

Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - ESALQ/USP
Ano 11 - Nº 122 - Abril de 2013 - ISSN 1981-1837



materia - prima



produto processado

O AQUECIDO MERCADO DOS VEGETAIS CONGELADOS

Brasil tem grande potencial para expandir a indústria nacional

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA

www.cepea.esalq.usp.br/hfrbrasil



**DUPONT PROGRAMA TOMATE.
PREVENIR É ALIMENTAR MAIS.**

**DuPont™
Equation®**
fungicida

**DuPont™
Curzate®**
fungicida

**DuPont™
Midas® BR**
fungicida

**DuPont™
Kocide® WDG**
fungicida



Manzate® WG
fungicida

**DuPont™
Rumo® WG**
inseticida

**DuPont™
Premio®**
inseticida

**DuPont™
Lannate® BR**
inseticida



Juntos, podemos alimentar o mundo. A DuPont acredita que as respostas para os maiores desafios enfrentados pela humanidade podem ser encontradas através do trabalho em conjunto com universidades, governos, empresas e organizações. Assim, podemos levar ao campo produtos que ajudam no incremento da produtividade, suprindo as necessidades de uma população que não para de crescer.



ATENÇÃO: Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. **CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.** Produto de uso agrícola. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto.

Copyright © 2013 – DuPont™ do Brasil S.A. Todos os direitos reservados. As logomarcas Dival DuPont®, DuPont™, Equation®, Curzate®, Midas®, Kocide® e Rumo® são marcas registradas da E.I. du Pont de Nemours and Company e/ou suas afiliadas. Kocide® WDG Bioactive é marca registrada no MAPA. Manzate® WG é produzido pela United Phosphorus Limited e distribuído pela DuPont™ do Brasil S.A. Março 2013.

Para mais informações:

TeleDuPont 
0800 707 55 17 Agrícola
www.dupontagricola.com.br

VEGETAIS CONGELADOS APRESENTAM OPORTUNIDADES PARA PRODUTORES RURAIS E PROCESSADORES



Rodrigo Ramos (esq.), Amanda Rodrigues e João Ruffo são os autores da matéria sobre a indústria brasileira de processados.

Os vegetais congelados no Brasil vêm ganhando cada vez mais destaque nos lares brasileiros. Um dos principais motivos desta tendência é o menor tempo que as famílias dispõem para o preparo das refeições, e a consolidação da mulher no mercado de trabalho é uma sinalização forte de que essa situação deve ser mantida. Além disso, aumentou o número de pessoas que passaram a morar sozinhas, ampliando a necessidade de produtos que possibilitem períodos longos de armazenamento e que sejam práticos. Paralelamente, cresce também o

número de pessoas que realizam suas refeições fora de casa, o que aquece o setor de *food service*, ou serviços de alimentação, que atendem restaurantes, hotéis, hospitais etc.

Esse é o contexto em que a *Matéria de Capa* desta edição trata o mercado de vegetais congelados. Diante de cenário promissor para esses produtos no Brasil, a **Hortifruti Brasil** chama atenção para o fato de que a oferta de muitos destes produtos ainda depende da importação. Isso é um indicativo de oportunidade para que a indústria nacional se volte cada vez mais para esse segmento, que representaria mais uma alternativa de escoamento da produção hortifrutícola.

A presente *Matéria* dá ênfase à batata pré-frita congelada, que é o principal produto no segmento de vegetais congelados. Esse mercado é muito dependente da importação, mas a presença da indústria nacional tem evoluído nos últimos anos. Até 2006, quase a totalidade do produto (98%) era de origem estrangeira; já em 2012, cerca de 26% das batatas congeladas vendidas no País eram produzidas aqui mesmo. Um dos principais motivos pa-

ra esse aumento foi a implantação da fábrica Bem Brasil, no final de 2006, em Araxá (MG).

A primeira empresa a atender o mercado brasileiro em larga escala foi a canadense McCain, em 1992. A instalação de uma fábrica na Argentina, em 1995, aumentou significativamente a disponibilidade das pré-fritas no mercado brasileiro, que chegavam a um menor custo e passaram a atender, além dos restaurantes e lanchonetes, também o varejo. Animada com o consumidor brasileiro, a McCain estuda abrir uma planta no País nos próximos anos.

Ao balanço dos levantamentos feitos para esta edição, a **Hortifruti Brasil** conclui que o mercado de vegetais congelados em geral vem absorvendo de forma dinâmica a nova geração de tecnologia de produção, de colheita e de embalagens, que partem dos insumos primários e chega à distribuição final. Observa-se também que, três quartos das batatas congeladas consumidas no País ainda são importados, este é um segmento que, com certeza, apresenta oportunidades para a indústria nacional.



Segurança para o ano inteiro

Brócolis

Inverno

Steel
Legacy

Verão

BC 1691

Couve-flor

Inverno

Arezzo
Orello
Silver Streak Plus

Verão

Verona CMS
Veneza

Meia estação

Barcelona



Regent® Duo

Inseticida

Proteção em dobro
contra uma das principais
pragas de solo.

☎ 0800 0192 500

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.



Aplice somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Inclua outros métodos de controle de doenças/pragas/plantas infestantes (ex.: controle cultural, biológico etc) dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Para maiores informações referentes às recomendações de uso do produto e ao descarte correto de embalagens, leia atentamente o rótulo, a bula e o receituário agrônomo do produto. Produto registrado no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento sob número 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

OPINIÃO



O novo mapa hortifrutícola

As regiões apontadas na edição de março são as que estão impulsionando a produção em novas fronteiras em hortifrutis. Com a seca que assola o Nordeste do Brasil, os governos estadual e federal precisam implementar uma política de recursos hídricos, aumentando a capacidade de reservatórios existentes – e também fazer novos – em todo o Nordeste.

Isso geraria microrregiões produtoras.

Nelson H. Kamitsuji – Ibicoara/BA

Os estados do Centro-Oeste estão menos sujeitos aos extremos climáticos, como geadas e chuvas em excesso. Com temperaturas mais elevadas, esses estados estão aptos tanto para frutas temperadas quanto para tropicais, e têm considerável disponibilidade de água. Assim,

CAPA 8



Como boa parte dos vegetais congelados são importados, há oportunidade de expansão da indústria brasileira. Leia nesta edição sobre o setor de congelados no Brasil, com destaque para a batata pré-frita congelada.

FÓRUM 40

Empresas do ramo de alimentos congelados contam como adquirem matéria-prima para a produção de congelados e traçam os desafios do setor no Brasil.

SEÇÕES

FOLHOSAS



24

BATATA



25

TOMATE



26

CEBOLA



28

CENOURA



30

MELÃO



31

MAÇÃ



32

UVA



33

CITROS



34

MANGA



36

MAMÃO



37

BANANA



38

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 Deleto, Mayra Monteiro Viana, Renata Pozelli Sabio e Letícia Julião

Editora Executiva: Daiana Braga
MTb: 50.081

Diretora Financeira: Margarete Boteon

Jornalista Responsável: Ana Paula da Silva
MTb: 27.368

Revisão: Alessandra da Paz, Daiana Braga e Flávia Gutierrez

Equipe Técnica: Amanda Jéssica da Silva, Amanda Rodrigues da Silva, Ana Beatriz Fernandes Barboza, Fabrício Quinalia Zagati, Felipe Vitti de Oliveira, Fernanda Geraldini Gomes, Flávia Noronha do Nascimento, Gabriela Mattos de Souza, Henrique dos Santos Scatena, Isadora do Nascimento Palhares, João Gabriel Ruffo Dumbra, Marcella Benetti Ventura, Margarete Boteon, Marina Gagliardo Pires, Mayra Monteiro Viana, Renata Pozelli Sabio e Rodrigo Moreira Ramos.

Apoio: FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte: ênfase - assessoria & comunicação
19 3524-7820

Impressão:
E-Color Gráfica
19 3305-6526

Contato:
Av. Centenário, 1080
Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)
Tel: 19 3429-8808
Fax: 19 3429-8829
hfcepea@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.



HORTIFRUTI BRASIL NA INTERNET

Acesse a versão on-line da Hortifruti Brasil no site: www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

Entre também no blog e no twitter:

www.hortifrutibrasil.blogspot.com

www.twitter.com/hfbrasil

eu investiria no Centro-Oeste porque, além desses fatores, está localizado no centro do País, o que favorece a logística para o crescente mercado nordestino e também para o Sul e Sudeste.

Rogério Lúcio Vianna Júnior – Brasília/DF

O Nordeste tem regiões muito favoráveis à hortifruticultura, além de contar com tecnologia de irrigação, nutrição e disponibilidade de mão de obra. Daqui para frente, deve ocorrer uma mudança geográfica de produtos hortícolas, assim como novas técnicas, variedades adaptadas/melhoradas, para atender a demanda em novas regiões do País, em especial o Nordeste.

Marcelo Paranhos – Petrolina/PE

Produzo mangas e abacates em São Roque de Minas (MG), que é uma região com 1.000 metros de altitude e um clima espetacular para frutas e verduras. Não troco essa região por nenhuma outra e acho que o mercado de frutas ainda vai crescer muito. O brasileiro consome apenas meio quilo de abacate *per capita* e, se passarmos a consumir um quilo, teríamos que dobrar a produção.

Getulio Wolf – São Roque de Minas/MG

Investiria no Vale do São Francisco, uma região que pode direcionar a produção tanto ao mercado interno quanto ao externo. Pará e Amazonas também têm potencial para produção de horticultura. Acho que é preciso criar políticas de incentivos (zerar impostos dos insumos e equipamentos, transportes) para atrair investidores para o setor.

Thamurgo Guimarães Castro Junior – Sinop/MT

Concordo com o novo mapa apresentado na matéria. Está ocorrendo redução da área plantada no chamado cinturão verde de SP, devido à falta de mão de obra, áreas já com vários anos de plantio, com problemas fitossanitários, competição de água para a agricultura, custo da terra elevado, condições climáticas, entre outros. Vejo daqui a 10 anos produtos da nossa horticultura sendo totalmente processados, para maior facilidade da dona de casa.

Marcos Sargaço – São João da Boa Vista/SP

Não concordo com o mapa descrito na matéria, mas entendo essa migração para outros estados. Conheço

um produtor aqui de São Paulo que está plantando abacaxi no Pará e estuda implantar outras culturas por lá. A união de agricultores por meio de cooperativas e associações deveria ser mais intensa, visto que, assim, teriam forças para impor e exigir mudanças.

Eliseu Adorno – Taquaritinga/SP

As áreas aqui do Sul do País estão muito contaminadas por doenças e o clima nos últimos anos está prejudicando demais as plantações, resultando em baixa produtividade, amargando muitos prejuízos aos agricultores. O Centro-Oeste possui um clima bem mais definido, tem estação seca e chuvosa. A estação seca, especificamente, é bem apropriada para fazer os plantios, com irrigação, resultando em um risco menor.

Alfonso Chikora – Rio Negrinho/SC

As regiões em ascensão citadas na matéria desenvolveram novas tecnologias de manejo como também conseguiram se adaptar as condições lá existentes. Foram mencionadas as principais regiões de produção no ramo da hortifruticultura. O Nordeste seria o estado que investiria meu capital, principalmente nos estados do RN e CE, pois são os estados mais próximos da Europa, além de outras séries de fatores. Foram desenvolvidas novas tecnologias de manejo, de solo, tratamentos culturais, adubação mais equilibrada, sementes transgênicas. Hoje, produtores têm mais acesso à informação. O agronegócio tem muito ainda a se desenvolver.

Simplicio Lyra – Goianinha/RN

Nas regiões em expansão analisadas, o custo da mão de obra e da terra é bem mais em conta que no eixo Sul-Sudeste. O grande problema é a logística de transportes, que tem atrapalhado áreas do setor agrícola que trabalham com produtos não perecíveis. Se tivesse que investir, optaria pela região Centro-Oeste, próximo de cidades como Brasília e Goiânia (GO) que tem um mercado consumidor estabelecido.

Carlos Antonio Távora Araujo – Tangará da Serra/MT

Errata:

Na edição de março, a sigla do estado de Pernambuco foi erroneamente grafado como PB nos mapas da capa e da página 9, quando o correto é **PE**. Desculpem-nos!

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

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

O AQUECIDO DOS VEGETAIS

Brasil tem grande potencial para

É crescente a demanda no Brasil por alimentos práticos, de fácil preparo e, ao mesmo tempo, nutritivos e saborosos. Nesse contexto, o segmento de vegetais congelados apresenta forte potencial de expansão no mundo todo. A procura por esses alimentos, já relativamente populares no Brasil, tem se fortalecido nos últimos anos, à medida que o ritmo de vida acelerado, sobretudo nos grandes centros urbanos, limita o tempo dedicado às refeições.

Estudo realizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) em parceria com a Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), em 2008, apontou que o tempo de preparo dos alimentos em casa, que antes era de 150 minutos diminuiu para 15 minutos. Assim, qualquer alimento que requeira mais tempo de preparo tem seu potencial de consumo reduzido no País.

Dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), do IBGE, apontam no mesmo sentido. Segundo essa apuração, o consumo de hortaliças *in natura* nos lares diminuiu entre 2002 e 2008. Dentre as hortaliças (batata, cenoura, cebola e tomate), a batata, a mais consumida nos lares brasileiros em termos de quilos por pessoa, apresentou a maior queda. De acordo com a POF, em 2002, o consumo do produto *in natura* era de 6,56 kg/pessoa no lar e, em 2008, de 5,60 kg/pessoa.

Paralelamente ao interesse (ou necessidade) de alimentos de fácil preparo no lar, cresce também o setor de *food service*. No Brasil, esse termo norte-americano pode ser traduzido como Serviços de Alimentação e representam as refeições servidas no local de trabalho, de lazer, em hotéis e em hospitais entre outros.

Ainda segundo dados da POF, as despesas com alimentação fora do domicílio (população urbana e rural) passaram de 24,1% para 31,1% dos gastos totais com alimentação da família entre 2002 e 2008. Considerando-se somente a população urbana, o gasto com alimentação da família fora do domicílio passou de 25,7% para 33,1% do



MERCADO CONGELADOS

expandir a indústria nacional



total no mesmo período, representando aumento de um quarto para um terço em seis anos.

Os vegetais congelados são atraentes também para empresas de *food service*, já que requerem menor espaço para armazenamento e proporcionam economia de mão de obra no preparo e padronização quanto ao tamanho e qualidade dos produtos oferecidos. No mundo todo, o mercado de comida congelada é o segmento de alimentação que mais cresce e, no Brasil, também tem sido um dos que mais se beneficiam da melhora econômica recente do País, contabilizando ótimos índices de crescimento e faturamento. Isso representa aumento na participação relativa dos vegetais congelados nas ofertas do varejo, que ganham paulatinamente mais espaço nas gôndolas dos supermercados. Ainda assim, o consumo brasileiro é baixo frente aos padrões internacionais, evidenciando notável potencial de expansão nos próximos anos.

Um dos vegetais congelados que se destacam em todo o mundo é a batata pré-frita congelada, importante acompanhamento de lanches e de pratos rápidos, atingindo fatia considerável do mercado. Esse produto é bastante difundido em redes de *fast food*, o que favorece ainda mais o avanço do seu consumo. Atualmente, além da batata, destacam-se entre os congelados o brócolis, a ervilha, cenoura, vagem, couve-flor e o milho doce. A distribuição desses vegetais se concentra nos grandes centros urbanos devido tanto à pouca disponibilidade de tempo para o preparo das refeições quanto à maior presença de *food service*, restaurantes e grandes redes de supermercados.

É importante observar que muitos vegetais congelados são importados, com destaque para a batata pré-frita congelada. Isso é um indicativo de oportunidade para que a indústria nacional se volte para esse segmento, que representaria mais uma alternativa de escoamento da produção hortifrutícola. É neste contexto que a *Matéria de Capa* desta edição da **Hortifruti Brasil** aborda o tema, dando maior ênfase à batata pré-frita congelada.



CONSERVAÇÃO DE ALIMENTOS POR CONGELAMENTO

O congelamento é um dos métodos mais antigos e mais utilizados de conservação de alimentos no mundo todo. Garante a preservação de sabor, textura e valor nutritivo dos alimentos, favorecendo a sua comercialização. Sob baixas temperaturas, micro-organismos não podem crescer, as reações químicas são reduzidas e as reações metabólicas celulares ocorrem de forma bem mais lenta, garantindo a manutenção da qualidade e o prolongamento da vida de prateleira.

No entanto, a qualidade do produto *in natura* destinado ao congelamento é fundamental na determinação das características do produto final. De acordo com estudo da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO/ONU), publicado em 2005, a qualidade, a segurança e o valor nutricional dos produtos congelados são melhores quando as matérias-primas utilizadas são de alta qualidade. Além disso, devem ser empregadas boas práticas de fabricação e os produtos devem ser transportados e mantidos de acordo com as temperaturas especificadas.

Após a colheita, os vegetais são enviados diretamente para o processo de congelamento, que envolve a redução da temperatura do produto geralmente a -18°C ou menos. Nesse processo, o estado físico do alimento é alterado quando a energia é removida por arrefecimento abaixo da temperatura de congelamento.

A indústria de vegetais congelados cresceu nos países desenvolvidos, sobretudo, após o advento de métodos para branqueamento e processamento em 1940, que permitem a melhor conservação das vegetais tanto em relação à qualidade quanto ao valor nutricional. O branqueamento é um tratamento térmico aplicado em vegetais frescos, antes do congelamento, e tem a finalidade de inativar enzimas que poderiam provocar deterioração na cor, sabor, textura e nutrientes durante a estocagem. Também reduz o número de micro-organismos, remove ar dos tecidos e torna o alimento mais compacto. Essa técnica é bastante simples e consiste em mergulhar os vegetais em água fervente (branqueamento por imersão) ou tratá-los com vapor (branqueamento por vapor) e, em seguida, submetê-los a rápido resfriamento, até que sejam congelados.

Somente após o desenvolvimento dessas técnicas de conservação, os vegetais congelados ganharam forte apelo tanto no varejo quanto no setor de serviços de alimentação.

0000 CRAQUE VOLTU

SUMIGUARD[®]
500 WP

10

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.



Arysta LifeScience

A Arysta escala novamente o Procimidona para derrotar o Mofo Branco.*

Convocamos o Sumiguard para uma nova etapa de proteção da sua lavoura. Nosso time de especialistas sabe o que você precisa para garantir bons resultados. Com o Sumiguard você faz bonito no campo.

*Conforme bula do produto.

- Ação sistêmica e residual.
- Preventivo e curativo.
- Flexibilidade de uso.*

SUMIGUARD[®]
500 WP

www.arystalifescience.com.br



Arysta LifeScience

VANTAGENS DOS VEGETAIS CONGELADOS

Segundo pesquisa realizada em 2010 pelo Instituto de Pesquisa de Alimentos, coordenado pela *Birds Eye* (empresa multinacional do ramo de alimentos congelados), aproximadamente 45%, ou seja, quase a metade dos nutrientes mais importantes dos alimentos é perdido no período entre a compra e o consumo dos vegetais frescos. Em geral, os consumidores adquirem os vegetais de uma a duas semanas antes de consumi-los, o que se soma ainda aos dias de exposição nas prateleiras dos supermercados. Estudos mostram que 16 dias após a colheita, por exemplo, as ervilhas perdem 15% do total de seus nutrientes, a cenoura, em torno de 10% e o brócolis e a couve-flor perdem até 25% no mesmo período. Já o “desgaste” dos vegetais congelados é bem menor, tendo em vista que são inseridos no processo de congelamento logo depois de colhidos.

Para o produtor, indústria e distribuidor, o congelamento pode contribuir com a agregação de valor ao produto *in natura*, produção e distribuição mais racionais, redução de perdas durante o armazenamento e economia com transporte, manipulação e acomodação do produto nas prateleiras. Além disso, em alguns casos, os resíduos provenientes do processamento dos vegetais, como cascas e pedaços desprezados podem ser reaproveitados na elaboração de outros alimentos, na adubação de lavouras e na alimentação de animais.

Na busca crescente da satisfação do consumidor, agentes envolvidos no ramo dos vegetais congelados se beneficiam, procuram agregar, cada vez mais, valores aos produtos, incorporando atributos de qualidade, diferenciação e utilização de embalagens mais adequadas às características do produto e mais atrativas para os consumidores, tornando, desta forma, as atividades de vegetais mais dinâmicas, eficientes e lucrativas.



VANTAGENS DOS VEGETAIS CONGELADOS EM COMPARAÇÃO COM O PRODUTO *IN NATURA*

Praticidade

Maior praticidade no preparo, reduzindo significativamente o tempo despendido

Qualidade

O congelamento favorece a manutenção das características sensoriais e nutricionais

Zero desperdício

Praticamente não há desperdício com partes estragadas, como ocorre com as hortaliças *in natura*

Segurança

Maior segurança na aquisição de hortaliças limpas e embaladas

Durabilidade

Possibilidade de compra de alimentos mesmo estando fora da época, visto que o congelamento permite largo período de armazenamento

Rastreabilidade

Maior facilidade em conhecer a procedência do produto, visto que há sempre uma marca vinculada

**Quer maior Brix, Viscosidade e Cor?
Tá na mão.**



Os tomates Rio Vermelho, Paranaíba e Paraná garantem alto balanço de qualidade, maior produtividade e tolerância às doenças, além de excelente sabor, viscosidade e cor incomparáveis. Tomate de qualidade é tomate Eagle.



MERCADO DOS VEGETAIS CONGELADOS NO BRASIL

Além do mercado de batatas pré-fritas, o Brasil também apresenta índices crescentes na produção e consumo de outros vegetais congelados. Em busca de uma maior praticidade, uniformidade e maior tempo de armazenagem, os consumidores também estão direcionando suas preferências para tais produtos. Com isso, a produção brasileira de vegetais congelados cresce cada vez mais, conforme dados da Pesquisa Industrial Anual (PIA), realizada pelo IBGE.

A Pesquisa Industrial Anual (PIA), realizada pelo IBGE, proporciona boa mensuração do crescimento do mercado de vegetais congelados no Brasil.

Nesses dados, observa-se crescimento de 320% na produção de 2003 a 2008. Apesar do recuo em 2009, provavelmente devido aos efeitos do baixo crescimento brasileiro naquele ano, a tendência segue positiva, em linha com o avanço do poder de consumo do brasileiro.

Esse movimento é evidenciado também pelo montante gasto com esses produtos. Segundo pesquisas do *Euromonitor International*, a quantia anual gasta com a compra de vegetais congelados no varejo por habitante do Brasil dobrou de 2002 a 2007, enquanto que o dispêndio com vegetais *in natura* permaneceu

constante.

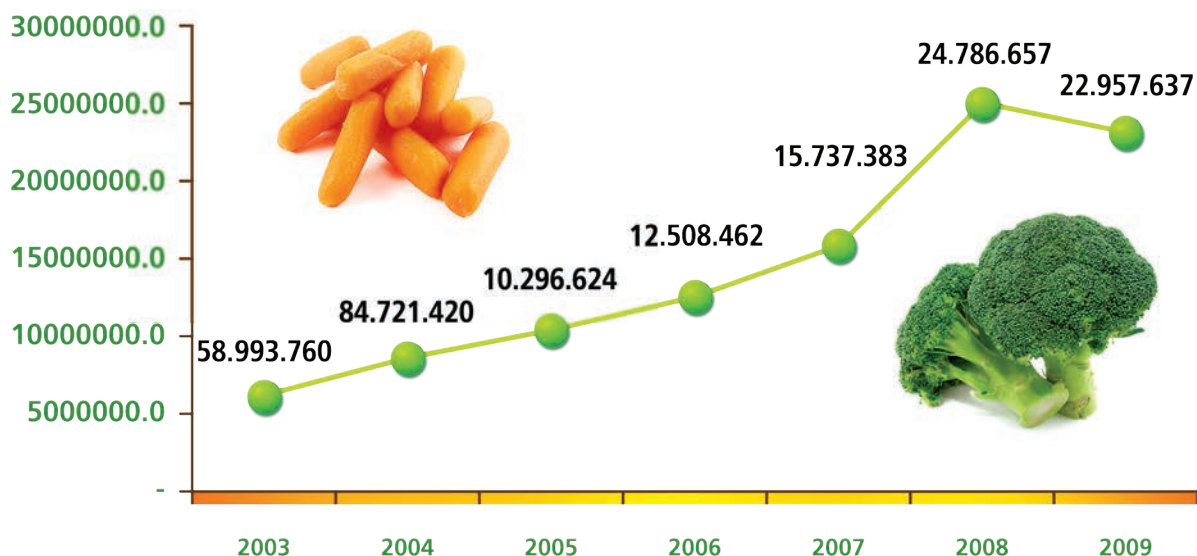
No mesmo sentido, dados da consultoria Nielsen mostram que o crescimento das compras de vegetais congelados no País, em peso, exceto a batata, foi de 52% entre 2008 e 2010.

Quanto às importações de vegetais congelados, embora o predomínio ainda seja de batatas, com mais de 90% do total, ganha destaque também o segmento de ervilhas, com alto crescimento nos últimos anos. No último triênio, por exemplo, o total gasto com importação foi 65% superior aos três anos anteriores.

Nos últimos três anos (2010 a 2012), excetuando-se batata e ervilha, também entraram no Brasil o equivalente a quase US\$ 7 milhões de outros vegetais congelados, com destaque para o milho doce, que corresponde a 19% desse valor, e ao espinafre, com 17%. Para a maioria destes outros produtos, a importação no último triênio mais que dobrou em relação aos três anos anteriores.

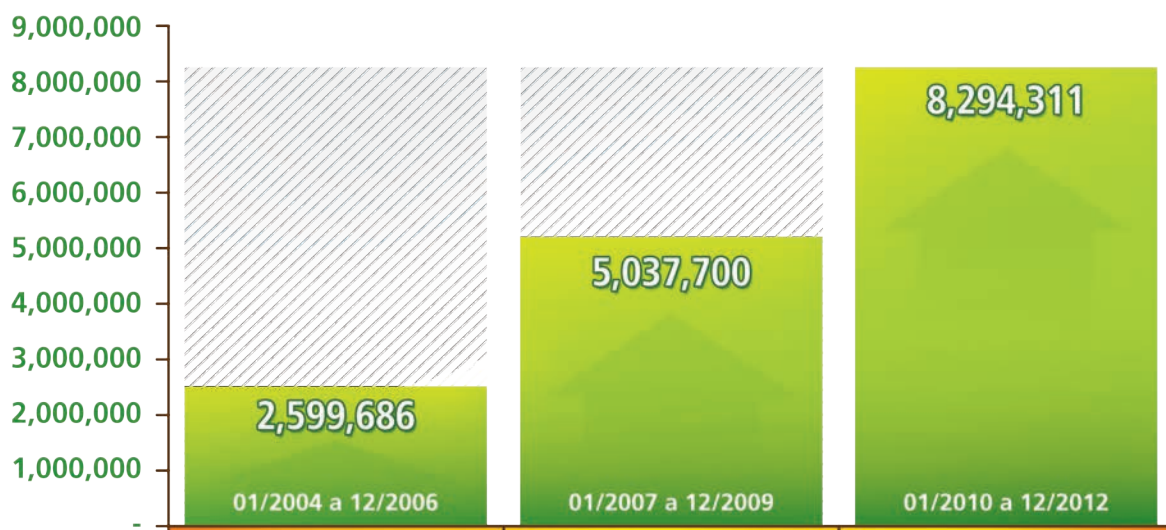
Os dados de importação são um indicador importante do potencial de desenvolvimento da indústria ofertante de vegetais congelados no País. A indústria nacional ainda não consegue atender toda a demanda, necessitando das importações.

PRODUÇÃO BRASILEIRA DE VEGETAIS CONGELADOS, NÃO COZIDOS OU COZIDOS A VAPOR, EXCETO BATATA E ERVILHA (EM KG)



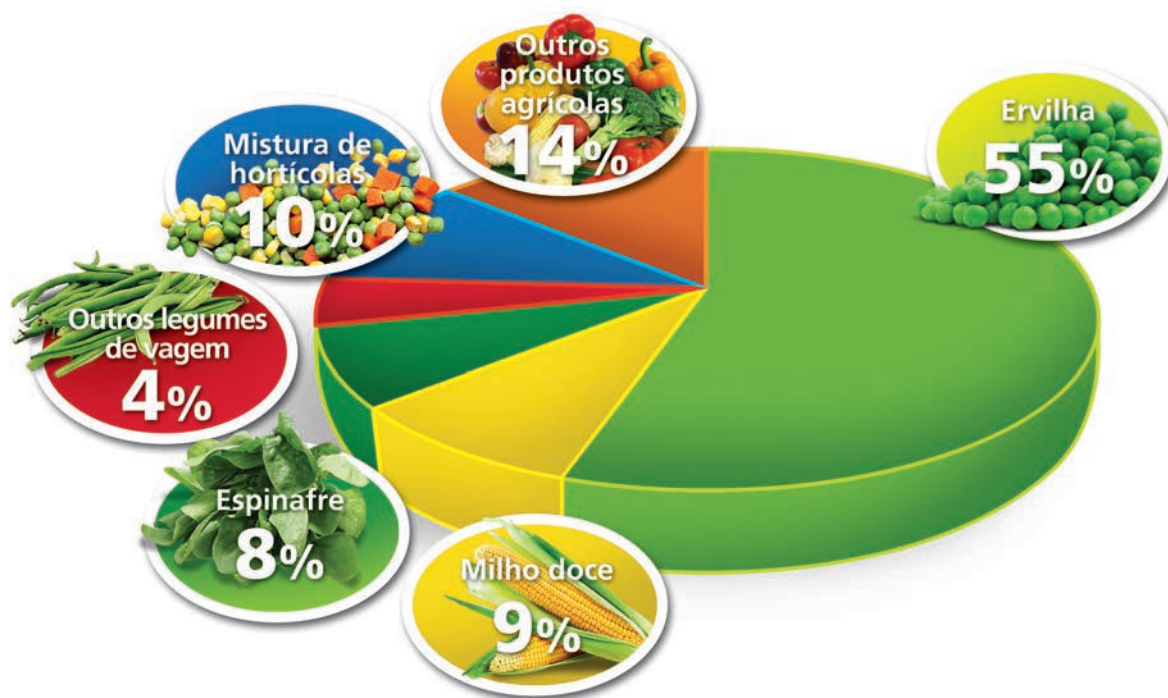
Fonte: PIA (IBGE)

EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES DE ERVILHAS CONGELADAS POR TRIÊNIO (EM US\$)



Fonte: MDIC/Secex (as estatísticas por triênio referem-se à soma do total das importações nos três anos)

PARTICIPAÇÃO DOS VEGETAIS CONGELADOS NA SOMA DO TRIÊNIO 2010-2012, EXCETO BATATA (EM US\$ FOB - ORIGEM)



Fonte: MDIC/Secex



CAPA O aquecido mercado dos vegetais congelados



foto: Flávio Irokawa

AUMENTO DO CONSUMO DE BATATA PRÉ-FRITAS CONGELADAS IMPULSIONA A I

O consumo de batatas congeladas no Brasil começou em maior escala há cerca de 20 anos, com a demanda de restaurantes por maior agilidade no preparo das refeições. Antes, todas as batatas precisavam ser descascadas para a fritura, o que exigia mais mão de obra e tempo, além de o produto final não ter a uniformidade desejada para agradar a todos os clientes.

A primeira empresa a iniciar as vendas de pré-fritas no País, em 1992, foi a canadense McCain, fundada em 1957 e líder mundial no segmento, com capacidade instalada de 180 mil toneladas/ano. Inicialmente, os produtos consumidos no Brasil eram importados do Canadá, Estados Unidos e Europa. Nos primeiros cinco anos de atuação da empresa no País, o consumo *per capita* passou de zero para 300 g de batata congelada por ano, em 1997, de acordo com a própria McCain. A instalação de uma fábrica na Argentina, em 1995, aumentou em grande escala a disponibilidade das pré-fritas no

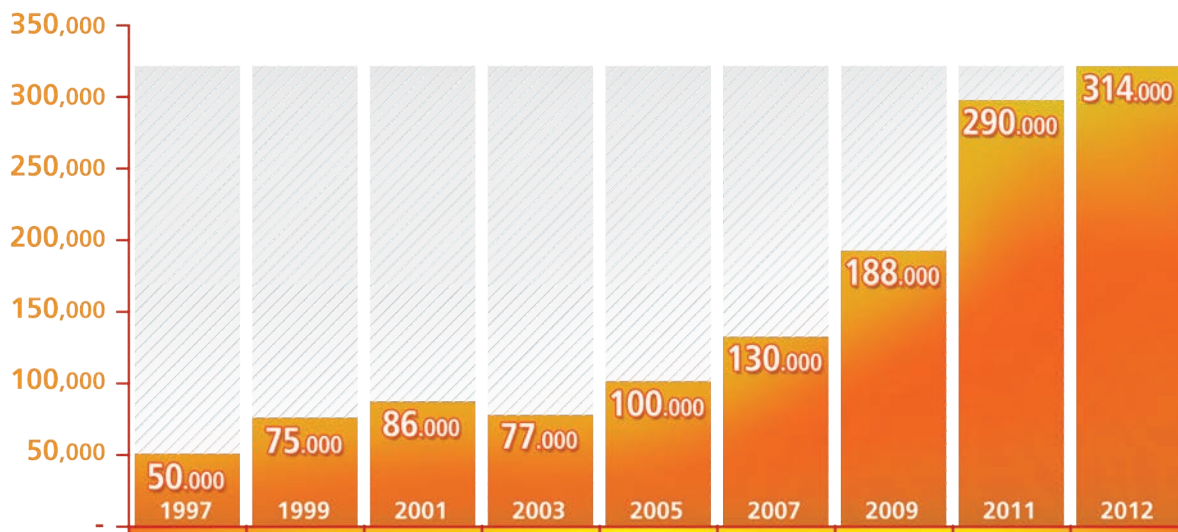
mercado brasileiro, que chegavam a um menor custo e passaram a atender, além dos restaurantes e lanchonetes, consumidores dentro de suas próprias residências.

Outras empresas de menor escala também reforçaram a oferta ao mercado nacional, e o consumo de batata congelada evoluiu para 700 g *per capita* em 2007, também segundo dados da McCain. Já em 2012, o consumo nacional chegou à marca de 314 mil toneladas, o equivalente a 1,6g por habitante, ainda distante dos 15 kg/ano do europeu.

Estima-se que a unidade argentina da McCain destine entre 60 e 70% da sua produção para o Brasil. As vendas da empresa podem crescer ainda mais em 2013, já que comprou, em 2012, a divisão de batatas da concorrente Pinguim Lutosa, que tinha vendas correspondentes a 10% do que a McCain comercializava no Brasil.

Outra empresa com inserção significativa no mer-

CONSUMO BRASILEIRO DE BATATAS PRÉ-FRITAS CONGELADAS (EM TONELADAS)



Fonte: Bem Brasil e McCain. Valores aproximados.



TATAS PRÉ-FRITAS CONGELADAS INDÚSTRIA NACIONAL

cado nacional é a holandesa *Farm Frites*. Com uma fábrica também instalada na Argentina desde 1996, processa mais de 100 mil toneladas/ano, destinando grande parte da sua produção para o Brasil.

Até 2006, estimava-se que 98% da batata congelada consumida do Brasil correspondia a produto importado, sendo que o restante vinha de produção quase artesanal. Com a criação da Bem Brasil em novembro de 2006 em Araxá (MG), a participação nacional aumentou. Em 2012, aproximadamente 26% das batatas pré-fritas congeladas consumidas no País podem ter sido produzidas aqui mesmo – em grande parte, pela Bem Brasil.

Essa empresa aponta como motivos para a sua expansão problemas burocráticos com a Argentina, especialmente em maio e junho, quando ocorreram mudanças nas licenças de importação, e a valorização do Real. Além disso, o ganho de confiança do consumidor na marca também favoreceu crescimento superior a 100% no volume produzido em três anos (de 2009 a 2012). E, para os próximos, a empresa estima expansão de 5 a 10% ao ano. Em 2012, a Bem Brasil produziu 82 mil toneladas de batata processada, com capacidade para

processar 100 mil.

O fortalecimento da classe média impulsiona a procura por batata processada, tanto para consumo nos domicílios como nos restaurantes e lanchonetes. A demanda, entretanto, ainda se concentra nos *food services*, que utilizam de 80 a 85% do total disponível no mercado. Com o consumidor se alimentando cada vez mais fora de casa, a tendência é que isso se mantenha.

A indústria nacional impulsiona toda a cadeia de suprimentos da batata. Atualmente, estima-se que 10% da batata colhida no País seja direcionada ao segmento industrial, não só para a produção da batata pré-frita, mas também para a batata chips. A tendência é que essa participação aumente nos próximos anos com a mudança do perfil do consumidor brasileiro.

Para se ter uma comparação, dois terços da produção dos principais países do Noroeste da Europa (Países Baixos, Bélgica, França, Alemanha e Grã-Bretanha) são destinados ao processamento industrial.

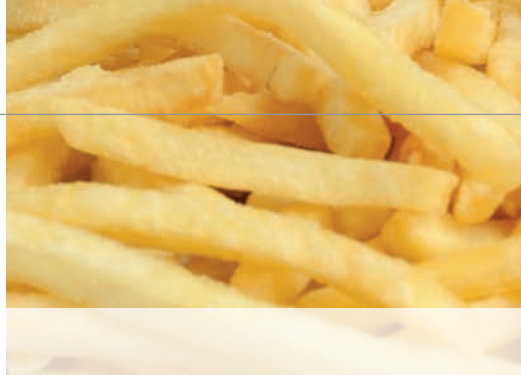
Apenas França e Grã-Bretanha ainda consomem pouco mais da metade de suas produções na forma *in natura*, embora a batata industrializada já esteja quase se igualando nesses locais.

PRINCIPAIS DESTINOS DA PRODUÇÃO DE BATATA NA EUROPA - EXCLUINDO SEMENTE E AMIDO - EM MILHÕES DE TONELADAS

País	Processada	%	Fresca	%
Países Baixos	3,5	90%	0,4	10%
Bélgica	3,4	87%	0,5	13%
França	1,1	48%	1,2	52%
Alemanha	3,1	63%	1,8	37%
Grã-Bretanha	2	45%	2,4	55%
TOTAL	13,1	68%	6,3	32%



Fonte: NEPG (Associação dos Produtores de Batata do Noroeste da Europa, em português) - 2010/11



BRASIL É O QUINTO MAIOR IMPO

As importações ainda são a base do mercado brasileiro de batatas pré-fritas. Em 2010, segundo a FAO, o Brasil ocupava o nono lugar entre os maiores importadores de batata congelada.

As importações são direcionadas principalmente para as maiores redes de *food service*, como McDonald's, Burger King e Bob's. Tradicionalmente, a Argentina tem sido um importante fornecedor devido principalmente à produção em grande escala das fábricas da McCain e Farm Frites.

As importações de batata congelada do Mercosul subiram de 59 mil toneladas, em 2002, para 92 mil toneladas, em 2012, atingindo o pico de 126,6 mil em 2011. Em meados do ano passado, houve redução devido a problemas burocráticos entre os governos do Brasil e Argentina, mas, nos últimos meses, tudo tem transcorrido normalmente.

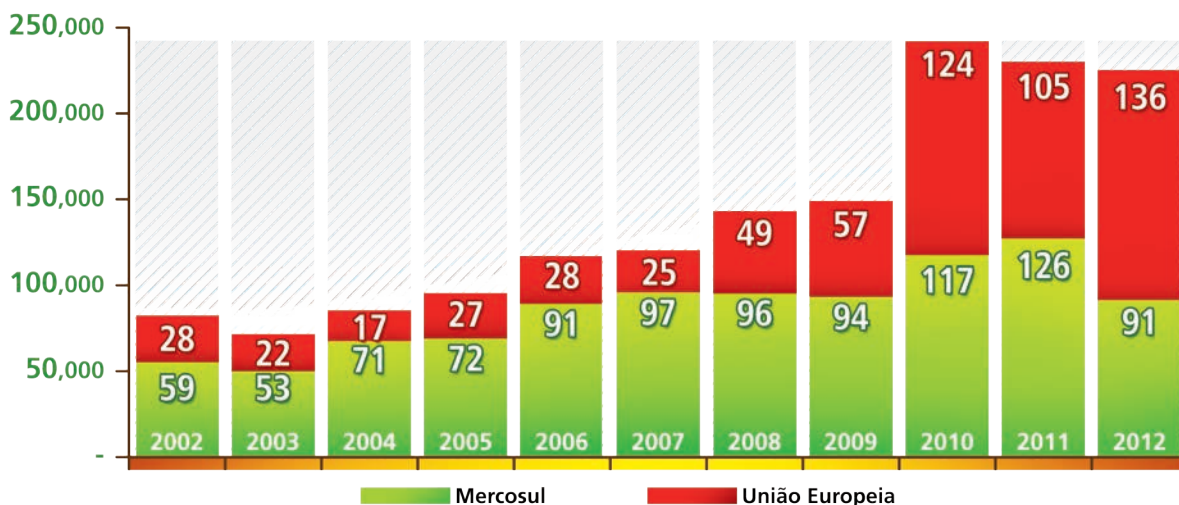
A grande responsável pelo aumento nas importações brasileiras de pré-fritas nos últimos anos, no entanto, não foi a Argentina, mas a União Europeia. O bloco, que é fornecedor do Brasil des-

de o início do consumo de batatas congeladas no País, tem aumentado consideravelmente suas vendas de 2010 para cá. O alto volume de produção europeia, a custos relativamente baixos, e o Real valorizado fizeram com que as importações saltassem de 57 mil toneladas em 2009 para 136,7 mil toneladas em 2012, aumento próximo a 140%.

Convertendo-se todas as importações de pré-fritas em 2012, cerca de 232 mil toneladas, em área plantada, e considerando-se a produtividade média de 30 t/ha no Brasil, tal volume corresponde a quase 15.500 hectares. Se esse volume importado fosse cultivado no País, a área total de batata industrial (pré-frita e chips) seria 2,5 vezes maior que a atual – estimativa do Cepea.

Em relação ao preço, na média de 2012, a pré-frita europeia foi importada pelo Brasil a R\$ 1,43/kg (valores FOB na origem), alta de 6% em relação a 2011. Já a importada do Mercosul entrou ao valor médio de R\$ 2,15/kg (valores FOB na origem), ficando 25% acima do registrado em 2011. Mesmo com os custos mais elevados para

IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE BATATA CONGELADA, POR BLOCO FORNECEDOR (EM KG)



Fonte: MD/C/Secex



RTADOR DE BATATA CONGELADA

trazer a batata congelada da União Europeia para o Brasil, o menor valor FOB em comparação ao Mercosul viabilizou a importação.

Em outubro do ano passado, no entanto, a Câmara de Comércio Exterior (Camex) elevou de 14% para 25% a tarifa de importação de batatas processadas da União Europeia. A medida faz parte de um conjunto de decisões governamentais que visam a estimular a indústria nacional. Com isso, é esperado redução da entrada de batata da Europa em 2013. Essa tendência é reforçada também pela diminuição da área plantada naquele bloco. Com os baixos preços na última temporada, produtores dos principais países limitaram os investimentos.

De novembro de 2012 a fevereiro de 2013, com a nova tarifa de importação em vigor, chegaram ao Brasil pouco mais de 50 mil toneladas de batatas congeladas vindas da União Européia, volume 12,6% inferior ao do mesmo período da temporada passada.

Animada com o consumidor brasileiro, a McCain estuda abrir uma planta no País nos próximos anos, segundo divulgado na imprensa nacional. Para isso, já está testando cultivares em diferentes regiões do Brasil. O aumento da tarifa alfandegária à Europa pode, de certa forma, contribuir ainda mais com o comércio dentro do Mercosul e com a própria produção nacional.

COPPER CROP™

Fortalece e protege seu cafezal naturalmente, porque possui Cobre bioativo, que é mais eficiente na proteção.

- Participa de processos fisiológicos, como fotossíntese e respiração.
- Auxilia no Manejo Integrado de Doenças.
- Maior liberação e disponibilização dos íons de Cobre.

RESS
RÁPIDO
EFICIENTE
SISTÊMICO
SEGURO

Alltech®
CROP SCIENCE

É NATURAL CRESCER COM A GENTE

[f /AlltechLA](#) [@Alltech](#) www.alltechcropscience.com.br



foto: Flávio Irokawa

QUEM SÃO OS PRINCIPAIS EXP

Em termos de exportação, os líderes 2010 foram Bélgica e Países Baixos. Bem atrás, estavam Canadá e Estados Unidos, seguidos por França, Alemanha, Arábia Saudita e Argentina.

Nos últimos dez anos, os Países Baixos e a Bélgica, principalmente, têm ocupado fatias cada vez maiores do mercado. A Bélgica passou de 572 mil toneladas exportadas em 2001 para 1.418 mil toneladas em 2010. A ampla vantagem dos dois países se deve, entre outros fatores, aos menores custos de produção obtidos graças à elevada produtividade. Segundo estudos da *Agriculture & Horticulture Development Board*, a produtividade média na Bélgica e nos Países Baixos em 2010 estava próxima de 55 toneladas/hectare. Para efeito de comparação, o mesmo estudo apontou que, na França, Alemanha e Grã Bretanha, a produtividade dificilmente ultrapassava 48 t/ha. No Brasil, segundo informações coletadas pela equipe Hortifruti/Cepea, produtores de batata para a indústria raramente colhem mais de 40 t/ha.

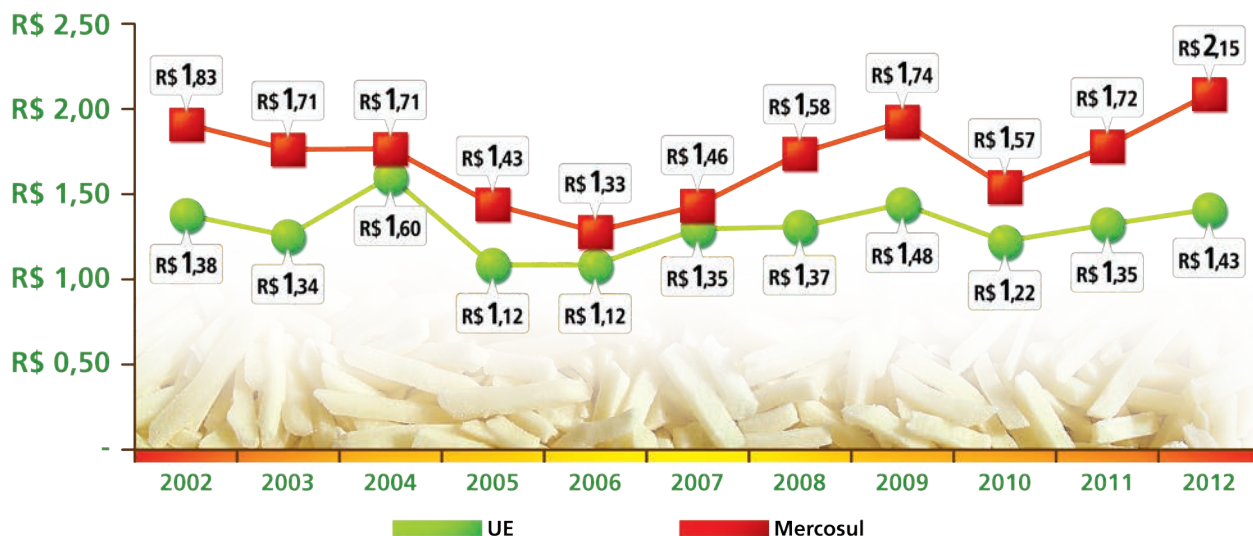
Os custos por hectare, sem considerar produtividade e destinos da produção, também se mostram mais elevados no território brasileiro. No levantamento do Cepea referente à safra das águas

2010/11 no Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba, o custo médio da batata *in natura* beneficiada foi de R\$ 17.809,34 por hectare. No mesmo período, o valor médio aproximado nos Países Baixos foi de R\$ 12.720,00/ha (5.299 euros), enquanto que, na Bélgica, foi de R\$ 10.500,00/ha (4.378 euros), de acordo com relatório publicado pela *Agriculture & Horticulture Development Board*.

Outro indicativo relevante é obtido a partir da comparação dos preços recebidos pelo produtor brasileiro, europeu e argentino. Estipulando-se a média de R\$ 35,00/sc de 50 kg pago ao produtor pela indústria nacional e levando-se em consideração que 2 quilos de batata *in natura* produzem 1 quilo de pré-fritas congeladas, o custo da indústria brasileira somente com a aquisição do tubérculo seria de US\$ 0,70/kg, praticamente o mesmo valor pelo qual a batata já processada saiu da União Europeia em 2012 (US\$ 0,73/kg, segundo os dados da MDIC/Secex – porém, a este valor, precisam ser acrescentadas as despesas de importação. Tal comparação reitera a baixa competitividade nacional frente ao produto importado da Europa.

Outro fator também de desvantagem para as

PREÇO DA BATATA CONGELADA PRÉ-FRITA IMPORTADA PELO BRASIL (R\$ FOB/KG), VALORES NOMINAIS DE 2002 A 2012



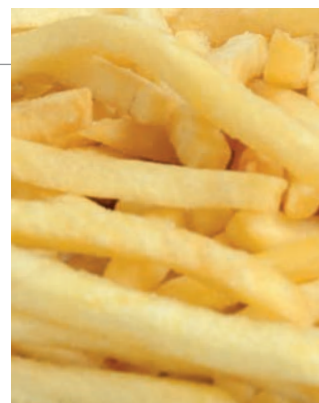
Fonte: MDIC/Secex (preços originais em dólar; conversão feita pelo Cepea)

ORTADORES DE BATATA CONGELADA?

iniciativas brasileiras são os custos de processamento. Pela escala que os grandes exportadores da batata congelada atuam, o seu custo industrial é inferior ao dos brasileiros, que enfrentam também outros desafios típicos do nosso País.

Assim, para que a indústria e os produtores

nacionais tenham maior participação no mercado nacional de batata congelada, não basta elevar as barreiras tarifárias. É preciso maior inovação tecnológica, no campo e na indústria, que permita a redução dos custos, ou seja, que proporcione aumento efetivo da competitividade nacional.



CONSUMO DOS VEGETAIS CONGELADOS DEVE SEGUIR AQUECIDO

O comércio de batatas e outros vegetais congelados tem se expandido devido ao crescente interesse por alimentos de conveniência, além da expansão dos *food services*. A consolidação da mulher no mercado de trabalho é uma sinalização forte de que essa tendência deve ser mantida. Além disso, aumentou o número de pessoas que passaram a morar sozinhas, ampliando a necessidade de produtos que possibilitem períodos longos de armazenamento e que sejam práticos.

Essas constatações figuram entre os resultados da pesquisa *Brasil Food Trends*, feita pelo Instituto Brasileiro de Opinião Pública e Estatística (Ibope) em 2010, a pedido da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp). Segundo essa pesquisa, é forte a tendência de aumento na procura por alimentos que relacionam aspectos saudáveis e nutritivos com a

praticidade de consumo. Dentro desse perfil de produtos, os vegetais congelados encaixam-se perfeitamente, uma vez que necessitam de pouquíssima preparação e são saudáveis. Outra tendência destacada é a demanda por produtos que sejam mais seguros ou que tenham sua qualidade comprovada, condições também oferecidas pelos vegetais congelados, já que possuem marca.

No balanço, observa-se que esse mercado vem absorvendo de forma dinâmica a nova geração de tecnologia de produção, de colheita e de embalagens, que partem dos insumos primários e chega à distribuição final. A todos os agentes da cadeia vale ter em mente que três quartos das batatas congeladas consumidas no País ainda são importados. É um segmento que, com certeza, apresenta oportunidades para os brasileiros. ■



Surpreendente

Lançamento

Tomate Híbrido F1

Sotero

 **FELTRIN**
SEMENTES

Uma
empresa
voltada para o
futuro

www.sementesfeltrin.com.br | (54) 2109.4400



CUIDADO



CÃO BRAVO

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

ATENÇÃO Este produto é perigoso 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.



cas.a.
0800 704 4304

www.syngenta.com.br



EFICIENTE NAS CULTURAS DE TOMATE, CEBOLA E BATATA.

RIDOMIL GOLD BRAVO

CUIDA DA SUA PLANTAÇÃO, PROTEGENDO SEMPRE E COMBATENDO QUANDO NECESSÁRIO.

Ridomil Gold Bravo é o pior inimigo para as principais doenças que atacam a sua plantação: a requeima no tomate e na batata e o míldio na cebola. Isso porque ele é o único que combina dois ativos poderosos: um sistêmico e outro protetor. Além disso, ele é resistente à chuva e tem grande aderência na planta. Com Ridomil Gold Bravo, a sua plantação fica protegida e você fica tranquilo.



RidomilGold[®]
Bravo

syngenta.



Verão paulista registra maior volume de chuva em 2013 que em 2012

Clima chuvoso reduz produtividade em SP

O verão 2013 finalizou com volume de chuva acima da média histórica tanto em Mogi das Cruzes quanto em Ibiúna (SP), segundo informações da Somar Meteorologia. Considerando o período que compreende o verão (entre 20 de dezembro de 2012 e 20 de março de 2013), o volume de chuvas em Mogi das Cruzes somou 855 mm, 23% acima da média histórica da região e 35,7% maior à quantidade observada no verão anterior (2011/12). Em Ibiúna, choveu 660 mm, aumento de 10% em comparação com a média histórica e de 30% sobre o verão 2011/12. Com a maior umidade, a produtividade média das lavouras foi mais baixa neste ano, sobretudo nos primeiros meses da estação, em dezembro/janeiro. Além disso, houve chuva localizada de granizo em certos períodos, principalmente em Ibiúna, o que acabou prejudicando a produção e a qualidade das folhosas de algumas lavouras neste verão.

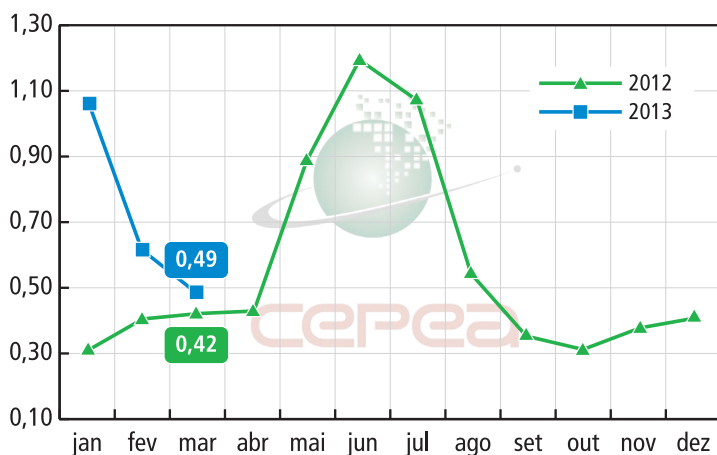
Previsão indica poucas chuvas em abril

Diferente do verificado no verão, o volume de chuva em abril pode ficar abaixo da considerado normal, que é de 158 mm em Ibiúna e de 199 mm em Mogi das Cruzes, segundo a Somar. Ainda segundo a previsão, na primeira quinzena de abril, especificamente, deve chover mais que nas duas últimas semanas do mês. No geral, a expectativa

é que a produtividade das lavouras seja favorecida em abril, mas a área para colheita ainda deve ser um pouco menor se comparada ao primeiro trimestre de 2013. Isso porque os baixos preços verificados em fevereiro desestimularam o plantio no final da temporada de verão. Nesse cenário de menor plantio e clima mais favorável à produção, não há expectativa de alterações significativas no volume no mercado, o que deve manter as cotações nos mesmos patamares de março. No mês passado, a alface crespa foi comercializada no atacado paulistano, em média, a R\$ 11,90/cx de 24 unidades, queda de 19,3% frente à de fevereiro, mas ainda 16,7% superior à de março de 2012.

Transplântio de verão deve finalizar em abril

O transplântio de mudas de alface da temporada de verão 2012/13 (cuja colheita se estende de dezembro a maio) deve ser encerrado em abril nas praças paulistas. De acordo com viveiristas, considerando-se o total de mudas comercializadas no verão 2012/13, a quantidade plantada foi praticamente estável em relação à temporada 2011/12. Apesar disso, a média de preços da caixa com 24 unidades de alface crespa entre dezembro de 2012 e março de 2013 na Ceagesp foi de R\$ 15,30, valor 40,5% superior ao do mesmo período da safra de verão anterior (2011/12). Os maiores preços na temporada de 2012/13 estão atrelados à menor oferta, devido à redução na produtividade das lavouras, por conta das chuvas. Com relação aos tipos de alface cultivados em Mogi das Cruzes e Ibiúna, houve aumento na participação da variedade americana, enquanto que o cultivo da alface lisa diminuiu. No verão 2011/12, a alface americana representou 15% do total cultivado e, na safra 2012/13, avançou para 20%. Apesar da americana apresentar maior dificuldade no cultivo, em comparação com a crespa e a lisa, esta variedade tem boa aceitação no mercado, o que estimulou o aumento no cultivo. Apesar disso, viveiristas indicam que a variedade crespa ainda registra 65% das vendas. As atividades de colheita de verão seguem até maio, quando começa a temporada de inverno.



Preços têm nova queda em março

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

Fonte: Cepepa

Alface crespa
MALICE

- Folhas uniformes em maior número
- Crocante e com ótimo sabor
- Excelente resultado em hidroponia

www.AGRISTAR.com.br

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES



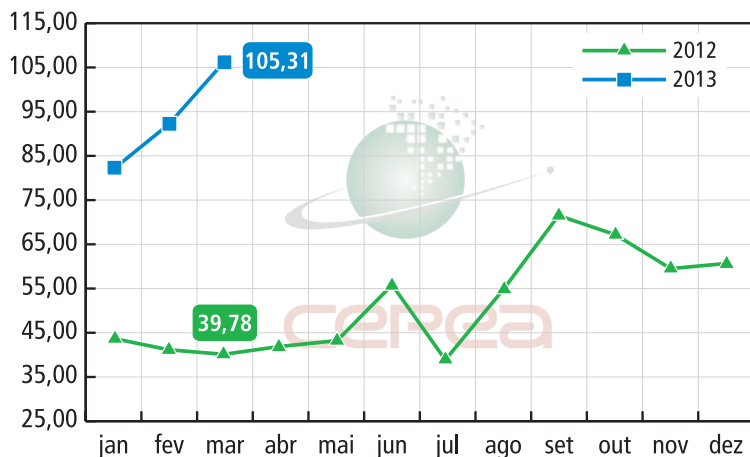
Vargem Grande do Sul adia plantio para abril

Área não deve aumentar em Vargem Grande do Sul

O plantio da safra de inverno em Vargem Grande do Sul (SP), que estava previsto para começar em março, deve iniciar em abril. Segundo produtores locais, o atraso das atividades ocorreu com o objetivo de evitar disponibilizar o tubérculo no mesmo período em que outras regiões, como as do Paraná, que também colhem o final da temporada das secas. Outro motivo para o deslocamento do calendário foi o elevado volume de chuvas em março, que limitou boa parte das atividades no campo. Quanto à área cultivada, embora os preços elevados neste início de ano pudessem motivar novos investimentos, o volume de sementes nas câmaras frias não é elevado, o que restringe, em partes, o cultivo da batata. Assim, a previsão inicial é que a área em Vargem Grande do Sul seja semelhante à de 2012.

Com produtividade reduzida, preço se mantém firme em MG

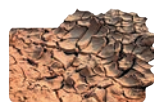
Apesar da intensificação de colheita no Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba, os preços da batata continuaram elevados em março. O volume de chuva no mês ficou superior à média dos últimos anos, impedindo a colheita por diversas vezes e limitando a oferta de tubérculo. A Somar Meteorologia indicou que em março o volume de chuva foi de 280 mm em Araxá (MG), de 153 mm em Guarapuava (PR) e de 196 mm em Água Doce



(SC) – três das principais ofertantes. Além disso, uma quebra de safra na região do Triângulo Mineiro, estimada em 25%, também reduziu a oferta no mês. Na Semana Santa (25 a 31), período de demanda aquecida, o preço médio da batata foi de R\$ 108,92/sc na Ceagesp, valor 140% superior à do mesmo período de 2012.

Cultivo é intensificado em Cristalina/Brasília

O plantio da safra 2013 em Cristalina (GO)/Brasília (DF), que foi iniciado em janeiro/fevereiro, deve ter ritmo mais intenso em abril e maio. Segundo agentes, a área cultivada nesses dois meses deve corresponder a 45% do total da temporada. Até o final de março, pouco menos de 30% da área havia sido plantada. Em fevereiro, as altas temperaturas influenciaram o aparecimento de mosca branca em algumas roças, que migraram das lavouras de soja. A partir de abril, porém, as temperaturas devem ficar amenas, reduzindo a incidência dessa praga. Por enquanto, a expectativa é de área semelhante à de 2012 em Cristalina/Brasília.



Seca continua prejudicando produção na Chapada

A safra 2013 de batata na região de Chapada Diamantina (BA) continua sendo prejudicada pela estiagem. Segundo produtores, o volume colhido em março foi cerca de 40% menor em relação ao do mesmo mês de 2012. Devido à falta de água, o plantio também está dificultado, de forma que a oferta deve continuar restrita nos próximos meses. Com essa situação, produtores estão se reunindo para traçar estratégias de plantio, evitando que ocorra a falta de água para a irrigação das lavouras já existentes. Mesmo com os problemas, a produtividade e os preços são considerados favoráveis. Com a escassez de água, alguns produtores da Chapada cogitam a possibilidade de transferir parte da área que para Cristalina (GO).



Preço fica acima de R\$ 100 em março

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

Fonte: Cepea



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento*





Tomate registra preço recorde em março

O preço do tomate em março é o maior de toda a série histórica do Hortifruti/Cepea (iniciada em 2002), em termos nominais: R\$ 79,62/cx de 22 kg na Ceagesp. O recorde anterior havia sido verificado em julho de 2012, quando a média foi de 76,44/cx. O preço elevado é explicado pela baixa oferta, devido à redução na área cultivada e ao clima chuvoso, que deprecia a qualidade. Os frutos que chegaram ao mercado com melhor coloração foram os que tiveram preços melhores. Em março do ano passado, quando a oferta era elevada, a média dos preços no atacado paulistano foi de R\$ 23,57/cx.

Apesar de sobreposição de safras, oferta não deve aumentar em abril

Mesmo com a sobreposição da colheita das safras de verão (novembro a junho) e de inverno (março a dezembro), a área colhida em abril deve ser um pouco menor que a do mês anterior. Apesar disso, a expectativa de menor quantidade de chuvas e temperaturas mais amenas deve melhorar a produtividade das lavouras, o que pode manter a oferta de abril nos mesmos patamares dos últimos meses. Apesar do volume crescente da temporada de inverno, ainda há regiões que não iniciaram as atividades de colheita de inverno – mesmo as áreas que já começaram ainda não estão produzindo 100% de seu potencial, o que deve ser observado apenas a partir de maio. Já a safra de verão está

na reta final e, até o final de março, o ritmo das atividades se reduziu significativamente. Desse modo, a preocupação de que uma sobreposição das safras poderia aumentar a oferta e, consequentemente, reduzir as cotações do fruto, não deve se concretizar.

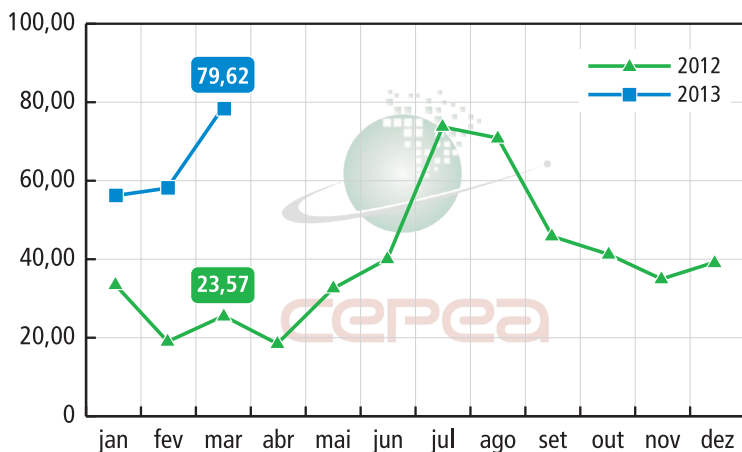
Mosca branca preocupa produtores

Com o início da colheita em boa parte das lavouras da safra de inverno, a incidência de mosca branca vem preocupando tomaticultores de algumas regiões produtoras no Brasil. Esta praga, além de causar danos diretos por alterações nos tecidos reprodutivos das plantas, é considerada a principal espécie vetora das geminiviruses do tomateiro. Segundo produtores, a alta incidência de mosca branca no norte do Paraná e em Sumaré (SP), deve afetar o rendimento das lavouras nesta safra de inverno 2013. O controle da praga, feito por meio do uso de cultivares resistentes ao vírus e do combate ao vetor, pode aumentar o custo de produção neste ano



Safra de verão caminha para o fim

Em abril, as regiões que ofertam tomate seguindo o calendário de verão se encaminham para o final da safra. Com cerca de 90% do total da área comercializada até o final de março, as atividades se encerram em abril em Caçador (SC), Caxias do Sul (RS) e Nova Friburgo (RJ). Já Itapeva (SP) e Reserva (PR) seguem até maio e Venda Nova do Imigrante (ES), até junho. Com 66 milhões de pés cultivados, a safra de verão 2012/13 é 17,6% menor que a anterior. A redução da área e o clima chuvoso fizeram com que a oferta fosse baixa em grande parte da safra, elevando os preços. De novembro/12 a março/13, a caixa de 22-25 kg do tomate salada foi negociada nas principais regiões produtoras a R\$ 38,99 valor que, ponderado pela qualidade e quantidade colhida por mês, é 130% superior ao custo estimado para a produção na temporada de verão: R\$ 16,97.



Tomate tem preço recorde em março

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

Fonte: Cepea



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento®





GUACÁ

**Firmeza, sabor,
cor e produtividade.**
Tudo em um
único **tomate.**

Distribuidor  no Brasil
agora é **Blueseeds.**



Blueseeds



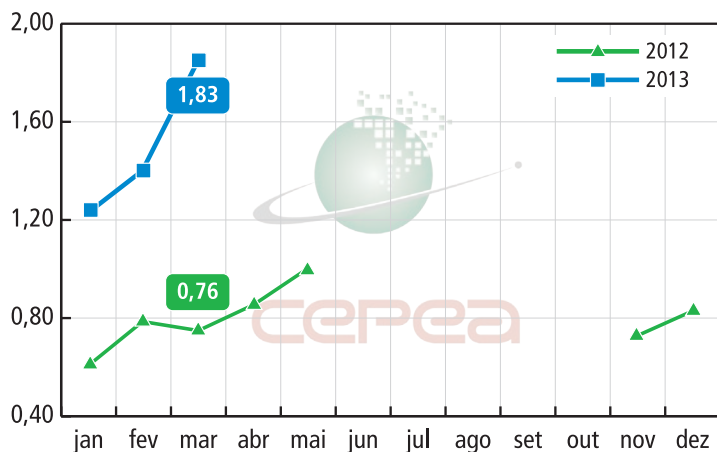
Cresce importações de bulbo da Argentina

Com pouca cebola, Brasil aumenta compras externas

A baixa oferta de cebola brasileira tem impulsionado as importações do produto da Argentina. As compras externas, que se iniciaram em fevereiro, foram intensificadas em março. Assim, boa parte da oferta disponível no mercado brasileiro tem sido de cebola argentina. Segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), em fevereiro/13, foram importadas 10 mil toneladas de bulbos, volume 109% maior que o do mesmo período de 2012. Em março/13, o volume importado superou o de fevereiro e, possivelmente, o de março/12. Apesar desse aumento, a quantidade disponível no mercado brasileiro ainda é insuficiente para atender toda a demanda nacional. Embora a Argentina tenha aumentado as vendas ao Brasil, houve redução de 10% na principal área de cultivo daquele país, o que, aliada à burocracia na fronteira, limitou as aquisições. A qualidade da mercadoria argentina nesta temporada vem agradando os importadores, apesar da maior quantidade de caixa 2 (bulbos de calibre inferior), devido ao período de estiagem nos meses de novembro e dezembro. Para maio, a expectativa é de que a oferta nacional siga abaixo da demanda, já que as regiões produtoras do Brasil ainda não colherão um grande volume de cebola.



Produtores do Cerrado iniciam colheita em maio



Preço continua em alta com final da oferta no Sul

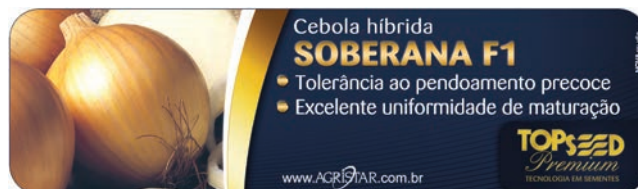
Preços médios recebidos por produtores de Ituporanga (SC) pela cebola na roça - R\$/kg

Fonte: Cepeca

Produtores da região do Cerrado (que contemplam os estados de Minas Gerais e Goiás) devem iniciar a colheita de cebola em maio. A expectativa inicial de agentes locais era de adiantamento da colheita para abril e maio, assim como ocorrido na temporada passada, fundamentados na possibilidade de preços maiores nesse período. Porém, chuvas concentradas em algumas semanas de janeiro e de fevereiro impediram o plantio antecipado. Além disso, a precipitação no início do ano também influenciou a área cultivada. A expectativa inicial em Minas Gerais era de aumento de 5% na área, mas o clima úmido desanimou produtores, que devem manter a área igual à do ano passado. Em Goiás, o aumento previsto era de 10%, mas com as adversidades climáticas, o incremento será de 2% em relação à safra passada. O período de colheita deve ocorrer de maio a dezembro, com o pico de oferta em agosto e setembro, já que o plantio foi concentrado em março.

Safra sulista é encerrada com menor produtividade

A comercialização de cebolas em Ituporanga e em Lebon Régis (SC) esteve praticamente encerrada no fim de março. Normalmente, essas praças negociam bulbos até maio, já que produtores armazenam a cebola em galpões. Porém, a oferta nesta temporada ficou abaixo da esperada, em decorrência do clima desfavorável – houve chuvas de granizo no final de setembro e tempo seco entre agosto e setembro – que diminuiu a produtividade das regiões sulistas. Nesta temporada (de novembro a março), a média da produtividade foi de 22,89 t/ha, 15% inferior à observada na temporada anterior. Com a menor produção, o período de oferta foi encurtado, o que, por sua vez, garantiu preços elevados aos produtores sulistas. Em Ituporanga, o preço médio na safra foi de R\$ 1,19/kg, valor 116% acima do mínimo estimado pelos produtores para cobrir os gastos com a cultura, que foi de R\$ 0,50/kg. Em Lebon Régis, a média durante a safra foi de R\$ 1,21/kg, valor 200% acima do mínimo, de R\$ 0,41.





XXV SENACE

Seminário Nacional de Cebola

XVI Seminário de Cebola do Mercosul

“25 Anos Integrando a Cadeia Produtiva de Cebola do Brasil e Mercosul”

17 a 19
JUNHO
2 0 1 3

Local: DEC – Tartarugão
São José do Rio Pardo - SP
www.infobibos.com/senace/



INSCREVA-SE JÁ
Inscrições on-line gratuitas:
www.infobibos.com/senace/
VAGAS LIMITADAS

Apoio:



FERTILIZANTES • DEFENSIVOS • SEMENTES
Ao lado do agricultor, cuidando da terra.



TAKII SEED



Stoller
ATIVANDO O PODER DAS PLANTAS.



Bayer CropScience



Nutrição para Alta Performance.



syngenta

Seminis



cooxupé



ENZA ZADEN



SÃO PAULO

Realização:



Sindicato Rural



anace
Associação Nacional dos Produtores de Cebola



Secretaria de Agricultura e Abastecimento

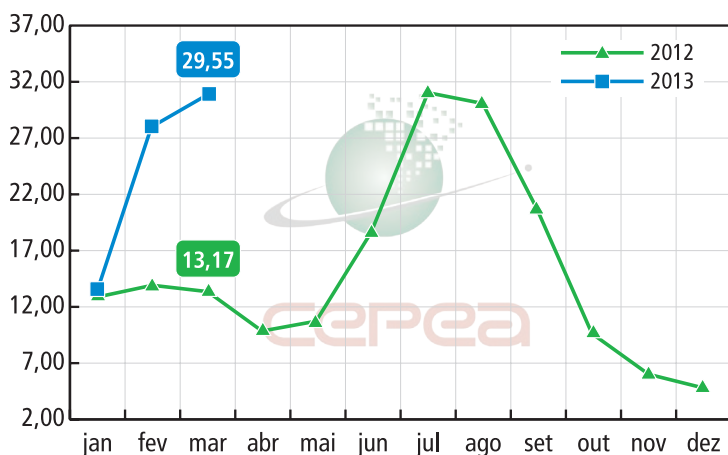


Irecê tem quebra de safra devido à falta de chuva

Praticamente sem chuvas desde o início do ano, a safra de verão das regiões baianas de Irecê e de João Dourado vem registrando baixa produtividade. A falta de água tem prejudicado a qualidade da cenoura, que tem ficado mais fina e curta. Entre janeiro e março deste ano, a produtividade das lavouras nas praças baianas foi de 24 t/ha, 33% abaixo do potencial da região, que é de cerca de 36 t/ha. A menor oferta de cenoura, por sua vez, tem elevado os preços da raiz. Nos três primeiros meses de 2013, o valor médio da caixa "suja" de 20 kg de cenoura foi de R\$ 23,23 – no mesmo período do ano passado, produtores da Bahia receberam, em média, R\$ 7,03 pela caixa, em termos nominais. Segundo produtores consultados pelo Hortifruti/Cepea, a oferta de cenouras na Bahia deve seguir reduzida nos próximos meses, uma vez que as previsões meteorológicas indicam continuidade do clima seco na Bahia neste primeiro semestre. A área para ser colhida a partir do segundo semestre, que já está sendo cultivada, também pode ser prejudicada pelo clima seco, mantendo a oferta baixa também na segunda parte do ano.

Produtores iniciam plantio da safra de inverno

O plantio da safra de inverno 2013 começou em abril em praticamente todas as regiões brasileiras, com as atividades seguindo até setembro.



A colheita, conforme o calendário normal da temporada de inverno, está prevista para se iniciar de junho a julho. Em geral, a área cultivada nesta temporada deve totalizar 5.523 hectares, 3,4% inferior à da safra 2012. Na Bahia, especificamente, apesar das expectativas iniciais de recuperação de parte da área no segundo semestre, o baixo volume de chuva tem prejudicado fortemente a produção local. Nas demais regiões brasileiras, até o momento, a previsão é de manutenção na área frente à da safra de inverno do ano passado. Vale ressaltar, no entanto, que, como as atividades de campo ainda estão começando, essas estimativas ainda podem ser alteradas no decorrer dos próximos meses.



Com baixa oferta, safra de verão tem preços elevados

Desde o início, em janeiro, a safra de verão 2013 tem apresentado baixa produtividade e, conseqüentemente, preços mais elevados em todas as regiões pesquisadas pelo Hortifruti/Cepea. O menor rendimento esteve atrelado ao excesso de chuvas, principalmente no Paraná e em Goiás, estados que registraram produtividades médias de 39 t/ha e de 47 t/ha, respectivamente. A elevada umidade também reduziu a qualidade do produto – foram verificadas bifurcações e mela na cenoura ofertada por essas regiões. Somente em janeiro, o descarte no campo chegou a atingir 35% da produção considerando-se os dois estados, enquanto que o normal é em torno de 10%. Em Minas Gerais, também foram verificadas perdas por conta do clima, mas em menores proporções. Com a oferta reduzida, o preço médio da caixa "suja" de 29 kg foi de R\$ 24,93, considerando-se todas as regiões produtoras na parcial da safra de verão (de janeiro a março), exceto a Bahia. Esse valor é quase 50% superior ao verificado no mesmo período do ano passado. Produtores consultados pelo Cepea comentam que, apesar dos preços mais elevados, a baixa disponibilidade das raízes neste ano tem reduzido a margem de lucro. A oferta de cenoura deve continuar menor até o término da safra de verão, que deve ocorrer em agosto.



Baixa oferta eleva preços em março

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

Fonte: Cepea

SEÇÃO ELETRÔNICA CENOURA

Cadastre-se e receba preços semanais de cenoura.

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade



Safra 2012/13 do RN/CE é finalizada

Temporada no RN/CE tem resultados positivos

A safra de melão da Chapada do Apodi (RN)/Baixo Jaguaribe (CE), iniciada em agosto/12, foi finalizada em março/13. No balanço da safra, a média dos preços recebidos por produtores pelo melão amarelo tipo 6 e 7 foi de R\$ 16,99/cx de 13 kg, 8% acima do valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos. Quanto ao mercado externo, o volume embarcado foi ligeiramente menor frente ao da safra 2011/12, mas o dólar em alta favoreceu os ganhos de exportadores. Em abril, são iniciadas negociações de contratos para a próxima temporada e, inicialmente, agentes acreditam que os envios sejam semelhantes aos da safra 2012/13. Um fator que preocupa é a elevação de 8% nos impostos da importação europeia de melão do Brasil, que pode vigorar a partir de janeiro/14 – até essa data, o País ainda deve fazer parte do Sistema Geral de Preferências (SGP) no comércio exterior, com impostos de 5%. Países como Costa Rica, Honduras e Panamá, concorrentes do Brasil, têm isenção da tarifa, segundo informações disponíveis no *Export Helpdesk*.

“Entressafra” do RN/CE pode ter maior oferta de melões

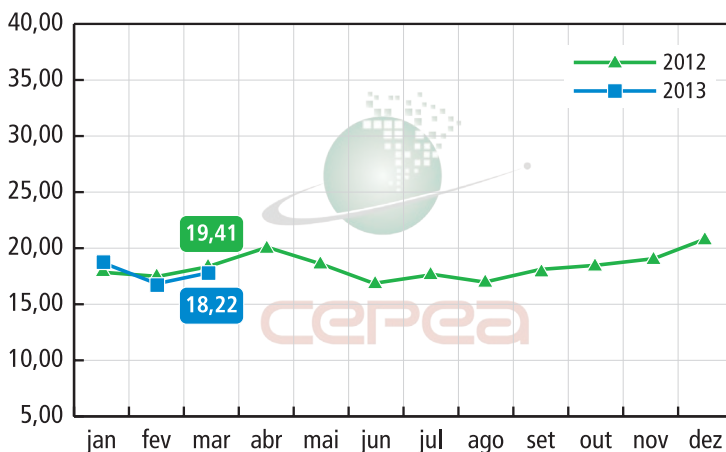
Em abril começa o período típico de entressafra na região do Rio Grande do Norte/Ceará, que segue até julho. Normalmente, apenas 10% da área com melões continuam em atividade de

colheita nesta época do ano. Neste ano, contudo, devido ao clima seco no RN/CE – favorável ao melão –, produtores elevaram a área plantada em fevereiro e março, para colheita em abril e maio. Assim, a disponibilidade de melões amarelos nesta “entressafra” será maior que a verificada no mesmo período de 2012. Nesse cenário, a concorrência entre a fruta do RN/CE e a da região do Vale do São Francisco (BA/PE) deve ser alta nos próximos meses. Já para a colheita em junho e julho, produtores potiguares e cearenses ainda não definiram a área que será plantada em abril e maio, por receio de clima chuvoso. Segundo informações do Cptec/Inpe, o volume de chuvas no Nordeste no trimestre de abril a junho deve ser maior que o registrado nos três primeiros meses do ano.



Com menor oferta, orange pode valorizar em abril

Após as fortes quedas observadas em março, produtores têm expectativa de que os preços do melão nobre orange subam em abril. Esses agentes estão fundamentados na possível redução da oferta do produto na Chapada do Apodi (RN)/Baixo Jaguaribe (CE). A menor disponibilidade de orange nesta época do ano, por sua vez, se deve à possibilidade de maior volume de chuva. Em março, ainda havia elevada oferta de orange, incrementando os estoques da fruta na Ceagesp e, conseqüentemente, pressionando as cotações. O preço médio do melão orange foi de R\$ 9,77/cx de 6 kg na ceasa em março, 18,6% inferior ao de fevereiro/13 e expressivos 30,4% abaixo do de março/12. Atacadistas informaram que a entrada do orange esteve maior na parcial deste ano. Em 2012, já havia sido observado incremento de entrada da variedade no atacado, sobretudo da própria região do RN/CE. De acordo com a Ceagesp, em 2012, a entrada de melão orange de todo o País totalizou 5 mil toneladas, 9,5% maior frente a 2011. Considerando-se apenas o orange do RN/CE, o aumento no volume da fruta na Ceagesp foi de 28% no mesmo período.



Preço estável do amarelo no último trimestre

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



Fonte: Cepepa

SEÇÃO ELETRÔNICA MELÃO
Cadastre-se e receba preços semanais de melão.
www.cepepa.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade



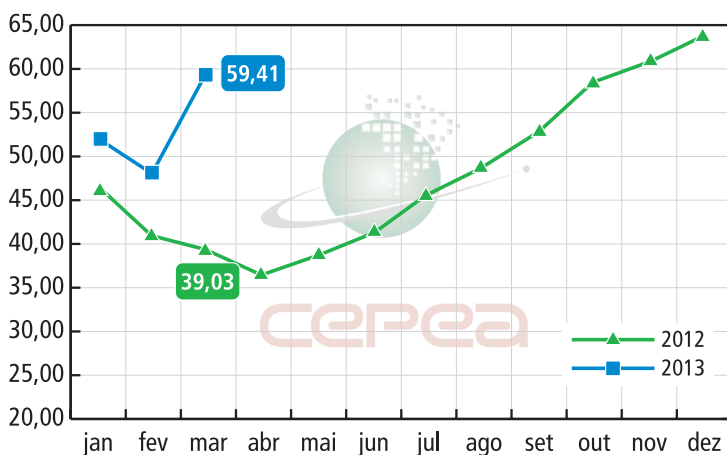
Produções de fuji e gala devem recuar

Com avanço da colheita da fuji, setor confirma queda na produção

A colheita de maçã fuji, iniciada no começo de março, está a todo vapor neste mês. Até o fechamento desta edição, no início de abril, cerca de 66% da atividade já havia sido concluída, segundo produtores. Com a safra em andamento, o setor passa a confirmar os recuos que já eram esperados na produção da variedade. A Associação Brasileira de Produtores de Maçã (ABPM) estima, inicialmente, que a produção da fuji pode diminuir 12% frente ao ano passado. No entanto, os números devem ser revisados até o final da colheita, em função do comportamento do clima. No Sul do País, as chuvas favoreceram o desenvolvimento dos frutos. Ainda assim, a característica da fuji desta safra deve ser semelhante à da gala, com frutos de tamanho menor. Até o início de abril, segundo produtores, a fruta tem apresentado boa qualidade e não há problemas relacionados a pragas ou ao *rusting*, manchas na casca causadas pelo frio tardio. Pomicultores estimam que, até o início de maio, toda a fuji já tenha sido retirada do campo, com algumas semanas de atraso, devido às precipitações durante a colheita.

Volume de gala pode recuar 7% nesta safra

A colheita de gala foi finalizada em meados do mês de março nas regiões produtoras de Vacaria (RS), Fraiburgo (SC) e São Joaquim (SC).



Pouca oferta e elevada demanda valorizam maçã

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

Fonte: Cepepa

Segundo a ABPM, o volume estimado para a safra de gala deste ano é de aproximadamente 630 mil toneladas, queda de 7% frente ao ano anterior. Esse recuo pode ser favorável para países que exportam a fruta para o Brasil. Isso porque a maior parte da maçã gala colhida foi classificada de média à miúda. Consumidores da região Sudeste, por exemplo, tendem a preferir maçãs mais graúdas, ao contrário de consumidores do Nordeste, que têm boa aceitação de frutas menores. Devido ao início da colheita de fuji, o escoamento das galas miúdas pode apresentar mais dificuldades do que observado até março.



Boa qualidade favorece exportações

O volume de maçãs exportado pelo Brasil no primeiro bimestre de 2013 foi de 13,3 mil toneladas, segundo a Secex. Esse volume é o maior desde o mesmo período de 2008, quando foram enviadas 15 mil toneladas. Dos envios parciais deste ano, 11,4 mil foram destinados à União Europeia. A receita total obtida no mesmo período foi de US\$ 8,4 milhões. O aumento dos envios pode estar atrelado ao recuo de 30% nos estoques europeus de maçãs gala e fuji, de acordo com dados de 1º de fevereiro da Associação Mundial de Pêra e Maçã (Wapa, na sigla em inglês). Além disso, a qualidade das maçãs brasileiras está mais satisfatória nesta safra se comparada à anterior. A expectativa é de que este ano seja positivo para os embarques. Quanto às importações brasileiras, agentes estimam que o volume também possa crescer neste ano. Isso porque a disponibilidade de fruta graúda brasileira pode não suprir a demanda interna. Os maiores beneficiados poderão ser o Chile e a Argentina. Em relação ao Chile, na primeira semana de abril, iniciou uma greve de trabalhadores nos principais portos daquele país. Dessa forma, milhares de contêineres com frutas, inclusive a maçã, estavam retidos. Com isso, os carregamentos com destino à Ásia, por exemplo, podem ser redirecionados aos Estados Unidos ou Brasil, por conta do menor tempo de viagem.



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento*





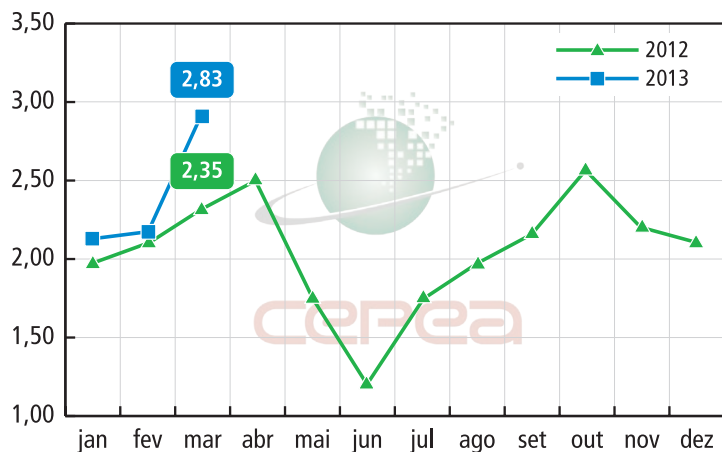
Lavouras paulistas registram boa rentabilidade

Com bons resultados, colheita paulista se encerra em abril

São Miguel Arcanjo (SP) e Pilar do Sul (SP) devem encerrar a colheita de uva fina em abril e, a de niagara, em maio. No balanço parcial da temporada, iniciada em janeiro, a rentabilidade foi positiva. A safra iniciou com baixos preços, já que coincidia com a elevada oferta de final de ano. Além disso, o excesso de chuvas no início do ano prejudicou a qualidade da fruta. Já em fevereiro e, principalmente, em março, os preços da uva subiram nessas regiões paulistas, e o clima esteve mais favorável. De janeiro a março, o preço da uva Itália em Pilar do Sul teve média de R\$ 2,21/kg. Em São Miguel Arcanjo, a média foi de R\$ 2,30/kg no mesmo período. Para ambas as regiões, os preços estiveram quase 30% superiores ao valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura. Nesta última praça, que colhe niagara, os preços estiveram ainda maiores. No primeiro trimestre, a niagara teve média de R\$ 2,42/kg, 63,4% acima do valor mínimo. Mesmo com a rentabilidade positiva, os investimentos podem ser limitados devido à falta de mão de obra.

Produtores do PR e de SP intensificam colheita temporã no fim do mês

Produtores dos municípios paranaenses de Rosário do Ivaí e de Marialva e também os da re-



Preço da Itália em março é o maior entre 2012/2013

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

Fonte: Cepea

gião norte do Paraná devem intensificar a colheita de uva temporã no final de abril. Ao mesmo tempo, ocorre o período de oferta de niagara da safra temporã das regiões paulistas de Porto Feliz e de Louveira/Indaiatuba. A expectativa para este ano é positiva nessas praças paulistas, visto que o clima foi satisfatório nos últimos meses. Já no Paraná, o volume de chuva foi elevado, o que reduziu a qualidade da uva e elevou a incidência de doenças. Diante dessa situação, produtores do Paraná temem que a safra temporã deste ano seja menos rentável que a do mesmo período do ano passado. De qualquer forma, viticultores paranaenses seguem realizando os tratamentos culturais adequados.



Importação de uva da Argentina pode ser menor neste ano

A entrada de uvas argentinas no Brasil tem diminuído neste ano e deve seguir limitada nos próximos meses. Esse cenário está atrelado ao fato de que produtores da Argentina ainda não dominaram totalmente o tratamento da uva com brometo de metila. Com isso, parte das frutas tem perdido a qualidade. Agora, exportadores se organizam para que o tratamento seja realizado com eficiência na próxima temporada. Quanto ao Chile, a expectativa inicial era de que o país mantivesse os envios ao Brasil, por conta da quebra de safra chilena. Normalmente, são priorizados os embarques aos EUA, que já são um destino tradicional. Porém, no início de abril, se iniciaram greves de trabalhadores nos principais portos chilenos. Com a paralisação da exportação, muitas uvas de mesa que inicialmente iriam para os EUA tiveram esse destino inviabilizado. Assim, dependendo da data de normalização dos portos, um maior volume de uva pode acabar sendo enviado ao Brasil neste mês. Caso esse cenário se concretize, a fruta chilena pode prejudicar a liquidez das vendas de uvas de mesa paulistas, nordestinas e paranaenses nos principais mercados nacionais.



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento®





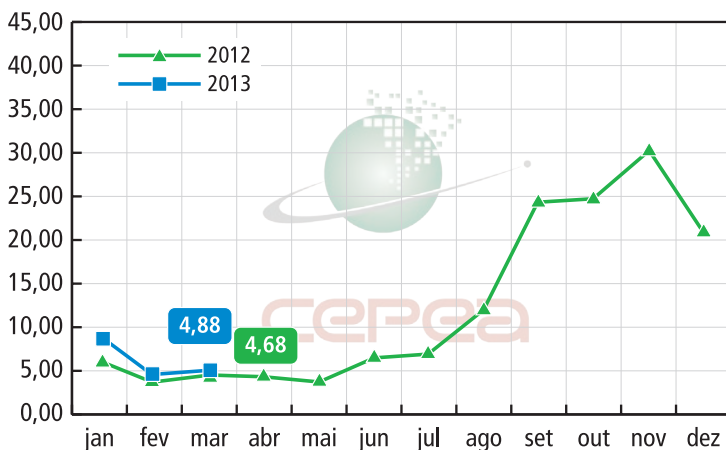
Entressafra garante preços mais elevados

Pera atinge o maior valor mensal desde maio/11

O preço médio da laranja pera, de R\$ 13,07/cx de 40,8 kg, na árvore, atingiu em março o maior patamar mensal (em termos nominais) desde maio de 2011. A baixa oferta de laranja no estado de São Paulo, que está em entressafra, tem elevado os preços da fruta. Além disso, a oferta de fruta de qualidade também é baixa. Agentes acreditam que os valores da pera devem seguir firmes em abril, já que, mesmo com a entrada das frutas precoces a partir deste mês, a variedade ainda é preferida pelos consumidores. Vale lembrar que, com a recente descapitalização de citricultores, a grande maioria não tratou os pomares adequadamente, principalmente para a safra temporã.

Com baixa oferta de pera, citricultor inicia colheita de precoces

Em abril, produtores devem intensificar a colheita de laranjas precoces. As atividades de campo das variedades hamlin e westin já foram iniciadas em março, mesmo fora do estágio ideal de maturação. Ainda que as precoces sejam variedades menos apreciadas no mercado de mesa, começam a suprir a necessidade de laranja. Além disso, alguns produtores têm escoado parte das frutas neste período que antecede o pico da colheita, quando, geralmente, os preços caem. Quanto à venda no segmento industrial, em março, apenas uma grande indústria seguiu em operação, mas encerrou o processamento no



Tahiti segue em patamares baixos, mas acima de 2012

Preços médios recebidos por produtores paulistas pela lima ácida tahiti - R\$/cx de 27,2 kg, colhida

início de abril. Em relação às pequenas fábricas, pelo menos quatro unidades processaram em março, e boa parte delas deve seguir com as compras em abril. Algumas unidades, inclusive, adquirem também as precoces da safra 2013/14.



Safra na Flórida recua para 139 milhões

O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) reduziu pela quarta vez a estimativa de produção de laranja em 2012/13 na Flórida. Segundo o USDA, o estado deve colher 139 milhões de caixas de 40,8 kg na safra (que vai de outubro/12 a julho/13), 5,12% menos que na temporada 2011/12. O *greening* tem causado sérias perdas na produtividade dos pomares, com a laranja abaixo do calibre ideal e maior taxa de queda de frutos. Segundo notícia do *The Ledger*, o patologista do USDA Tim Gottwald estima que de 80 a 90% dos pomares da Flórida estão infectados com a doença. No momento, agentes internacionais se atentam, também, ao desenvolvimento da próxima safra da Flórida, que já registrou florações. O setor também está temeroso de que a incidência de *greening* se acentue ainda mais nas próximas temporadas.

Receita com exportação de suco deve recuperar no final da temporada

A receita em dólar obtida com as exportações brasileiras de suco de laranja no acumulado da safra 2012/13 (de julho/12 a fevereiro/13) foi 10% menor que a do mesmo período da temporada passada, segundo dados da Secex. Porém, com a gradativa recuperação dos envios de suco brasileiro aos Estados Unidos, a perspectiva é que a queda na receita seja amenizada até o final da safra. Na média de julho/12 a fevereiro/13, a receita exportadora, considerando-se todos os tipos de suco de laranja e destinos, é de US\$ 198 milhões/mês. Caso essa média mensal se mantenha até o final da temporada, a receita em dólares encerraria 3% abaixo do total obtido em 2011/12.



Fonte: Cepea

SEÇÃO ELETRÔNICA CITROS
Cadastre-se e receba preços semanais de citros.
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade

TALSTAR®

100 EC

Mais economia e proteção, para seu pomar ficar sempre em alta.

- Ação prolongada
- Melhor relação custo-benefício
- Evita o desequilíbrio de ácaros

**TALSTAR. EXTRAPROTEÇÃO,
ECONOMIA EXTRA.**



Conheça também outras soluções FMC para laranja:

Marshal[®]star

AURORA[®]
400 EC

FMC

Fazendo Mais pelo Campo

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.





Altas temperaturas antecipam colheita no Vale

Clima quente e seco no Vale eleva oferta em abril

Em abril, o volume de manga ofertado pelo Vale do São Francisco (PE/BA) deve aumentar, principalmente da variedade *tommy*. Isso se deve ao clima quente e seco na região desde o início do ano. A princípio, era esperado que a maioria dos frutos programados para o primeiro semestre fosse colhida entre maio e junho, como em 2012, mas o calor antecipou esse pico para abril e maio. Com isso, os preços podem recuar a partir de abril. Ainda assim, o foco da região é na safra da segunda metade do ano. Dessa forma, produtores estão atentos também às induções florais. As mangueiras necessitam de temperaturas mais baixas para que as flores se desenvolvam, e florações em abril, através das induções, garantiriam frutos em agosto. Porém, se o clima seguir quente neste mês, conforme indicam as previsões, isso pode afetar a floração e o calendário de oferta para o segundo semestre.

Exportações podem aumentar neste mês

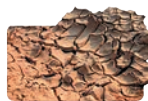
Como consequência do maior volume colhido no Vale do São Francisco, em abril, a região pode aumentar os embarques de manga à Europa. A possibilidade de os preços recuarem no mercado interno também favorece as exportações, ao mesmo tempo em que as cotações internacionais estão atrativas. Apesar da possibilidade de aumento nos embarques, vale lembrar que há concorrência com

o Peru nesta época do ano. Como normalmente ocorre, o aquecimento das exportações deve ser verificado no segundo semestre.

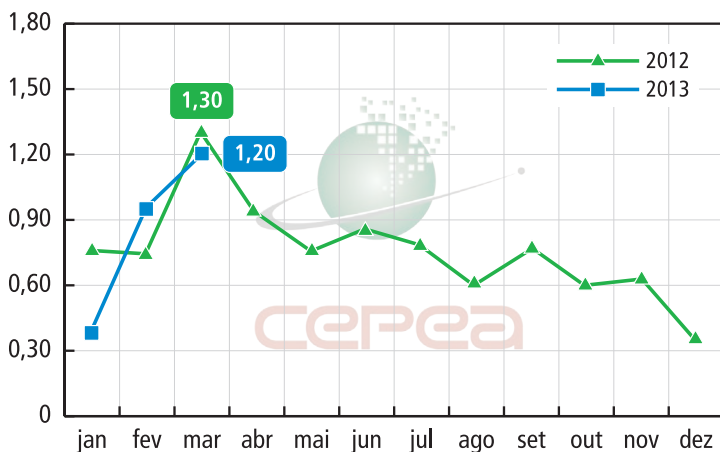
No último mês da safra, manga valoriza em SP

A disponibilidade de *palmer* em Monte Alto e Taquaritinga (SP) esteve limitada em março, marcando o fim da safra iniciada em dezembro/12. A *palmer* teve média de R\$ 1,11/kg no mês, aumento de 228,3% frente a fevereiro. Na indústria, os preços também estiveram mais elevados. O estoque de polpa das indústrias começou a safra deste ano limitado. Porém, as compras não se aqueceram, justamente porque os preços da fruta estavam em patamares considerados altos pelas empresas. No geral, produtores seguem animados com a venda de fruta de mesa para a próxima safra e devem realizar bons tratamentos culturais nos próximos meses – a colheita 2013/14 está prevista para começar em novembro.

Com tempo seco em Livramento, oferta recua em abril e 2º sem é incerto



Em abril, a região de Livramento de Nossa Senhora (BA) deve colher baixo volume de manga, devido à seca prolongada. Neste mês, produtores que contam com poços artesianos devem ser praticamente os únicos a ofertar a fruta. Em março, chuvas foram registradas na região, e parte das mangueiras floresceu. Com isso, é possível que mais produtores colham a fruta entre junho e julho. Já para o segundo semestre, a colheita de uma boa safra depende de um volume maior de precipitações, o que não está previsto. De acordo com o Cptec/Inpe, as chuvas devem ficar abaixo da normal climatológica no trimestre de abril a junho, sendo que o período já é típico de pouca chuva. Devido aos problemas de estiagem, produtores estão desestimulados com a cultura, e a área cultivada vem recuando desde 2011.



Tommy atinge maior preço em março/13

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

Fonte: Cepeca

SEÇÃO ELETRÔNICA MANGA
Cadastre-se e receba preços semanais de manga.
www.cepeca.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade



Clima quente e seco pode afetar disponibilidade

Baixo volume de chuvas preocupa mamonicultor

Produtores de mamão já se mostram preocupados com a escassez de chuva nas principais regiões acompanhadas pelo Cepea. O clima seco tem resultado em menor produtividade desde o final de 2012. A maior preocupação se refere à falta de água usada para irrigação em algumas regiões do Espírito Santo e da Bahia e ao racionamento no Norte de Minas Gerais. Porém, além de limitar o volume colhido, há receio de que as frutas colhidas em abril apresentem baixa qualidade em função da falta de água. Isso porque, com o clima quente e seco, a incidência de ácaros e mancha fisiológica deve aumentar ainda mais. O calibre do mamão colhido também pode ser menor, pressionando as cotações. A previsão do Cptec/Inpe para o trimestre abril-junho para o Rio Grande do Norte e Oeste da Bahia é de que a seca continue.



Maior oferta pressiona cotação do havaí no Sul da BA

O mamão havaí do Sul da Bahia esteve mais barato no primeiro trimestre de 2013 se comparado ao mesmo período do ano anterior e também em relação aos últimos meses de 2012. O excesso de oferta em janeiro e em fevereiro pressionou as cotações no início deste ano. Já em março, as cotações voltaram a subir, mas a alta ainda não foi suficiente para que os preços voltassem aos elevados patama-

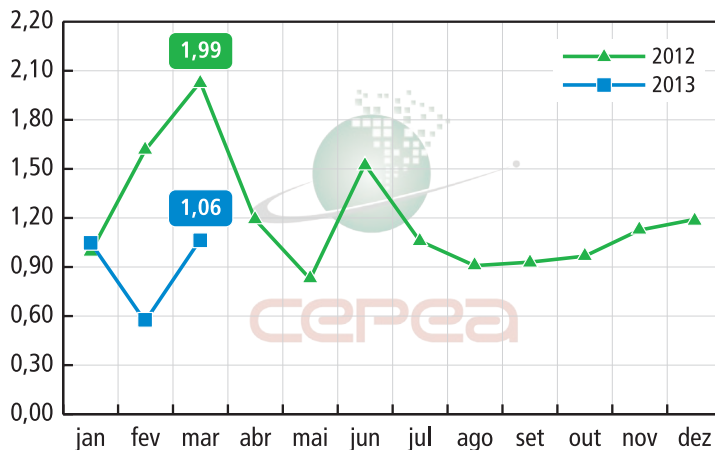
res observados em boa parte de 2012. Nos três primeiros meses de 2013, o mamão baiano foi comercializado a R\$ 0,77/kg, em média, valor 54% menor frente ao do mesmo período do ano passado.

Atacadistas reduzem preços para escoar fruta e evitar perdas

O havaí e o formosa têm registrado desvalorizações na Ceagesp. Isso porque a demanda não tem sido suficiente para absorver toda a oferta. Por se tratar de um produto perecível, atacadistas têm oferecido preços mais baixos para escoar o produto e evitar perdas ainda maiores. Caso a demanda continue enfraquecida e a oferta não diminua, colaboradores do Cepea afirmam que as quedas podem continuar. O mamão havaí tipo 15 a 18 se desvalorizou 41% no primeiro trimestre de 2013 se comparado ao mesmo período de 2012. As cotações da variedade formosa também recuaram, 39% na mesma comparação.

Clima pode limitar volume de mamão exportado

Em abril, o clima quente e seco que persiste nas principais regiões exportadoras de mamão pode limitar futuros embarques. Isso porque a qualidade da fruta que vai ser colhida nos próximos meses pode ser inferior ao padrão exigido por compradores. Além disso, a oferta controlada no País pode fazer com que as vendas internas sejam mais vantajosas que comercializar a fruta no mercado internacional. Esse cenário, se confirmado, seria contrário ao dos primeiros meses do ano, quando as sucessivas desvalorizações do mamão no Brasil motivavam os embarques. A estratégia de se reduzir os envios, porém, afetam a participação do Brasil no mercado internacional de mamão. Isso porque os EUA e a União Europeia demandam a fruta com volume e qualidade constantes. Assim, outros países fornecedores podem ocupar parte do espaço deixado pelo Brasil no mercado externo. Entre eles, podem ser citados o México, nos caso dos envios aos EUA, e o Equador, no abastecimento da UE.



Com menor oferta disponível, preço do havaí sobe

Preços médios recebidos por produtores pelo mamão havaí tipo 12-18 - R\$/kg (exceto RN)



Fonte: Cepea





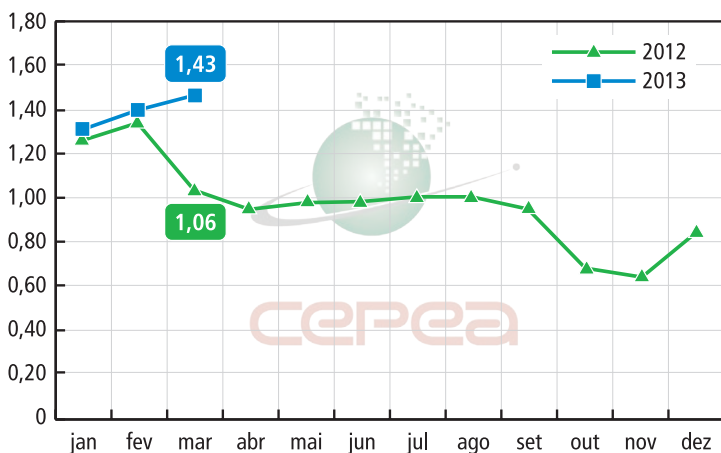
Escassez de prata garante preço elevado em MG

Preço médio da prata em março é o maior para o período desde 2001

Em março, o valor médio da banana prata no Norte de Minas Gerais foi de R\$ 1,43/kg, o maior patamar de toda a série de preços nominais do Cepea, iniciada em 2001. No geral, os preços da banana prata têm subido na região mineira desde o início deste ano, impulsionados pela baixa oferta da variedade. Na segunda quinzena de março, agentes relataram falta de banana prata para o abastecimento dos principais centros consumidores, o que elevou ainda mais os preços da fruta no período. As cotações só não estiveram ainda mais altas por conta da menor qualidade da fruta, ocasionada pelo clima seco no norte mineiro – o calibre não estava satisfatório (miúdo). Em abril, a banana prata deve continuar valorizada. Apenas em maio que os preços devem enfraquecer, visto que o volume ofertado pela região deve crescer ligeiramente.

Exportações para Argentina devem reduzir

As exportações de banana nanica à Argentina, realizadas principalmente pelo Norte de Santa Catarina, devem reduzir no primeiro semestre de 2013 se comparadas às vendas do mesmo período de 2012. O principal motivo é a expectativa de redução na oferta da fruta entre os meses de abril/13 a julho/13. Vale lembrar que, de setembro/12 a março/13, a disponibilidade de banana nanica esteve atipicamente elevada no Norte de Santa Catarina.



rina, devido ao desenvolvimento tardio da fruta no inverno do ano passado. Dessa forma, o Norte de Santa Catarina enviou bons volumes até março. No entanto, a oferta daqui para frente deve ser limitada, restringindo os embarques. No primeiro trimestre de 2013, especificamente, apesar da maior oferta de banana nacional no período, exportadores do norte catarinense tiveram dificuldades para enviar a fruta ao país vizinho, devido à falta de transporte – esse fator, inclusive, já havia freado os envios no ano passado. A Argentina é a maior compradora da banana brasileira, mas o Brasil não é o principal exportador da fruta ao país vizinho. Em 2012, o Brasil ficou na terceira posição no ranking de fornecedores de banana à Argentina, enviando quase 17 mil toneladas. O Equador é o maior fornecedor daquele país, enviando 260 mil toneladas em todo o ano passado, seguido pela Bolívia, com 93 mil toneladas, segundo dados da AliceWeb Mercosul (disponibilizados pela Secex).



Mais chuva em 2013 favorece produção em MG e na BA

Neste ano, a bananicultura em Minas Gerais e na Bahia tem sido favorecida pelas condições climáticas. Na região mineira, o volume de chuvas nos três primeiros meses de 2013 já somou 50% da quantidade registrada em todo o ano de 2012, segundo dados da Somar Meteorologia. Dessa forma, a produtividade não deve ser tão prejudicada como no ano passado, quando uma forte seca atingiu não só o norte mineiro como também Bom Jesus da Lapa (BA). Como consequência, a qualidade da banana em 2012 foi menor. Já em 2013, com o clima favorável, a qualidade tem sido mais satisfatória tanto na região mineira quanto na baiana, o que pode refletir em melhores vendas da fruta. Apesar da possível maior oferta em 2013, produtores esperam que a oferta no correr deste ano seja escalonada, assim como o observado em 2012.



Preço sobe em MG com baixa oferta

Preços médios recebidos por produtores do norte de Minas Gerais pela prata-anã - R\$/kg

Fonte: Cepea

SEÇÃO ELETRÔNICA BANANA

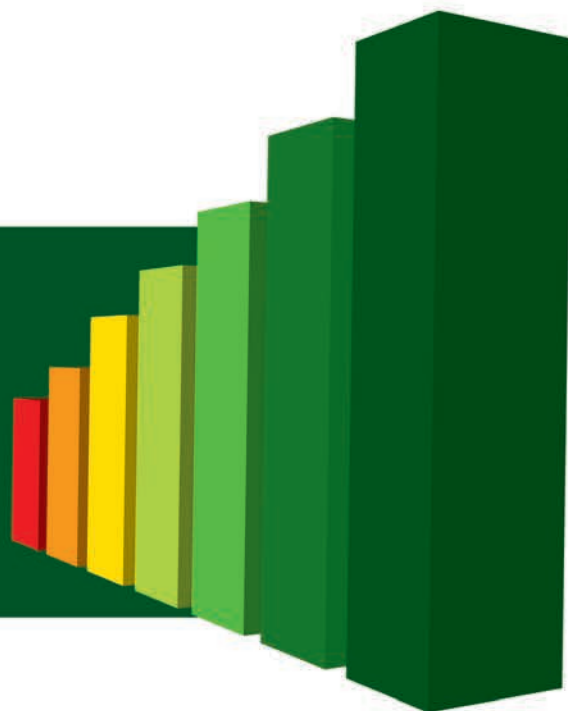
Cadastre-se e receba preços semanais de banana.

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade

20^a HORTITEC

Exposição Técnica de Horticultura, Cultivo Protegido e Culturas Intensivas

Sempre pensando
no seu negócio



de 19 a 21 de junho de 2013

de quarta a sexta-feira das 9 às 19 horas

Holambra - SP

Paralelamente: Eventos de Capacitação

Organização

RBB
PROMOÇÕES & EVENTOS

Eventos de Capacitação



Patrocínio



Apoio



Passagens e Hospedagens



Informações

www.hortitec.com.br

Local: Recinto da Expoflora | Al. Maurício de Nassau, 675 - Holambra - SP | Rod. Campinas-Mogi Mirim, km 140

Informações: Tel/Fax: (19) 3802 4196 | E-mail: rbb@rbbeventos.com.br | Site: www.rbbeventos.com.br

Eventos de Capacitação: Tel/Fax: (19) 3802 2234 | flortec@flortec.com.br | Site: www.flortec.com.br



ENTREVISTA: Graziela Vitiello Bueno

“TEMOS O DESEJO DE CONSTRUIR UMA FÁBRICA NO BRASIL”

Graziela Vitiello Bueno é graduada em Engenharia de Alimentos pelo Instituto Mauá de Tecnologia e tem pós-graduação em Marketing pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM). Com experiência em empresas alimentícias, assumiu, em 2011, a diretoria de marketing da McCain do Brasil.

Hortifruti Brasil: Quanto da batata pré-frita congelada que a McCain produz na Argentina vem para o Brasil?

Graziela Vitiello Bueno: Entre 60% e 70% do que é produzido na fábrica da McCain em Balcarce, na Argentina, é direcionado ao Brasil.

HF Brasil: Como é divisão desse produto entre os segmentos de food service (restaurante, hotéis, hospitais, etc.) e varejo?

Graziela: No Brasil, 85% do que é vendido hoje de batatas pré-fritas congeladas é destinado ao mercado de *food service*. Isso se dá principalmente pelo fato de as mulheres trabalharem mais fora de casa e também pelo desenvolvimento social, o que faz com que as pessoas se alimentem mais fora de casa. Os 15% restantes são vendidos no varejo.

HF Brasil: Qual a relação entre tecnologia e produtividade na produção de batatas pré-fritas congeladas?

Graziela: A fábrica da McCain é toda automatizada, dotada de alta tecnologia no processamento de batatas congeladas, com produção de 27 toneladas/hora de batatas pré-fritas congeladas. Após todo o processo, as batatas são armazenadas em um depósito com temperatura abaixo de -18°C para manter a qualidade do produto.

HF Brasil: Quais são as dificuldades na importação da batata já processada?

Graziela: Em geral, o processo de importação ocorre sem problemas. O período de maior dificuldade foi no ano passado, quando enfrentamos a transição das licenças de importação automática da Argentina para o Brasil para as licenças de importação de 60 dias, o que fez com que tivéssemos que nos adaptar a essa mudança em maio de 2012. Porém, uma vez adaptado, o fluxo tem acontecido naturalmente.

HF Brasil: Há possibilidade de implantação de uma indústria da McCain no Brasil?

Graziela: Sim, temos o desejo de construir uma fábrica no Brasil devido ao nosso plano de dobrar de tamanho em cinco anos. Porém, para que isso aconteça, é necessário que nenhuma outra

planta da McCain consiga abastecer o mercado brasileiro. De qualquer maneira, já estamos estudando essa possibilidade e tentando desenvolver uma semente que garanta a qualidade do nosso produto quando plantado em solo brasileiro.

HF Brasil: Como se dá a concorrência com a Europa?

Graziela: A Europa tradicionalmente é um grande produtor e exportador de batatas. A McCain, inclusive, tem algumas fábricas lá, por meio das quais podemos abastecer o Brasil quando necessário. Temos grandes concorrentes que estão sujeitos a condições climáticas como qualquer outro produtor agrícola, condições essas que podem definir a qualidade e preço de uma safra de batata. Em geral, as batatas da Europa são muito boas e têm preço competitivo, porém, a última safra, em 2012, especificamente sofreu com as chuvas e perdeu um pouco sua competitividade, garantindo espaço para as batatas produzidas na América do Sul.

HF Brasil: Como funcionam os contratos no mercado de food service em termos de duração, exigências e ajuste de preço?

Graziela: Em geral, o mercado de operadores independentes não trabalha com contratos. As redes, por sua vez, costumam homologar alguns fornecedores e compram deles por um preço estipulado para um determinado período.

HF Brasil: Quais são os próximos desafios e perspectivas?

Graziela: O mercado brasileiro hoje é um grande foco da McCain e estamos investindo cada vez mais aqui. O consumidor brasileiro, se comparado ao de países europeus ou dos Estados Unidos, ainda consome muito pouca batata pré-frita congelada, porém a batata frita em si é um alimento muito bem aceito. Por isso, vemos uma grande oportunidade de crescimento desse mercado. O consumo *per capita* na Inglaterra, país onde a aceitação da batata pré-frita congelada é muito grande, é de 16 kg por pessoa ao ano. Já no Brasil, é de 1,5 kg, ou seja, o brasileiro adora a batata frita, porém ainda consome pouco do produto congelado que oferece praticidade e qualidade ao consumidor. A McCain tem como meta dobrar seu volume no período de cinco anos e queremos crescer junto com o Brasil. Para isso, queremos desenvolver o mercado de *food service*, levando aos restaurantes novos

cortes de batata, novos produtos e serviços para facilitar sua operação. Além disso, queremos também desenvolver o mercado de varejo que tem grande potencial de crescimento.

HF Brasil: *Como é o perfil dos produtores argentinos de batata que comercializam com a McCain? São integrados como no Brasil, isto é, comercializam a batata a um preço e volume pré-*

-fixado antes da safra?

Graziela: Na Argentina, trabalhamos com empresas familiares, de diversos tamanhos, produtoras de batata *in natura*. Majoritariamente, a McCain trabalha com contratos antes da safra, com volume e preços pré-definidos. Porém, quando necessário, trabalhamos também com o mercado spot, ou seja, eventual aquisição de batata *in natura* que está disponível no mercado.



ENTREVISTA: Jorge Luís de Oliveira

“É COMO UMA FORMA DE INTEGRAÇÃO ENTRE A INDÚSTRIA E O PRODUTOR. COM ISSO, GARANTIMOS QUALIDADE E RASTREABILIDADE”

Jorge Luís de Oliveira é contador, formado pela Universidade São Francisco, campus Bragança Paulista (SP). Desde 2003, é gerente comercial da ATI-GEL Vegetais Congelados. A Ati-Gel é uma empresa processadora de legumes e vegetais congelados, além de outros produtos, como folhas e grãos, atendendo basicamente o setor de *food service* (serviços de alimentação).

Hortifruti Brasil: *Em nossos levantamentos, identificamos que o consumo de vegetais in natura nos domicílios brasileiros se apresentou de estável a declinante nos últimos anos, enquanto que o de vegetais congelados tem crescido. Como o senhor avalia o mercado consumidor brasileiro de vegetais congelados atualmente? O senhor confirma crescimento?*

Jorge Luís de Oliveira: O mercado de vegetais congelados cresceu expressivamente no Brasil nos últimos 10 anos. Considerando a ATI-GEL, nosso mercado tem crescido cerca de 12 a 15% ao ano neste segmento, atendendo exclusivamente redes de *food service*. Ainda não atendemos redes de supermercados e outros varejos, mas temos todo o potencial para começar a vender para esses setores já nos próximos três anos.

HF Brasil: *Quais são as características necessárias para que o produtor de vegetais se torne um fornecedor da ATI-GEL?*

Oliveira: A ATI-GEL geralmente procura o produtor tecnificado, com boa infraestrutura em sua propriedade, como bons maquinários e sistemas de irrigação. Quando adotamos esse produtor como um parceiro, damos um treinamento para que ele produza alimentos de boa qualidade. A indústria de alimentos congelados exige muito mais qualidade na matéria-prima do que o mercado fresco.

HF Brasil: *Em sua opinião, quais as vantagens do produtor agrícola em negociar com as indústrias nacionais de congelados?*

Oliveira: Uma das maiores vantagens que observo é que ele pode produzir em larga escala. Dessa forma, tanto o produtor quanto a indústria de congelados ganham em economia de custos.

HF Brasil: *Como são feitas as compras de matéria-prima da ATI-GEL? Quais são os processos de precificação, de escolha de variedades e as exigências?*

Oliveira: Tudo começa quando realizamos nosso planejamento. A partir deste planejamento, vemos quanta matéria-prima precisaremos adquirir. Nós, da ATI-GEL, respeitamos o calendário de produção de cada cultura, analisamos o potencial de produção de cada produtor e, a partir daí, fechamos acordos de parceria. Fornecemos, então, as mudas de determinada cultura e assistência técnica. Temos todo um relatório de como foi conduzida a lavoura, quais foram os manejos, quais foram os defensivos utilizados para determinada cultura, etc. Exigimos bastante em qualidade, determinamos, por exemplo, a cor e o tamanho dos produtos bem como o controle adequado de pragas e doenças. É como uma integração entre a indústria e o produtor. Com isso, garantimos qualidade e rastreabilidade.

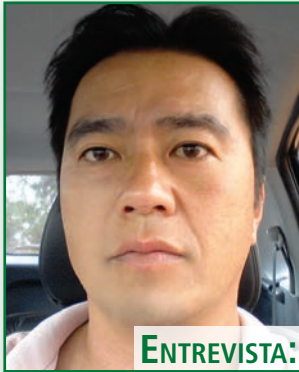
HF Brasil: *Quais são os principais desafios para consolidar a indústria nacional de vegetais congelados?*

Oliveira: O principal desafio é tecnificar cada vez mais o produtor para maximizar sua produção agrícola. Ou seja, buscamos que o produtor obtenha mais quilos de alimentos por área

plantada, reduzindo seus custos. Com isso, tanto a indústria quanto o produtor garantirão menores custos e serão mais competitivos no mercado.

HF Brasil: *Na sua visão, quais as perspectivas do mercado de congelados no Brasil?*

Oliveira: O setor de alimentos congelados no Brasil, sem dúvida, é de significativo crescimento. Apesar de terem muitas empresas estrangeiras atuando no Brasil e algumas delas pretendem expandir seus negócios por aqui, acho que conseguimos ser competitivos por termos mais flexibilidade em nosso País.



ENTREVISTA: Carlos Hamahiga

“HOJE, O PROCESSADO NACIONAL OCUPA UMA BOA PARCELA DO MERCADO”

Carlos Hamahiga é engenheiro agrônomo formado na Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” (ESALQ/USP). Também é um dos sócios do Grupo Nascente, empresa que atua na produção de plântulas, com produção de minitubérculos e batata para consumo *in natura* e para a indústria.

Hortifruti Brasil: *Quais as vantagens da implantação de indústrias nacionais de congelados do ponto de vista do produtor de batata?*

Carlos Hamahiga: A implantação das indústrias de batata palito congelada abre mais um importante segmento de venda. É um perfil diferenciado de negócio em comparação ao mercado de consumo fresco. O fornecimento de batata para a indústria está sob contrato que especifica preço, padrões e volumes. Nesse formato, o produtor foca na eficiência produtiva, pois seu retorno não depende da sorte do mercado e, sim, da redução do custo unitário de produção.

HF Brasil: *Como são feitos os contratos de fornecimento de matéria-prima? Como são os processos de precificação, de escolha de variedades e as exigências?*

Hamahiga: São feitos contratos de fornecimento anual, contendo todas as obrigações de ambas as partes, em comum acordo. Os principais itens são as quantidades mensais de batata, preços e controle de qualidade. Os valores são definidos em negociações diretas entre fornecedores e agroindústria. As exigências principais são: alto teor de sólido (matéria seca), tamanho graúdo e mínimos danos de insetos e de tubérculos verdes.

HF Brasil: *Quais as diferenças no processo produtivo de batata in natura para batata industrial? Quais as principais variedades cultivadas?*

Hamahiga: O foco produtivo da batata industrial está no manejo para se obter alto teor de sólido e tamanho graúdo, sem priorizar o aspecto da pele perfeita. Nesses aspectos, a batata *in natura* do mercado brasileiro está em posição oposta, focando em máxima qualidade aparente da pele, tamanho médio e só-

lido geralmente baixo (devido a cultivar mais plantada no momento). Com estas diferenças, o posicionamento técnico de escolha do terreno e nutrição mudam, pois as variedades também são distintas para cada segmento. As principais variedades para a indústria são: asterix (plantio de inverno) e markies (plantio o ano todo). Existem também outras variedades que se encontram em teste, mas em volume reduzido. As produtividades das batatas tanto para indústria quanto para o mercado *in natura* são bem semelhantes, variando de 30 a 55 t/ha, de acordo com a época.

HF Brasil: *Há períodos em que a procura da indústria por matéria-prima é maior ou ela ocorre de forma uniforme ao longo do ano?*

Hamahiga: Na indústria, a demanda é constante em função da sua capacidade instalada.

HF Brasil: *Quais as perspectivas para o mercado de batatas congeladas no Brasil? É possível elevar a competitividade frente ao produto importado?*

Hamahiga: O panorama atual é de consolidação de toda a cadeia. Tem vários aspectos a serem melhorados, porém a fase crítica de viabilizar a cadeia total está sendo vencida. Há sete anos, praticamente não havia batata congelada nacional. Hoje, o processado nacional ocupa uma boa parcela do mercado, uma evolução extraordinária, considerando-se as desvantagens de se produzir batata em clima tropical. Atualmente, a cadeia de fornecedores de batata têm grande orgulho de participar da transformação deste segmento, e o consumidor pode degustar de produtos nacionais com excelência em qualidade, destacando-se o sabor e a aparência final. ■

**Não importa se
é broca-pequena
ou traça. Controlar
lagartas ficou
fácil com Belt.**



BELT



Belt, no controle das lagartas.

Não perca tempo identificando lagartas. Belt é o inseticida que apresenta excelente desempenho contra lagartas de difícil controle e seletividade aos inimigos naturais. Além disso, Belt possui novo modo de ação e ingrediente ativo indicado para o Manejo Integrado de Pragas (MIP). Seja na cultura de tomate, algodão, soja ou milho, lagarta é lagarta e precisa ser controlada.

Belt. Controlar lagartas ficou fácil.

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



Converse Bayer
0800 011 5560



Bayer CropScience
Se é Bayer, é bom.

DOW AGROSCIENCES PROTEÇÃO DE PONTA A PONTA



Pulsor[®] 240 SC
FUNGICIDA

Dithane[®] NT 
FUNGICIDA

Curathane[®] SC
FUNGICIDA

Sabre[®]
INSETICIDA

Lorsban[®] 480 BR
INSETICIDA

Intrepid[®] 240 SC
INSETICIDA

Tracer[®]
INSETICIDA

Tairel[®] M

Ellect

Agata[®]

Platinum NEO

A Dow AgroSciences apresenta sua linha de produtos para proteção das lavouras de **Hortifruti**.

São diversas soluções, para múltiplas culturas, que protegem sua produção de ponta a ponta!

www.dowagro.com.br
0800 772 2492

ATENÇÃO

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento[®]

Takayama F1, mais do que líder de mercado é líder em confiança.



Abóbora híbrida tetsukabuto

TAKAYAMA F1



PARA USO DOS CORREIOS

- | | |
|--|--|
| 1 <input type="checkbox"/> Mudou-se | 2 <input type="checkbox"/> Falecido |
| 3 <input type="checkbox"/> Desconhecido | 4 <input type="checkbox"/> Ausente |
| 5 <input type="checkbox"/> Recusado | 6 <input type="checkbox"/> Não procurado |
| 7 <input type="checkbox"/> Endereço incompleto | 8 <input type="checkbox"/> Não existe o número |
| 9 <input type="checkbox"/> _____ | 10 <input type="checkbox"/> CEP incorreto |

Reintegrado ao Serviço Postal em ____/____/____
Em ____/____/____ Responsável _____

Impresso Especial
FEALQ
9912227297-2009 - DR/SPI
...CORREIOS ...



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

IMPRESSO



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**.

Abóbora híbrida tetsukabuto
TAKAYAMA F1

- Frutos grandes e uniformes
- Alta produtividade
- Maior espessura de polpa
- Resistência: Foc

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

www.AGRISTAR.com.br

Tel.: 24 2222-9000

Foc - Fusarium oxysporum f.sp. cucumerinum

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