

Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - USP/ESALQ
Ano 2 - Nº 22 - Março de 2004

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA



**APESAR DA NORMA DE ROTULAGENS
ESTAR EM VIGOR, PRODUTOS E
PRODUTORES CONTINUAM NO
ANONIMATO**

LINHA HOKKO PARA BATATA

EFICIÊNCIA, PREVENÇÃO E PROTEÇÃO EM TODAS AS FASES DA CULTURA

SIALEX



ORTHENE

HOKKO
KASUMIN

THIOBEL

ATENÇÃO: Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas aqui e na embalagem. Não use sempre em equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um engenheiro agrônomo.

Venda sob regulamentação agronômica.



A Group Member
Applied Science Corporation



Cartas

TOLERÂNCIA OU RESISTÊNCIA AO GERMINIVÍRUS ?

No artigo TOMATE SEGUE EM ALTA (pág.8), da Hortifruti Brasil, nº 19, as redatoras do texto dizem que "já existem algumas variedades de tomate resistentes a incidência do geminivírus". Na realidade, existem variedades tolerantes, isto é, que suportam melhor a ação do geminivírus na planta, mas não são 100% imunes ao vírus. Por favor, retifiquem a afirmativa.

Lourena Gouveia Pinto Costa (forteagro@bol.com.br)
Eng. Agrônoma - Guaraciaba do Norte/CE, 05/12/2003

A Hortifruti Brasil convidou o Prof. Dr. Paulo César Tavares de Melo, do Departamento de Produção Vegetal da ESALQ/USP para esclarecer esta questão. Segundo o professor, a Hortifruti Brasil utilizou a terminologia correta.

"As autoras do artigo obtiveram a informação sobre a existência de variedades resistentes ao geminivírus em folhetos das empresas de sementes que operam no Brasil. A maioria dos híbridos estão descritas como 'resistentes ao geminivírus TYLCV (Tomato Yellow Leaf Curl Virus)'. Mas, há empresas também que publicam como 'tolerante ao geminivírus'. As discordâncias sobre as conceituações de imunidade, resistência e tolerância são antigas e têm gerado discussões infidáveis no meio acadêmico. Recentemente, os renomados fitopatologistas Carlos Alberto Lopes e Antonio Carlos de Ávila, da Embrapa, publicaram¹ um artigo sobre a imprecisão da terminologia nos catálogos das empresas de sementes de hortaliças no Brasil. De acordo com esses cientistas, com os quais concordo plenamente, 'resistência' se refere à capacidade da planta de inibir, total ou parcialmente, o efeito deletério de um patógeno ou outro fator danoso aos seus tecidos. Ademais, eles recomendam que o termo 'tolerância' deveria ser evitado para

substituir o termo 'resistência parcial ou níveis de resistência'. Já o pesquisador Francisco J. Morales², do CIAT, Colombia, comenta que: 'não se pode confundir resistência com imunidade. É importante entender que 'resistência' é um termo relativo, que pode abranger uma amplitude de reações desde um nível baixo a um alto. Com frequência, o termo 'tolerância' é usado equivocadamente, pois se refere ao grau da expressão de sintomas (ex. mosaico moderado). Tolerância se refere, pois, à habilidade da planta/genótipo proporcionar uma produção aceitável mesmo sob efeitos adversos de fatores bióticos ou abióticos'. A propósito, recentemente fui informado que, na Europa, as empresas de sementes que têm em seu portfólio híbridos resistentes ao TYLCV passaram a adotar uma escala de nota (1 a 9) para anunciar o nível de resistência de seus híbridos (ex. Híbrido Escala, resistência nível 7 ao TYLCV). A título de curiosidade, os híbridos lançados no Brasil são todos resistentes ao geminivírus TYLCV, nunca detectado em nenhuma das regiões de produção de tomate do Brasil. Ocorre que, estudos conduzidos por virologistas brasileiros e do exterior têm mostrado que as fontes de resistência incorporadas nos híbridos disponibilizados pelas empresas exibem bons níveis de resistência às (sete) espécies de geminivírus já descritas no país. Finalmente, é imperativo destacar que, o uso de cultivares resistentes ao geminivírus per se não é solução para resolver esse grave problema da tomaticultura brasileira. O uso desses cultivares não descarta a necessidade de adoção de medidas preventivas de controle da mosca branca e do vírus.

¹ Revista Horticultura Brasileira (v.20, junho de 2002)

² "Breeding for resistance to whitefly-transmitted geminiviruses", publicado nos Anais do Tomato Breeders Roundtable, 2001.

Escreva pra gente! - hfbrasil@esalq.usp.br - Hortifruti Brasil - CP 132 - CEP:13400-970 - Piracicaba/SP

EXPEDIENTE

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

Editor Científico:
Geraldo Sant' Ana de Camargo Barros

Editora Executiva:
Margarete Boteon

Editora Econômica:
Míriam Rumenos Piedade Bacchi

Editora Assistente:
Carolina Dalla Costa

Diretor Financeiro:
Sergio De Zen

Jornalista Responsável:
Ana Paula da Silva - MTb: 27368

Revisão:
Letícia Macchi

Equipe Técnica:
Aline Vitti, Aline Barrozo Ferro, Carolina Dalla Costa, Cinthia A. Vicentini, Isis N. Sardella, João Paulo B. Deleo, Marina L. Matthiesen, Margarete Boteon, Mauro Osaki, Rafaela Cristina da Silva, Renata E. Gaiotto Sebastiani, Daiana Braga, Renata B. Lacombe e Thiago L. D. S. Barros.

Apoio:
FEALQ
Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:
Thiago Luiz Dias Siqueira Barros

Fotolitos:
Nautilus Estúdio Gráfico
Fone:(19)3422-4220
nautilus@merconet.com.br

Impressão:
MPC Artes Gráficas
Fone:(19)3451-5600
mpc@mpcgrafica.com.br

Tiragem:
6.500 exemplares

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

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

Lei ainda gera dúvidas

A lei de rotulagem dos produtos vegetais já está em vigor, contudo, muito de seus tópicos provocam discordâncias acerca do processo de adequação à norma. A divulgação pouco eficiente atrelada à falta de esclarecimento sobre a lei gerou e, ainda gera, dúvidas entre os agentes da cadeia de produção e comercialização do setor hortifrutícola. Os pontos mais apontados pelos entrevistados ao longo da pesquisa realizada pela **Hortifruti Brasil** se referem às informações necessárias nos rótulos e ao local de sua fixação.

De modo geral, a maioria dos produtores, beneficiadores e/ou atacadistas consultados na *Matéria de Capa* é favorável à adoção da rotulagem. Contudo, ressaltam que a limitação da campanha, que não inclui os supermercados, varejões e feiras livres, dificulta o conhecimento da origem do produto por parte do consumidor final. Outro ponto desfavorável da campanha é sua restrição às regiões Sul e Sudeste do país.

Esses questionamentos sobre a rotulagem estimularam as autoras a buscar mais informações, não apenas de ordem legal, mas também referentes aos aspectos positivos e negativos identificados por produtores, beneficiadores e/ou atacadistas para a lei em questão. Os principais resultados desta pesquisa estão na *Matéria de Capa* desta edição.

Dando espaço ao consumidor, a **Hortifruti Brasil** também convidou o Movimento das Donas de Casa e Consumidores de Minas Gerais (MDC-MG) para expor sua opinião sobre o assunto no *Fórum de Idéias*. É exatamente este movimento que vem realizando campanhas de conscientização e estimulando os produtores a se adequarem às normas.

Outros importantes órgãos de defesa do consumidor, como o Movimento de Donas de Casa e Consumidores do Rio Grande do Sul (MDC-RS) e o Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (IDEC), também participaram de nossa enquete, realizada entre os dias 02 e 20 de fevereiro de 2004.

Na opinião da **Hortifruti Brasil**, a obrigatoriedade da rotulagem é importante para o setor hortícola. A partir dela, outras medidas como a garantia de origem e a oferta de produtos de melhor qualidade poderão ganhar força. Um exemplo de que a rotulagem pode elevar a profissionalização do setor é o excelente padrão dos hortifrutícolas destinados ao mercado externo, enquanto que no cenário nacional deixam a desejar.



Aline Vitti (esq.) e Rafaela Cristina da Silva

Aline e Rafaela foram responsáveis pela organização da pesquisa sobre o impacto da obrigatoriedade da rotulagem dos hortifrutícolas.

ÍNDICE

Capa 7



IDENTIFICAÇÃO: O RÓTULO AGORA É OBRIGATÓRIO!

A **Hortifruti Brasil** consultou os produtores, beneficiadores, atacadistas e representantes dos consumidores sobre suas opiniões a respeito da rotulagem na embalagem.

SEÇÕES

Cebola	Chuvas atrapalham plantio	4
Tomate	Menos tomate na safra de inverno	5
Batata	Batata continua em baixa	6
Mamão	Produção deve ser menor	12
Melão	Chuva prejudica safra nordestina	13
Manga	Brasil a dois passos da Ásia	14
Uva	Chuva esfria ânimo de produtores	15
Banana	Mais prata em Minas	16
Citros	Safra 2003/04 nas últimas	17
Fórum	Rotulagem	18

Frutifio

Produtividade lá em cima



Frutifio é o arame ideal para a fruticultura, principalmente videiras, kiwis, uvas e macacujassós. Pode ser utilizado também em plataformas com telas para secagem de café. É maleável e tem triple camada de zinco, o que torna o Frutifio altamente resistente e de grande durabilidade. Frutifio. A colheita é perceptível, o arame não.

Arames de Qualidade

 Belgo Belkaert Arames S.A.
 0800-313100
www.belgobekaert.com.br

Chuvas atrapalham plantio

As precipitações registradas no início do ano prejudicaram o bulbo

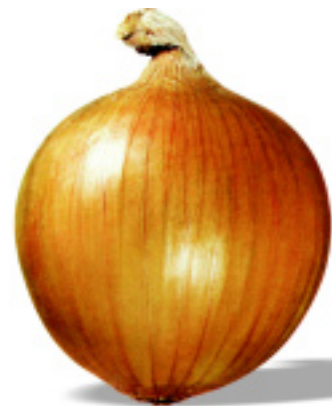


Foto: Saketa Sudamerica

Safra nordestina deve atrasar

As chuvas excessivas registradas no Nordeste, entre janeiro e fevereiro, atrasaram o plantio do bulbo em virtude do encharcamento do solo. Além de prejudicar as cebolas que ainda estavam nas roças, muitas sementeiras utilizadas para o transplante de mudas no Vale do São Francisco também foram perdidas. Desse modo, o volume previsto para ser ofertado entre abril e maio na região deverá ser reduzido e, a colheita no Vale do São Francisco deve se concentrar em junho. A região de Irecê (BA) teve menores prejuízos e deve contrariar as expectativas de redução da área de plantio, mantendo o volume cultivado no ano passado.

Minas também atrasa plantio

Em virtude das chuvas que vêm ocorrendo em Minas Gerais, desde o início do ano, a quantidade de cebola plantada no estado entre janeiro e

fevereiro diminuiu, atrasando a produção. Além disso, as precipitações retardaram o desenvolvimento da planta nas roças devido ao menor fotoperíodo - horas diárias de luz necessárias ao crescimento do bulbo - e comprometeram a qualidade das cebolas já formadas. Dessa forma, a colheita no estado deve se iniciar em maio, intensificando-se entre junho e julho.

Argentina está próxima

As importações de cebola argentina, que normalmente se iniciam em fevereiro, estão um pouco atrasadas neste ano. O ciclo produtivo do bulbo importado atrasou em função de estiagens naquele país e do baixo fotoperíodo. Nesta safra, importadores brasileiros estimam que a área de plantio tenha aumentado cerca de 20% em relação ao ano passado. Contudo, fatores como a significativa queda na produção de certas lavouras, em função do excesso de salitre, reduziu o desenvolvimento do bulbo. Até

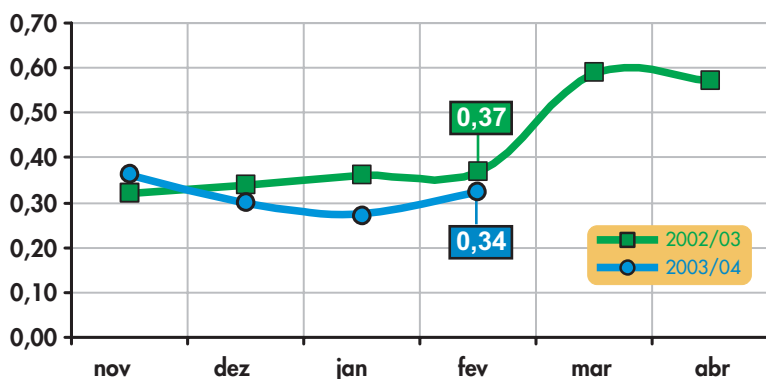
cer lento e o bulbo argentino deverá entrar com maior intensidade no mercado brasileiro somente a partir de abril.

Procura impulsiona preços sulistas

Com a entressafra nordestina e o atraso da produção argentina, a região Sul se tornou a principal abastecedora do mercado nacional em fevereiro. Diante da maior produtividade das roças sulistas, neste ano, os preços locais reagiram somente após o encerramento da safra do Nordeste, quando a procura pela cebola sulista aumentou. Até meados de fevereiro, cerca de 60% do total de cebola produzido em Santa Catarina ainda não havia sido comercializado e deve ser disponibilizado ao mercado até o final de abril. Já o Rio Grande do Sul encerrou fevereiro com cerca de 20% do total produzido ainda sem comercialização.

Brasília reduz área plantada

A descapitalização de alguns produtores da região de Brasília pode ocasionar a redução da área de plantio em aproximadamente 40% frente ao volume cultivado no último ano, segundo estimativas de agentes locais. O plantio começou em janeiro, mas também foi prejudicado pelas chuvas que atingiram a região. O excesso de umidade também pode prejudicar a qualidade do bulbo e adiar a colheita para maio.



Cebola precoce reage em fevereiro

Preços médios recebidos pelos produtores de Itaporanga (SC) e São José do Norte (RS) pela cebola precoce - R\$/kg

Fonte: Cepea



Menos tomate na safra de inverno

Adversidades climáticas e dificuldades em obter crédito dificultam a produção



Diminui a área plantada

A colheita da safra de inverno nas roças de São José de Ubá (RJ) deve começar na segunda quinzena de março, atingindo o pico entre junho e agosto. Neste ano, as estimativas dos tomatocultores locais indicam redução no número de pés plantados em aproximadamente 25% frente à safra anterior. O principal fator para essa diminuição, segundo agentes, foi a dificuldade para obter financiamento para a produção junto aos bancos. Outra região que também deve ofertar menos neste ano é Araguari (MG) onde a área plantada deve ser 18% menor que a verificada em 2003. Além da redução do crédito, os tomatocultores mineiros também enfrentam problemas com a mosca branca e perdas de quase todas as plantas transplantadas antecipadamente em virtude das chuvas que atingiram as roças locais em fevereiro. Dentre as regiões que ofertam durante os meses mais frios, apenas Mogi-Guaçu (SP) e Sumaré (SP) deverão conservar a mesma área cultivada em 2003. Alguns produtores dessas regiões anteciparam o transplantio das mudas das estufas para o campo para o mês de janeiro a fim de colher em abril e aproveitar os altos preços registrados no mesmo período do ano anterior.



Pico de safra derruba preços

Em fevereiro, duas das principais regiões produtoras da safra de verão - Itapeva (SP) e Ven-

da Nova do Imigrante (ES) - atingiram o pico de colheita. Assim, a oferta de tomate aumentou significativamente, desvalorizando o produto. Além disso, a pouca demanda pelo híbrido provocou lentidão nas vendas e sobras nos boxes das principais ceasas do país. Na Ceagesp, durante a primeira quinzena de fevereiro, o produto foi comercializado a R\$ 18,58/cx de 23 kg, em média, valor 31% menor em relação ao mesmo período de janeiro, quando o tomate valia em média R\$ 27,00/cx de 23 kg. Para o mês de março, a expectativa é de que a oferta do longa vida seja menor, uma vez que até meados de fevereiro as roças paulistas, capixabas e sulistas já haviam colhido mais de 50% do total plantado.

Chuvas castigam roças

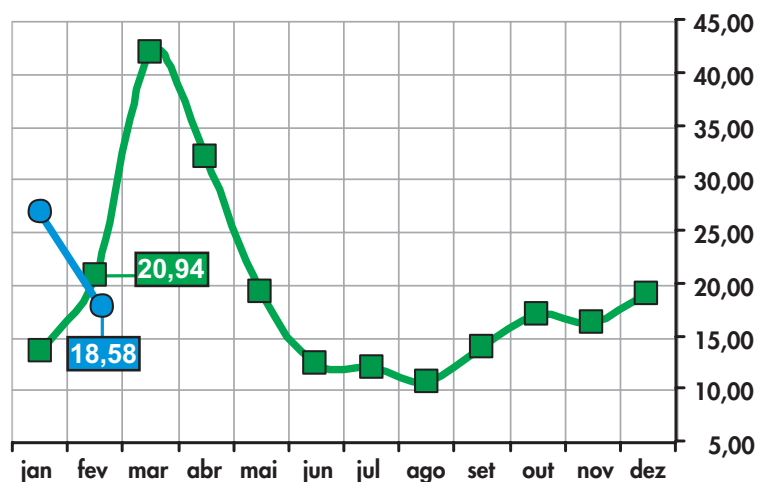
As intensas chuvas registradas na região Sudeste durante o mês de fevereiro causaram estragos nas roças de tomate localizadas nesta área. Nas lavouras de Itapeva (SP), houve redução da qualidade do fruto, que passou a apresentar manchas e trincas. As estimativas dos agentes locais apontam perdas ao redor de 15% do total colhido na região. Em Venda Nova do Imigrante (ES), onde as chuvas já haviam provoca-

Expectativa de plantio para a safra de inverno (de abril a outubro/04)

Regiões	n° de pés (milhões)	Variação 2003/04
Mogi-Guaçu (SP)	8,5	0%
Sumaré (SP)	6	0%
Araguari (MG)	7	-18%
São José de Ubá (RJ)	9	-25%

Fonte: Agentes de mercado

do danos às lavouras em janeiro, as novas precipitações prejudicaram ainda mais a qualidade do tomate e anteciparam a finalização da colheita. Em meados de fevereiro, o tomate de Venda Nova do Imigrante já estava sendo comercializado apenas na ceasa local. De acordo com o Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe), as chuvas de fevereiro ficaram acima da média histórica no estado capixaba. Contudo, a previsão do Inpe é que a média anual das precipitações nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste, para 2004, permaneça nos patamares históricos dessas áreas.



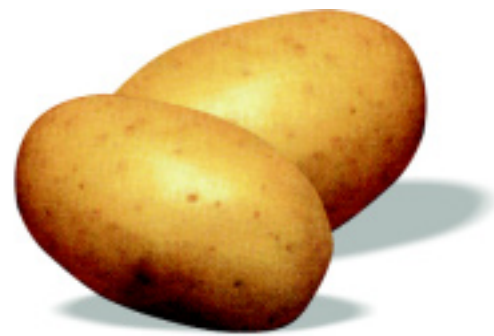
Pico de safra e baixo consumo derrubam preços

Preços médios de venda do tomate salada AA longa vida na Ceagesp - R\$/cx de 23 kg

Fonte: Cepea

Batata continua em baixa

Apesar da leve reação nos preços, as cotações continuam nos menores patamares dos últimos anos



Alta de fevereiro ajuda, mas não resolve

Mesmo com a alta de aproximadamente 18% frente ao mês anterior, os preços da batata monalisa comercializada durante a primeira quinzena de fevereiro, na Ceagesp, continuam 40% inferiores aos registrados em fevereiro de 2003. Essa alta é característica da safra das águas, quando a incidência de chuvas nas principais regiões produtoras do país aumenta, dificultando a colheita do tubérculo. Assim, o volume ofertado diminui, permitindo a elevação das cotações principalmente para o produto de qualidade superior. O que continua segurando os preços da batata em patamares inferiores aos dos últimos anos é o aumento do plantio da ágata, bem como o crescimento da área plantada em algumas regiões.

E agora?

Apesar da leve elevação nos preços da batata em fevereiro de 2004, frente ao mês anterior, ainda é difícil observar expectativas positivas para o mercado durante os próximos meses. Mesmo em fevereiro, quando apenas duas regiões produtoras vinham ofertando o bulbo - Sul de Minas e Guarapuava (PR), as vendas permaneceram fracas. Em março, com a entrada de mais uma importante região produtora - Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba (MG) - torna-se ainda mais difícil prever melhoras na comercialização da batata.



Safra relâmpago

Apesar do aumento de área cultivada no Paraná, as regiões de Ponta Grossa (PR), Curitiba (PR), Castro (PR) e São Mateus do Sul (PR) permaneceram pouco tempo no

mercado. A oferta dessas regiões foi maior nesta safra, mas se restringiu ao mês de janeiro. Em fevereiro, boa parte das lavouras locais já havia encerrado a comercialização para o mercado *in natura*. Dentre as regiões paranaenses que produzem batata, a única que deve continuar ofertando volume

significativos nos próximos meses é Guarapuava (PR). Segundo estimativas locais, até meados de fevereiro, a região havia ofertado aproximadamente 30% do total cultivado nesta safra e deve reduzir sua oferta a partir de maio, encerrando a colheita em abril.

Depois do samba, vêm o Triângulo e o Alto do Paranaíba

A região do Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba (MG) iniciou sua safra no início de fevereiro, mas o volume de batata disponibilizado ao mercado atingiu níveis consideráveis somente após o Carnaval. O pico de safra dessas praças deve ocorrer durante os meses de março e abril e o volume colhido neste ano deve apresentar um aumento de aproximadamente 16%, frente à safra anterior, segundo estimativas locais.

Ágata continua liderando

A ágata, uma das principais vilãs do excesso de oferta, continua marcando presença nas principais lavouras do país. Em Guarapuava (PR), a primeira região a produzir essa variedade em grande escala, mais de 90% dos bataticultores continuam plantando a cultivar. Nas demais regiões produtoras do país, o plantio da ágata também predomina, com exceção do Sul de Minas, onde ainda há uma grande quantidade de monalisa sendo cultivada.

Monalisa continua em baixa

Preços médios de venda da batata monalisa na Ceagesp - R\$/sc 50 kg

Safra das águas

	2001/02	2002/03	2003/04
dez	26,81	36,63	23,58
jan	27,71	41,93	24,76
fev	33,71	48,99	29,40
mar	33,40	53,77	
abr	41,51	54,56	
mai	41,43	60,76	

Fonte: Cepea

IDENTIFICAÇÃO

O rótulo agora é obrigatório!

Veja as informações que devem constar nas embalagens:

- ✓ Nome e variedade do produto;
- ✓ Nome do produtor;
- ✓ Endereço completo;
- ✓ Inscrição de Produtor ou CPF (se pessoa física) ou CNPJ (se pessoa jurídica);
- ✓ Data de embalamento;
- ✓ Peso líquido:

O peso líquido é exigido pelo INMETRO e fiscalizado pelo Instituto de Pesos e Medidas (IPEM) de cada estado. A altura das letras e números que indicam o peso líquido no rótulo são determinados pela quantidade do produto na embalagem:

- Até 50 gramas - 2mm
- De 50 a 200 gramas - 3mm
- De 200 a 1000 gramas - 4 mm
- Maior que 1000 gramas - 6 mm

Altura mínima da unidade de medida (g ou kg) - 2/3 da altura dos algarismos

PRODUTO

VARIETADE

DATA

PESO

DADOS CADASTRAIS DO PRODUTOR

Para que a campanha de rotulagem alcance seus objetivos, a norma precisa ser revista e estendida até o consumidor final

Por *Rafaela Cristina da Silva e Aline Vitti*

Com a obrigatoriedade da rotulagem dos produtos vegetais, os hortifrutícolas passaram a ter identidade. A implementação dessa nova regra de comercialização foi dividida em cinco etapas e, em cada uma delas, foi concedido um prazo para que produtores e atacadistas se adequassem à lei. A data limite para o ajuste às normas de rotulagem foi 15 de março de 2004 e, desde então, só devem entrar nas ceasas nacionais hortifrutícolas devidamente rotulados.

A **Hortifruti Brasil** entrevistou 208 agentes responsáveis pela produção, beneficiamento e/ou comercialização de nove hortifrutícolas (tomate, mamão, manga, uva, batata, cebola, banana, laranja e melão), entre os dias 02 e 20 de fevereiro, para conhecer suas ações de adaptação à lei.



AGORA É LEI!

A partir de março de 2004, o produtor e/ou beneficiador devem identificar na embalagem dados sobre o produto e sua origem.

Foram consultados pela **Hortifrufruti Brasil** também o Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (IDEC) e o Movimento das Donas de Casa e Consumidores (MDC) de Minas Gerais e do Rio Grande do Sul, para desvendar os reais problemas e benefícios da rotulagem dos hortifrutícolas para o consumidor brasileiro.

Apesar dos esforços de alguns agentes para se adaptar à regra, problemas como rótulos incorretos e ilegíveis, adesão parcial dos produtores e atacadistas e o fato da campanha não se estender até os supermercados, varejões e feiras livres estão prejudicando a eficácia da rotulagem.

Já que a lei não obriga a comercialização de produtos rotulados nos pontos finais de venda, mesmo que todos produtores identifiquem seus hortifrutícolas corretamente, o consumidor não terá acesso à essa informação. Assim, um dos principais benefícios citados na campanha, que é a possibilidade de interação entre todos os elos da cadeia de comercialização, não poderá ser concretizado pela lei atual.

Do ponto de vista do consumidor final, a medida propiciaria ganhos em termos de qualidade e segurança do alimento. Porém, para que esses benefícios sejam efetivados, é fundamental que a campanha seja estendida até os pontos finais da comercialização dos hortifrutícolas.

Os produtores são a favor da medida

Entre os 130 produtores que responderam à entrevista da **Hortifrufruti Brasil**, 74% são favoráveis à rotulagem. Segundo esses agentes, a medida deve beneficiar o bom produtor, valorizando sua marca e contribuindo para o aumento do número de pedidos e de clientes. Com isso, os agricultores que disponibilizam mercadorias inferiores serão forçados a

investir em suas produções se quiserem continuar no setor. Dessa forma, a qualidade e o padrão dos produtos ofertados tende a melhorar. Além disso, a rotulagem pode ser o início de um processo de profissionalização e modernização de toda a cadeia, contribuindo para a tecnificação agrícola tanto em termos de produção quanto de pós-colheita.

Apesar desses benefícios, até mesmo os produtores que já se adequaram à lei criticam algumas de suas exigências, pois muitas vezes os rótulos se perdem no

Agentes acreditam que a rotulagem beneficia o bom produtor e obriga os agricultores a investir em suas produções, caso queiram se manter no mercado.

varejo ou se misturam a hortifrutícolas de diferentes propriedades.

Os 26% dos produtores contrários à rotulagem acreditam que o aumento nos custos referentes à rotulagem será repassado ao consumidor final, inibindo as vendas. Explicam que seria necessário aumentar o número de empregados e o tempo de trabalho, encarecendo o produto. Além disso, o risco da propaganda desfavorável também contraria esses produtores, já que, ao rotular o produto, o agricultor está se responsabilizado por sua qualidade no ponto final de venda, sem que possa controlá-la.

A reutilização de caixas plásticas e de madeira, ainda muito praticada nos atacados e nas proprie-

dades rurais, também prejudica a viabilidade dos propósitos da lei. Seria necessária uma padronização das embalagens, de tal forma que não pudessem ser reutilizadas, para garantir a veracidade das informações contidas no rótulo. Essa medida, contudo, encareceria ainda mais o produto final.

Atacadistas expõem as limitações da lei

Dos 72 atacadistas ouvidos pela **Hortifrufruti Brasil**, a divergência de opiniões quanto à rotulagem dos produtos de origem vegetal também foi grande. Acreditando que a medida possibilitará a identificação das melhores origens, 68% dos atacadistas entrevistados concordam com a lei. Além disso, esses agentes apontam que ela servirá como referência para os clientes, em termos de qualidade, segurança e garantia do peso líquido descrito no rótulo.

Os 32% contrários à medida afirmam que colocar a etiqueta na caixa é “perda de tempo”, pois, na maioria das vezes, os produtos são expostos em feiras, varejões e supermercados a granel, onde o rótulo não é preservado.

Os atacadistas também consideraram que a rotulagem poderá gerar aumento nos preços dos hortifrutícolas, em virtude das despesas necessárias para se ajustar à medida. Como consequência, os clientes das ceasas podem buscar o produto diretamente da origem a fim de obter preços mais baixos.

Além disso, a necessidade de uma fiscalização mais severa que garanta a veracidade das informações contidas nos rótulos e a dificuldade em vender produtos datados, que perdem seu valor de mercado após alguns dias de prateleira, também foram citadas como barreiras à aceitação da lei de rotulagem por parte desses agentes.

Nem todos os atacados aderiram à lei. Mesmo nas centrais

ROTULAGEM

A maioria é a favor da lei

	A FAVOR	CONTRA
Produtor	74%	26%
Atacadista	68%	32%

OBS: 136 produtores/beneficiadores e 72 atacadistas foram entrevistados entre 02 e 20 de fevereiro de 2004, sendo que 6 produtores e 6 atacadistas se abstiveram da pesquisa.

Fonte: Cepea/Hortifruti Brasil

onde a rotulagem já é obrigatória (ceasas de São Paulo, Espírito Santo, Minas Gerais e do Rio Grande do Sul), alguns produtos comercializados ainda não apresentam rótulos. O atacado que apresentou maior adesão até o final de fevereiro foi a Ceagesp, onde a intensa fiscalização garantiu a boa adaptação à norma.

Grande parte dos atacadistas dessa central é a favor da rotulagem dos produtos vegetais, mas eles acreditam que as falhas existentes na campanha dificultam

um apoio maior por parte dos produtores e atacadistas. Segundo esses agentes, os produtores tiveram pouco tempo para se adequar à lei, que exige alterações no pro-

cesso de pós-colheita e capital para as embalagens e fabricação de rótulos.

A falta de uma embalagem padrão para alguns hortifrutícolas foi outro empecilho citado pelos atacadistas. Tanto que esta questão também foi discutida pelos profissionais que participaram do 1º Encontro de Técnicos das Ceasas das regiões Sul e Sudeste, realizado no final de novembro de 2003, na Ceagesp. O resultado desse evento foi de que a rotulagem é o primeiro passo para melhorar a embalagem.

INFORMAÇÕES BÁSICAS SOBRE A LEI E A FISCALIZAÇÃO DOS RÓTULOS

Apesar da campanha de identificação dos hortifrutícolas ser chamada de rotulagem, as informações também podem ser divulgadas através de carimbo, etiqueta ou impressão na embalagem. Os dados devem ser legíveis e de fácil entendimento. Os responsáveis pela identificação são o produtor ou o embalador. Porém, os dados que devem constar no rótulo são os referentes à origem.

As leis que garantem a classificação e padronização de produtos vegetais estão em vigor desde 2000 nas regiões Sul e Sudeste:

→ Lei 9.972/2000, de 25/05/2000, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA): trata da classificação e padronização dos produtos vegetais.

→ A Instrução Normativa Conjunta SARC/ANVISA/INMETRO nº 009/02: regulamenta as embalagens destinadas ao "acondicionamento, manuseio e comercialização dos produtos hortícolas *in natura* em embalagens próprias para a comercialização, visando à proteção, conservação e integridade dos mesmos". Estabelece também, que as embalagens de produtos devem ter medidas paletizáveis, ser higienizáveis ou descartáveis e rotuladas. A Instrução Normativa Nº 009/02 leva em consideração a "necessidade de assegurar a verificação das informações a respeito da classificação dos produtos hortícolas, além da necessidade de assegurar a obrigatoriedade da indicação qualitativa e quantitativa, da uniformidade dessas indicações e do cri-

tério para a verificação do conteúdo líquido".

→ A Instrução Normativa 009/03, editada em conjunto pelos ministérios da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, da Saúde e do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, também passou a exigir a identificação de origem das hortaliças e frutas frescas.

Apesar das leis existirem desde 2000, a campanha de rotulagem começou a partir da resolução da Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária), editada em maio de 2002. Esta medida obriga que todo produto embalado na ausência do consumidor apresente um rótulo.

A fiscalização está a cargo do Ministério da Agricultura, da Agência de Vigilância Sanitária (Anvisa) e do Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (INMETRO). Segundo o Código de Defesa do Consumidor, em seu artigo 31, "a oferta e apresentação de produtos ou serviços devem assegurar informações corretas, claras, precisas, ostensivas e em língua portuguesa sobre suas características, qualidades, quantidade, composição, preço, garantia, prazos de validade e origem, entre outros dados, bem como sobre os riscos que apresentam à saúde e à segurança dos consumidores".

Na Ceagesp, a fiscalização vem sendo rigorosa. Os atacadistas que receberem produtos sem as informações necessárias poderão sofrer desde advertência até interdição do estabelecimento, suspensão, cassação ou cancelamento do credenciamento.

Menos da metade já aderiu à rotulagem

Na pesquisa realizada pela **Hortifruti Brasil** em janeiro de 2004, 42% dos produtores declararam já ter se adequadado às normas de identificação, sendo que a maioria começou a rotular seus produtos aproximadamente um ano antes da norma ter entrado em vigor. Dos 49% que ainda não estão ajustados à lei, muitos acreditam que esta medida não lhes trará qualquer benefício.

Além dos produtores contrários e dos favoráveis à rotulagem, 9% dos entrevistados não têm conhecimento quanto à aplicação dessa norma, principalmente nas regiões Norte e Nordeste do país, onde a lei ainda não tem prazo para entrar em vigor. Muitos sequer conheciam a obrigatoriedade dos rótulos e outros, que já tinham consciência da lei, não sabiam quais eram as exigências quanto ao modelo do rótulo, onde colocá-lo, dados que deveriam constar, etc. Também a pouca fiscalização nas ceasas (com exceção da Ceagesp) faz com que os produtores acreditem que a medida “não terá futuro”.

Considerando os atacadistas entrevistados nas ceasas de Campinas, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Goiânia e São Paulo (Ceagesp), 22% declararam estar recebendo todas as suas mercadorias com ró-

tulo, enquanto que outros 50% recebem mais da metade dos produtos rotulados. Na Ceagesp, especificamente, de 80% a 90% dos produtos comercializados têm rótulo.

Supermercados devem aderir à norma

Apesar das inúmeras divergências quanto à obrigatoriedade dos rótulos, um ponto é comum entre os agentes do setor: a lei precisa chegar até os pontos finais de venda. Só assim a real finalidade da rotulagem, a identificação da origem do produto pelo consumidor final seria alcançada.

Se a lei não for estendida aos supermercados varejões e feiras, o consumidor não irá saber quem é o produtor

Caso contrário, as controvérsias em relação a essa norma continuarão, pois se os supermercados, considerados o elo mais forte da cadeia, não se adequarem à rotulagem, os demais segmentos ficarão na incerteza da sua viabilidade.

Isso porque, além dos supermercados serem responsáveis por boa parte da comercialização dos produtos vegetais, eles estabelecem também o mais freqüente com contato os consumidores.

A pesquisa realizada pela **Hortifruti Brasil** também mostrou que o setor hortifrutícola ainda é bastante deficiente na recepção de informações sobre o funcionamento da própria cadeia. No caso da rotulagem, a lei vem sendo discutida desde 2002 e, ainda hoje, existem produtores que nem ao menos sabem de sua existência.

As diversas falhas encontradas tanto na aplicação da norma quanto em sua divulgação resultaram na descrença de sua eficácia e durabilidade. Apesar disso, uma adesão plena de todos os níveis do setor poderia não só melhorar a qualidade e a segurança do alimento comercializado, mas também todo o sistema de informação a respeito da cadeia hortifrutícola. Isto facilitaria o controle das etapas de produção pelos agricultores, além de possibilitar aos atacadistas e consumidores, a rastreabilidade e a identificação dos responsáveis pelo produto em exposição.

Portanto, para que os benefícios divulgados sejam atingidos e a continuidade da lei seja garantida, é necessário rever alguns critérios dessa norma e fazer com que os supermercados, varejões e feiras também se adequem à lei. ■

QUAIS OS GANHOS DA ROTULAGEM PARA O CONSUMIDOR ?

A **Hortifruti Brasil** perguntou ao **IDEC (Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor)** sua opinião sobre os benefícios da rotulagem dos hortifrutícolas para o consumidor brasileiro. O **IDEC** é uma organização não-governamental que promove a educação, a conscientização, a defesa dos direitos do consumidor e a ética nas relações de consumo.

“Os ganhos imediatos para o consumidor só serão percebidos com a proximidade dos órgãos de vigilância sanitária e produtor, o que favorecerá significativamente o processo de rastreabilidade dos produtos menciona-

dos, auxiliando nas ações de vigilância sanitária, as quais são direcionadas ao consumidor. Assim, neste primeiro momento, consideramos a rotulagem obrigatória como uma vantagem indireta ao consumidor. Por outro lado, a existência de uma legislação de rotulagem para este tipo de hortifrutícolas abre precedentes para uma segunda etapa, que seria a rotulagem dos produtos nos pontos de venda, isto é, gôndolas de supermercados, mercearias, quitandas e, no futuro, nas bancas das feiras livres. Aliás, negociações neste sentido já

vêm acontecendo entre o Movimento das Donas de Casa e dos Consumidores e as entidades de distribuição de Minas Gerais e sua concretização gerará vantagens diretas ao consumidor. Além disso, a legislação em questão obedece ao Código de Defesa do Consumidor (Lei 8078, de 11 de novembro de 1990) disponível em <http://www.idec.org.br/paginas/cdc.asp>, Artigo 6º, Inciso III.”

Murilo Diversi
Especialista em Alimentos
Idec - Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor

CEBOLA É O SETOR COM MENOR ADESÃO À ROTULAGEM

Produtores que aderiram à rotulagem ¹	Impactos Positivos ²	Impactos Negativos ²
75% 	Promove a identificação do produto e a divulgação da marca; padroniza o melão comercializado e possibilita sua rastreabilidade.	Aumenta os custos de produção e há possibilidade de mistura de mercadorias de diferentes procedências. Além disso, os produtos datados têm maior dificuldades nas vendas.
71% 	Gratifica os bons produtores; moderniza o setor e garante credibilidade e rastreabilidade ao produto.	Eleva as despesas com mão-de-obra e, os produtores que colhem a uva antes de atingir o <i>brix</i> ideal tendem a perder espaço no mercado.
61% 	Padroniza o produto e valoriza o bom produtor, incentivando os demais a melhorar a qualidade do tomate comercializado. Permite a rastreabilidade do produto e garante a segurança alimentar.	Aumenta as despesas com mão-de-obra e custos de produção; dificulta a venda de produtos datados após poucos dias de prateleira, ocasionando a redução do preço ainda que o produto apresente boa qualidade.
57% 	Possibilita a identificação da origem do produto, trazendo vantagens para quem oferta a batata de boa qualidade.	Aumento nos custos de produção e em mão-de-obra. O produto datado tende a ser rejeitado em um curto prazo de tempo.
50% 	Através da padronização e da rastreabilidade, garante a valorização do bom produtor. Além disso, certifica a qualidade da manga.	Eleva os custos com mão-de-obra. Alguns produtores que ainda não possuem o rótulo utilizam etiquetas de outras origens.
29% 	Beneficia o bom produtor e proporciona a valorização da fruta através da divulgação da marca.	Acarreta aumento dos custos de produção. Além disso, como muitos citricultores ainda utilizam caixas de madeira, o produto de uma origem pode ser comercializado na embalagem de outra.
21% 	Permite a rastreabilidade do produto. Gratifica o bom produtor, incentivando os demais a melhorar a qualidade da fruta vendida.	A reutilização da mesma caixa por produtores diferentes prejudica a identificação da origem. Aumentam os custos de produção e as despesas com a mão-de-obra.
21% 	Valorização dos bons produtores e das melhores marcas. Permite a padronização e a garantia de qualidade.	Existem dificuldades em definir o peso líquido da banana.
20% 	Identifica o bom produtor e a marca de boa qualidade, além de permitir a rastreabilidade do produto.	A beneficiadora pode sofrer marketing negativo pela comercialização de frutas de baixa qualidade. Há aumento dos custos de produção e, pode ocorrer a reutilização de sacarias por diferentes produtores.

¹ 136 produtores/beneficiadores foram entrevistados entre 02 e 20 de fevereiro de 2004.

² As informações da tabela referem-se aos impactos citados pelos entrevistados.

Produção deve ser menor



A maturação acelerada adiantou a colheita e não sobraram frutos para março



Menos mamão no mercado

O volume de havaí e formosa produzido nas roças do Espírito Santo, sul e oeste da Bahia deve diminuir no início de março. A combinação de sol e chuva, em fevereiro, acelerou a maturação dos frutos e antecipou a colheita, ocasionando a baixa disponibilidade para o período seguinte. Como o fruto atingiu o ponto de colheita muito antes do previsto, não houve tempo suficiente para que estes atingissem o tamanho ideal, aumentando a oferta de mamões miúdos no mercado. A disponibilidade de frutos de tamanho inferior dificultou a valorização do produto no último mês, quando o fruto foi cotado a R\$ 0,40/kg, em média, nas lavouras capixabas. Já para março, os agentes do setor acreditam que os preços da fruta poderão subir em virtude da possível redução da oferta. No início de março, o havaí foi

cotado ao redor de R\$ 0,45/kg na roças do Espírito Santo.

Cadê o consumidor?

Durante o mês de fevereiro, as vendas do mamão tanto nas roças quanto nas ceasas foram bastante fracas. Segundo atacadistas, o consumo permaneceu baixo e mesmo em uma situação de pouca oferta não se observou reação nos preços. Em alguns atacados, foi inclusive necessário reduzir os valores do fruto para que as vendas melhorassem. Com a baixa demanda nas ceasas, as vendas dos produtores também caíram e em, alguns casos, parte da produção foi descartada.

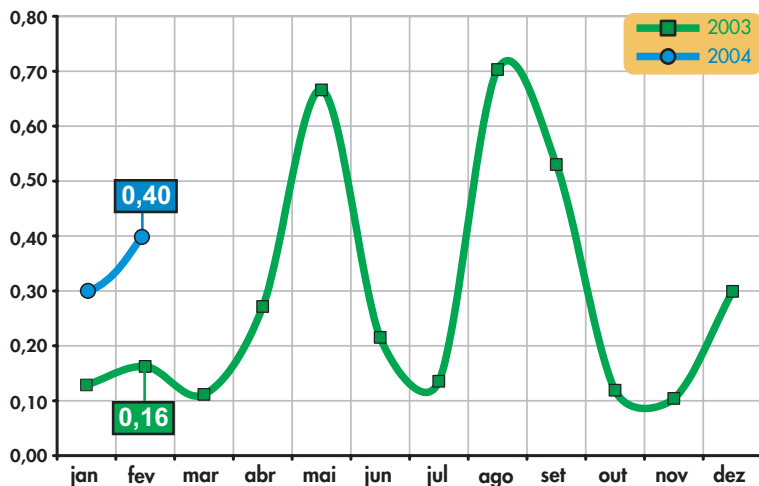
Olha o formosa aí!

Após meses de baixa oferta, as roças de formosa finalmente voltaram a produzir um volume maior em fevereiro. Em algumas regiões, a maior disponibilidade já está reduzindo os preços do fruto. No final de fevereiro, o preço

médio do formosa capixaba, na roça, foi de R\$ 0,24/kg, 27% inferior aos valores praticados no início do ano. Por outro lado, os produtores do formosa têm agora um novo canal de exportação para o mamão, já que os Estados Unidos liberaram a entrada desta variedade no país em dezembro de 2003. Alguns produtores já começaram a enviar o fruto ao mercado norte-americano, mas o volume embarcado ainda é pequeno diante da capacidade nacional de exportação. De acordo com os agentes que comercializam o formosa com os Estados Unidos, as exigências em relação às características do fruto não diferem daquelas feitas para o havaí - tamanho, coloração, aparência e ausência de doenças. A grande vantagem para a exportação do formosa é o preço, geralmente superior ao do havaí.

Chuvas atrapalham

As intensas chuvas verificadas entre janeiro e fevereiro trouxeram problemas aos produtores de mamão, principalmente do Espírito Santo. O encharcamento dos solos e as constantes enxurradas ocorridas nas regiões produtoras ocasionaram o apodrecimento das raízes das plantas que se tornaram ambientes favoráveis ao desenvolvimento de fungos causadores de doenças. A *phytophthora*, antracnose e mancha chocolate foram os principais problemas enfrentados pelos produtores em janeiro. Com esses ataques, o mamão perdeu valor comercial e, em alguns casos, sequer pôde ser vendido. Esses contratempores prejudicaram ainda mais os exportadores, que deixaram de enviar seus frutos para o mercado internacional, uma vez que estes não atenderem às exigências fitossanitárias dos países importadores.



Frutos miúdos dificultam a valorizações do fruto

Preços médios recebidos pelos produtores capixabas pelo mamão havaí (12-18) - R\$/kg

Fonte: Cepea



Chuva prejudica safra nordestina

Precipitações de janeiro prejudicam lavouras e podem impulsionar os preços em março



Menos melão em março

Segundo produtores das regiões do Vale do São Francisco, Chapada do Apodí (RN) e Baixo Jaguaribe (CE), as chuvas registradas no início deste ano devem reduzir a oferta de melão durante o mês de março. Nas áreas de terreno argiloso, como Baraúna (RN) por exemplo, houve encharcamento do solo, antecipando o encerramento da safra do final de fevereiro para a última quinzena de janeiro. Nas regiões arenosas, os produtores arriscaram o plantio até o final de janeiro, uma vez que a rápida infiltração da água nesse tipo de terreno dificulta o alagamento do solo. Entretanto, mesmo com a manutenção das atividades nessas regiões, a oferta deve ser menor e a expectativa dos agentes do setor é de que os preços se elevem em março.

Depois das perdas, Vale do São Francisco reinicia plantio

Previendo a antecipação do encerramento da safra de Mossoró (RN) para o fim de janeiro, produtores do Vale do São Francisco adiantaram o plantio do melão. Tradicionalmente, o cultivo no Vale se inicia em janeiro e, nesta safra, as primeiras mudas foram plantadas logo na segunda quinzena de dezembro de 2003. Porém, o grande volume de chuvas no início de fevereiro prejudicou parte das lavouras locais. Muitos produtores perderam boa parte dos pés plantados e apenas nas roças mais adiantadas, onde o melão

estava quase totalmente formado, foi possível colher uma pequena quantidade do fruto. Mesmo com essas perdas os agricultores reiniciaram o cultivo do melão na última semana de fevereiro, quando os solos já não estavam encharcados, permitindo a entrada dos tratores. Esses frutos devem ser colhidos a partir de abril.



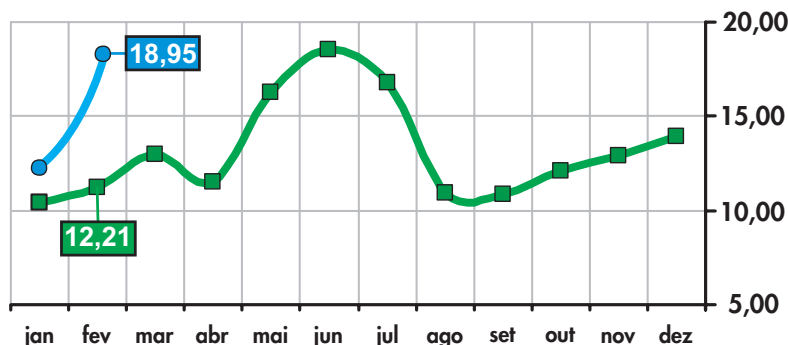
Perdas na lavoura e no transporte

A região produtora da Chapada do Apodí (RN) e Baixo Jaguaribe (CE), também foi afetada pelas chuvas de fevereiro. Segundo estatísticas da ESAM (Escola Superior de Agricultura de Mossoró), o índice pluviométrico acumulado na região até o final de fevereiro foi de 715 mm, enquanto que a média pluviométrica anual da Chapada do Apodí e Baixo Jaguaribe é de 680 mm. Considerando-se apenas o acumulado em janeiro, o volume de chuvas foi de aproximadamente 550 mm, seis vezes superior à média de 84 mm verificada para o mesmo período nos últimos anos. As precipitações, além de terem ocasionado a perda de um significativo volume de melões nas lavouras, também causaram o apodrecimento dos frutos durante o transporte. Para diminuir essas

perdas, algumas empresas optaram pelo transporte refrigerado das cargas. Mesmo com a elevação dos custos, referentes ao uso de caminhões frigoríficos, a diminuição do descarte garantiu boa rentabilidade a essas empresas. Os exportadores também não escaparam dos prejuízos causados pelas chuvas, uma vez que a qualidade da fruta dos últimos embarques enviados à Europa caiu. Isto pode prejudicar as vendas internacionais do melão nacional, antecipando o encerramento dos contratos nacionais programados para o final de março, para o início do mesmo mês.

Panorama de exportação

De acordo com *traders* internacionais, os países da América Central - principalmente a Costa Rica - começaram enviar volumes significativos de sua produção para a Europa em meados de janeiro. Já os países como Honduras, Guatemala e Equador também iniciaram seus embarques à Europa, porém em menor quantidade.



Preços sobem no final da safra

Preços médios recebidos pelos produtores de melão amarelo tipo 6 em Mossoró - R\$/cx de 13kg

Fonte: Cepea

Brasil a dois passos da Ásia

Missão comercial do Ministério da Agricultura rendeu muitos frutos à manga brasileira



Mercado asiático muito próximo

A missão realizada pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento juntamente com representantes do setor, em janeiro de 2004 ao Japão, Coréia e Taiwan trouxe resultados animadores para as exportações. Segundo Alberto Galvão, um dos principais diretores da Valexport, não existem mais pendências fitossanitárias entre os países. Entretanto, para que as exportações nacionais sejam iniciadas, será aberto primeiramente um processo judicial que entrará em consulta pública. Após sua aceitação, este será publicado em diário oficial para que então os envios da manga brasileira sejam liberados. De acordo com o governo federal, está encerrado o impasse de 23 anos para a compra da manga brasileira pelo Japão. Os produtores/exportadores nordestinos estão ansiosos quanto à concretização da abertura desse novo mercado e aguardam

pela definição das formas de transporte (aéreo ou aéreo/marítimo) que devem ser utilizados.

Chuvas atípicas castigam o Nordeste

As intensas chuvas registradas nas regiões nordestinas a partir da segunda quinzena de janeiro, causaram estragos em rodovias, estradas vicinais de acesso às fazendas, transbordamento dos açúdes, desmoronamento de pontes e diversas perdas nas lavouras. No Vale do São Francisco, a safra do primeiro semestre está comprometida e o volume colhido deverá ficar abaixo do esperado. Com as freqüentes chuvas, houve atraso ou impedimento da realização das induções florais. Além disso, aqueles produtores que já haviam realizado suas induções acabaram perdendo grande parte do trabalho. A alta umidade do solo não permite boa resposta da planta à indução floral e, sabendo que os pés de manga precisam passar por um estresse hídrico para obter bons resultados, os produtores terão que esperar por algumas semanas para realizar novas induções a fim de não perderem novamente o produto aplicado nem

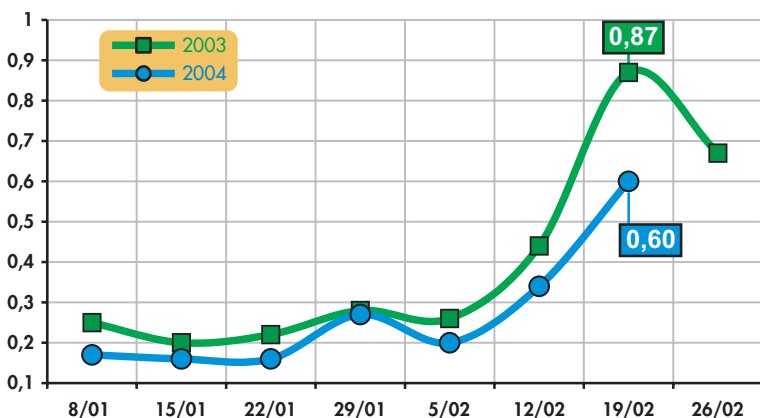


o trabalho nos pomares. Para o segundo semestre, o manejo e o escalonamento da safra será fundamental para que não ocorra concentração na colheita, ocasionando baixos preços tanto no mercado nacional como internacional. Os produtores nordestinos aguardam pelo florescimento e pegamento dos frutos durante os próximos meses para terem uma idéia mais concreta do que poderá ocorrer no final de 2004.



Menor rentabilidade na safra da palmer em 2004

A colheita da palmer na região de Monte Alto (SP) superou as expectativas dos produtores locais. O grande volume produzido aliado à entrada da fruta de outras regiões elevaram a oferta no mercado interno e pressionaram as cotações da variedade para baixo. A média dos preços da palmer no pico da safra (janeiro-fevereiro) foi de R\$ 0,27/kg em 2004, 25% inferior a média observada no mesmo período do último ano - R\$ 0,36/kg. Muitos produtores paulistas acreditam que a substituição dos pomares da tommy pela palmer tenha contribuído para essa desvalorização. Neste ano, a baixa incidência de chuvas na região, entre os meses de janeiro e fevereiro, controlou a proliferação de patógenos nas lavouras, reduzindo o número de pulverizações necessárias e também os gastos com insumos.



Palmer registra preços menores em 2004

Preços recebidos pelos produtores da palmer na região de Monte Alto (SP) - R\$/kg

Fonte: Cepea

Chuva esfria ânimo de produtores

O excesso de precipitações no início do ano pode comprometer a colheita do primeiro semestre



Chuva prejudica safra do Nordeste

As fortes e constantes chuvas registradas na região de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) entre janeiro e fevereiro deste ano alargaram determinados lotes e ocasionaram o apodrecimento das raízes, resultando na perda da planta. Além disso, houve também queda de flores e abortamento dos cachos em maturação, que devem reduzir o volume de uva a ser colhido no primeiro semestre. Nas primeiras semanas de fevereiro, por exemplo, não houve produto para ser comercializado, uma vez que praticamente todas as uvas maduras foram perdidas em virtude das precipitações. Entretanto, nem todas as propriedades foram afetadas e os parreirais em repouso não foram danificados pelas chuvas.

Mais uva nas lavouras paulistas

O volume de uva ofertado em São Miguel Arcanjo (SP) e Pilar do Sul (SP) deve se manter elevado neste mês. Boa parte da produção dos parreirais de segunda poda está concentrada entre fevereiro e março. A qualidade da fruta também deve melhorar, uma vez que as previsões apontam para um menor volume de chuvas neste mês. Até a primeira quinzena de fevereiro, constantes chuvas nessas regiões ocasionaram a racha das bagas e prejudicaram a qualidade da fruta, diminuindo o valor comercial do produto. Além disso, o alagamento de estradas e pontes dificultou a comercialização da uva. O au-

mento do volume ofertado, a partir de meados de fevereiro, foi mais um agravante que contribuiu para a queda dos preços.

Safra boa no Paraná

A partir do final de março, alguns produtores paranaenses devem voltar a colher uvas finas. O pico de safra está previsto entre os meses de abril e maio e a expectativa para a colheita é bastante positiva. Além da boa formação dos ramos ter beneficiado a produção, o tempo seco manteve boa a qualidade da fruta, sem a incidência de doenças nos parreirais até meados de fevereiro. O mesmo deve ocorrer com a uva niagara cultivada na região de Rosário do Ivaí. A colheita da fruta, que vinha diminuindo desde o mês de janeiro, tende a aumentar entre o final de março e o início de abril.

Exportações podem cair em 2004



As exportações, principalmente para a uva sem semente, também podem ser comprometidas pelas chuvas. Na região de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) a estimativa é de perdas de 50% nos parreirais de uvas sem sementes e de 20 a 30% nas lavouras do produto com semente. Caso a tendência de redução



UVA JÁ É A SEGUNDA FRUTA EM RECEITA

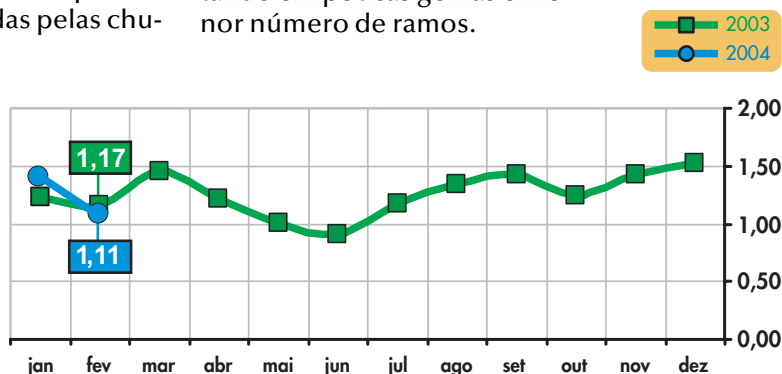
Exportações totais da uva nacional

	US\$ FOB	Peso Líquido (kg)
2002	33.788.896	26.357.025
2003	59.938.777	37.600.734
Var%	77%	43%

Em 2003, a uva passou do quarto maior faturamento para o segundo no ranking nacional, só perdendo para manga. Os principais responsáveis pelo aumento da receita foram a valorização da fruta e o crescimento nos embarques na segunda janela de 2003 (out-dez), quando o Brasil exportou 47,5% mais que o verificado no mesmo período de 2002.

Fonte: Secex

no volume embarcado se confirmar, os preços podem reagir assim como na primeira janela de exportação de 2002, quando chuvas também prejudicaram a produção local. Agentes acreditam que para atender a toda demanda europeia, a exigência de qualidade da fruta embarcada deve ser reduzida. A segunda janela de mercado (out-dez) também será prejudicada pelas chuvas do início do ano. O menor fotoperíodo e o clima mais ameno interferiram no crescimento vegetativo das parreiras, resultando em poucas gemas e menor número de ramos.



Uva Itália registra novas quedas em fevereiro

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

Fonte: Cepea

Mais prata em Minas



Aumenta a oferta no norte de Minas e diminui no Vale do Ribeira



Aumenta a produção da prata mineira

A produção de banana prata no norte mineiro deve aumentar em março, principalmente após a segunda quinzena do mês, podendo reduzir os preços dessa variedade no período. No entanto, caso a produção da prata continue baixa no Vale do Ribeira (SP) - principal concorrente da banana mineira -, as vendas poderão permanecer boas no norte de Minas, garantindo bons preços à prata local durante o mês de março. A prata mineira encerrou fevereiro com alta de 46% frente aos valores praticados no primeiro mês do ano. A média de preços dessa banana foi de R\$ 18,92/cx 20 kg, em fevereiro, cerca de 26% acima das cotações verificadas no mesmo período de 2003.

Prata deve continuar em falta no Vale do Ribeira

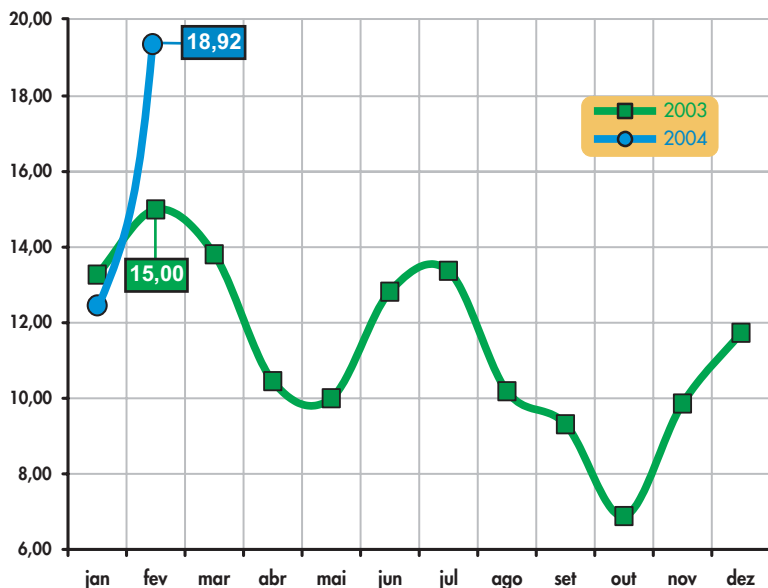
Os bananicultores mineiros podem se animar: a oferta de prata paulista só deverá aumentar entre abril e maio, segundo os agentes do Vale do Ribeira (SP). Em função dessa menor oferta de prata na região, a expectativa é de bons preços para março. Entretanto, a entrada da prata mineira no mercado na mesma época poderá diminuir os preços da fruta na região paulista. Em fevereiro, a prata do Vale do Ribeira foi comercializada a R\$ 14,97/cx 20 kg, em média, valor 30% superior ao registrado no mesmo período de 2003. Já para nanica, o volume ofertado deverá se manter nos mesmos patamares de fevereiro. O preço dessa banana, no entanto, depende-

rá das margens. Nesses locais, os prejuízos foram grandes, principalmente para os bananais novos. Contudo, o impacto dessas chuvas não deve ser tão grande quanto o verificado em 2002, quando a safra local foi seriamente afetada pelas precipitações.



Menos nanica em Santa Catarina

Em março, a oferta de nanica deve diminuir no norte catarinense. Segundo os agentes locais, a safra de nanica só deverá começar em meados de maio e junho. A expectativa é que o fim das férias escolares na Argentina e no Uruguai aqueça as vendas externas da banana de Santa Catarina impulsionando os preços da nanica local. Em fevereiro, o produtor catarinense recebeu, em média, 28% menos por essa fruta que em janeiro, mas 39% a mais que no mesmo período do último ano.



rá da oferta de nanica na região catarinense, forte produtora dessa variedade. Em fevereiro, a nanica do Vale do Ribeira foi comercializada a R\$ 6,51/cx 22 kg, em média, 9% abaixo dos valores observados em janeiro. As chuvas que atingiram a região no último mês elevaram o nível do rio Ribeira, alagando as propriedades

Enchentes e ventos afetam a pacovan

Os fortes ventos registrados no final do ano passado e as enchentes ocorridas nesses últimos meses em Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) afetaram a produção de banana pacovan, reduzindo a oferta dessa banana para os próximos meses. Com isso, os preços dessa variedade aumentaram, encerrando fevereiro cerca de 10% superiores aos valores praticados em janeiro. Em relação ao mesmo período de 2003, a pacovan registrou alta de 8%.



Prata mineira dispara em fevereiro

Preços médios recebidos pelos produtores mineiros pela prata - R\$/cx 20 kg

Fonte: Cepea



Safra 2003/04 nas últimas

Com a entressafra, a qualidade das frutas cai e a indústria finaliza o processamento



Indústrias fecham

As grandes unidades processadoras de suco do estado de São Paulo finalizaram o recebimento das laranjas dessa safra em fevereiro. De acordo com essas empresas, o volume disponível em março é pequeno e as frutas apresentam um brix muito baixo. Os industriais acreditam que o suco produzido a partir desta laranja só poderá ser comercializado se misturado ao da laranja da próxima safra. Além disso, o baixo rendimento aumentou o número de frutas necessário para produzir uma tonelada de suco. Assim, a maioria das empresas prefere aguardar pelo início da próxima safra para voltar a receber a fruta no portão. Devido à menor qualidade da fruta, as unidades que continuam processando a laranja reduziram os preços pagos no portão.

Negociações de contratos seguem lentas

As negociações dos contratos de longo prazo continuaram lentas em fevereiro e início de março. O atraso das floradas e as incertezas no mercado internacional, devido à supersafra da Flórida, dificultam a definição de sua estratégia de compra para este ano. As processadoras devem realizar a segunda derriça nos pomares em meados de março para obterem sua estimativa do volume a ser produzido em 2004/05. Assim, a previsão dos agentes é que as empresas só de-

vem vir ao mercado após uma apuração mais concreta dos dados que devem influenciar a citricultura paulista em 2004.

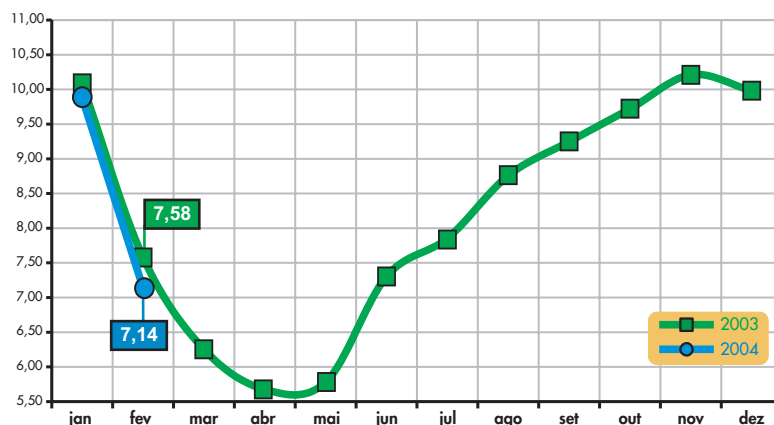


Flórida reduz estimativa de supersafra

No dia 10 de fevereiro, o departamento de agricultura norte-americano reduziu sua estimativa de safra para as frutas precoces e de meia estação daquele país. Assim, o volume total produzido na Flórida deve ser de 246 milhões de caixas, 6 milhões de caixas a menos que o divulgado em outubro. Em março, o USDA deve apresentar um novo relatório e a expectativa dos *traders* internacionais aponta para novas reduções. Considerando-se que mais de 95% desse volume será destinado para a fabricação de suco, os Estados Unidos podem produzir cerca de 1,05 milhão de toneladas do produto. Comparando com o histórico de consumo daquele país (entre 1,1 e 1,2 milhão de toneladas por ano), o volume processado nesta safra pode suprir quase que totalmente a demanda interna e, com a utilização dos estoques, as importações podem não ser necessárias.

246 milhões é muito para Flórida

A atual supersafra da Flórida tem mostrado que a produção de um grande volume não poderá se manter no longo prazo, já que a forte pressão sobre os preços inviabiliza a produção local. A previsão é que o parque citrícola do estado reduza com a descapitalização dos produtores nesta safra. Além disso, a aprovação da lei que permite que o Departamento de Agricultura destrua todas as árvores localizadas a um raio de 580 metros de uma planta infectada com o cancro também pode contribuir para uma menor oferta nos próximos anos. Em termos de preços, estima-se que em outubro as indústrias da Flórida tenham pago cerca de US\$ 3,10/cx de 40,8 kg pela fruta entregue no portão. Para que os citricultores norte-americanos consigam produzir, cobrindo apenas os gastos nos pomares, o valor mínimo praticado no mercado deve ser acima de US\$ 4,36/cx de 40,8 kg.



Indústria encerra o processamento da safra 2003/04

Preços médios recebidos pelos produtores paulistas pela fruta posta no portão da indústria - R\$/cx. de 40,8 kg

Fonte: Cepea

ROTULAGEM

Consumidor e produtor falando a linguagem da qualidade

FÓRUM

Lúcia Pacífico

A Hortifruti Brasil convidou a coordenadora executiva do Movimento das Donas de Casa e Consumidores de Minas Gerais (MDC-MG) e presidente da Confederação Nacional das Donas de Casa e Consumidores, a Sra Lúcia Pacífico para opinar sobre a importância da rotulagem para os consumidores. A representante das donas de casa acredita que o consumidor e produtor tornam-se mais próximos, com a nova lei.



As novas regras para a comercialização de produtos hortifrutícolas no atacado, que deverão agora apresentar rótulos nas embalagens, com identificação do produtor, data de embalagem e o peso líquido do produto, estão pouco a pouco chegando ao mercado varejista mineiro. O Movimento das Donas de Casa e Consumidores de Minas Gerais, entidade civil que há quase 21 anos representa e defende os direitos do consumidor, é parceira, entre outras entidades, desta iniciativa empreendida pelas Centrais de Abastecimento de Minas Gerais - CEASA, que editou a Resolução nº 01/2003, instituindo a Campanha de Promoção e Adoção da Rotulagem no estado.

A lei chegou em boa hora. A cadeia de produção de frutas e hortaliças frescas é uma das únicas que ainda não obedece às exigências legais de rotulagem e pesagem. A exigência está prevista na Lei 9.972/2000, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, na Instrução Normativa Conjunta SARC/Anvisa/Inmetro nº 009, de 12/11/02 e garantida no Código de Proteção e Defesa do Consumidor - Seção II, Da Oferta, Art. 31, "A oferta e apresentação de produtos e serviços devem assegurar informações corretas, claras, precisas, ostensivas e em língua portuguesa sobre suas características, qualidade, quantidade, composição, preço, garantia, prazos de validade e origem, entre outros dados, bem como sobre os riscos que apresentam à saúde e segurança dos consumidores".

A lei chegou em boa hora. A cadeia de produção de frutas e hortaliças frescas é uma das únicas que ainda não obedece às exigências legais de rotulagem e pesagem.

Existem duas razões básicas para se rotular os alimentos. A primeira é de ordem legal: são exigências que garantem a segurança alimentar, a rastreabilidade e a confiabilidade nas relações comerciais. A segunda razão é de caráter econômico ou comercial: a rotulagem identifica o produto no mercado. Em um mercado competitivo, a diferenciação do produto é a base para obtenção de melhores preços, ou aumento de venda.

O mercado atacadista mineiro está pouco a pouco se adequando às novas regras. Produtos como abóbora, banana, laranja, limão, milho verde, moranga híbrida, entre outros estão atendendo às exigências da rotulagem e encontram-se disponíveis no mercado. O produtor entendeu o significado da campanha de rotulagem. **Consumidor e produtor estão mais próximos, falando a linguagem da qualidade.** Até o final do mês de março, a expectativa é de que todos os produtos que circulam na CEASA estejam dentro das normas legais exigidas. Sendo assim, a chegada ao varejo dos produtos hortifrutícolas rotulados vai pouco a pouco se tornando realidade. É um novo tempo para o consumidor.

O rótulo garante qualidade e segurança aos produtos. O MDC-MG vai continuar desempenhando seu papel na defesa do consumidor, na harmonização das relações de consumo e na formação e consolidação da consciência crítica do consumidor e da dona de casa de maneira articulada com a Confederação Nacional das Donas de Casa e Consumidores.

Requeima



Cena como esta só acontece se você deixar

Programa completo de prevenção à requeima

Uma prática inteligente

Censor™

Antracol® 700 PM

Positron® Duo

Previcur® N

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 individuais. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receita médica agrônoma.



www.bayercropscience.com.br



Bayer CropScience

**Qualidade
não tem a ver
com sorte.**



**Tem a
ver com Atitude.**

ATITUDE
100%
DU PONT

A qualidade da sua lavoura de batata não pode depender da sorte.

Adote a Atitude 100%:

Atitude 100% preventiva. Atitude 100% consciente.

Atitude 100% DuPont.

Atitude 100% é o programa de tratamento integrado da DuPont para a prevenção contra os inimigos que atacam sua produtividade.

Consulte sua revenda e seu representante DuPont.

**Prevenir doenças
é uma questão de
Atitude 100%.**

Midas BR
Exclusividade DuPont

Curzate
Exclusividade DuPont

Equation
Exclusividade DuPont

Kocide WDG
FUNGICIDA BACTERICIDA
Manktozeb

DU PONT

*Os milagres da ciência**

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônomico.



0800 701-0109

Tele DuPont
AGRICOLA
0800-707-5517
Ligação gratuita de todo o Brasil