para a manga, por exemplo, este tipo de embalagem retarda o amadurecimento, prolongando a qualidade da fruta. Na maçã, favorece também a firmeza da polpa.

Outros exemplos de embalagens ativas são o absorvedor de umidade, o absorvedor de dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>) e as antimicrobianas. A primeira controla o excesso de água nas embalagens, diminuindo o crescimento de microrganismos e o amolecimento dos produtos. A que absorve CO<sub>2</sub> ajuda na remoção dessa substância, que causa alterações indesejáveis e também o estufamento e rompimento da embalagem. A antimicrobiana pode reduzir o potencial de recontaminação de alimentos. Um exemplo são as embalagens com emissores de SO<sub>2</sub>, usados na forma de sachês ou filmes incorporados, que controlam o desenvolvimento de fungos – tem sido usada em uva.

Outra tendência são as embalagens inteligentes. Elas monitoram as condições do alimento em tempo real, dando informações sobre sua qualidade durante o transporte e armazenagem, proporcionando a rastreabilidade do produto. O uso de embalagens inteligentes facilitam transmissão e aumento das informações que o consumidor pode ter por meio da embalagem. Alguns exemplos na área de frutas são as embalagens com indicador de maturação, em que o consumidor pode escolher o grau de maturação do produto de acordo com a cor do sensor presente na embalagem.

Frente a todas as inovações expostas, vê-se que o setor tem francas condições de intensificar o uso de embalagens mais sofisticadas e deixar para a história a caixa de madeira e a entrega ao consumidor a granel. Opções de novas embalagens não faltam!■



**Área colhida em agosto é 6% menor em relação a de 2013**

## Cerrado e São Paulo abastecem mercado nacional neste mês

As principais regiões produtoras de cebola que vão abastecer o mercado nacional em agosto são Santa Juliana (MG), Cristalina (GO), Monte Alto (SP) e São José do Rio Pardo (SP). De forma geral, os primeiros bulbos ofertados estavam com baixa qualidade, mas melhoram no decorrer da safra. De acordo com produtores, não há grande incidência de pragas ou doenças em todas essas localidades, e a qualidade das cebolas colhidas até o início de agosto era satisfatória. Neste mês, a área total colhida deve ficar 6% menor frente a agosto do ano passado, em razão da menor área cultivada nesta temporada. Esse cenário é resultado dos prejuízos do ano passado por conta dos baixos preços, além do receio de que falte água para irrigação neste segundo semestre. Os trabalhos nessas regiões devem seguir até outubro.

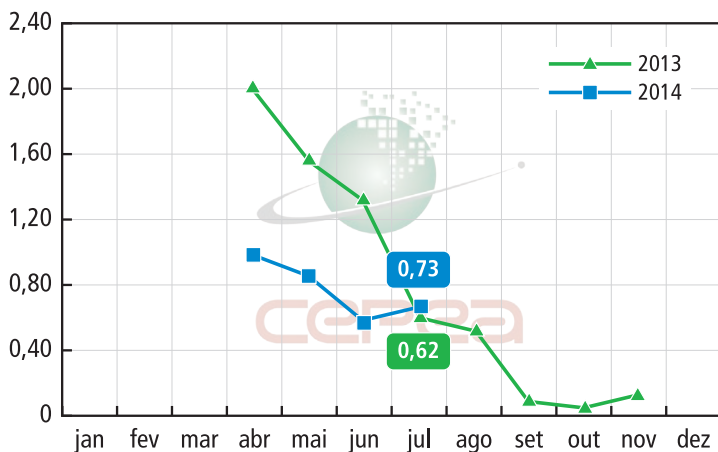
## Plantio segue intenso em praças do Sul

As atividades de plantio e transplante de mudas nas regiões de São José do Norte (RS) e Lebon Régis (SC), que começaram em julho, foram intensificadas em agosto. Em ambas as regiões, os trabalhos se iniciaram com a cebola precoce, que representa 20% do total cultivado nessas praças e, em agosto, começou o plantio das criolas (que representam os outros 80%). Ao mesmo tempo, Irati (PR) e Ituporanga (SC) também continuam com su-

as atividades em agosto, embora em menor intensidade. Produtores de Irati e Lebon Régis começaram o plantio atrasado, devido às chuvas intensas que ocorreram na região Sul em junho e julho. Porém, a partir da segunda quinzena de julho, o baixo volume pluviométrico favoreceu o plantio, que deve seguir normalmente até setembro. No geral, as áreas em desenvolvimento não têm apresentado problemas. Porém, devido à baixa rentabilidade da safra passada, a previsão para São José do Norte é de redução de até 20% na área. Já para Lebon Régis, pode haver um aumento de até 7%, como resultado da entrada de alguns produtores de tomate na cultura de cebola e da boa rentabilidade. O sistema de plantio predominante em São José do Norte continua sendo o transplante de mudas, enquanto em Lebon Régis, o plantio direto predomina. A colheita no Sul está prevista para ter início em novembro, seguindo até fevereiro.

## Preço pode recuar ainda mais em agosto

Na primeira quinzena de julho, houve acentuado aumento nos preços dos bulbos no Nordeste e no Cerrado. O motivo foi a redução da oferta em Irecê (BA), que diferente das outras praças, teve seu pico de colheita em junho. Além disso, houve menor volume de cebola importada em julho, quando fortes chuvas ocorreram no Sul e dificultaram a travessia das carretas na fronteira entre o Brasil e a Argentina. Também a qualidade do bulbo produzido no Cerrado melhorou, tornando o produto nacional mais atrativo e reduzindo a competitividade da cebola argentina. No entanto, com a entrada no mercado do produto de São Paulo em meados de julho, os preços recuaram a partir da segunda quinzena do mês. Com os picos de colheita de São Paulo e do Cerrado esperados para agosto, as cotações deverão continuar em queda. Em julho, a média de preços da cebola de Monte Alto (SP) na primeira quinzena do mês foi de R\$ 24,33/sc de 20 kg da caixa 3 ao produtor, valor 9,7% superior à da segunda quinzena, de R\$ 21,96/sc.



## Preço em Irecê reage com oferta reduzida

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

Fonte: Cepeca



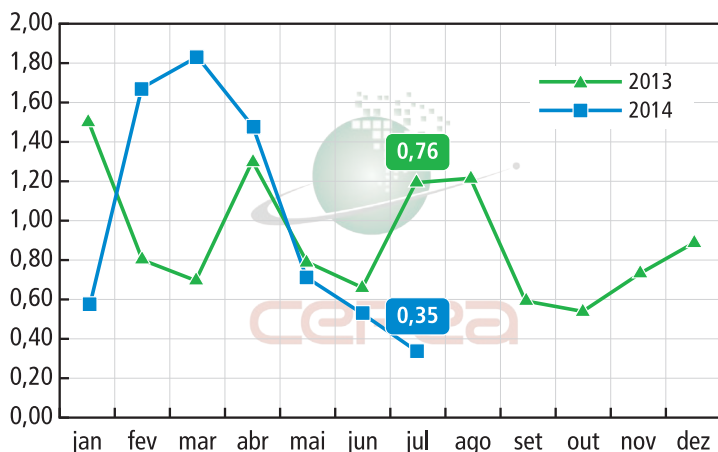
## Mesmo com seca em SP, produtores conseguem irrigar

### Volume de chuvas fecha abaixo da média histórica no 1º sem

No balanço do primeiro semestre de 2014, os índices pluviométricos estiveram 30% abaixo da média histórica em Ibiúna (SP) e 10% menores em Mogi das Cruzes (SP), segundo dados da Somar Meteorologia. A falta de chuva reduziu o volume do Sistema Alto Tietê, que abastece os dois municípios paulistas. Em julho, o Alto Tietê apresentava volume de 24,5%, enquanto que, no mesmo período do ano passado, era de 63,6% da capacidade total. Apesar da seca, a maioria dos produtores ainda consegue irrigar normalmente, uma vez que a necessidade hídrica das plantas está baixa, por conta das temperaturas mais amenas. Contudo, devido às dificuldades trazidas pela seca, alguns produtores de folhosas de Ibiúna e Mogi das Cruzes interromperam a produção, partindo para outras culturas, como brócolis e milho, enquanto outros trocaram a alface de campo pelo cultivo hidropônico, sistema que reutiliza a água durante o ciclo. A previsão de chuva não é muito animadora para os próximos meses, já que, segundo os últimos relatórios de agências climáticas, a ocorrência do *El Niño* não deve aumentar os índices pluviométricos na região Sudeste, onde deve continuar seco pelo menos até o início da primavera.

### Safra de inverno tem preços baixos com oferta elevada

A disponibilidade de alface deve seguir ele-



vada em agosto e, dessa forma, a estimativa é que os preços continuem em baixos patamares. Desde o início da safra de inverno, em maio, as cotações têm recuado. Tal cenário se deve tanto à oferta elevada quanto à demanda baixa. Os preços animadores da safra de verão 2013/14 incentivaram a produção de alface, que contou com maiores investimentos em plantio em fevereiro e março, e proporcional aumento da disponibilidade em junho e julho. Além disso, o clima seco e ameno tem sido favorável ao desenvolvimento das alfaves crespa, lisa e americana. Com isso, o mercado está enfraquecido, com preços próximos e até mesmo inferiores ao custo dos produtores. Outro fator agravante para o cenário de preços pouco remuneradores é a baixa procura por folhosas, o que normalmente acontece no inverno, por conta das baixas temperaturas e às férias escolares em julho. Além disso, a Copa do Mundo no Brasil não foi positiva para o mercado, diferente das expectativas de produtores e atacadistas, que acreditavam em aumento de vendas. Na média, a alface americana foi comercializada por produtores de Mogi das Cruzes a R\$ 0,66/unidade, valor 3% menor que em junho.

### “Big vein” surge em SP, mas incidência é pontual

Em julho, a ocorrência de “big vein”, ou engrossamento das nervuras, foi relatada por produtores de folhosas de São Paulo. Alguns agentes tiveram perdas significativas nas lavouras; porém, o volume de folhosas ofertadas em julho não chegou a se reduzir. Essa doença é causada pelo vírus *Mirafiori lettuce virus* (MiLV), que é transmitido por um fungo de solo. Os principais fatores que influenciaram o desenvolvimento dos microrganismos foram o clima ameno e a presença de água das irrigações. A alface mais prejudicada por essa doença é a americana, por ser a mais sensível entre a lisa e a crespa. Porém, alguns produtores relataram a doença também na alface lisa, ainda que de forma mais moderada. Segundo produtores, os tratamentos culturais necessários para o controle do “big vein” já foram feitos e o problema não deve continuar em agosto.

### Preço da crespa tem queda em julho

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

Fonte: Cepeca

# QUEM PLANTA QUALIDADE, COLHE FARTURA.



## Sementes Eagle. Referência de bons resultados.

Produtividade e qualidade em hortifrúti começam com sementes Eagle. Uma marca que já é referência nacional em avanços genéticos. Tecnologia, pesquisa e melhoramento garantem os melhores resultados ao produtor e a preferência do consumidor. A Eagle possui uma grande variedade de sementes hortícolas, tais como abóboras, pepinos, porta-enxerto, quiabo, pimentões, abobrinhas, melões, melancias, cebolas, entre outras. Eagle, sementes de qualidade para excelentes colheitas.



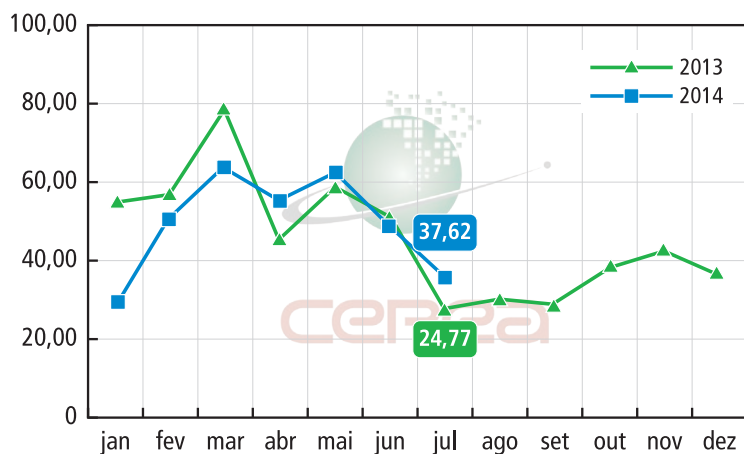
## Apesar da seca, produtores de Sumaré iniciam transplântio

### Tomaticultor ainda não sabe se poderá contar com irrigação

Mesmo com as dificuldades geradas pela estiagem e dependendo de negociações com a prefeitura em relação à irrigação, produtores de Sumaré (SP) iniciaram o transplântio das mudas em julho. Tomaticultores dessa região estão receosos, uma vez que a prefeitura da cidade pode barrar, a qualquer momento, a utilização da água dos reservatórios, a fim de direcioná-la para a área urbana, o que pode dificultar o cultivo dos frutos. Entretanto, como o preparo do solo já estava pronto e as mudas compradas, produtores optaram por iniciar o transplântio da segunda parte da safra de inverno. Além disso, estão na expectativa de um possível acordo com o poder público municipal e do aumento na ocorrência de chuva. Mesmo assim, espera-se que o total plantado na segunda parte da temporada de inverno na região paulista seja menor que os 2 milhões de pés planejados inicialmente.

### Pico de cultivo da 2ª etapa da safra de inverno ocorre em agosto

Produtores do sul de Minas Gerais, Paty do Alferes (RJ) e norte do Paraná também iniciaram o transplântio da segunda parte da safra de inverno entre junho e julho e seguem com as atividades até setembro. Assim, em agosto ocorre a concentração das atividades de transplântio dessa etapa, com o cultivo de 40% dos pés de tomate planejados, o que corresponde a 4,4 milhões de plantas – mesma quantidade



### Menor demanda em julho reduz preço

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

Fonte: Cepepa

da temporada anterior. Porém, agricultores consultados pelo Cepepa alertam que o desenvolvimento das mudas está sendo ameaçado pela elevada incidência de mosca branca, o que pode reduzir a produtividade dos tomateiros quando adultos.

### Transplântio da temporada de verão começa nas principais regiões

Em agosto, deve ter início o transplântio das mudas de tomate da safra de verão 2014/15 na maioria das regiões produtoras, com cerca de 7% do total cultivado ainda neste mês. Tomaticultores de Itapeva (SP), Venda Nova do Imigrante (ES), Nova Friburgo (RJ) e Reserva (PR) iniciam as atividades um pouco receosos devido ao clima, mas esperam sucesso na temporada. As demais praças, Caçador e Urubici (SC), Caxias do Sul (RS) e Agreste Pernambucano, devem começar os trabalhos de campo em setembro e finalizar entre janeiro e fevereiro de 2015. O total estimado para a safra de verão é 89 milhões de pés de tomate, não havendo alterações significativas em relação à temporada anterior.

### Com férias escolares, preço tem queda em julho

Passada a Copa do Mundo, produtores e atacadistas esperavam que a comercialização do tomate melhorasse. Porém, as vendas continuaram desaquecidas no correr de julho por conta das férias escolares. Agentes esperam que, com a volta das aulas neste mês, a demanda melhore e os preços voltem a subir. Mesmo com o encerramento da colheita de Sumaré (SP) e do norte do Paraná em julho, não houve redução expressiva na oferta nacional. Isso porque, os frutos de São José de Ubá (RJ) estavam disponíveis no mesmo período, suprimindo o mercado. A média de preços do tomate salada 2A em julho fechou a 37,62/cx de 18 kg na Ceagesp, queda de 22,5% frente ao mês anterior. Em agosto, os produtores do sul de Minas e Paty do Alferes (RJ) devem encerrar as atividades de campo da primeira parte da safra de inverno e, portanto, São José de Ubá e Mogi Guaçu (SP) serão as principais praças a abastecer os atacadistas até meados de setembro.



Curta a página da HF Brasil no Facebook!

@revistahortifrutibrasil

*Enxergar o campo com os olhos de quem planta.  
Esse é um dos diferenciais da Seminis.*

*Sementes Seminis: alto potencial produtivo, uniformidade e parceria nos negócios.*



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

  
**Seminis**



## Antecipada, safra de inverno tem pico em agosto

O pico de colheita de batata da safra de inverno 2014 deve ocorrer em agosto. Neste ano houve antecipação devido ao receio dos produtores em faltar água na segunda etapa da temporada. Produtores do Sul de Minas Gerais e do Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba são alguns dos que iniciaram antes as atividades. Com a estiagem desde o início do ano, o Sul de Minas adiantou o início da colheita em junho, e o encerramento, antes previsto para novembro, ocorrerá em setembro. A concentração da colheita deslocada para julho a agosto (ante agosto a outubro), e estima-se que 60% da produção seja ofertada neste período. No Triângulo, o calendário de colheita continua de junho a dezembro, mas o pico da safra, antes previsto para outubro e novembro, será de agosto a setembro (quando 75% da área deve ser colhida). Em Vargem Grande do Sul (SP), a concentração das atividades ocorre em agosto e setembro, com a colheita de 35% da área em cada mês. Já no Sudoeste Paulista, a colheita deve ter início em setembro e terminar em dezembro – o pico está previsto entre outubro e novembro, quando 90% da área cultivada deve ser ofertada.

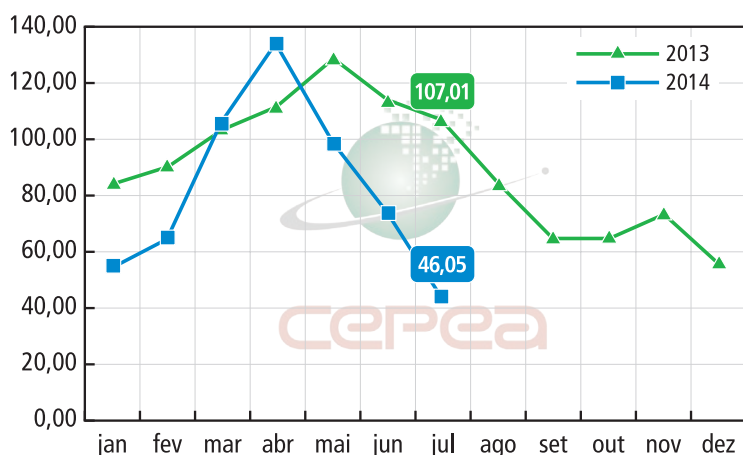
## Temporada das secas se encaminha para o final

A safra das secas 2014 deve estar encerrada até o fim de agosto. No Sudoeste Paulista há pre-

visão de colher os 5% finais em setembro, devido ao atraso no plantio. Os problemas climáticos afetaram as lavouras de formas diferentes nesta temporada. Nas regiões paranaenses de Curitiba, Irati, Ponta Grossa e São Mateus do Sul, entre abril e maio a chuva ficou abaixo do esperado, prejudicando sobretudo as áreas não irrigadas. Já em junho, a umidade causou apodrecimento. No Sul de Minas, foi a estiagem que impossibilitou a irrigação durante toda a temporada. Em Ibiraiaras/Santa Maria (RS), por outro lado, o excesso hídrico em junho atrasou em um mês a colheita, causando também apodrecimento. Já em áreas irrigadas do Sudoeste Paulista, produtores tiveram água suficiente para plantar, apesar da seca. O que mais prejudicou a produtividade em São Paulo foram as altas temperaturas no início do cultivo, que afetou o desenvolvimento das batatas e aumentou a incidência de canela-preta.

## Plantio da safra das águas começa com atraso

O cultivo da temporada das águas de batata 2013/14 se inicia em agosto em Curitiba e São Mateus do Sul (PR), com atraso. Normalmente, os trabalhos começam em julho, mas demoraram em razão da colheita mais tardia da safra das secas. Bataticultores paranaenses esperam cultivar 10% da área até o fim de agosto e terminar, em outubro. Em Ibiraiaras/Santa Maria (RS), o plantio deveria ter começado no início de agosto, mas atrasará cerca de duas semanas – esse descolamento do início do cultivo se deve, além do atraso na safra das secas, também ao receio das baixas temperaturas, geralmente registradas em agosto na região. Já os produtores do Sul de Minas Gerais e Guarapuava (PR) devem seguir o calendário normal. Na região mineira, 20% da temporada deve ser plantada em agosto, seguindo até novembro. Em Guarapuava (PR), as atividades também devem se iniciar até o fim de agosto e se encerrar em outubro. A expectativa inicial é de redução de área no Sul de Minas pela falta de água para irrigação e, em Ibiraiaras/Santa Maria (RS), pelos prejuízos da última temporada.



### Preço continua caindo em julho

Preços médios de venda da batata água no atacado de São Paulo - 46,65 R\$/sc de 50 kg

Fonte: Cepea



Leia o blog da HF Brasil e fique atualizado!

[hortifrutibrasil.blogspot.com](http://hortifrutibrasil.blogspot.com)



# Regent® Duo

Inseticida

**Proteção em dobro**  
contra uma das principais  
pragas de solo.

☎ 0800 0192 500

[www.agro.basf.com.br](http://www.agro.basf.com.br)

**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.



Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Inclua outros métodos de controle dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Registro MAPA nº 12411.

**Chegou o inseticida Regent® Duo. A evolução de Regent® 800 WG para controle de uma das principais pragas de solo no cultivo da batata.**

- Alta eficiência no controle de Larva-alfinete em batata.
- Ação de choque com residual de controle.
- Produto único, composto por 2 ingredientes ativos em uma formulação equilibrada.

**BASF**  
The Chemical Company



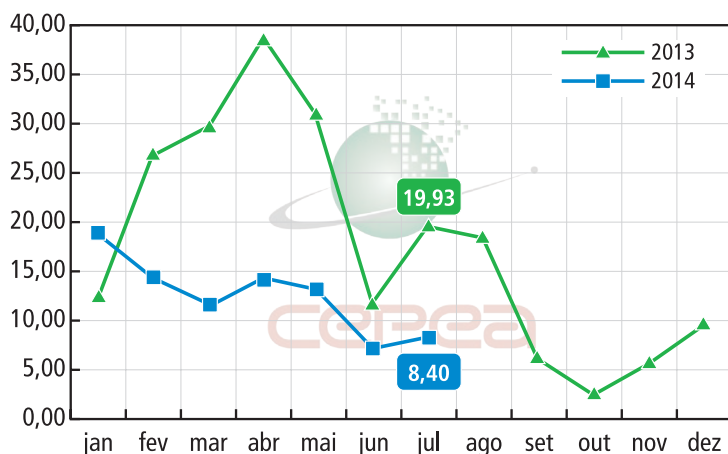
## Safra de verão 2013/14 termina em agosto

### Temporada se encerra com preços próximos aos custos

Em agosto, todas as regiões produtoras encerram a colheita das variedades de verão 2013/14. Nesta safra, houve redução de 1,9% no total cultivado em relação à temporada anterior. Isso ocorreu principalmente devido à seca na Bahia no segundo semestre de 2013, que resultou em queda de 15% na área do primeiro semestre de 2014 nessa região. Além da Bahia, houve diminuição de 10% na área do Rio Grande do Sul, devido aos preços mais baixos em 2013. Quanto à produtividade, se manteve alta em praticamente toda a temporada. Como o custo médio estimado pelos produtores para cobrir os gastos com a cultura foi de R\$ 11,10/cx, a rentabilidade fechou estreita, o que pode limitar novos investimentos para a safra 2014/15.

### Safra de inverno começa a ser colhida no PR em agosto

A colheita da temporada de verão 2013/14 de Marilândia do Sul, Apucarana e Califórnia (PR) deve se encerrar em agosto. A produtividade média da safra foi de 58 t/ha, aumento de 11% em relação à anterior, devido ao clima mais favorável. Mesmo com bom rendimento, os resultados não foram satisfatórios no Paraná. De janeiro a julho, produtores paranaenses comercializaram a raiz por R\$ 13,48 cx "suja" de 29 kg, apenas 10,5% superior ao valor mínimo estimado para



cobrir os gastos com a produção no mesmo período. Quanto à safra de inverno, as atividades de colheita na região começam ainda em agosto com preços abaixo dos custos de produção. Além disso, a oferta elevada na maioria das regiões produtoras pode impedir valorizações no Paraná, pelo menos no curto prazo. O calendário de colheita e a produtividade da safra de inverno no Paraná ainda podem ser afetados, devido à previsão de inverno chuvoso na região Sul, por conta do *El Niño*.

### Redução na oferta não valoriza cenoura em Goiás

Cristalina (GO) passou por um período de escassez de cenoura no final de julho/início de agosto, devido à entressafra, aos preços próximos aos custos de produção e, principalmente, às chuvas que atrasaram o plantio em março. Porém, mesmo com o baixo volume em Goiás, a alta disponibilidade em Minas Gerais limitou a valorização. De acordo com produtores consultados pelo Cepea, este período de baixa oferta deve ser regularizado até a segunda quinzena de agosto, quando se inicia a colheita das cenouras plantadas após o período chuvoso (abril e maio).

### ...mas provoca elevação nos preços em MG

O recuo na oferta em Goiás a partir da segunda quinzena de julho refletiu no aumento das cotações da cenoura em Minas Gerais. Embora a oferta na região mineira esteja elevada, o aumento da demanda de compradores, que antes adquiriam a mercadoria em Goiás, fez com que os preços subissem, mas ainda estiveram abaixo dos custos de produção, considerando-se produtividade média de 59,4 t/ha. Para agosto, a previsão é de que os preços nacionais sigam em baixos patamares, visto que a oferta deve permanecer elevada em Minas Gerais, e Cristalina deve voltar a colher bons volumes de cenoura. Em São Gotardo, o preço médio da caixa "suja" de cenoura em julho foi de R\$ 8,40, 10% que o de junho.



### Preço em MG melhora 10% em julho

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

Fonte: Cepea



Curta a página da HF Brasil no Facebook!

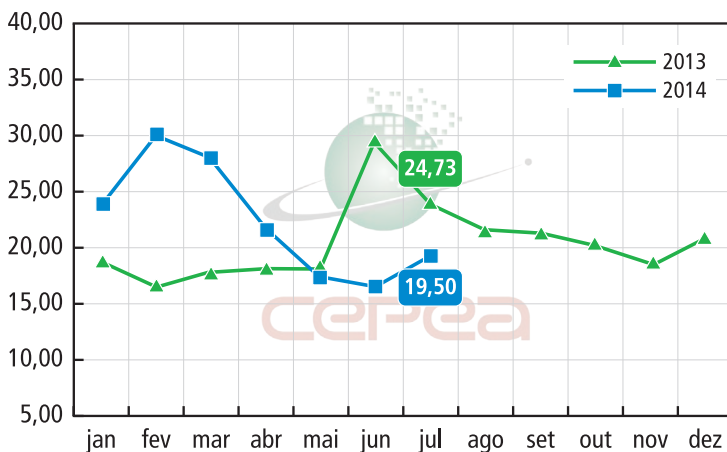
@revistahortifrutibrasil



## Safra 2014/15 do RN/CE se inicia em agosto

### Exportações brasileiras começam, mas preço na UE é baixo

Mesmo com níveis limitados de água para irrigação, melonicultores da região da Chapada do Apodi (RN)/Baixo Jaguaribe (CE) devem intensificar a colheita da temporada 2014/15 em agosto. Outro fator limitante no cultivo desta safra é a salinidade consideravelmente elevada das águas, o que pode refletir na produtividade e qualidade da fruta do RN/CE. Mesmo neste cenário, é possível que os envios ao mercado internacional aumentem nesta safra por conta do início dos envios para o Chile e também do potencial de aumento das exportações da fruta brasileira ao Oriente Médio. Na safra 2013/14 (de agosto/13 a março/14), o Brasil enviou 177 mil toneladas para o mercado externo, gerando receita de US\$ 140 milhões. Um aspecto negativo, porém, é o cenário atual de preços na Europa. O melão amarelo espanhol foi comercializado, em julho, a US\$ 7,64/cx de 10 kg, em média, no porto de New Convent Garden, valor 27% abaixo do praticado no mesmo período de 2013, segundo o AMS/USDA. A Espanha pode finalizar a safra até o começo de setembro, devido à concentração do cultivo por receio de produtores quanto ao vírus *New Delhi*. Segundo notícia veiculada pelo *Fresh Plaza*, na região de Almería, pelo menos, não houve registros de quebra na produção ou perdas relacionadas ao vírus. Já em Andaluzia, em roças em que as recomendações de boas práticas do Serviço de Proteção de Plantas do Governo de Andaluzia não foram implementadas, a incidência do vírus tem sido elevada.



### Preço do amarelo volta a subir em julho

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



Fonte: Cepea

### Vale reduz investimentos para 2º semestre

Produtores do Vale do São Francisco (BA/PE) devem colher menos frutas nos próximos meses. Com o início da temporada do Rio Grande do Norte/Ceará, melonicultores do Vale reduziram a área de plantio em junho em cerca de 5 % em relação ao mesmo mês de 2013, com objetivo de colher menos a partir de agosto – o ciclo da cultura do melão é de, aproximadamente, 60 dias. Essa estratégia é tomada tendo em vista que, em agosto, o mercado, sobretudo os principais centros consumidores, começa a ser abastecido pelo polo do RN/CE. Com isso, é possível que as cotações recuem a partir desse mês. No primeiro semestre, apesar da menor oferta do RN/CE, os preços também não estiveram tão atrativos quanto no mesmo período do ano passado.

### Com oferta elevada, rentabilidade diminui no Nordeste

A rentabilidade de melonicultores do Rio Grande do Norte/Ceará, que em julho foi reduzida, pode recuar ainda mais em agosto. O que limitou os ganhos do produtor foi o aumento da oferta em junho e julho, para atender a maior demanda em hotéis devido à Copa do Mundo. Este cenário, porém, não ocorreu. Somado a isso, alguns produtores do RN/CE não fizeram entressafra. Com isso, a rentabilidade unitária esteve menor. Em julho, o melão amarelo, tipos 6 e 7, foi cotado, em média, a R\$ 18,69/cx de 13kg no RN/CE, ficando 22% acima do valor mínimo para cobrir os gastos com a cultura. No mesmo período do ano passado, produtores do RN/CE obtiveram preços 45% acima dos gastos. No Vale do São Francisco, o cenário foi semelhante ao do RN/CE. De acordo com levantamentos do Cepea, neste ano, o melão amarelo foi negociado, em média, a valores 22% acima dos gastos com a cultura. No mesmo período do ano anterior, a rentabilidade unitária ao produtor do Vale esteve cerca de 45% acima da registrada neste ano.



Leia o blog da HF Brasil e fique atualizado!

[hortifrutibrasil.blogspot.com](http://hortifrutibrasil.blogspot.com)



## Chuva afeta produção no RN de formas diferentes

### Estiagem em Mossoró e excesso de chuva em Natal prejudicam atividade

O baixo nível de água para irrigação no Nordeste do País tem atingido diretamente a mamonicultura no Rio Grande do Norte. A região mais crítica do estado é a de Mossoró, a área urbana tem sido abastecida por parte da água que seria usada para irrigar áreas agrícolas. Isso preocupa produtores de mamão, pois a produtividade e a qualidade podem ficar aquém do esperado. A região passa por estiagem severa desde 2011. Em julho, o volume de precipitações foi baixo. Segundo dados da Somar Meteorologia, o acumulado do mês na cidade de Mossoró foi de 2,8 mm, volume 95% menor do que a normal climatológica no período. Já em Natal, outra região produtora de mamão no RN, o problema tem sido exatamente o contrário nos últimos meses: o excesso de chuvas chegou a prejudicar o andamento das atividades em algumas roças, bem como a qualidade da fruta e a produtividade. Em agosto e setembro, a previsão do Centro de Previsão do Tempo e Estudos Climáticos (Cptec/Inpe) é de chuva dentro da normal histórica, que para Mossoró é de 16,5 mm e, para Natal, de 165,8 mm.

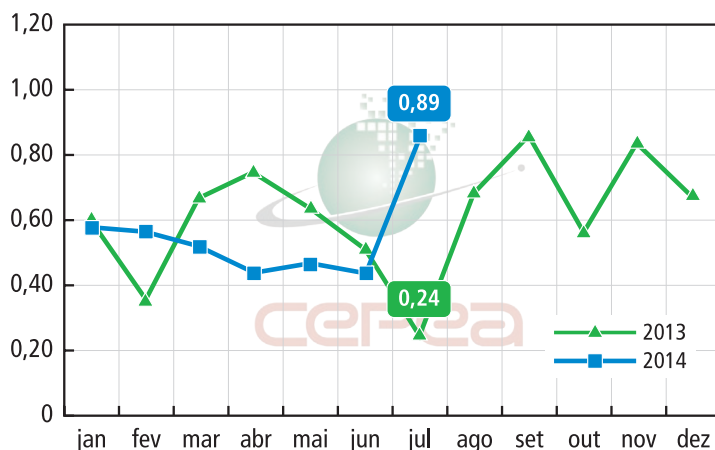
### Com maior demanda, cotações podem seguir firmes em agosto

A oferta de mamão pode seguir baixa no mercado interno pelo menos até o final de agosto. As baixas temperaturas devem continuar atrasando a maturação. No Sul da Bahia, por exemplo, a

queda na produtividade do mamão formosa entre junho e julho foi de 8%, chegando a 98 toneladas/hectare. Com a baixa disponibilidade de semente desta variedade em meados de 2013 e as recentes baixas temperaturas, a produtividade recuou. Nos meses anteriores, a baixa cotação da fruta desanimou produtores e atacadistas, que esperavam bons preços, principalmente para o mamão formosa. Quanto à demanda, deve se aquecer – na última quinzena de julho, agentes relataram melhora nas vendas devido ao final da Copa do Mundo no Brasil e à volta às aulas em parte das escolas. Assim, a expectativa de produtores é de melhor remuneração em agosto, sobretudo quanto ao formosa, que tem tido menor disponibilidade que o havaí.

### Mosaico reduz produtividade e investimentos em MG

O mosaico tem desestimulado investimentos no norte de MG. Produtores estão abandonando as áreas infectadas. Neste cenário, a produtividade das roças mineiras de mamão formosa no primeiro semestre de 2014 foi de 97 toneladas/hectare, 7% menor frente ao mesmo período de 2013. Segundo agentes, uma iniciativa do governo de Minas Gerais e do Instituto Mineiro de Agropecuária (IMA) está buscando, a partir de uma Portaria, controlar a incidência do mosaico, por meio da obrigatoriedade do *roguing* (corte de pés infectados) e a penalização de produtores que abandonarem áreas com o vírus. A iniciativa busca a conscientização de produtores, a extirpação de áreas infectadas e, principalmente, aumentar o investimento com a mamonicultura no perímetro do Projeto Jaíba, segundo maior projeto de irrigação em área contínua do mundo. Anteriormente, a estiagem era o principal fator limitante do aumento da produção na região. Porém, com a instalação do Projeto Jaíba, produtores não têm mais relatado falta de água para irrigação. No entanto, produtores com áreas fora do perímetro do Projeto Jaíba continuam enfrentando problemas com a seca – segundo a Somar Meteorologia, não chove de forma significativa na região desde maio.



### Com baixa oferta, preço do formosa dispara em julho

Preços médios recebidos por produtores pelo mamão formosa - R\$/kg (exceto RN)



Fonte: Cepea



Curta a página da HF Brasil no Facebook!

@revistahortifrutibrasil

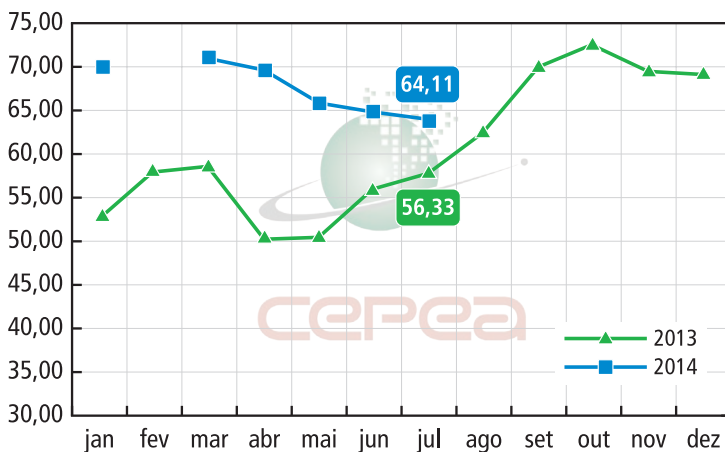


**Com frio ameno até início de agosto, contagem de UF é baixa**

## Inverno “leve” no Sul pode atrasar quebra de dormência

A quebra de dormência dos pomares de maçã do Sul deve ser realizada apenas no começo de setembro. Normalmente, a quebra é realizada em agosto. Uma explicação para esse atraso seria o frio ameno no Sul, que não estava tão favorável, pelo menos até o início de agosto. Em julho, as atividades de campo nos pomares do Sul do País se concentraram nas podas de formação e produção, manejo das plantas de cobertura do solo, arqueamento de ramos da macieira e algumas aplicações de defensivos. Além disso, produtores têm realizado a contagem das Unidades de Frio (UF), que ainda estavam em dormência até o fechamento desta edição. Segundo dados do Ciram/Epagri, o acumulado de UF em São Joaquim e Fraiburgo (SC) e Vacaria (RS) durante o período de 1º de abril a 03 de agosto foi de, respectivamente, 1.701 UF, 627,24 UF e 1.195,98 UF. No ano anterior, a somatória de abril a julho foi de 1.610 UF e 917 UF em São Joaquim e Vacaria (dados não divulgados para Fraiburgo). Fraiburgo (SC) foi a cidade que apresentou menor UF dentre as três regiões analisadas no período, mesmo sendo localizada em bom local para a contagem – segundo colaboradores do Cepea, as cidades com mais de 1.000 m de altitude têm maior predisposição climática para contagem de UF.

## Volta às aulas reaquece mercado no Sul



### Preço da fuji cai pouco em julho

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

Fonte: Cepea

O comércio de maçã no Sul deve aumentar em agosto com o retorno das aulas. Devido a programas de merenda escolar, o consumo de maçãs nas escolas é significativo, em especial no Sul do País. Escolas de cidades que sediaram a Copa do Mundo anteciparam a volta do período letivo, fato que já elevou ligeiramente as vendas na segunda quinzena de julho. Contudo, devido à menor demanda no inverno, os preços da maçã, em especial os da gala, recuaram.

## Com problemas na qualidade, produtor prioriza venda da gala

O escoamento da maçã gala segue em bom ritmo nas regiões produtoras do Sul do País. Até o início de agosto, boa parte dos produtores de Vacaria (RS) e Fraiburgo (SC) já havia vendido cerca de 60% dos estoques da variedade. Isso tem ocorrido por conta de problemas com a qualidade da gala, como rachadura da casca por choque térmico e baixa pressão de polpa – o ideal seriam 16 libras, mas tem chegado a apenas 10. Assim, a maior parte dos produtores deve vender todo o estoque de gala até setembro. Assim, produtores têm escalonado a comercialização da fuji, para entrar no mercado com força quando a oferta da gala estiver reduzida.

## Produto brasileiro está desvalorizado no mercado europeu

As exportações brasileiras de maçã, finalizadas efetivamente em julho, foram significativamente menores neste ano devido, em parte, aos problemas de qualidade da fruta brasileira – menor pressão de polpa, cor mais amarelada e problemas na casca. Mesmo com a oferta reduzida do produto do Brasil na Europa, os preços não têm subido. De acordo com dados do AMS/USDA, a maçã royal gala brasileira teve média de US\$ 16,43/cx de 18 kg no porto de Roterdã (Holanda) em julho, redução de 39% frente ao mesmo mês de 2013. Como comparação, a royal gala do Chile foi comercializada a US\$ 21,19/cx de 18 kg em julho, no mesmo porto.



Leia o blog da HF Brasil e fique atualizado!

[hortifrutibrasil.blogspot.com](http://hortifrutibrasil.blogspot.com)



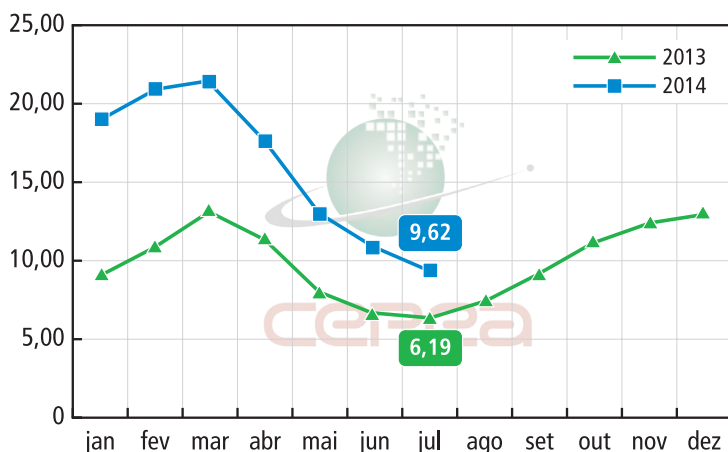
**Estoques fecham 2013/14 em níveis confortáveis para as indústrias**

## Processadoras têm 534 mil toneladas de suco estocadas

Apesar do recuo, os estoques de passagem de suco de laranja ainda estão em patamares confortáveis para as indústrias de paulistas. Segundo a CitrusBR, as fábricas paulistas possuíam, em 30 de junho, 534 mil toneladas de suco estocadas (em equivalente concentrado), queda de 30% em relação à temporada anterior. Em maio, a previsão era de 517 mil toneladas de suco em estoque. Esse cenário deve deixar as processadoras tranquilas pelo menos até o final desse semestre, porém o volume armazenado deve diminuir novamente no correr da temporada – visto que a produção paulista de laranja não está elevada. Assim, maiores reações nos preços são esperadas apenas para 2015, quando os estoques de passagem devem ser menores que o atual.

## Exportação de suco encerra a safra em baixa

A temporada brasileira de exportação de suco de laranja 2013/14, finalizada em junho, registrou o menor desempenho em volume desde a safra 2001/02. Segundo colaboradores do Cepea, a demanda esteve retraída, mas também há indícios de que as indústrias tenham limitado as vendas de suco em alguns meses, devido aos menores preços no mercado internacional. Já para a atual safra (2014/15), a expectativa de agentes é de que as cotações do produto fiquem em



## Pera segue em queda no mercado paulista

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

Fonte: Cepea



Curta a página da HF Brasil no Facebook!

@revistahortifrutibrasil

patamares superiores, fundamentados na menor produção da fruta na Flórida (o que, inclusive, pode melhorar as vendas em 2014/15) e também na provável queda dos estoques nacionais no correr desta temporada. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), na safra 2013/14, o Brasil exportou 1,1 milhão de toneladas de suco de laranja em equivalente concentrado, queda de 7% em relação à anterior. Em receita, a diminuição foi de 12%, com arrecadação de cerca de US\$ 2 bilhões.

## Produtores se beneficiam de Pepero em julho

Em julho, o Governo Federal realizou dois leilões de Pepero e novas edições são esperadas para agosto. Para o correr desta temporada, foram disponibilizados R\$ 50 milhões para a citricultura. Segundo colaboradores do Cepea, é mais vantajoso para o produtor participar dos primeiros leilões, visto que permitem arrematar prêmios para as laranjas do grupo das precoces (que registram menores preços de venda). Para quem comercializou estas variedades a R\$ 8,00/cx (valor mais comum no mercado), o prêmio fica em torno de R\$ 3,45/cx, enquanto que, para quem comercializou a R\$ 10,00/cx, seria de apenas R\$ 1,45/cx – o prêmio é definido a partir da diferença entre o valor mínimo governamental, de R\$ 11,45/cx, e o preço de venda da laranja. Além disso, agentes do setor consideraram pequeno o limite de participação de cada citricultor, que é de 10 mil caixas para todas as operações da temporada. Mesmo para os de pequeno porte, essa quantidade é considerada baixa, mas é justificada pelo menor orçamento disponibilizado para a cultura – de R\$ 50 milhões, em comparação com os R\$ 120 milhões em 2012/13. O menor número de caixas permitido visa também beneficiar mais produtores. Em 2012/13, cada citricultor podia participar com 40 mil caixas, porém a quantidade limite era, inicialmente, de 20 mil caixas e foi elevada no durante as operações. Esse cenário pode se repetir atualmente, dependendo da demanda pelos prêmios ofertados nos leilões.



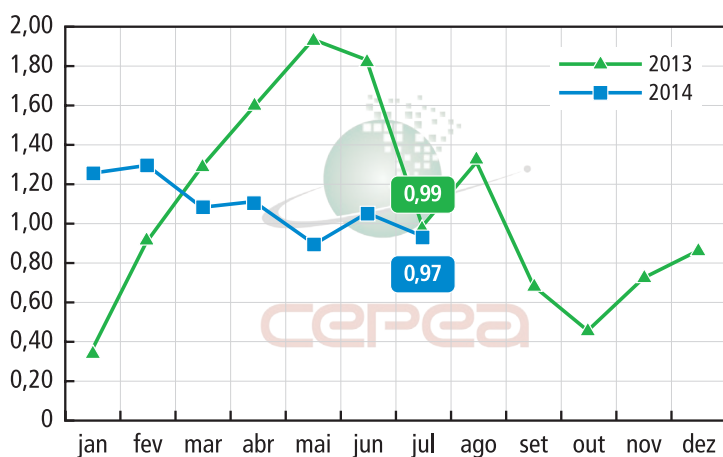
## Floradas indicam safra produtiva

### Clima favorece florada em quase todas as regiões

As floradas das mangueiras para o segundo semestre, tanto naturais quanto induzidas, ocorreram em junho/julho e a colheita dos frutos está prevista para setembro e outubro, com volume maior que o registrado na safra 2013/14. No Vale do São Francisco e em Livramento de Nossa Senhora (BA), o clima mais ameno em junho favoreceu o desenvolvimento das floradas. Em Jaíba/Janaúba (MG), onde a produção é escalonada, havia, em julho, tanto árvores produzindo frutos como outras florindo. Porém, de acordo com produtores, apenas árvores atrasadas dão flores no segundo semestre. Em outubro, as induções florais são realizadas em Livramento de Nossa Senhora, permitindo a colheita no início de 2015. Já na região paulista de Monte Alto/Taquaritinga, apesar do grande volume esperado para esta safra, produtores acreditavam que a temporada poderia ser ainda mais produtiva se não fosse a seca no estado de São Paulo. Em Valparaíso/Mirandópolis (SP), os pomares não têm sido prejudicados pela seca, porém, se a ausência de precipitações persistir até meados de setembro, pode haver queda na produtividade.

### Exportação para UE cresce 34% no 1º semestre

No primeiro semestre do ano, os envios de manga brasileira são direcionados basicamente para a União Europeia. Os principais pontos de destino da fruta foram: Holanda, Espanha, Portugal, Reino



Unido e Alemanha. O Vale do São Francisco é o principal exportador, mas o desempenho das vendas tem sido considerado fraco neste primeiro semestre de 2014. Isso porque, no período, as exportações foram pressionadas pela concorrência com a Costa do Marfim, fazendo com que mangicultores brasileiros optassem por comercializar a maior parte da fruta no mercado interno. No entanto, o desempenho deste primeiro semestre ainda é melhor que o do primeiro semestre de 2013, quando o volume de manga do Vale estava menor. De acordo com a Secex, de janeiro a junho/14, foram enviadas 33,8 mil toneladas de manga ao bloco europeu, volume 34% maior que nos seis primeiros meses de 2013. Em receita, o aumento foi de 19%, totalizando US\$ 39,2 milhões na mesma comparação. No segundo semestre deste ano, iniciam-se os envios para os Estados Unidos, onde os preços são geralmente remuneradores. No último ano, as exportações aos EUA ocorreram de agosto a novembro, totalizando 24 mil toneladas.

### Produtores de Jaíba/Janaúba estão animados com embarques

Mesmo obtendo preços satisfatórios no mercado nacional, produtores de Jaíba e Janaúba, no norte de Minas Gerais, veem nas exportações mais uma oportunidade de expandir os negócios. Isso tem feito com que mangicultores invistam cada vez mais em tratamentos culturais, como pulverizações, tratamentos fitossanitários e em mão de obra, para conseguirem certificados como o GLOBALGap. Além disso, o clima quente e seco da região favorece naturalmente a qualidade e o desenvolvimento da fruta. No mercado interno, as cotações no norte de Minas geralmente são mais altas que nas outras regiões do Brasil, uma vez que a manga é direcionada principalmente para o mercado regional. Isso faz com que se tenha menor gasto com frete e outros custos com a comercialização, além de menos perdas. Em julho, a manga *palmer* do norte de MG para exportação à União Europeia teve média de R\$ 1,40/kg, valor 28% superior frente ao preço ao produtor (R\$ 1,09/kg). A valorização também ocorreu em junho, com diferença de 26% no preço do quilo da *palmer* para exportação frente ao do produtor.



### Preço da *tommy* cai em agosto

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

Fonte: Cepepa



Leia o blog da HF Brasil e fique atualizado!  
[hortifrutibrasil.blogspot.com](http://hortifrutibrasil.blogspot.com)



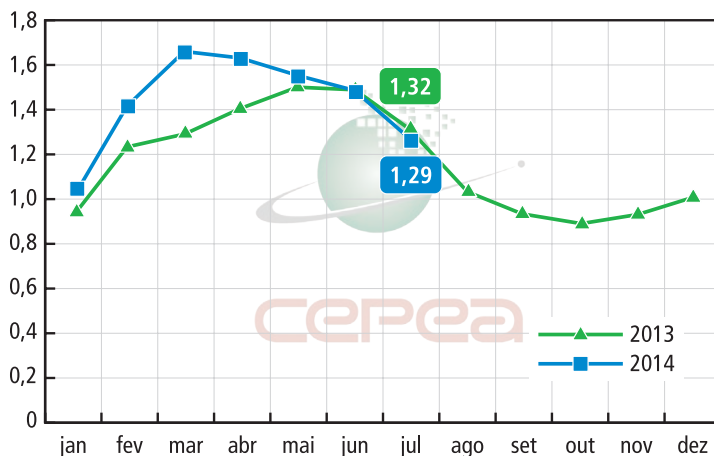
## Estiagem e sigatoka comprometem qualidade no Vale

### Baixa qualidade da prata litoral preocupa produtores

Produtores do Vale do Ribeira (SP) se queixam da baixa qualidade da banana prata na região. Segundo bananicultores, a fruta não está “engordando” e apresenta problemas como o *chilling*, que geralmente é verificado no inverno e faz com que a casca da banana fique mais escura. A baixa qualidade da variedade ainda é reflexo do extenso período de estiagem e das elevadas temperaturas na região paulista nos primeiros meses deste ano. Além disso, a incidência de *sigatoka* negra em algumas propriedades do Vale do Ribeira pode ter agravado ainda mais este cenário. Quanto aos preços da fruta, apesar da menor qualidade, a baixa oferta da banana em todo o País limitou uma queda significativa nas cotações. Em julho, a prata foi comercializada à média de R\$ 1,29/kg nas roças do Vale do Ribeira, 11,41% inferior à do mês anterior e 2,29% inferior à do mesmo período do ano passado. Porém, até o fechamento desta edição, bananicultores afirmaram notar uma melhora da qualidade da fruta devido ao aumento das temperaturas na região no início do mês de agosto e do maior controle da doença. Dessa forma, as cotações devem voltar a subir em breve.

### Exportações para o Mercosul recuam

Os envios de banana do Norte de Santa Catarina para o Mercosul foram menores em



junho. De acordo com a Secex, as exportações brasileiras de banana a esse bloco caíram 30% de maio para junho por conta da menor demanda da Argentina. Além disso, a baixa oferta da fruta no Brasil elevou o valor interno da banana e, consequentemente, deixou o preço pouco atrativo ao mercado externo. No comparativo com junho do ano passado, por outro lado, as exportações cresceram 59%, o que mostra que produtores catarinenses têm conseguido atender as exigências impostas pelos países do Mercosul. Para os próximos meses, as exportações devem seguir enfraquecidas, já que a oferta nacional de banana deve ser menor, por conta das temperaturas amenas, e os preços, elevados.

### El Niño pode prejudicar produção de banana no segundo semestre

Desde junho, o Brasil já sente alguns dos impactos do *El Niño*, fenômeno climático que deve continuar a atuar durante o segundo semestre deste ano. Dentre os principais reflexos estão a chuva no Sul e seca no Nordeste. Embora especialistas acreditem que o *El Niño* terá intensidade entre fraca e moderada, fortes chuvas já atingiram a região Sul no final de junho. Apesar disso, bananicultores do Norte de Santa Catarina não registraram perdas significativas da fruta. Por outro lado, a queda de barreiras e os danos ocorridos em estradas da região catarinense atrapalharam a logística da colheita e distribuição da banana. Para a região Sudeste do País, ao contrário da previsão inicial, que indicava volume de chuva um pouco maior nos próximos meses, agora, a perspectiva é de que o *El Niño* não interfira fortemente na quantidade de precipitação dessa região – vale lembrar que o Sudeste já vem sendo bastante prejudicado pela baixa quantidade de chuva desde o início deste ano. Com relação à produção de banana em Bom Jesus da Lapa (BA), embora as previsões apontem para a intensificação da seca, os bananais não devem ser prejudicados, visto que essa região conta com eficiente sistema de irrigação.

### Baixa qualidade reduz preço da prata em julho

Preços médios recebidos por produtores do Vale do Ribeira pela prata litoral - R\$/kg

Fonte: Cepea



Curta a página da HF Brasil no Facebook!

@revistahortifrutibrasil

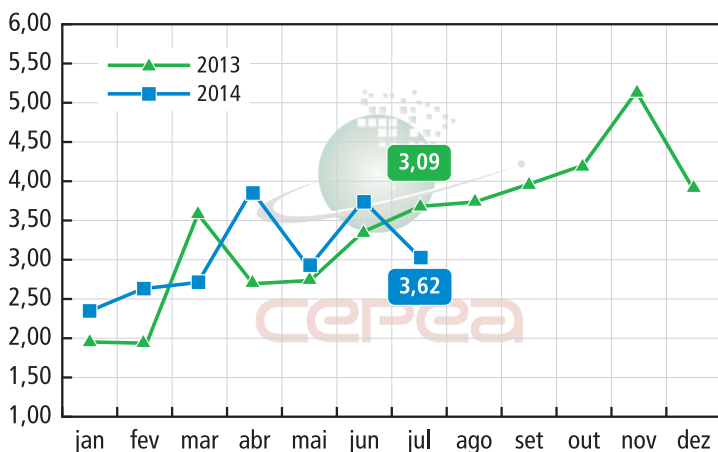




## Oferta de uva deve ser maior a partir de agosto

### Jales e Pirapora iniciam temporada com boa produção

Produtores das regiões de Jales (SP) e Pirapora (MG) iniciaram a colheita da safra única de uva em junho e julho. A previsão é de que o pico de colheita ocorra entre o final de agosto e início de setembro, período no qual o Vale do São Francisco (BA/PE) também deverá estar com a oferta elevada. Dessa forma, a partir de agosto, o mercado deve estar abastecido por um volume mais significativo de uva, o que pode pressionar as cotações. Viticultores de Jales iniciaram a colheita no final de junho, com quantidade mais expressiva em comparação à Pirapora, que começou a fornecer mais uvas a partir da segunda quinzena de julho. Segundo agentes, os parreirais de ambas as regiões têm apresentado bom desenvolvimento e as expectativas são otimistas quanto à temporada. Para a niagara de Pirapora, por exemplo, é previsto um aumento de 11% na produtividade média, frente a 2013. A qualidade da uva colhida também tem sido considerada satisfatória, mas produtores estão receosos quanto ao efeito do inverno seco. Isso porque a incidência do fungo oídio, aumenta com as temperaturas e a umidade baixas. Segundo dados do Centro de Previsão do Tempo e Estudos Climáticos (Cptec/Inpe), para o atual trimestre (julho a setembro), a previsão é de estiagem nas duas regiões do Sudeste, com maior probabilidade de chuva no Nordeste. Quanto às temperaturas, estas podem ficar acima da normalidade para o período nas três localidades.



### Safra temporã de uvas finas do PR termina com rentabilidade negativa

Apesar de as cotações das safras temporãs do norte do Paraná e de Marialva (PR) terem se iniciado em altos patamares em abril, a rentabilidade dos viticultores paranaenses de variedades finas foi negativa. Isso porque, segundo produtores, cerca de 90% da produção paranaense foi comercializada entre maio e julho, quando os valores da uva estavam baixos, em razão da maior oferta e da qualidade pouco satisfatória. Assim, o preço médio de comercialização da uva Itália de Marialva, ponderado pelo volume colhido em cada mês durante a safra, ficou abaixo do valor mínimo estimado pelos produtores para cobrir os custos durante a temporã (abril a julho). No norte do Paraná, a rentabilidade da variedade foi baixa, empatando com os custos. Porém, alguns produtores de ambas as regiões relataram rentabilidade ainda mais baixa, dependendo do período no qual mais se comercializou as frutas. Dessa forma, os produtores de uvas finas do Paraná finalizaram a temporada menos capitalizados, o que pode limitar novamente os investimentos para próxima safra, que começa no final deste ano. Na última temporada (do final de novembro/13 a janeiro/14) a produção foi afetada pelas geadas, o que desmotivou alguns produtores até mesmo em continuar na viticultura.

### Vinda de turistas com a Copa não aqueceu consumo de uvas

Foi fraca a demanda por uva durante a Copa do Mundo. Isso porque a uva não costuma ser servida no café da manhã de hotéis, nem utilizada em bebidas ou na confecção de pratos em restaurantes. Além disso, segundo atacadistas os pedidos diminuíram por conta dos recessos e dos problemas logísticos, principalmente em dias de jogo do Brasil. Esse cenário elevou o volume de uva na roça em alguns períodos, pressionando as cotações. O preço médio do quilo da Itália na Ceagesp, em junho e julho deste ano, foi 20% menor em relação aos mesmos meses de 2013.



### Oferta alta em Jales desvaloriza niagara em julho

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

Fonte: Cepea



Leia o blog da HF Brasil e fique atualizado!  
[hortifrutibrasil.blogspot.com](http://hortifrutibrasil.blogspot.com)



**ENTREVISTA:** Hélio Satoshi Watanabe

“**DEVERIA EXISTIR UMA POLÍTICA DE TODAS AS CEASAS DO BRASIL PARA QUE O USO ADEQUADO DE EMBALAGENS FOSSE MAIS DISSEMINADO**”

Hélio Satoshi Watanabe é engenheiro agrônomo formado pela Escola Superior de Agronomia de Paraguaçu Paulista (Esapp). Atualmente, trabalha no Centro de Qualidade em Horticultura da Ceagesp (Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo).

**Hortifruti Brasil: Quais são as exigências em termos de embalagem para os HF na Ceagesp?**

**Hélio Satoshi Watanabe:** Os hortifrutícolas que chegam à Ceagesp embalados devem seguir a lei nº 9.972, de 25 de maio de 2000, que institui a classificação de produtos vegetais, e a Instrução Normativa nº 9, de 12 de novembro de 2002, que dispõe sobre as embalagens para produtos hortícolas *in natura*. Assim, não há exigências com relação ao material da embalagem, mas esta deve cumprir a função de proteger os hortifrutícolas para que esses produtos cheguem o mais íntegro possível ao consumidor. Também devem ser preferencialmente paletizáveis, para maior facilidade no transporte. As embalagens devem também permitir a troca de gases, sobretudo etileno, para a manutenção da qualidade. Independente do material, se descartável ou retornável, a embalagem deve seguir essas especificações. No caso de a embalagem ser, ainda, retornável, ela deve ser passível de lavagem e higienização – as caixas de plástico e madeira se enquadram nesta categoria.

**HF Brasil: Frutas e hortaliças transportadas em caminhões a granel têm perdas maiores que as registradas por aquelas que chegam embaladas e paletizadas?**

**Watanabe:** Realmente, os dados mostram que quando os hortifrutícolas chegam à Ceagesp a granel, as perdas físicas e de valor são maiores do que quando chegam embalados e paletizados. Atualmente, produtores recebem menos pelas frutas e hortaliças enviadas a granel para atacadistas da Ceagesp, tendo em vista que os próprios permissionários do atacado acabam classificando e embalando o hortifrutícola para revender a varejões e supermercados.

**HF Brasil: Na Ceagesp, predominam embalagens retornáveis ou descartáveis?**

**Watanabe:** Depende do segmento. Na área de hortaliças (tomate e folhosas, por exemplo), as embalagens retornáveis e reutilizáveis (plástico e madeira) ainda predominam. Para as frutas e os diversos (batata, cebola e alho), as descartáveis (papelão, isopor e sacos) já são maioria. Esses dois tipos de embalagens (retornáveis

e descartáveis) têm seus prós e contras. O maior problema hoje na Ceagesp, porém, tem sido com as retornáveis, por conta do controle que requerem. O produtor ou atacadista compra uma embalagem retornável de plástico, envia seu produto e depois tem de pagar o frete de retorno. Quando a distância é muito grande, às vezes não vale a pena o gasto com a volta das caixas. No caso das de madeira, a Caixa M (de mercado) pode retornar até sete ou oito vezes ao produtor, dependendo das condições de uso, mas também é de difícil administração por parte do produtor ou atacadista. Já a caixa de madeira K, é reutilizável apenas três vezes, e é de fácil administração.

**HF Brasil: A Ceagesp tem algum programa de conscientização do produtor/atacadista sobre o uso adequado de embalagens?**

**Watanabe:** Nós do Centro de Qualidade em Horticultura, periodicamente, damos palestras com a finalidade de orientá-los. Porém, o negócio é de cada um. Acredito que deveria existir uma política de todas as ceasas do Brasil para que o uso adequado de embalagens fosse mais disseminado.

**HF Brasil: O que é e como está o andamento do Centro Logístico de Embalagens de produtos hortícolas frescos?**

**Watanabe:** O Centro Logístico de Embalagem é um projeto que ainda não está funcionando – a Ceagesp está à procura de um investidor para esse negócio. O programa funcionaria como um crédito dado àquele que entrega as embalagens, cobrando apenas do elo que perder as caixas. A empresa investidora compraria as caixas e “alugaria” para o produtor, por exemplo, 100 caixas. Quando o produtor vendesse seu hortícola ao atacadista, ganharia um crédito pelas 100 caixas. A mesma coisa ocorreria com o atacadista quando ele vendesse os produtos para o supermercado, ganharia um crédito referente ao número de caixas que repassou para o próximo segmento. O supermercado, por sua vez, ganharia os créditos pelas embalagens quando as devolvesse ao centro de caixas. Porém, o circuito deve ser fechado e integrado, se não não funciona. A ceasa de Minas Gerais tem um programa semelhante com caixas de plástico que tem dado certo. ■



Na teoria, a tecnologia do futuro. Na prática, maior proteção e qualidade hoje.

**SERENADE**<sup>®</sup>  
ASO



**A força da natureza a favor da qualidade.**

Serenade é o fungicida e bactericida biológico da Bayer. Com formulação diferenciada, pronta para o uso e de fácil manejo, Serenade além de controlar efetivamente as doenças, ativa a defesa das plantas melhorando o desenvolvimento e a sanidade e produzindo frutas e hortaliças sem resíduos, com alta qualidade e mais saudáveis. Serenade possui carência zero permitindo maior flexibilidade entre a aplicação e a colheita. Adicionar Serenade ao seu manejo é ter carência zero e qualidade máxima.

**Serenade.**  
**Eficiência sem carência.**

**ATENÇÃO**

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

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

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



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



Trabalhar para alimentar  
o mundo de hoje  
e de amanhã.

**Agricultura, o maior  
trabalho da Terra.**



☎ 0800 0192 500  
[www.omaiostrabalhodaterra.com.br](http://www.omaiostrabalhodaterra.com.br)  
Acesse e saiba mais.

Alimentar as mais de 7 bilhões de pessoas do mundo depende da agricultura. E os agricultores têm se destacado cada vez mais com o profissionalismo e a dedicação passados de pai para filho. Um trabalho que, com qualidade, produtividade e sustentabilidade, mostra que o futuro do planeta está no campo.

**Obrigado, agricultor brasileiro.  
O maior trabalho da Terra está em suas mãos.**

 **BASF**  
The Chemical Company



## Conheça nossa linha de pepinos.

Maior produtividade e segurança  
para sua lavoura.

**TOPSEED**  
*Premium*  
TECNOLOGIA EM SEMENTES

Mala Direta Postal

**Básica**

0000/2012 - DR/XXXXYY  
Cliente

...CORREIOS...

**IMPRESSO**

### Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ

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

Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829

e-mail: [hfcepea@usp.br](mailto:hfcepea@usp.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**.



● **Pepino Aladdin F1**  
Tipo verde comprido



● **Pepino Galaxy F1**  
Tipo verde comprido



● **Pepino Concord F1**  
Tipo caipira



● **Pepino Bonanza F1**  
Tipo caipira claro



● **Pepino Kouki F1**  
Tipo japonês



● **Pepino Kencho F1**  
Tipo japonês

NOVA studio



TECNOLOGIA EM SEMENTES

Tel.: 24 2222-9000

Acesse nosso novo portal  
[www.agristar.com.br](http://www.agristar.com.br)

Uma publicação do CEPEA – ESALQ/USP  
Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)  
tel: (19) 3429.8808 Fax: (19) 3429.8829  
E-mail: [hfcepea@usp.br](mailto:hfcepea@usp.br)  
[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil)