

## QUAL A MELHOR ÉPOCA PARA A VENDA DE HORTIFRUTÍCOLAS?

A HORTIFRUTI BRASIL APRESENTA OS MESES DE MAIORES  
E DE MENORES PREÇOS PARA AJUDAR O PRODUTOR  
A PLANEJAR A COMERCIALIZAÇÃO

	dom	seg	ter	qua	quí	sex	sáb
<b>1</b>	2	3	4	5	6	7	
<b>8</b>	9	10	11	12	13	14	
<b>15</b>	16	17	<del>18</del>	<del>19</del>	20	21	
<b>22</b>	23	24	25	26	27	28	

*colheita*

FEVEREIRO | 2015

Você trabalha  
até na chuva.  
Seu fungicida  
deveria fazer  
o mesmo.



**ATENÇÃO**

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

CONSULTE SEMPRE UM  
ENGENHEIRO AGRÔNOMO,  
VENDA SOB RECEITUÁRIO  
AGRONÔMICO.



**c.a.s.a.**  
0800 704 4304

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



Revus é uma solução inovadora para o controle preventivo da requeima na batata. É o único fungicida que possui a tecnologia LOK+FLO, que combina a superaderência às folhas com o efeito fungicida translaminar, promovendo maior resistência à lavagem por chuva e prolongando o efeito residual em condições climáticas adversas. Use Revus, o fungicida que você pode confiar.



Proteção eficaz mesmo com chuva.

 **Revus**<sup>®</sup>

**syngenta.**

# FUGIR DOS PREÇOS BAIXOS E VENDER NA ALTA!



Patrícia Geneseli (esq.), Tárík Canaan, Larissa Pagliuca e Lucas Conceição são os autores da matéria de capa desta edição.

O planejamento adequado de comercialização possibilita ao produtor ajustar as atividades no campo de modo a otimizar o resultado financeiro do negócio. Mas conseguir ofertar frutas e hortaliças no melhor período de comercialização é um desafio até para produtores experientes. Em geral, é o clima que dificulta a programação da colheita em período de picos de preços.

Nesta primeira edição de 2015, a **Hortifruti Brasil** apresenta o calendário de maiores e menores preços de hortifrútícolas na central atacadista da Grande São Paulo (Ceagesp). Para tanto, a equipe Cepea analisou as médias mensais de nove frutas (banana nanica, laranja pera, tangerina poncã, lima ácida tahiti, maçã gala, mamão formosa, manga *tommy*, melão amarelo e uva Itália) e de quatro hortaliças (batata, cebola, cenoura e tomate) na Ceagesp, todas captadas pelo Cepea, nos últimos 10 anos – para a cenoura e maçã, foram analisados os últimos sete anos, para o melão, os últimos nove anos e, para a poncã, os últimos cinco anos.

Identificados os melhores momentos para a venda, o produtor pode fazer uso de algumas técnicas de manejo agrônomo para que sua colheita se aproxime o máximo possível dessas “oportuni-

dades” ou, pelo menos, não seja toda realizada nos períodos de preços mais baixos.

Nesse sentido, a **Hortifruti Brasil** também reúne nesta edição algumas alternativas que podem ajudar o produtor de hortifrútícolas a antecipar ou a postergar pelo menos parte da safra para obter melhor retorno financeiro. Dentre essas medidas, estão a adoção de variedades diferenciadas (fruto de melhoramento genético), indução floral, podas, cultivo protegido e medidas de pós-colheitas, todas comentadas ao final da *Matéria de Capa*.

Paralelamente, nossos entrevistados do *Fórum* desta edição apresentam medidas tomadas em suas regiões para se evite a concentração da oferta em período de baixos preços. Produtores do Norte do Paraná, por exemplo, usam o cultivo protegido para reduzir os impactos climáticos na produção de tomate e, assim, adiar o pico de colheita para abril e maio, não coincidindo com o de Caçador, explica Nilson Ladeia, da Emater/PR. Da região paulista de Monte Alto, Hermes Pignatti Filho explica o manejo que tem testado de interromper a produção de manga por um ano como forma de evitar a colheita no pico de oferta da região. “Descansadas, elas [as mangueiras] armazenaram energia e, ao serem aplicados indutores florais e nitrato de cálcio, o florescimento veio mais cedo”, detalha Pignatti. Dada essas e outras alternativas, cabe ao produtor analisar quais estratégias, conforme as características de sua região, podem ser adotadas para que consiga vender em momento de preços elevados.

Além da *Matéria de Capa* e do *Fórum*, veja também a nossa estreia de 2015: a primeira Seção do mercado da melancia, 13ª cultura da nossa pauta de pesquisas contínuas! E os preços desta fruta começam o ano em alta. Será que isso é efeito de alguma estratégia adotada pelos produtores? Leia mais sobre o mercado da melancia na página 20. Boa leitura!

Garanta resultados surpreendentes  
com sementes de alta tecnologia.



A linha **Premium** da Agristar é formada por produtos desenvolvidos com a mais alta tecnologia.

Nossas sementes são o resultado de estudos e testes realizados por nossa equipe para levar ao mercado profissional o que há de mais moderno e eficiente em genética.

**TOPSEED**  
*Premium*  
TECNOLOGIA EM SEMENTES

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

Tel.: 24 2222 9000

## OPINIÃO



### Anuário 2014-2015

Parabéns pela análise “Calor e seca são vilões do tomate em 2014”, publicada no Anuário 2014-2015 (Dezembro de 2014/Janeiro de 2015, nº 141). Pela primeira vez vi incluída na análise a região da Serra da Ibiapaba (CE), importante região produtora de hortaliças que abastece os mercados de Fortaleza (CE), Teresina (PI), São Luis (MA) e Belém (PA) e

que parece ser esquecida em outras publicações.

**Marcos Mororó – Guaraciaba do Norte/CE**

### Qual seu planejamento para 2015?

O ano de 2014 foi difícil e, pelas indicações, 2015 não será diferente. Preciso ter um novo posicionamento de mercado e traçar estratégias para driblar a crise, minimizando meus custos e maximizando os lucros. A falta de recursos hídricos em minha região foi agressiva e fez com que eu reavaliasse minha forma de utilizar a água. Usarei novos métodos de irrigação, economizando energia e, principalmente, água.

**Eder Fernando Mazier – Paranapuã/SP**

Conseguí terminar 2014 com saldo positivo, mas vou reduzir os investimentos em 2015. Em batata, reduzirei meu plantio a praticamente a zero. Já para a cenoura, acho que a perspectiva é positiva para o primeiro semestre, e vou dobrar a

## CAPA 9



Nesta edição, a Hortifruti Brasil estudou a melhor época para a venda de hortifrutícolas. A equipe estudou os meses em que os preços das principais frutas e hortaliças são mais atrativos do ponto de vista do vendedor. Confira!

## FÓRUM 40

Nossos entrevistados desta edição mostram medidas tomadas em suas regiões para que possam fugir de período de baixos preços.

## SEÇÕES

MELANCIA



20

FOLHOSAS



24

BATATA



26

CENOURA



27

TOMATE



28

CEBOLA



30

MELÃO



32

CITROS



34

MANGA



35

MAMÃO



36

BANANA



37

UVA



38

MAÇÃ



39

## 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 Delele, Renata Pozelli Sabio, Letícia Julião e Larissa Gui Pagliuca

**Editora Executiva:**

Daiana Braga MTb: 50.081

**Diretora Financeira:** Margarete Boteon

**Jornalista Responsável:**

Ana Paula Silva Ponchio MTb: 27.368

**Revisão:**

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

**Equipe Técnica:**

Amanda Ribeiro de Andrade, Ana Luísa Antonio Pacheco, Carolina Camargo Nogueira Sales, Erika Nunes Duarte, Felipe Cardoso, Felipe Vitti de Oliveira, Fernanda Geraldini Palmieri, Flávia Noronha do Nascimento, Gabriela Boscarol Rasesa, Júlia Belloni Garcia, Lucas Conceição Araújo, Mariana Coutinho Silva, Marília de Paula Stranghetti, Patrícia Geneseli e Tárík Canaan Thomé Tanus.

**Apoio:**

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

**Diagramação Eletrônica/Arte:**

Guia Rio Claro.Com Ltda  
19 3524-7820

**Impressão:**

www.graficamundo.com.br

**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.



### HF BRASIL NA INTERNET

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

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

@hfbrasil

@hfbrasil

@revistahortifrutibrasil

hortifrutibrasil.blogspot.com

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

área colhida em 2014. Não plantarei no segundo semestre, pois acredito em preços baixos neste período. Li as projeções do Anuário 2014-2015 e achei os dados razoáveis. Mas, para a batata do Sul de Minas, não acredito que teremos uma redução de 9% da área, mas, sim, concentração do plantio.

**Julio César Cazaroto – Andradadas/MG**

Vou manter meus investimentos para 2015. No meu caso, a bananicultura tem sido um excelente negócio nos últimos 15 anos e estou otimista também para este ano. Li o Anuário 2014-2015 e concordo com as projeções. Entretanto, devemos levar em conta que imprevistos climáticos e econômicos, incluindo os de política externa (exportação/importação, liberação da banana equatoriana), que podem trazer muitas mudanças nas projeções.

**Sávio Marinho – Delfinópolis/MG**

Pretendo fazer melhorias na estrutura dos galpões, casas e depósitos em minha propriedade. Vou erradicar uma área velha de maçã e implantar outras variedades.

**Donisete L. Rosar – Bom Retiro/SC**

A fruticultura do Rio Grande do Norte (Mossoró, Baraúna e parte da Chapada do Apodi) enfrenta o terceiro ano de seca, com os poços secando e comprometendo a permanência tanto de cultivos de ciclo curto (melão e melancia), como também de ciclo médio (mamão e banana), além da citricultura (lima ácida tahiti, limão siciliano, tangerina e outras variedades de laranja).

**Luiz Soares – Baraúna/RN**

A grande verdade é que este ano será uma grande incógnita. Acredito que, em 2015, teremos uma elevação nos custos de produção vinculados ao dólar. Com isso, o consumo pode diminuir, acarretando em queda nos preços ao produtor. Pretendo investir mais em diversificação na área de folhosas.

**Fabio Moretto – Matão/SP**

Sou produtora de bananas e espero que 2015 seja bem melhor. Os últimos dois anos foram bem difíceis devido às geadas. Agora que minha lavoura está quase recuperada dessa intempérie, está muito bem de folhas, mudas e cachos, pretendo investir em irrigação, adubação e manejo para melhorar a qualidade. Quanto aos preços, nós produtores temos sofrido muito, vendemos a fruta quase de graça e o mercado continua vendendo muito caro o quilo de banana.

**Elizabeth Palmonari – Santana do Itararé/PR**

Por enquanto, vou manter meus investimentos para este ano. O setor de citros é uma incógnita, depende de as indústrias balizarem os preços.

**Ronival Stahl – Águas de Santa Bárbara/SP**

# MBA em Defesa Fitossanitária Esalq/USP



**MBA**  
ESALQ/USP - PECEGE

- Agronegócios
- Gestão de Negócios
- Defesa Fitossanitária
- Marketing
- Gestão de Projetos

Inscreva-se

[pecege.esalq.usp.br](http://pecege.esalq.usp.br) | Tel.: (19) 3377-0937

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

[f](#) [t](#) [i](#) [c](#) [i](#) [l](#) [i](#) [m](#) [b](#) [a](#) [e](#) [s](#) [a](#) [l](#) [q](#) [u](#) [s](#) [p](#)

## ESCREVA PARA NÓS.

Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:

**Hortifruti Brasil** - Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)

ou para: [hfcepea@usp.br](mailto:hfcepea@usp.br)



## Um tal de chove-não-molha...

Por Renata Pozelli Sabio

O Sudeste, principalmente o estado de São Paulo, tem presenciado neste verão chuva num dia, noutro também, mas depois seguem 20 dias de estiagem. E quando chove, alaga tudo! Já nas áreas que compõem os reservatórios que abastecem a população do estado de São Paulo não tem chovido. O novo presidente da Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo (Sabesp), Jerson Kelman, informou em janeiro que o Cantareira pode secar em março! Afinal, o que é que está acontecendo? O fato é que 2014 foi muito seco. Neste início de ano, até que está chovendo, mas menos do que deveria e muito menos ainda do que é preciso para se recuperar o déficit hídrico do ano passado. Esse cenário deve ter impactos, principalmente, no inverno, quando normalmente o clima é seco e grande parte das frutas e hortaliças precisa ser irrigada para se desenvolver. Produtores devem se preparar e buscar informações a fim de não serem pegos de surpresa. É o fim dos tempos? Por ora, é apenas o fim da água!



## Em 2015, você “beberá” mais fruta!

Por Daiana Braga

Desde dezembro de 2014, empresas de bebidas são obrigadas a informar no rótulo de seus produtos a porcentagem de ingredientes, sobretudo a quantidade de fruta utilizada. Essa é uma exigência do Ministério da Agricultura (Mapa) que visa a dar mais transparência ao que está sendo oferecido ao consumidor. A fiscalização está a cargo de uma equipe do Mapa, que aplicará multas à empresa e apreensão de produtos que estiverem fora das exigências. Além dessa obrigatoriedade, desde 31 de janeiro/15 as empresas também devem aumentar a quantidade de fruta nas bebidas. A quantidade mínima de uva e laranja passou de 30% para 40% e, a partir de 31 de janeiro de 2016, essa quantidade passará para 50%. Além de beneficiar o consumidor, sem dúvida, essa medida é uma oportunidade para o produtor de frutas diversificar suas vendas.

## Enquanto o dólar sobe, o euro cai

Por Felipe Vitti e Leticia Julião

Mal começou o ano e as moedas estrangeiras estão inquietas. O dólar começa o ano forte, em elevados patamares, com previsão de alta até o fim deste ano, segundo economistas. Por outro lado, o euro tem se desvalorizado em função de medidas do Banco Central Europeu (BCE) para estimular o crescimento econômico na União Europeia. Esse cenário, por enquanto, não preocupa os exportadores brasileiros de frutas. Na avaliação dos consultados pela HF Brasil, a cotação da moeda europeia em relação ao Real ainda é atrativa. Apenas alguns exportadores comercializam diretamente em euro, mas relatam que somente uma cotação muito abaixo de R\$ 3,00 é que começaria a tirar a atratividade dos embarques. A maioria desses exportadores comercializa sua produção no exterior em dólar, o que minimiza os efeitos do euro sobre a remuneração dos brasileiros. Entretanto, se a desvalorização do euro se mantiver ao longo do ano, alguns exportadores podem preferir outros mercados. Alguns vendedores de uva, por exemplo, informam que precisam comercializar uma quantidade pré-determinada, porém, dependendo da cotação, podem enviar a outros mercados cuja moeda esteja mais remuneradora, como Estados Unidos ou Inglaterra.

## HF Brasil ganha presentes de Natal!



Gostaríamos de agradecer àqueles que nos enviaram “presentes de Natal”. Seu “Didi Tomateiro”, de Monte Mor (SP), veio novamente ao Cepea em dezembro passado para nos presentear com caixas de tomate (foto 1). A Itaueira também lembrou da gente e enviou caixas de melões (foto 2). A Agristar nos enviou lindas cestas com produtos miniaturizados (foto 3). Muito obrigado a todos pela consideração!





# QUAL A MELHOR ÉPOCA PARA A VENDA DE HORTIFRUTÍCOLAS?

A HORTIFRUTI BRASIL APRESENTA OS MESES DE MAIORES  
E DE MENORES PREÇOS PARA AJUDAR O PRODUTOR  
A PLANEJAR A COMERCIALIZAÇÃO

Identificar o melhor momento para ofertar sua safra é um desafio até mesmo para produtores experientes nos setores de frutas e hortaliças. Ter esse parâmetro ajuda no planejamento da época de plantio, das podas e demais tratamentos à cultura de modo que sejam conciliados o que é possível agronomicamente – sem incorrer em riscos muito altos – e o melhor em termos de preços.

Normalmente, as maiores cotações ocorrem justamente em períodos de baixa oferta, e o motivo mais frequente para isso são as dificuldades climáticas de se produzir com bons volumes e qualidade em determinadas épocas. Mesmo adotando-se alto nível tecnológico e realizando-se os tratamentos culturais adequados, a lavoura pode ser atingida por intempéries do clima, muitas delas imprevisíveis – como a atual irregularidade das chuvas –, que atrapalham a estratégia de comercialização do produtor.

Apesar da ausência de previsibilidade de certas oscilações climáticas, outras são previsíveis, como a ocorrência de chuvas e de frio intenso em determinadas épocas do ano. Ciente disso, o produtor pode lançar mão de recursos que impeçam ou amenizem os impactos climáticos, como a adoção de variedades resistentes e de cultivo protegido, o que tende a melhorar o retorno do negócio.

Ações implementadas por produtores do Vale

do São Francisco são um bom exemplo de esforço nesse sentido. Nos últimos anos, muitos deles vêm testando novas variedades de uva resistentes às chuvas do primeiro semestre. À medida que selecionem variedades adequadas, deve aumentar o volume de uva no primeiro semestre e, com isso, o custo de produção, sobretudo da mão de obra ociosa nesta época, será consideravelmente diluído, ao mesmo tempo em que poderão ofertar num período de preços de altos (especialmente meados do semestre).

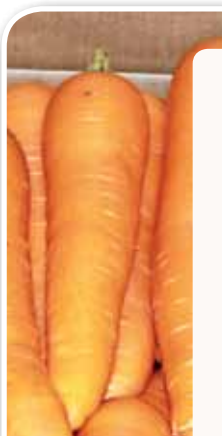
Nesse contexto, a equipe da **Hortifruti Brasil** fez um estudo dos meses em que os preços das principais frutas e hortaliças são mais atrativos do ponto de vista do vendedor. Foram analisadas as médias mensais de nove frutas (banana, laranja, pera, tangerina, poncã, lima ácida, tahiti, maçã, mamão, manga, melão e uva) e de quatro hortaliças (batata, cebola, cenoura e tomate) na central atacadista da cidade de São Paulo (Ceagesp), todas captadas pelo Cepea, nos últimos 10 anos – para a cenoura e maçã, foram analisados os últimos sete anos da série do Cepea, para o melão, os últimos nove anos e, para a poncã, os últimos cinco anos.

Para complementar o estudo os analistas de mercado da **Hortifruti Brasil** foram consultados para explicar as possíveis causas dos períodos de preços baixos e altos em cada setor.

# PRIMEIRO SEMESTRE PARA A VENDA

O primeiro semestre costuma ser mais atrativo para a comercialização de hortaliças do que o segundo, principalmente se forem analisados os setores da batata, cebola, cenoura e tomate. A explicação em comum para a vantagem dessas quatro hortaliças no primeiro semestre é a dificuldade de se produzir em períodos de chuva – vale lembrar

que essa constatação é baseada nos preços médios dos produtos comercializados na Ceagesp (capital paulista). Porém, há anos em que o inverno é mais chuvoso, e isso também se traduz em menor oferta e preços atrativos no segundo semestre – de qualquer forma, esses são eventos atípicos e de difícil previsão.



## CENOURA

A Hortifruti/Cepea iniciou suas pesquisas sobre o mercado de cenoura em 2008 e, para esta análise, considerou os preços da cenoura 3A comercializada na Ceagesp nesses sete anos. De forma geral, os preços da cenoura são mais elevados no **primeiro semestre** (safra de verão) que no segundo (safra de inverno). Tal fato se deve à menor oferta, especialmente em meados do semestre, decorrente de excesso de chuva nas principais regiões produtoras da raiz. Na temporada de inverno, por outro lado, a oferta

nacional se eleva significativamente, atingindo seu pico entre **setembro** e **novembro**, período em que o clima contribui para elevar significativamente a produtividade da cultura. Consequentemente, os preços atingem as menores marcas do ano. Apesar de a área cultivada no verão ser superior à do inverno, a produtividade é o principal fator que define a oferta de cenoura ao longo do ano. Vale ressaltar, contudo, que devido a eventos climáticos atípicos esse cenário pode variar.

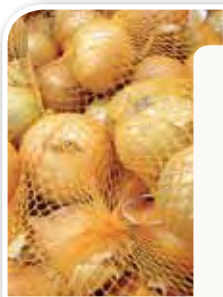


## BATATA

Analisando-se os preços da batata especial água na Ceagesp, constata-se que eles são mais elevados nos meses de **abril** e **maio**, quando ocorre a transição entre a safra das águas e das secas. Isso está diretamente relacionado a dificuldades climáticas para a produção neste período – poucas regiões conseguem colher em abril/maio. Já **setembro** aparece como o prin-

cipal mês de preços baixos da batata. Muitas regiões que ofertam nesta época adotam tecnologias de produção mais avançadas, incluindo sistemas de irrigação que permitem o controle da umidade do solo, já que não costuma chover ao longo do ciclo desta safra. A combinação desses fatores eleva significativamente a oferta nacional do tubérculo e reduz seu preço.

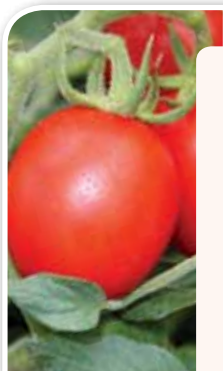
# É A MELHOR ÉPOCA DE HORTALIÇAS



## CEBOLA

Considerando-se a cebola caixa 3 comercializada na Ceagesp, seus preços são mais elevados em **março** e **abril**. O motivo é a redução da oferta na região Sul do País, principal produtora de cebola no primeiro semestre. Normalmente, é o excesso de chuvas que diminui a produtividade das lavouras, proporcionando

preços elevados. De **maio** a **junho**, os preços também costumam ser altos – entressafra nacional –, e o mercado é abastecido predominantemente por cebola importada. A partir de setembro, os preços recuam com o aumento da oferta no País e, em geral, **outubro** é o mês de menores preços.



## TOMATE

Os preços de tomate tipo salada AA comercializado na Ceagesp são mais elevados de **março** até **maio**, ao passo que as menores médias ocorrem de **setembro** a **dezembro**. Apesar de a área de plantio durante a safra de verão (novembro a junho) ser maior que a de inverno (março a dezembro), o volume de tomate ofertado durante o primeiro semestre é menor que no segundo – as adversidades climáticas

são mais frequentes no primeiro semestre. No mês de setembro, costuma ocorrer o “pico de colheita” da safra de inverno, que, de modo geral, tem produtividade elevada. Dezembro é um mês de transição, pois a safra de inverno ainda não terminou e a de verão está apenas começando. Apesar de o volume normalmente não ser muito elevado, a qualidade dos tomates ofertados no último mês do ano é baixa.



Fonte: Cepea

# MELHOR ÉPOCA DE VENDA VARIA DE FRUTA PARA FRUTA

No segmento de frutas, nenhum período se destaca como o melhor para a comercialização. Comparativamente à produção de hortaliças, a de frutas é ainda mais dependente de aspectos fisiológicos de difícil controle por parte do produtor. Cada fruta tem suas peculiaridades, como necessidades de horas mínimas de frio, de irradiação solar e período ideal de chuvas. Assim, o manejo diferenciado para a produção de frutas de alta qualidade “fora da época” é o ponto-chave para que sejam alcançados retornos positivos na comercialização.

O calendário de “oportunidades” para a venda de

frutas foi elaborado também com base nos preços negociados na Ceagesp nos últimos 10 anos, período que compreende safras dentro da normalidade e também outras influenciadas positiva ou negativamente por situações climáticas atípicas.

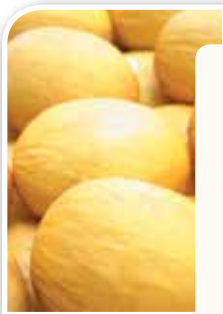
A tabela na página 16 faz uma comparação da média de cada mês com a média (geral) dos últimos 10 anos para cada fruta analisada. Os meses de menores e maiores preços para cada produto analisado foi destacado – cálculo baseado na metodologia de “Índice de Estacionalidade”.



## BANANA

As cotações da banana nanica na Ceagesp são mais elevadas nos meses de **abril, agosto, setembro e outubro**. Nesses meses, é baixa a oferta de importantes polos produtores da fruta. Abril, é um período de baixa produção no Vale do Ribeira (SP) e em Janaúba (Norte de MG). O clima é menos chuvoso e com temperaturas mais amenas comparativamente aos primeiros meses do ano, o que retarda o amadurecimento da fruta nos pés e, em geral, resulta em menor oferta. A retomada dos preços em agosto, setembro e outubro está relacionada à redução da oferta de Santa Catarina e do Vale do Ribeira (SP). Além

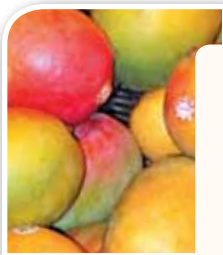
disso, desenvolvimento da fruta fica mais lento com o inverno (junho a setembro) e, por consequência, diminui o volume colhido entre agosto e outubro. Por sua vez, os menores preços são verificados em **fevereiro**, e muitas vezes estão relacionados à qualidade inferior da banana, devido ao período chuvoso nas regiões produtoras. Os preços também são menores de **maio a julho**, quando é comum a ocorrência do *chilling*, distúrbio fisiológico que provoca o escurecimento da casca da banana. Mesmo sem afetar a polpa da fruta, a aparência menos atrativa deprecia o produto.



## MELÃO

Os meses de valorização do melão amarelo tipos 6 e 7 na Ceagesp são bem definidos, pois é a produção do maior polo produtor dessa variedade (Rio Grande do Norte/Ceará) que regula a oferta nacional da fruta e, conseqüentemente, suas cotações. Conforme a análise dos últimos nove anos, o período de melhores preços é de **fevereiro a julho**, quando o polo do RN/CE está em entressafra – este

período costuma ser chuvoso nessa região, o que impede a colheita em larga escala. Esse polo volta a ofertar com intensidade em **agosto**, seguindo até **março**, o que torna este período o de menores preços. Em meados de fevereiro, a oferta já é menor, e as cotações começam a reagir. Produtores da Bahia e Pernambuco tentam concentrar sua colheita justamente na entressafra do RN/CE.



## MANGA

De **fevereiro a agosto**, a manga *tommy* tem sido comercializada na Ceagesp a preços acima da média. Isso acontece porque a região de Monte Alto/Taquaritinga, Valparaíso e Mirandópolis (SP) praticamente não oferta a partir de fevereiro e o Vale do São Francisco colhe pouco dessa variedade. Em

**abril**, a oferta é bem limitada e geralmente acontece o pico de preço da *tommy* na central atacadista. Já em **outubro e novembro**, a colheita da *tommy* no Vale se eleva e a safra paulista também se inicia, resultando no aumento da oferta nacional e em queda dos preços.

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



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

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

**Serenade.**  
Eficiência sem carência.

#### ATENÇÃO

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 pessoas de idade.

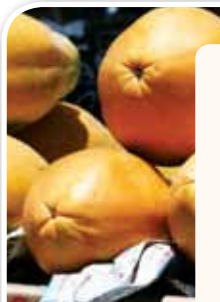
CONSULTE SEMPRE UM  
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.  
VENDA SOB RECEITUÁRIO  
AGRÔNOMICO



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



# A ESCOLHA DA MELHOR DEPENDE DE



## MAMÃO

No caso do mamão formosa, praticamente não se identifica um período de safra/entressafra, havendo oferta durante todo o ano. As oscilações no volume ocorrem devido à influência climática na produção e na qualidade da fruta. Os preços do **primeiro semestre**, geralmente, são menores que os do segundo. A explicação, mais uma vez, está no clima. Umidade e temperatu-

ras elevadas aumentam a oferta na primeira metade do ano, ao mesmo tempo em que são desfavoráveis para a qualidade da fruta. De julho em diante, com temperaturas mais amenas, o volume de mamão ofertado começa a diminuir e a qualidade normalmente melhora, refletindo-se na valorização da fruta, com destaque para **novembro**.



## MAÇÃ

Para a maçã, o acompanhamento de mercado feito pelo Hortifruti/Cepea se iniciou em 2008. Nesta análise, considerou-se a maçã gala nacional categoria 1, negociada também na Ceagesp. Os maiores preços são registrados entre **setembro** e **janeiro**, sendo que, ao longo desses meses, a tendência é de aumento. Isso acontece porque o ciclo de produção da macieira se inicia no inverno

– é preciso uma quantidade mínima de horas de frio abaixo de 7°C para a brotação e posterior produção – e a colheita ocorre entre janeiro e maio, dependendo da variedade. A partir de então, as frutas são armazenadas em câmaras com atmosfera controlada e modificada para serem ofertadas ao mercado de forma gradativa e em volume decrescente, o que se reflete nos preços.

## CALENDÁRIO DE PREÇOS DE FRUTAS NA CEAGESP

Quanto mais escura a cor, mais valorizada é a fruta

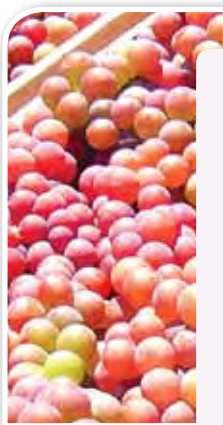
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Banana Nanica	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo
Uva Itália	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo
Mamão Formosa	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo
Manga Tommy	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo
Melão Amarelo tipo 6 e 7	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo
Maçã Gala Graúda Cat1	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo
Laranja Pera*	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo
Tangerina Poncã*	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo
Lima Ácida Tahiti*	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo	Amarelo

**Obs1:** A escala de cor foi criada com base no cálculo do "Índice de Estacionalidade\*" dos preços dos produtos na Ceagesp coletados pelo CEPEA, considerando os últimos 10 anos. Para maçã, foi considerada a média dos últimos sete anos, para o melão dos últimos nove anos e, para a poncã, dos últimos cinco anos.

**Obs2:** Os valores para cálculo do índice foram inflacionados pelo IPGM, na base dez/14.

\*Nos casos da laranja pera e da tangerina poncã, os preços se referem à venda da fruta na árvore, comercializada nas principais regiões produtoras do estado de São Paulo. Para o limão tahiti os preços são da fruta colhida em SP. Meses em que não houve comercialização da fruta estão em branco.

# ÉPOCA DE COMERCIALIZAÇÃO CADA FRUTA (continuação)



## UVA

Analisando-se os preços da uva Itália na Ceagesp nos últimos 10 anos, constata-se que os meses em que a fruta geralmente está mais valorizada são **abril** e de **agosto a dezembro**. A valorização em abril normalmente ocorre por conta da redução na oferta do Vale do São Francisco e finalização da safra em São Miguel Arcanjo e Pilar do Sul (SP). Apesar de o Vale produzir o ano inteiro, a colheita é intensificada no segundo semestre. Mesmo assim, a fruta se valoriza a partir de agosto quando termina a safra nas praças de São

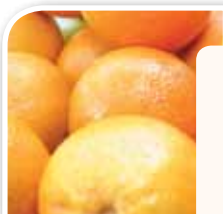
Paulo (São Miguel Arcanjo, Pilar do Sul e Porto Feliz) e do Paraná (Marialva e Norte do Paraná). O mercado é, então, abastecido apenas pelas regiões de Jales (SP), Pirapora (MG) e pelo Vale. Em situação oposta, as cotações da Itália se mostram mais baixas entre **janeiro e março**, principalmente devido ao período de menor demanda pela uva. De **maio a junho**, normalmente os preços da Itália ainda se mantêm baixos por conta do início da colheita nas regiões paranaenses de Marialva, Norte do Paraná e Porto Feliz (SP).



## LIMA ÁCIDA TAHITI

De todas as frutas analisadas, a que apresentou maior oscilação de preços foi a lima ácida tahiti, devido ao período de safra bem definido no estado de São Paulo – em outras regiões, o comportamento pode ser distinto. O melhor período para se vender a fruta no mercado doméstico é de **agosto a novembro**, porém, os preços elevados são atingidos

justamente por ser entressafra e poucos produtores terem o que ofertar. A partir de dezembro, começa a colheita nos pomares paulistas e os preços normalmente recuam de forma significativa entre **janeiro e maio**. O que ameniza a desvalorização no mercado de mesa é o escoamento de parte da produção para as processadoras de suco.



## LARANJA PERA

De **janeiro a abril**, entressafra da laranja pera paulista, é o período em que a fruta mais se valoriza. A partir de maio, os preços começam a recuar, conforme aumenta a oferta, principalmente de variedades precoces. O pico de colheita ocorre de **junho a se-**

**tembro**. Além do aumento da oferta neste período (inverno), o consumo da fruta *in natura* diminuiu, reforçando a pressão sobre os valores. Em outras regiões do País, a sazonalidade pode ser diferente da predominante no mercado paulista.



## TANGERINA PONCÃ

A colheita da tangerina poncã no estado de São Paulo ocorre de março a setembro. Porém, desde 2008, o período de colheita tem sido encurtado devido à ocorrência do *greening* (HLB) nos pomares paulistas. Essa grave doença ainda não tem cura, e o método de controle é a erradicação das plantas infectadas. Como a poncã é bem suscetível ao *greening*, o número de plantas tem diminuído fortemente nos últimos anos, ao ponto de encurtar a colhei-

ta – nas duas últimas safras, concentrou-se em praticamente quatro meses. Nesse cenário, tanto a oferta quanto os preços da poncã têm oscilado consideravelmente. Os meses de alta das cotações foram observados entre **abril e maio**, caindo a partir de então – os menores valores são verificados em **junho**. A exemplo da laranja pera, essa sazonalidade é típica do mercado paulista, podendo variar em outras regiões do País.

## MESES DE MAIOR E DE MENOR PREÇOS DAS HORTALIÇAS NA CEAGESP

Média de cada mês comparada à média (geral) dos últimos 10 anos. Abaixo, são apresentados os meses de menores e maiores preços para cada produto analisado - cálculo baseado na metodologia de "Índice de Estacionalidade"\*

Esta análise compreende dados de 2004 a 2014 para a maioria dos produtos

PRODUTO	MAIOR PREÇO Variações em relação à média dos últimos anos	MENOR PREÇO
Batata	<b>ABRIL 41%</b> acima	<b>SETEMBRO 22%</b> abaixo
Cebola	<b>MAIO 19%</b> acima	<b>OUTUBRO 21%</b> abaixo
Cenoura	<b>ABRIL 36%</b> acima	<b>OUTUBRO 35%</b> abaixo
Tomate	<b>MARÇO 32%</b> acima	<b>SETEMBRO 12%</b> abaixo

Para cenoura foi considerada a média dos últimos sete anos. Para os demais produtos foi considerado os últimos 10 anos.

\*HOFFMAN, Rodolfo, Estatística para Economistas, Thompson, 4ª ed. Piracicaba, 2006, 432p.

## MESES DE MAIOR E DE MENOR PREÇOS DAS FRUTAS NA CEAGESP

Média de cada mês comparada à média (geral) dos últimos 10 anos. Abaixo, são apresentados os meses de menores e maiores preços para cada produto analisado - cálculo baseado na metodologia de "Índice de Estacionalidade"\*

Esta análise compreende dados de 2004 a 2014 para a maioria dos produtos

PRODUTO	MAIOR PREÇO Variações em relação à média dos últimos anos	MENOR PREÇO
Banana Nanica	<b>OUTUBRO 7%</b> acima	<b>FEVEREIRO 10%</b> abaixo
Uva Itália	<b>NOVEMBRO 18%</b> acima	<b>JUNHO 20%</b> abaixo
Mamão Formosa	<b>NOVEMBRO 37%</b> acima	<b>MAIO 23%</b> abaixo
Manga Tommy	<b>ABRIL 30%</b> acima	<b>NOVEMBRO 31%</b> abaixo
Melão Amarelo tipo 6 e 7	<b>JUNHO 14%</b> acima	<b>NOVEMBRO 14%</b> abaixo
Maçã Gala	<b>DEZEMBRO 23%</b> acima	<b>MAIO 13%</b> abaixo
Laranja Pera	<b>MARÇO 47%</b> acima	<b>AGOSTO 21%</b> abaixo
Tangerina Poncã	<b>ABRIL 28%</b> acima	<b>JUNHO 13%</b> abaixo
Lima Ácida Tahiti	<b>SETEMBRO 186%</b> acima	<b>FEVEREIRO 65%</b> abaixo

Para melão, foi considerada a média dos últimos nove anos, para a maçã dos últimos sete anos e, para a poncã, dos últimos cinco anos. Para os demais produtos foi considerado os últimos 10 anos.

\*HOFFMAN, Rodolfo, Estatística para Economistas, Thompson, 4ª ed. Piracicaba, 2006, 432p.





## PLANEJAR EM BUSCA DOS PREÇOS MAIS ALTOS, MAS SEM RISCOS EXCESSIVOS

Conhecendo melhor o período para se ofertarem os hortifrutícolas, o produtor pode planejar sua produção a começar pelo plantio, de modo a obter um escalonamento que minimize a concentração de sua oferta em determinados momentos. Contudo, o clima e as condições agronômicas de cada cultura e região não podem ser deixados de lado!

Para auxiliar na análise de “viabilidade agronômica” da cultura, o produtor tem à sua disposição o **Zoneamento de Risco Climático** elaborado pelo Ministério da Agricultura (MAPA). Além disso, programas governamentais como o Proagro, Proagro Mais, subvenção federal ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) e algumas instituições financeiras condicionam a concessão de crédito ao cumprimento dos períodos de plantio apontados no zoneamento agrícola. Paralelamente, no entanto, algumas estratégias de manejo da cultura ainda podem ser tomadas para que se consiga driblar as adversidades climáticas ao longo da produção, e assim, viabilizar a colheita fora do pico de oferta da cultura na região.

Apesar da importância do zoneamento, muitas culturas ainda não dispõem deste direcionador. No caso dos produtos analisados pelo Hortifruti/Cepea, pode-se encontrar dados para citros, manga de sequeiro e irrigada, uva irrigada, banana de sequeiro e irrigada, mamão de sequeiro e irrigado e melancia de sequeiro. Veja detalhes em <http://goo.gl/mOxVs5>

# PRÁTICAS PARA FUJIR (E DOS BAIXOS

No setor hortifrutícola, a formação dos preços não escapa da lei de oferta e demanda. E, conforme alguns estudos, neste setor, a oferta é a variável que mais determina as oscilações dos preços. Quando a disponibilidade de um produto é alta, a pressão sobre suas cotações é forte. Assim, para que se consigam bons resultados com a venda dos hortifrutícolas, o desafio é evitar a comercialização em períodos de pico de safra. Para tanto, o produtor precisa manejar muitos fatores agrônômicos, requerendo que tenha elevado conhecimento sobre as práticas a serem aplicadas. Caso se aventure ao risco climático/agronômico, pode ter resultados desastrosos.

A equipe **Hortifruiti Brasil** reuniu algumas das práticas que têm sido adotadas por produtores do setor que buscam o escalonamento da oferta. Muitas já são bastante conhecidas e consolidadas em certas regiões, mas outras ainda estão sendo aprimoradas e adaptadas. Confira algumas técnicas que podem ajudar a antecipar ou a postergar parte da colheita.

**Melhoramento genético:** A escolha do material genético a ser utilizado pode ajudar muito na adaptação da planta a diferentes condições climáticas e de solo, possibilitando a colheita em períodos mais atrativos comercialmente. No Brasil, um exemplo é a oferta de uva de excelente qualidade durante o ano todo graças a variedades adaptadas a dois climas extremos do País: no Sul, com clima subtropical, e no Nordeste, com clima semiárido. O mesmo ocorre com hortaliças como tomate, cenoura, cebola e folhosas, que também são culti-

vadas em diferentes regiões, com diferentes condições climáticas e oferta durante todo o ano. Nesse grupo de “estratégias para driblar o pico de oferta”, estão as variedades precoces, com ciclo de produção mais curto, e as tardias, com ciclo mais longo.

**Indução floral:** Algumas técnicas de manejo também ajudam na adaptação da planta e na produção em diferentes épocas do ano. Uma delas é induzir o florescimento da planta que pode ser por meio de estresse hídrico, da aplicação de indutores ou de ambas as técnicas. Isso torna possível a produção de frutos em regiões onde as condições não são ideais para o florescimento natural da planta. Além disso, em alguns casos, consegue-se adiantar a florada por alguns dias, melhorando as opções de venda. A produção de manga no Vale do São Francisco é um exemplo de uso da indução floral por meio das duas técnicas. A mangueira precisa de temperaturas amenas para florir, mas, no Vale, o clima é quente. Produtores aliam, então, a aplicação de fitorreguladores e indutores com estresse hídrico – basta limitar a irrigação – para ofertar a fruta durante o ano todo. Porém, no estado de São Paulo, a florada acontece de forma espontânea/natural, o que resulta em período de oferta restrito a quatro meses no ano.

No caso da lima ácida tahiti, existe a possibilidade de se atrasar a florada através do manejo da irrigação, o que ajuda a direcionar a oferta para o segundo semestre – período de maiores preços. Contudo, essa técnica ainda é pouco explorada pelos produtores de



# DO PICO DE SAFRA PREÇOS!

tahiti, visto que a maior parte é de pequena escala e nem todos contam com estrutura de irrigação.

**Podas:** O escalonamento das podas de frutificação é muito utilizado por viticultores com o objetivo de reduzir a concentração de oferta durante a safra. O uso de produtos químicos para quebrar a dormência da videira e induzir a brotação das gemas complementa o efeito das podas, que também buscam antecipar a colheita da uva em alguns dias. No caso de culturas em que não há necessidade de se realizar podas para frutificação, apenas a retirada das primeiras flores estimulará a planta a abrir novas floradas, atrasando a colheita por alguns dias. Tal técnica é comum entre produtores paulistas de manga.

**Cultivo Protegido:** Em decorrência da forte influência do clima na produção dos hortifrutícolas, o cultivo protegido é uma das alternativas para se minimizarem os impactos climáticos, viabilizando a produção em diferentes regiões e épocas do ano. A produção sobre telado ou plástico já é muito usada no cultivo de folhosas e tomate. No norte do Paraná, por exemplo, poucos anos atrás, produtores tinham muita dificuldade em produzir tomate, sobretudo o tipo italiano, devido às elevadas temperaturas e excesso de chuvas no início do ano (janeiro a março). Além disso, produtores buscavam colher fora do período de safra de Caçador (SC), outro importante polo ofertante. A adoção do cultivo protegido tem viabilizado o atraso no

plantio de modo que a colheita da maior parte da produção ocorra em maio e junho. Tem sido possível, até mesmo, ofertar o produto durante o ano todo, escapando também do pico de safra da própria região. No mercado de folhosas, a região de Mogi das Cruzes (SP) é um exemplo de produção em cultivo protegido. A oferta ocorre durante todo o ano, reduzindo a oscilação típica do cultivo em campo aberto, que limita o volume disponível no verão e o eleva no inverno.

**Pós-colheita:** A maioria das frutas e hortaliças conserva-se em boa qualidade por pouco tempo após a colheita. Técnicas que ajudam a prolongar a qualidade do produto, portanto, são um diferencial considerável na comercialização. Um bom exemplo da eficiência desta técnica é a maçã armazenada em atmosfera modificada e controlada. Ainda que sua colheita seja concentrada em três meses, a fruta pode ser ofertada o ano todo. As primeiras maçãs colhidas são armazenadas de modo convencional para serem comercializadas em poucos dias. As demais vão para câmaras com atmosfera modificada e controlada. Assim, a maçã colhida em abril pode ser comercializada em novembro, por exemplo. Diferentemente da maçã, é possível plantar e colher cenoura o ano todo. Contudo, alguns produtores da raiz vêm testando sistemas de armazenamento com a finalidade de prolongar a oferta. Com isso, podem negociar no período de inverno, quando a cenoura está valorizada. Essa iniciativa, no entanto, ainda está em fase de testes. ■

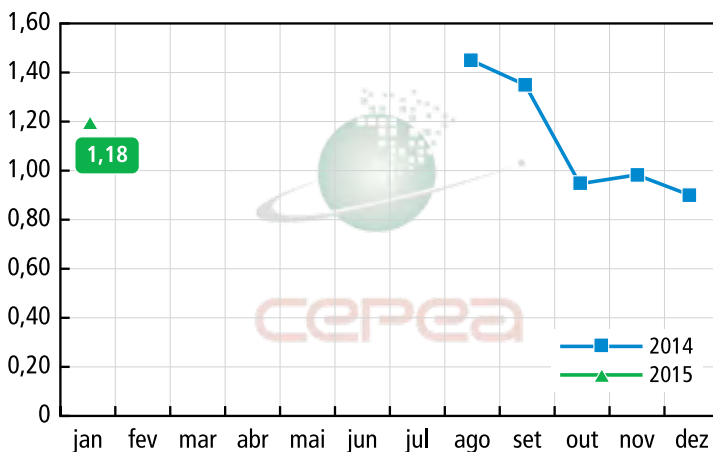




## Excesso de chuva no RS reduz qualidade neste início de ano

### Colheita em Bagé deve começar em fevereiro

A colheita de melancia na praça gaúcha de Bagé está prevista para se iniciar em fevereiro, seguindo até abril. Durante o mês de janeiro, a demanda pela fruta foi suprida basicamente pela região de Encruzilhada do Sul (RS), visto que a colheita em Arroio dos Ratos (RS) havia terminado no início do ano. Segundo agentes locais, a safra de 2015 das praças gaúchas tem sido marcada pela elevada incidência de doenças (principalmente antracnose e bactérias), devido às chuvas significativas ocorridas no estado. De novembro a dezembro/14, primeiros meses de colheita da temporada sulista, o volume acumulado de chuva foi de 295 mm, segundo dados do Instituto Nacional de Meteorologia (Inmet). As doenças têm prejudicado a produtividade das lavouras, que ficou cerca de 30% abaixo da esperada. Além disso, as elevadas temperaturas, intercaladas com as precipitações, estão ocasionando queimaduras e manchas na casca de algumas frutas. Desta forma, a qualidade da melancia do Rio Grande do Sul nesta safra está bastante comprometida e a menor oferta de frutas de boa qualidade têm impulsionado os preços desde o início do ano. A média de comercialização da melancia graúda (>12 kg) no RS em janeiro foi de R\$ 0,52/kg, aumento de 24% em relação à média de dezembro. Apesar da valorização, as perdas no campo estão elevadas, limitando a rentabilidade do produtor.



### Preço da melancia começa ano em alta

Preços médios de venda da melancia graúda (>12 kg) na Ceagesp - R\$/kg

Fonte: Cepepa

### Fevereiro deve iniciar com preços firmes, mas oferta tende a aumentar

Os preços da melancia devem se manter em patamares firmes, pelo menos até a primeira quinzena de fevereiro. A oferta nacional da fruta está prevista para aumentar a partir do Carnaval, com o início da colheita da safrinha na região de Oscar Bressane (SP) e de novas lavouras em Teixeira de Freitas (BA). Em março, são as regiões paulistas de Presidente Prudente e de Itápolis que começam a enviar a fruta ao mercado. Além dessas praças, a colheita da melancia segue no Sul do País e na Bahia até pelo menos o início de abril. Com o maior volume de fruta disponível, as cotações podem recuar a partir deste mês frente às praticadas em janeiro, principalmente se as lavouras não tiverem problemas fitossanitários e apresentarem frutas de boa qualidade. Segundo colaboradores do Cepepa, em janeiro, as frutas sulistas (Rio Grande do Sul e Santa Catarina) predominaram no entreposto paulistano (Ceagesp). A baixa oferta nesse período, atrelada à demanda firme, permitiram manter os patamares elevados – a média de janeiro da melancia graúda (>12 kg) comercializada na Ceagesp foi de R\$ 1,18/kg, 34% superior à média de dezembro.

### Produtor de SP finaliza semeio da safrinha e aguarda mais chuva

O semeio da safrinha na região de Oscar Bressane (SP) teve início em 10 de dezembro/14 e seguiu até meados de janeiro. Na praça de Itápolis, as atividades se encerraram algumas semanas depois, no final do ano passado. A expectativa de produtores é que o regime de chuvas em São Paulo se regularize até o final do verão (março), pois as precipitações são essenciais para o enchimento das frutas. A falta de umidade no estado tem restringido investimentos em área. Segundo produtores, a região deverá manter a área de produção da safrinha/15, frente à de 2014. Além disso, a pouca precipitação e altas temperaturas durante o verão também podem impactar na produtividade desta temporada.



Curta a página da HF Brasil no Facebook!

@revistahortifrutibrasil

**Produtividade, resistência ao transporte e qualidade. Seja qual for a sua necessidade, existe um híbrido da Syngenta para ela.**



Produtividade na plantação



Resistência ao transporte



Qualidade da fruta



Produtividade com pós-colheita.




Precocidade com resistência ao transporte.



Sabor inigualável.

**syngenta**®



# Vamos além para alimentar com mais qualidade.

Para melhorar a qualidade e a produtividade da sua lavoura, a DuPont oferece tecnologias de alta performance através da eficiência do DuPont Programa Tomate, que pode ser comprovada em campos tratados por todo o Brasil. Para ir além mais uma vez, descubra DuPont Programa Tomate.

*Tradição e confiança na obtenção dos melhores resultados.*



**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 © 2014 DuPont. Todos os direitos reservados. DuPont Oval Logo, DuPont™ e todos os produtos mencionados com ® ou ™ são marcas ou marcas registradas da E. I. du Pont de Nemours and Company ou de suas afiliadas. Kocide® WDG: marca registrada no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) como Kocide® WDG Bioactive. Dez/2014



# DuPont Programa Tomate

DuPont<sup>™</sup>  
Equation<sup>™</sup>  
fungicida

DuPont<sup>™</sup>  
Curzate<sup>™</sup>  
fungicida

DuPont<sup>™</sup>  
Midas<sup>™</sup> BR  
fungicida

DuPont<sup>™</sup>  
Kocide<sup>™</sup> WDG  
fungicida

DuPont<sup>™</sup>  
Rumo<sup>™</sup> WG  
inseticida

DuPont<sup>™</sup>  
Premio<sup>™</sup>  
inseticida

DuPont<sup>™</sup>  
Lannate<sup>™</sup> BR  
inseticida



## PREVENÇÃO

Prevenção da lavoura proporcionando vigor e qualidade desde o início.



## PERFORMANCE

Eficiência na utilização de produtos de alta performance, com resultados comprovados.

Para mais informações:

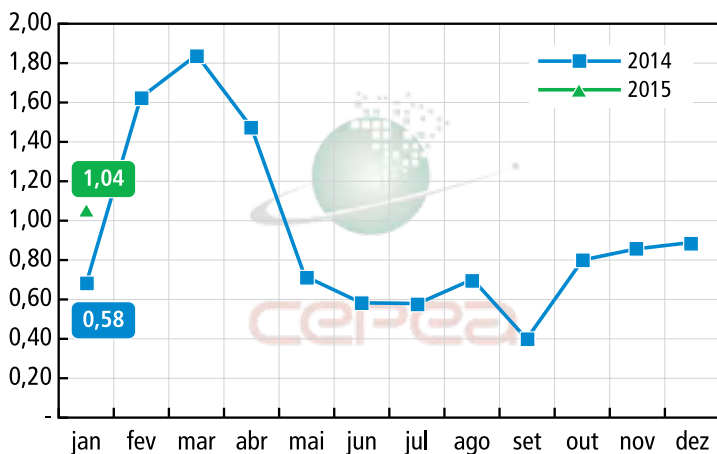
**TeleDuPont**   
0800 707 55 17 Agrícola  
[www.dupontagricola.com.br](http://www.dupontagricola.com.br)



## Clima reduz qualidade das folhosas da safra de verão

### Alfaces devem seguir valorizadas em fevereiro

Em fevereiro, a oferta de folhosas deve ser reduzida na primeira quinzena de fevereiro, se elevando na segunda metade. Isso porque em janeiro houve aumento nas vendas de mudas de alface aos produtores de Mogi das Cruzes e Ibiúna (SP). Mesmo assim, os preços devem ficar altos na média do mês. No mês passado, a qualidade das verduras ofertadas esteve muito abaixo da esperada, devido às condições climáticas desfavoráveis no campo no início do ano. Além disso, a demanda fraca chegou a causar pendoamento nas alfaces nas primeiras semanas do ano, por ficarem mais tempo que o necessário no campo. O clima quente ainda acelerou o desenvolvimento das folhosas, causando perdas de até 50% na produção. Porém, a partir da metade do mês passado, houve aumento da procura e queda na oferta, o que impulsionou as cotações. Nesse cenário, a alface americana foi a mais prejudicada, por ser mais sensível que as demais. A variedade apresentou podridão interna e teve sua disponibilidade reduzida. Na média de janeiro, esta folhosa foi comercializada em Mogi das Cruzes por R\$ 13,44/cx com 12 unidades, alta de 30% em relação à de dezembro. Por outro lado, os custos de produção foram maiores porque os defensivos, adubos e sementes ficaram mais caros com a valorização do dólar no período. Além disso, as intempéries exigiram mais cuidados e tratamentos culturais.



### Preço da americana dispara na Ceagesp

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

Fonte: Cepepa

### Alfaces hidropônicas são prejudicadas por forte calor

Nem mesmo as alfaces hidropônicas escaparam dos efeitos adversos do clima. O calor intenso dos últimos meses prejudicou significativamente a qualidade e a produção dessas alfaces crespas e lisas. Produtores de folhosas em hidroponia da região de Mogi das Cruzes relataram que a temperatura da estufa se elevou durante os dias mais quentes e causou perdas de mudas e de alfaces. Além disso, a água do sistema se aqueceu. Como consequência, as raízes ficaram expostas a um ambiente muito favorável ao crescimento de bactérias, que, em excesso, podem causar perdas de até 40% na produção. Alguns produtores relataram prejuízos ainda maiores, também com as mudas submetidas ao calor intenso. Se as temperaturas continuarem elevadas neste verão, pode faltar alfaces hidropônicas no mercado. As hidropônicas foram comercializadas na Ceagesp em janeiro por R\$ 18/cx com 24 unidades de alface lisa ou crespa, 21% acima da verificada em dezembro.

### Chuvas são esporádicas e não recuperam reservatórios

Apesar de ter chovido ao longo de dezembro e janeiro, o volume não foi suficiente para amenizar a estiagem no Sudeste. Produtores que costumam utilizar irrigação na safra de inverno podem ter mais um ano difícil, em termos de condições de plantio e desenvolvimento das alfaces. Isso porque, as precipitações que ocorreram nas regiões de Mogi das Cruzes e Ibiúna foram bastante esporádicas e localizadas, o que não ajudou a elevar o nível da represa Alto Tietê, principal fonte de água dessas localidades. Segundo dados da Sabesp, em janeiro, o volume de água desta represa era de 10,6% da capacidade total. Além disso, as temperaturas que chegaram a 36°C nessas praças, contribuíram para a evaporação da água. O transplante de mudas de alfaces referentes à safra de inverno deve ter início em maio, e a colheita está prevista para se iniciar em junho.



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





# Saborosas e crocantes, preparem-se para as alfaces do barulho

## Brunela

Alface - frisee,  
tropicalizada



Tolerância a Pythium e Tip Burn

Sementes Pelotizadas

## Crocantela

Alface crocante  
e tropicalizada



Tolerância ao Míldio e Tip Burn

Sementes Pelotizadas

## Romanela

Alface romana  
crocante



Tolerância ao Tip Burn

Sementes Pelotizadas

## Rubanela

Alface crocante,  
vermelha e tropicalizada



Tolerância ao Míldio

Sementes Pelotizadas

 **FELTRIN**  
SEMENTES



Uma  
empresa  
integrada  
para o  
futuro

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



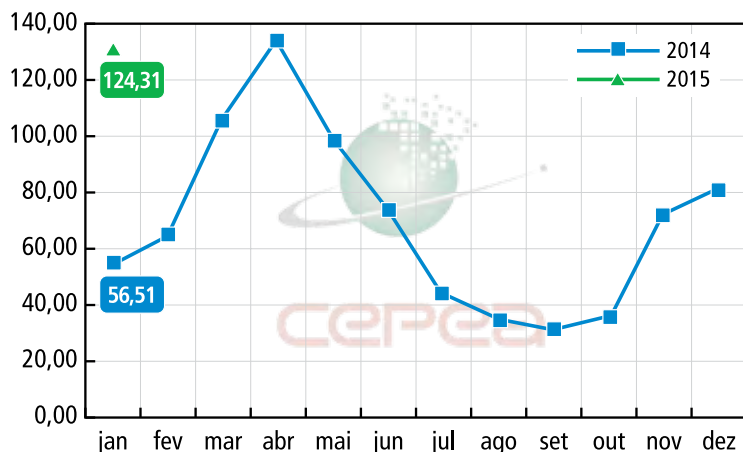
## Quebra de safra reduz oferta neste início de ano

### Em fevereiro, a expectativa é de preços elevados

Produtores de várias regiões seguem em pico de safra das águas 2014/15 neste mês, porém, a oferta de batata não deve ser elevada no período. Neste mês, serão ofertados 40% da área total do Sul de Minas. Além dessa região, Mineiro/Alto Paranaíba também aumentará o volume produzido, colhendo cerca de 20% do total. Água Doce (SC) vai intensificar a safra em fevereiro, com previsão de chegar a 22% da área, assim como Bom Jesus (RS), com 24% colhidos. Já Guarapuaiva (PR) vem reduzindo a oferta da primeira parte do plantio, enquanto a área colhida da segunda etapa ainda é pequena. Por outro lado, as demais regiões produtoras da temporada das águas (Curitiba, São Mateus do Sul, Ponta Grossa e Irati e Ibiraiaras/Santa Maria) encerraram os trabalhos em janeiro. Mesmo com todas essas praças colhendo, a tendência é que os preços da batata se mantenham elevados, uma vez que boa parte já finalizou a safra em janeiro. Além disso, devem sustentar as cotações neste mês a queda na produtividade das roças mineiras, resultado da pouca chuva ocorrida no estado durante o plantio e desenvolvimento, enquanto, em Bom Jesus, houve quebra da safra pelo excesso de precipitações.

### Clima causa perdas pelo segundo ano consecutivo

Produtores relataram que as altas temperatu-



### Preço reage em janeiro com menor oferta

Preços médios de venda da batata ágata no atacado de São Paulo -124,31 R\$/sc de 50 kg

Fonte: Cepea

ras nas principais regiões produtoras de batata têm causado problemas. Para evitar maiores prejuízos quanto à qualidade e aproveitar os bons preços, muitos bataticultores têm adiantado a colheita. Além do calor, o baixo regime de chuvas também tem ocasionado danos. No Sul de MG, nas lavouras não irrigadas, que representam 70% da área nesta temporada das águas, a quebra é estimada de 25% a 30%. A produtividade no estado mineiro está entre 23 e 28 t/ha, enquanto que a normal seria de 30 a 35 t/ha. Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba é outra região que, pelo segundo ano consecutivo, enfrenta sérios problemas com a estiagem, o que tem limitado a expansão da área com a cultura. Até o final de janeiro, as perdas nas primeiras áreas colhidas chegaram a 11,4%, com produtividade de 31 t/ha. Já em Bom Jesus e Ibiraiaras/Santa Maria (RS) foi o excesso de umidade que trouxe perdas de produtividade. A produtividade em Ibiraiaras foi de 25 t/ha, aproximadamente 16,65% abaixo do potencial (30 t/ha). Em Bom Jesus, a quebra de safra é estimada em, no mínimo, 20%.

### Bataticultores do Paraná encerram safra das águas

Produtores de Curitiba, Irati, Ponta Grossa e São Mateus do Sul (PR) finalizaram a colheita da safra das águas 2014/15 em janeiro. Parte dos agricultores de Curitiba e São Mateus do Sul encerrou os trabalhos em dezembro, estimulados pelos bons preços. Os demais, só não anteciparam o fim da colheita pois as chuvas interromperam as atividades no campo, mas, em compensação, conseguiram melhor remuneração em janeiro. Isso porque os valores das batatas no mês passado foram 116% maiores que os praticados em dezembro. De modo geral, o excesso de umidade causou perdas na produção. Com isso, na região de Curitiba houve quebra de 21,5% na produtividade, enquanto em Irati e Ponta Grossa as perdas foram menores, de 10%. Apesar desse cenário, o saldo médio da safra das águas do PR foi positivo, pois durante toda a temporada as cotações estiveram acima dos custos de produção.



Curta a página da HF Brasil no Facebook!

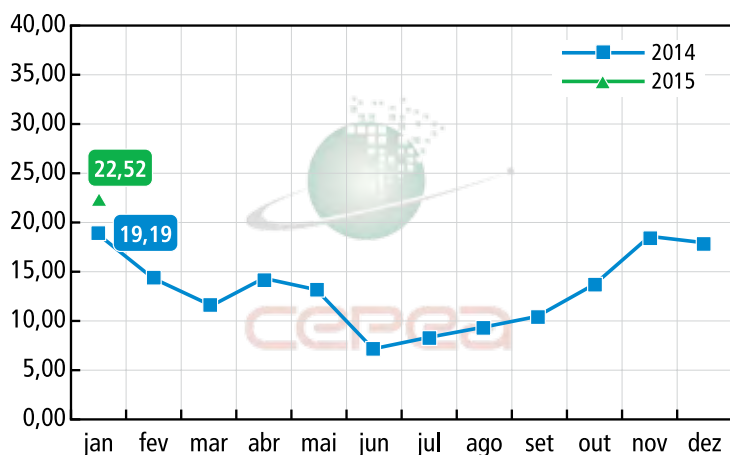
@revistahortifrutibrasil



## Estiagem e chuvas afetam qualidade da cenoura mineira

### Com seca prolongada, área em MG recua 5%

A severa estiagem que ocorreu em praticamente todo o ano de 2014 impossibilitou a manutenção dos investimentos na região de São Gotardo, Santa Juliana e Uberaba (MG), principal produtora de cenoura do País. Dessa forma, a área da safra de verão 2014/15 deve totalizar 5.370 hectares, baixa de 5% frente à temporada anterior (2013/14). O recuo no plantio foi observado logo no início das atividades de plantio, em setembro e outubro, quando a seca estava mais intensa. A baixa disponibilidade hídrica no período de desenvolvimento também fez com que as cenouras ficassem menores e com textura levemente enrugada. Por outro lado, as chuvas no final de 2014 e início de 2015 diminuíram a produtividade das roças da região, causando o desenvolvimento de nematoides e o aparecimento de “mela”. Mesmo assim, a produtividade se manteve elevada, com cerca de 73 toneladas por hectare, superior inclusive ao mesmo período do ano passado. Em janeiro, a cenoura foi comercializada na região mineira por R\$ 19,40/cx “suja” de 29 kg, valor 88% acima do mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura. A estimativa é de que a rentabilidade seja positiva nesta temporada, pois, apesar das dificuldades enfrentadas no plantio e início da colheita, os preços já subiram em janeiro e devem ficar em patamares elevados até o final da colheita, em julho. De acordo com produtores, porém, o aumento no custo de mão de obra e outros insumos deve



### Seca e baixa oferta valorizam cenoura em MG

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

elevar o custo de produção, limitando o ganho dos produtores na temporada.

### Mesmo com seca, BA tenta manter investimentos

A área cultivada em Irecê e João Dourado (BA) deve se manter em 930 hectares neste primeiro semestre de 2015. A manutenção se deve ao fato de que o volume de chuva nos últimos meses de 2014 não foi suficiente para preencher os níveis dos reservatórios de modo significativo a ponto de elevar os investimentos. Ainda há possibilidade, inclusive, de retração na área, caso não chova em volume considerado normal nos próximos meses. A colheita da safra de verão, que começou em janeiro de 2015, segue até junho. No primeiro mês do ano, a cenoura foi comercializada na região baiana por R\$ 18,23/cx “suja” de 29 kg. Em janeiro do ano passado, a caixa “suja” de 29 kg era vendida a R\$ 11,86. A estimativa é de que a rentabilidade na Bahia seja positiva nesta temporada. No entanto, ainda vai depender do cenário climático e, sobretudo, da disponibilidade de água nos próximos meses.

### Colheita da safra de verão no RS começa em março

A safra de inverno do Rio Grande do Sul continua sendo colhida e há previsão de que se estenda até março. O plantio da temporada de verão 2014/15 no estado foi iniciado em outubro/14, com manutenção da área frente à 2013/14. Por apresentar condições climáticas diferentes dos demais estados brasileiros (temperaturas mais baixas), a região tem um calendário diferente. Além disso, fortes chuvas em agosto e setembro atrasaram o início das atividades – o plantio começou em outubro, quando o normal é em setembro. A colheita da safra de verão começa em fevereiro nas praças gaúchas e se intensifica em março. A expectativa é de que altos padrões de qualidade sejam alcançados, mesmo com as dificuldades ocorridas no início do plantio, garantindo bons resultados aos cenouricultores gaúchos na temporada.



Fonte: Cepea



#### CENOURA DE VERÃO ERICA F1

- Ótima coloração interna e externa
- Tolerância ao pendramento precoce
- Excelente padrão comercial

www.AGRISAR.com.br





## Expectativa é de preços em alta em fevereiro

### Calor acelera maturação em janeiro

Em fevereiro, a estimativa é que o tomate se valorize em função da menor oferta. Por conta das altas temperaturas nas regiões produtoras no início do ano, a maturação dos tomates acelerou, adiantando a colheita de lavouras que seriam colhidas em fevereiro em Itapeva (SP) e em Venda Nova do Imigrante (ES) para a segunda quinzena de janeiro. Além disso, a área cultivada na safra 2014/15 caiu 10% frente à de 2013/14, reduzindo a oferta na temporada, de um modo geral. Em janeiro, o fruto foi comercializado nas regiões produtoras por R\$ 27,57/cx de 22 kg, alta de 27% frente à média de dezembro. A valorização do tomate foi observada, sobretudo na primeira quinzena do mês, quando a produtividade em Itapeva e em Caçador (SC) ficou abaixo da esperada, diminuindo o volume de fruto disponível no período. A colheita da temporada de verão segue até abril em Caçador, Nova Friburgo (RJ) e Agreste Pernambucano, até maio em Itapeva e Caxias do Sul (RS), e até junho em Venda Nova do Imigrante.

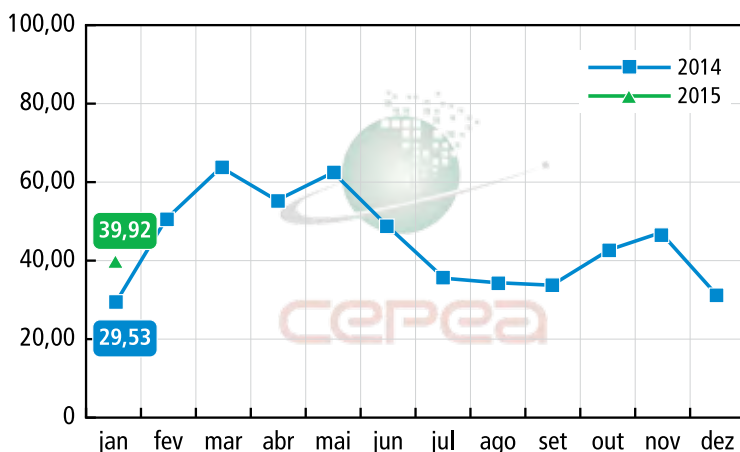
### Chapada Diamantina prevê manutenção na área em 2015

Em 2015, a área a ser cultivada na Chapada Diamantina (BA) deve se manter em 1.000 hectares, com cerca de 12 milhões de pés de tomate. Contudo, a confirmação dessa expectativa ainda irá depender das condições climáticas, pois segundo informações do Centro de Previsão do Tempo e Estudos Climáticos (Cptec/Inpe), as chuvas podem

ficar novamente abaixo da média na região em fevereiro e março. Esse cenário pode dificultar as atividades de campo ao longo do ano, pois limitaria a quantidade de água recebida pelos reservatórios no período normalmente chuvoso (novembro a março). De acordo com colaboradores do Cepea, apesar de o cultivo do tomate na Chapada Diamantina ser feito predominantemente por grandes produtores, tem ocorrido o crescimento na participação de pequenos agricultores na tomaticultura. Mesmo assim, a área total não deve se alterar neste ano. A região baiana oferta durante o ano todo e, dessa forma, o volume colhido neste mês deve ser semelhante ao de janeiro. As festividades de Carnaval, entretanto, podem diminuir o ritmo de comercialização em alguns períodos.

### Mão de obra é cada vez mais escassa na tomaticultura

A falta de mão de obra tem sido um importante fator limitante para o incremento de área em praticamente todas as praças produtoras acompanhadas pela equipe Hortifruti/Cepea. Em alguns casos, produtores não conseguem nem manter a produção e acabam reduzindo a área plantada, principalmente os tomaticultores menores e com menos recursos para manter os funcionários nos períodos em que não estão em atividade com a cultura. A mecanização seria uma importante saída, mas, atualmente não há tecnologia disponível para a colheita mecanizada de tomate estaqueado. Para o plantio já existe a semimecanização, porém, a adesão ainda é baixa, uma vez que o custo elevado é um entrave para os pequenos produtores. Em relação à pulverização e tratos culturais, não são todos os produtores que mecanizam, pois dependendo da topografia da região, não é possível utilizar máquinas. A mão de obra chega a representar 30% dos custos de produção do tomate, em média, nas áreas acompanhadas pelo Cepea. Dessa forma, para garantir a rentabilidade, a gestão correta dos trabalhadores e dos tratos culturais mecanizados é um dos principais desafios para a tomaticultura daqui para frente.



### Menor oferta valoriza tomate em janeiro

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

Fonte: Cepea



# Tomate salada BS IS0008.

Produtividade e resistência o ano todo.



Aproveite, comece o ano com uma bela safra e com resultados de dar orgulho. As sementes do tomate híbrido **BS IS0008** foram desenvolvidas e melhoradas para gerar excelentes tomates, firmes, resistentes a várias doenças e que se adaptam a diversas regiões do Brasil. Blueseeds, resultados no azul. Vermelho, só o tomate.

#### Resistente às doenças:

*Fusarium* raça 1 e 2, Mosaico do Tabaco, Nematóides galhas, *Verticillium* sp raça 1, Vírus do vira cabeça e tolerante ao Geminivirus.

Distribuidor  no Brasil.

Praça dos Crisântemos, 110 - Jardim Holanda | Holambra/SP  
Tel: +55 (19) 3802.2588 - [WWW.BLUESEEDS.COM.BR](http://WWW.BLUESEEDS.COM.BR)

  
Blueseeds



**Preços elevados garantem boa rentabilidade no Sul**

## Menores área e produtividade limitam oferta sulista

A redução na área de cebola cultivada no Sul do País e a menor oferta vem contribuindo para elevar os preços nesta temporada. A valorização já era esperada por agentes por conta da menor produtividade devido ao clima adverso. Entre agosto e setembro/14, Lebon Régis (SC) e Irati (PR) foram afetadas pelo granizo, que comprometeu o desenvolvimento inicial da cebola. O mesmo ocorreu em São José do Norte (RS), mas em outubro. Na segunda quinzena de outubro e em novembro houve escassez de chuva, o que também afetou a bulbificação, resultando em menor calibre da cebola em toda a região Sul. O clima seco neste período também aumentou a incidência de tripses. Entre dezembro/14 e janeiro/15, as chuvas voltaram intensas em plena época de colheita. A umidade acabou atrasando as atividades no campo e causou doenças bacterianas, causando dificuldade de armazenagem sobretudo para pequenos e médios produtores. No entanto, alguns agricultores negociaram a cebola em períodos de baixos preços, e com produtividade inferior à média, não obtendo boa remuneração.

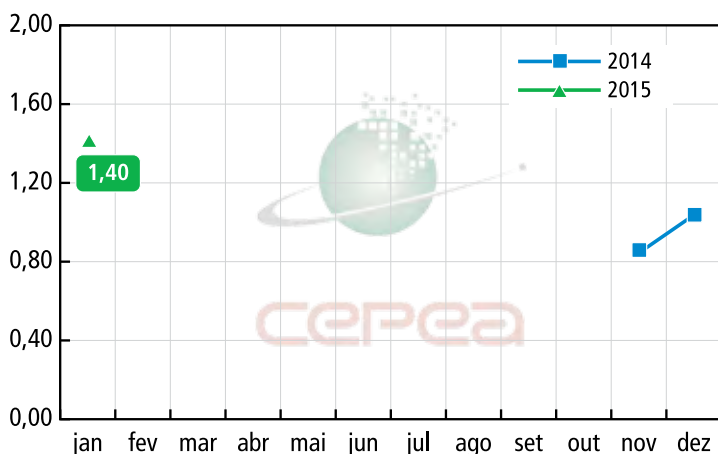
## Mossoró finaliza safra no azul

Produtores de Mossoró (RN) encerraram a comercialização na primeira quinzena de janeiro, com resultados financeiros positivos. Nesta temporada, a porcentagem de cebola híbrida cultiva-

da correspondeu de 85 a 90% do total, e de IPA, aos demais 10 a 15%. De outubro/14 a janeiro, o preço médio foi de R\$ 22,56/sc de 20 kg, 44,33% superior às estimativas de custo de produção, de R\$ 10,00/sc. A safra da região obteve produtividade satisfatória mesmo com a estiagem, e foi possível colher cerca de 3.000 sc/ha, o equivalente a 60 toneladas. Porém, com os reservatórios em níveis baixos, produtores estão cautelosos para a próxima temporada e a expectativa inicial é de redução de área em até 15%. O semeio da próxima safra 2015/16 de Mossoró ocorrerá de junho a setembro e a comercialização em setembro. O pico de oferta está previsto para acontecer entre outubro e novembro.

## Safra argentina deve ser menor em 2015

A safra 2015 da Argentina começou com preços altos para a cebola. Em janeiro, o produto no país vizinho estava por volta de 80 pesos argentinos por saca de 20 kg (R\$ 24,00/sc) ao produtor, quando normalmente é negociada entre 30 e 35 pesos (R\$ 9,50/sc). Os valores elevados se devem à baixa oferta, pois apenas uma região argentina havia começado a comercialização em janeiro. As demais praças produtoras estavam atrasadas por conta das chuvas que ocorreram em agosto, período no qual habitualmente ocorre o plantio, que foi adiado para setembro. Até o fechamento desta edição, o clima estava bastante favorável. Neste ano, a área com cebola teve redução de 20 a 30%, voltando aos patamares considerados normais na Argentina, uma vez que na safra passada houve aumento significativo. A expectativa é que a oferta este ano atenda a demanda brasileira, mas com preços similares ou até superiores aos de 2014. A definição sobre o volume importado pelo Brasil estará atrelada ao período em que o Sul conseguirá ofertar ao mercado interno. Vale lembrar que, embora o Nordeste produza praticamente o ano todo, nos primeiros meses do ano a oferta da região é pequena, além da comercialização ser mais regional.



## Preço sobe no Sul com baixa oferta no País

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

Fonte: Cepea



**PESQUISA AVANÇADA, RESULTA EM UM PRODUTO  
COM ALTA QUALIDADE, PRODUTIVIDADE E RESISTÊNCIAS.**

**NOVO**

## **TOMATE SIGMA**

Mais uma novidade da Eagle



**RESISTÊNCIAS:  
V, N, F3, TSWV, TYLCV**

Sementes Eagle, Referência de bons resultados.



**Matriz:** Av. Dr. Arnaldo Godoy de Souza, 1.685 - Tubalina - CEP 38412-096 - Uberlândia - MG - 55 34 3238-3030  
**Estação Experimental Araguaçu:** Chácara Capelo, s/n - Zona Rural - Araguaçu - MG - 55 34 3227-6049  
**Filial SP:** Rua Andiroba, 64 - Brooklin Paulista - CEP 04562-070 - São Paulo - SP - 55 11 5505-1465  
**Filial CE:** Rodovia BR 116, KM 172 - Lote Agrícola - C3-390 - CEP 62900-000 - Russas - CE



## Melão para espantar o calor!

### Calor impulsiona vendas neste início de ano

As elevadas temperaturas registradas neste início de ano favoreceram o aumento da procura por melão em atacados e varejos do Brasil. Dados do Instituto Nacional de Meteorologia (Inmet) indicam que este é o verão mais quente dos últimos 72 anos de série histórica na cidade de São Paulo, o que faz com que as frutas consideradas “refrescantes”, como o melão, ganhem destaque e sejam consumidas com mais frequência. Neste cenário de maior demanda, os preços do melão subiram. Em janeiro, o melão amarelo tipo 6 e 7 foi comercializado a R\$ 26,68/cx de 13 kg na Ceagesp, em média, valor 8,2% maior do que no mesmo mês de 2014. O cenário nas roças nordestinas não foi diferente: no primeiro mês do ano, o melão se valorizou 6,7% no mesmo comparativo, no Rio Grande do Norte/Ceará. Com exceção da variedade orange, disponível em grande volume nas regiões produtoras, os demais melões nobres também foram bastante demandados e vendidos a preços elevados. A menor oferta da fruta nas regiões produtoras deve garantir a manutenção das cotações do melão em bons patamares. Além disso, como o verão ainda segue até março, as vendas devem seguir a todo vapor.

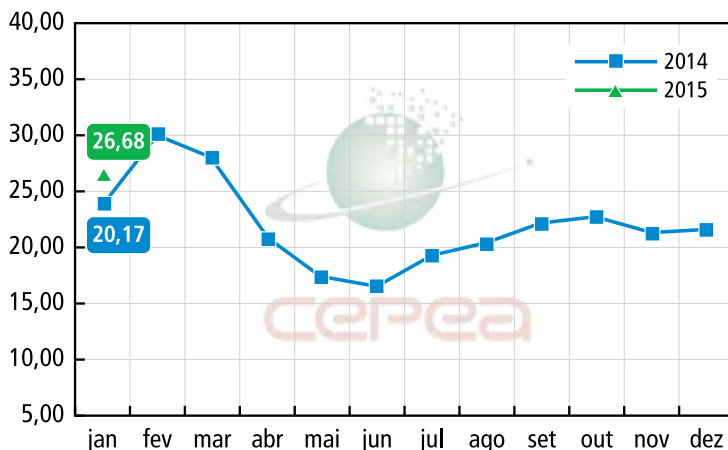
### Safra se aproxima do fim no RN/CE

O período de “entressafra” no Rio Grande do Norte/Ceará se aproxima. De fevereiro até março, produtores da região devem plantar cerca de

5% do total do ano e colher volume pouco maior que 11% da produção anual. Embora melonicultores trabalhem com a cultura durante todo o ano, a oferta de melão é maior entre agosto e março, de forma que a colheita na região deve voltar com força apenas no segundo semestre, com o início da nova safra. A praça produtora no Vale do São Francisco (BA/PE), por outro lado, deve intensificar a colheita a partir do próximo mês. Embora o volume dos reservatórios de água esteja abaixo do normal, a falta de chuva ainda não impactou a qualidade da fruta na região, o que faz com que as expectativas para a safra sejam positivas. A previsão do Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (Cptec) é que as chuvas fiquem abaixo da média histórica de fevereiro até abril no Nordeste. Em Petrolina (PE) e Mossoró (RN), por exemplo, a média é de respectivos 319 mm e de 452 mm no período.

### Exportações aumentam 12% na parcial da safra

Os embarques de melão tiveram elevação de 12% na parcial da temporada 2014/15 – agosto a dezembro de 2014. No período, foram exportadas 149 mil toneladas da fruta frente às 133 mil enviadas no mesmo período de 2013, de acordo a Secex. A receita obtida com as vendas ao mercado internacional também foi maior na mesma comparação, totalizando US\$ 115 milhões na parcial de 2014, 8% acima dos ganhos em 2013. Melonicultores têm a União Europeia (UE) como principal mercado consumidor no cenário externo. Do total enviado na parcial da safra, 97% foram destinados ao bloco, sendo a Holanda e o Reino Unido os países com maior representatividade – vale lembrar que a Holanda é apenas uma porta de entrada do bloco europeu. Dentre os fatores que justificam o maior volume da fruta enviada ao exterior estão a valorização do dólar frente ao Real e a boa qualidade do melão brasileiro. Com o dólar acima dos R\$ 2,50, produtores veem o mercado externo uma alternativa mais atrativa. Com perspectivas de novas valorizações da moeda norte-americana, as exportações devem finalizar a temporada 2014/15 em alta.



### Calor impulsiona consumo de melão em janeiro

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

Fonte: Cepepa





COM AMIORGAN® A MELHOR ÉPOCA  
PARA PRODUZIR É AGORA.

Foto



**EFICIÊNCIA NA LAVOURA, MELHORES RESULTADOS O ANO TODO.**

Conheça a linha AMIORGAN®, fertilizantes minerais via solo da Ajinomoto Fertilizantes. Ricos em Nitrogênio, Potássio e Enxofre, os produtos da linha também apresentam aminoácidos em sua composição, proporcionando maior absorção dos nutrientes e melhora na produtividade. De frutíferas à folhosas, garanta bons resultados durante o ano. **Inovação, tecnologia e qualidade é a nossa marca no campo.**

Fertilizantes

**AJINOMOTO®**

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



## Estoques ao final de 14/15 devem cair menos que o previsto

### Rendimento e volume de moagem aumentam, aponta CitrusBR

Os estoques de suco das processadoras paulistas devem cair menos que o previsto, segundo a CitrusBR. Em seu relatório divulgado em fevereiro, a entidade estimou que as empresas associadas processarão 250 milhões de caixas de 40,8 kg em 2014/15, sem contar as 20 milhões estimadas para as outras empresas não associadas. Além do maior volume de moagem, o rendimento industrial da temporada, de 240,5 caixas para cada tonelada de suco, pode ser 14,7% superior à temporada anterior. Dessa forma, com um melhor rendimento e maior volume processado, os estoques de suco, em equivalente concentrado, devem totalizar 447,276 mil toneladas em 30 de junho de 2015, queda de 16% ante o volume de 13/14, mas aumento de 22,9% ante a primeira estimativa.

### Pera de mesa tende a ficar mais valorizada

Em fevereiro, devem ocorrer aumentos mais expressivos nos preços da laranja pera. Isso porque a maior parte das variedades tardias já deverá ter sido colhida, enquanto a oferta de precoce ainda não terá iniciado. Além disso, não deve haver oferta significativa de pera temporã, devido à seca de 2014 e aos tratos culturais limitados pela baixa rentabilidade. Em janeiro, já houve valorização da pera, contudo, as cotações não atingiram as expectativas dos citricultores, visto que muitos espera-

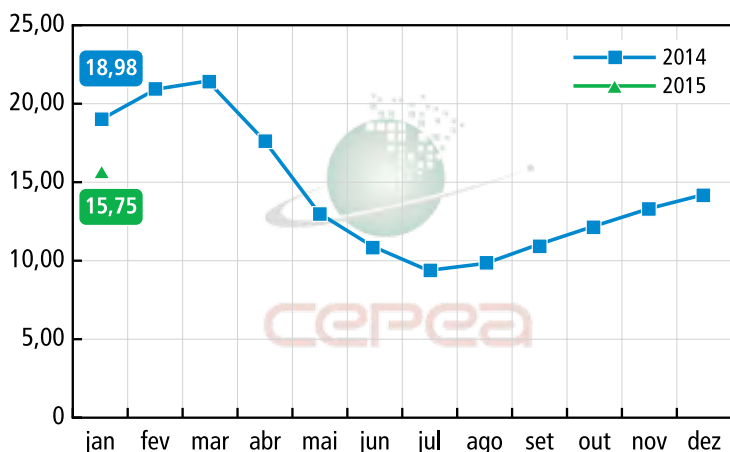
vam ao menos preços superiores aos de janeiro/14, devido à baixa oferta daquele período.

### FL pode colher a menor safra desde 1967/68

Os pomares de laranja da Flórida devem sentir pela terceira temporada seguida os efeitos do *greening* na produtividade. Segundo o USDA, o estado norte-americano deve colher 103 milhões de caixas de 40,8 kg em 2014/15, queda de 1,5% ante a produção da temporada anterior e a menor safra em 47 anos. Mark Brown, economista do Departamento de Citros da Flórida, fez em 2010 uma projeção para a produção de laranja do estado para os dez anos seguintes. No artigo, ele estimava, para a temporada 2014/15, num cenário considerado pessimista na época, produção de 119 milhões de caixas – 15,5% superior aos dados atuais do USDA. Para o Brasil, a menor produção do a EUA pode consolidar a dependência do mercado norte-americano pelo suco nacional. Isso porque para que os estoques locais fiquem em patamares confortáveis, os Estados Unidos devem pelo menos manter os volumes importados de suco brasileiro. Segundo a Secex, o País exportou aos EUA 118,9 mil toneladas de suco de julho a dezembro/14, aumento de 4% em relação aos envios do mesmo período de 2013/14.

### Começa o processamento de tahiti

Com a aproximação do pico de safra da lima ácida tahiti, previsto a partir do final de fevereiro, uma indústria grande e duas pequenas já haviam iniciado em janeiro o processamento da fruta em São Paulo. A moagem da tahiti deve seguir em bom ritmo neste mês, com as mesmas processadoras ativas. O processamento da tahiti é importante neste período, visto que produtores conseguem escoar as frutas sem qualidade suficiente para o mercado de mesa, além de reduzir a pressão da alta oferta sobre os preços. Algumas indústrias pagavam, até o final de janeiro, R\$ 12,00/cx de 40,8 kg, colhida e posta na indústria. No ano passado, os preços iniciaram janeiro a R\$ 7,00/cx, mas subiram para R\$ 10,00/cx no final do mês.



### Preço da pera sobe, mas é inferior a 2014

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

Fonte: Cepea





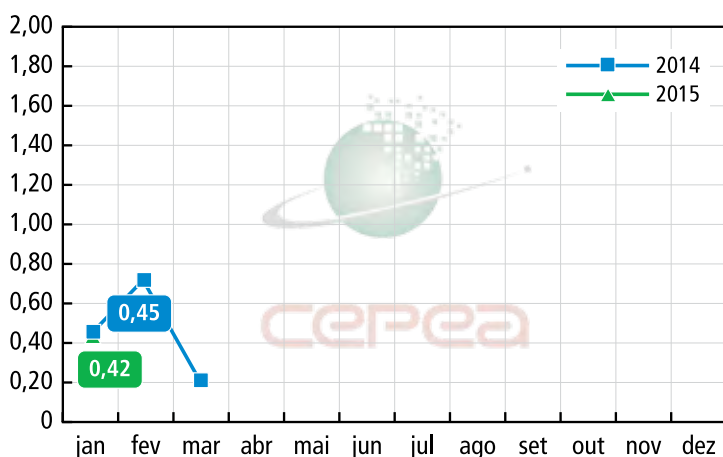
## Termina colheita de *tommy* e oferta de *palmer* é elevada em SP

### São Paulo deve colher *palmer* até março

A oferta da manga *palmer* ainda é grande na região paulista de Monte Alto/Taquaritinga, cenário que deve ser verificado até março. Já a colheita da *tommy* foi encerrada em janeiro, devido ao adiantamento do início da colheita em algumas semanas – final de outubro/início de novembro. Apesar de estar com qualidade superior à da *tommy*, os preços da *palmer* estiveram abaixo dos obtidos no ano passado. Até março, quando a safra paulista se encerra, as cotações ao produtor devem ter elevação, uma vez que o Vale do São Francisco ainda não deve colher *palmer* até, pelo menos, o fim de fevereiro. Quanto à *tommy* paulista, teve bom escoamento, mesmo com menor calibre, devido ao calor e à falta de água durante a safra. No entanto, as cotações não foram tão satisfatórias. Além disso, a *tommy* produzida no Vale do São Francisco pressionou a comercialização da manga paulista, por estar com qualidade superior. Porém, produtores que conseguiram irrigar os pomares durante a seca no segundo semestre de 2014 tiveram seu produto destacado no mercado devido à qualidade, obtendo preços superiores.

### Chuva traz perspectivas mais favoráveis para a Bahia

Produtores de manga de Livramento de Nossa Senhora (BA) têm boas expectativas para



### Preço da *palmer* fica igual ao de jan/2014 em SP

Preços médios recebidos por produtores de Monte Alto/Taquaritinga pela *palmer* - R\$/kg

a temporada de 2015. Com as chuvas no final do ano passado, a praça terá água disponível para manter a irrigação de 12 horas diárias por mais alguns meses. Até o momento, produtores estão satisfeitos com as floradas, e a preocupação é quanto ao abortamento dos frutos, devido às elevadas temperaturas no início do ano. Além disso, as árvores novas (plantadas em substituição às de *tommy* perdidas com a seca de 2012) devem começar a produzir neste ano. Desta forma, a produtividade nesta safra pode ser superior à da última, principalmente se continuar chovendo da região. A colheita em Livramento, principalmente da *palmer*, deve começar entre março e abril. Já na região de Jaíba/Janaúba, no norte de Minas Gerais, mangicultores aguardam chuvas mais volumosas. Apesar de a florada estar muito satisfatória e os pomares contarem com irrigação, o nível dos reservatórios de água está baixo na região mineira. Além disso, com as temperaturas elevadas, produtores temem o abortamento dos frutos.

### 2015 pode ser melhor para exportações

A estimativa inicial do setor quanto às exportações de manga em 2015 é otimista. Além da valorização do dólar frente ao Real, o Peru está com a safra atrasada, e o Equador teve redução de 30% na produção e encerrou os envios mais cedo, em janeiro. Em 2014, a manga foi a fruta mais exportada pelo Brasil em termos de receita. Contudo, para muitos produtores, o desempenho das exportações no ano passado foi considerado fraco se comparado ao de 2013: o volume embarcado em 2014 caiu 4%, totalizando 117 mil toneladas e, em receita, a queda foi de 3%, somando US\$ 143 milhões. Dentre os motivos para o recuo esteve a preferência de muitos produtores em destinar as frutas ao mercado interno ao invés de exportar. A boa safra de outros países, principalmente da Costa do Marfim, também pressionou os preços da manga brasileira.



Fonte: Cepea



Curta a página da HF Brasil no Facebook!

@revistahortifrutibrasil



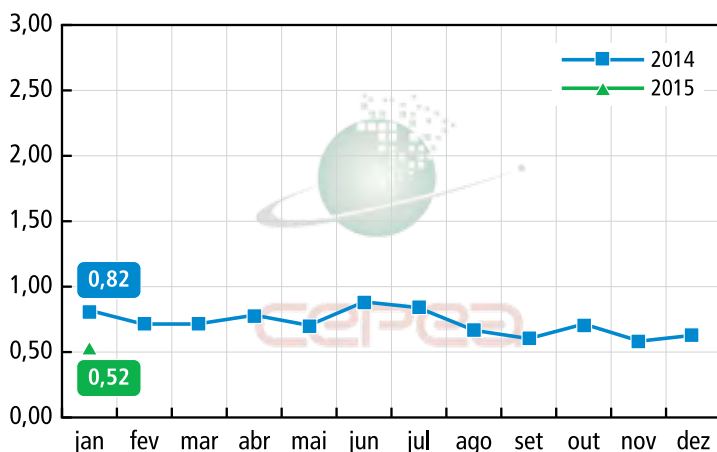
## Maturação precoce reduz oferta para fevereiro

### Com menor oferta, preços podem aumentar em fevereiro

As cotações do mamão podem registrar elevação em fevereiro devido à redução da disponibilidade nas roças, segundo produtores. Além disso, a demanda pode aumentar com a volta às aulas, que ocorrerá em boa parte das escolas, principalmente após o Carnaval. Em janeiro, a oferta estava elevada por conta da maturação mais avançada com as elevadas temperaturas e chuvas insuficientes em dezembro e janeiro, sobretudo no Espírito Santo. Normalmente, o ciclo do mamão é de cinco meses (da florada à colheita), mas, com o calor e a pouca chuva recentes, o ciclo se reduziu para quatro meses, antecipando a colheita em janeiro e, conseqüentemente, reduzindo a oferta para fevereiro. Com a maturação precoce da fruta, houve aumento da disponibilidade, principalmente no período das festas de final de ano, quando a demanda por mamão não é tão intensa. Dessa forma, produtores, não só do ES, mas também do norte de Minas Gerais e do sul da Bahia, acabaram vendendo mamão a preços pouco remuneradores no final de 2014 e início de 2015. O mamão formosa na região do norte de Minas Gerais, por exemplo, foi negociado, em média, a R\$ 0,58/kg em janeiro, valor 36% menor que o de dezembro.

### Cenário econômico pode favorecer exportação em 2015

Este ano tende a ser promissor para as expor-



### Oferta elevada pressiona valores do havaí

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

Fonte: Cepea

tações de mamão. Isso porque a desvalorização do Real em relação ao dólar torna o mercado externo bastante atrativo para produtores brasileiros. Além disso, os preços da fruta no mercado interno ainda estão pouco remuneradores neste início de 2015, como observado em boa parte de 2014, o que estimula as vendas externas. Em 2014, as exportações de mamão somaram 33,6 mil toneladas, aumento de 28% frente ao ano anterior, segundo dados da Secex. Em receita, os envios somaram US\$ 47 milhões, alta de 13%.

### Sul da Bahia tem baixa rentabilidade em janeiro

No final de dezembro e em janeiro, produtores do Sul da Bahia comercializaram o mamão a preços abaixo ou bem próximos aos custos de produção. A elevada oferta da fruta no mercado interno pressionou as cotações no período. Segundo agentes, a rentabilidade negativa em algumas épocas do ano já é esperada e planejada por eles. Assim, em épocas em que o mamão está mais valorizado, produtores cobrem os prejuízos de períodos de mamão desvalorizado, conseguindo, então, fechar o ano com rentabilidade positiva. Em fevereiro, porém, a expectativa é de que a rentabilidade seja mais positiva, motivada pela possível valorização do mamão.

### Com crise hídrica, área pode recuar no RN

O cultivo de mamão no noroeste do Rio Grande do Norte está sendo afetado pela estiagem há pelo menos três anos nessa região. Produtores com área próxima à Mossoró (RN) relatam que os reservatórios que abastecem o sistema de irrigação estão secando. Segundo agentes, a principal medida que deve ser adotada por produtores dessa região é a redução da área plantada, se não houver melhora na crise hídrica. Com isso, produtores devem apostar em técnicas para aumentar a produtividade, utilizando variedades mais tolerantes à seca, e tornando mais eficiente a adubação feita via fertirrigação.



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



## 2015 começa com oferta elevada de nanica, mas limitada de prata

### Enquanto preço da nanica cai, o da prata sobe

O ano de 2015 se inicia com diferentes cenários para as duas principais variedades de banana. A nanica iniciou o ano em pico de oferta. No primeiro mês de 2015, além da produção elevada, ainda havia excedente das festas de final de ano. Produtores de nanica informaram que a alta oferta pode se manter até o final de fevereiro. Em janeiro, a variedade foi comercializada, em média, a R\$ 0,21/kg na região norte de Santa Catarina. Bananicultores alegam que esse preço esteve muito próximo ao valor mínimo estimado por produtores para cobrir os custos nessa região. Por outro lado, a oferta de banana prata iniciou 2015 em baixa – nesta época do ano, a oferta desta variedade geralmente é mais limitada por causa do calendário de produção. Produtores das principais regiões brasileiras alegam que a demanda superou a oferta em janeiro e que a qualidade está satisfatória. Com isso, as cotações da variedade estão elevadas. No norte de Minas Gerais, a prata foi negociada por R\$ 1,36/kg no primeiro mês de 2015, valor 8% superior frente ao de janeiro/14. A baixa oferta de prata deve se prolongar durante o primeiro semestre e, com isso, as cotações podem se manter em alta no período.

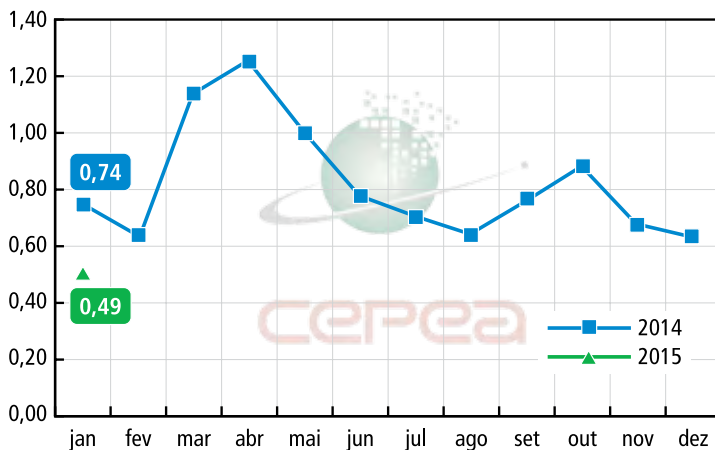
### Exportações têm aumento de 8% entre 2013 e 2014

O Mercosul tem sido uma importante saída para a bananicultura catarinense em épocas de

oferta elevada. Os envios de banana para este bloco aumentaram em 2014 frente ao ano anterior, devido, principalmente, ao pico de oferta que levou à redução das cotações no mercado brasileiro. Com os preços reduzidos, o mercado externo se tornou uma boa alternativa, além de a banana catarinense chegar a preços competitivos na Argentina e no Uruguai, principais compradores. Em 2014, o Brasil exportou 53,4 mil toneladas ao Mercosul, aumento de 8% frente a 2013, segundo a Secex. Com relação à receita, houve aumento de 38,5% no mesmo comparativo, de forma que os ganhos obtidos somaram US\$ 18 milhões em 2014. O principal país que impulsionou as vendas brasileiras foi a Argentina, que aumentou o volume das compras em 22%, enquanto o Uruguai manteve as importações frente às de 2013. Para 2015, com o dólar acima da casa dos R\$ 2,50, os custos de produção da banana devem aumentar, já que parte dos insumos é importada. Dessa forma, as exportações podem ser atrativas para produtores catarinenses, já que o mercado externo deve ser mais remunerador. Por outro lado, a banana brasileira pode perder competitividade frente à do Equador e de outros fornecedores da fruta ao Mercosul, o que pode limitar os pedidos de compradores internacionais.

### Produtividade ainda preocupa em SP e MG

As intempéries climáticas podem continuar prejudicando a bananicultura do norte de Minas Gerais e do Vale do Ribeira (SP). Apesar de 2015 ter iniciado com mais chuva no litoral paulista comparado aos primeiros meses de 2014, produtores alegam que a produtividade deve continuar baixa, já que o volume não tem sido suficiente. Já em MG, o começo de 2015 segue preocupante – as precipitações têm sido insuficientes para suprir a necessidade de irrigação. Dessa forma, a produtividade em MG pode recuar no primeiro semestre deste ano, caso a chuva não retorne em bons volumes. Em 2014, as altas temperaturas e a falta de precipitações fizeram com que a produtividade das roças dessas regiões fosse menor que a de 2013.



### Preço da nanica inicia 2015 em baixa com pico de oferta

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

Fonte: Cepea





## Calor afeta qualidade da uva paulista

### Altas temperaturas prejudicam coloração da fruta de São Miguel e Pilar do Sul

Apesar dos maiores investimentos nos parreirais de São Miguel Arcanjo e Pilar do Sul (SP), as frutas dessas regiões devem ter problemas quanto à qualidade. Isso porque o forte calor deste verão tem prejudicando a coloração das uvas. Viticultores informaram que é necessário ocorrer variações nas temperaturas, com clima mais ameno durante a noite, para que a cor da uva chegue a um nível considerado satisfatório. Com isso, a oferta de uva com boa qualidade, principalmente niagara rosada, benitaka e brasil, tem sido menor nessas regiões desde o início de 2015. Quanto à safra deste ano, a previsão é de que ambas as praças ofertem até o final de março e/ou início de abril, com o pico de colheita na primeira quinzena de março.

### Após bom saldo no ano passado, Jales e Pirapora se preparam para safra/15

As podas de produção para preparação da safra 2015 se iniciaram na primeira quinzena deste mês nas regiões de Pirapora (MG) e Jales (SP). Dessa forma, segundo agentes locais, a previsão é de que a colheita comece em meados de junho. Na temporada 2014, com a qualidade afetada pela seca, as cotações médias da uva de Jales foram inferiores às de 2013. Apesar disso, em ambas as regiões a rentabilidade por unidade da fruta comercializada foi positiva. Na praça paulista, o preço médio da uva

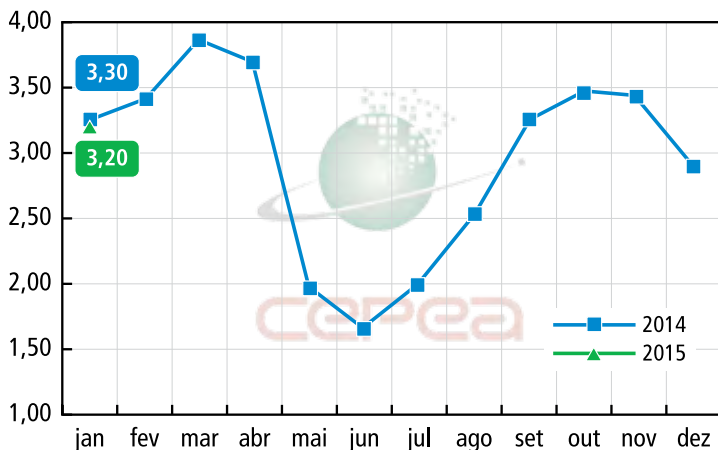
itália ficou 69% superior ao valor mínimo estimado pelos viticultores para cobrir os custos de produção. Para a niagara, o cenário foi ainda melhor, com cotações 113% superiores ao reembolso, no período de junho a novembro/14. Considerando-se os valores de Pirapora, o preço de comercialização da itália foi 62% superior ao mínimo e da niagara, 182% na mesma comparação. Segundo produtores locais, os bons resultados serão revertidos em mais tratos culturais e na troca do sistema de produção atual para o "Y", sobretudo em Jales.

### Com demanda fraca, cotações ficam abaixo da expectativa em dez/14

O preço da uva no final de 2014 foi menor que o praticado no mesmo período do ano anterior e ficou abaixo das expectativas de agentes consultados pelo Cepea. A demanda pela fruta esteve desaquecida no período, levando à desvalorização tanto nas regiões produtoras quanto no atacado. Em relação à niagara, as praças que estavam ofertando no final de 2014 eram as paulistas Campinas, Porto Feliz e São Miguel Arcanjo, além de Rosário do Ivaí (PR). Apesar dos valores mais baixos, a rentabilidade unitária foi positiva para todas as regiões no final de 2014.

### Maior concorrência derruba exportações em 34%

De acordo com os dados consolidados da balança comercial brasileira de frutas de 2014, o volume das exportações nacionais de uva foi 34,4% menor frente ao de 2013, segundo a Secex. Além da maior concorrência pelos mercados consumidores dos EUA e da UE, a quebra de safra no Vale do São Francisco (BA/PE) também impactou negativamente nos embarques. Somada a isso, a menor disponibilidade de uva no Brasil favoreceu as importações da fruta no ano passado, com alta de 9,3% na comparação com 2013, em quantidade. O aumento das compras externas de uva foi influenciado pelo grande volume da fruta que o Peru enviou ao Brasil em dezembro – 54% do total enviado em todo o ano.



### Itália começa ano mais valorizada

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

Fonte: Cepea

Leia o blog da HF Brasil e fique atualizado!  
hortifrutibrasil.blogspot.com



## Safra 2014/15 de gala pode ser maior que a anterior

### Produtores estão otimistas com a qualidade da gala

A expectativa é positiva para a qualidade da safra da maçã gala na maior parte das regiões produtoras do Sul do País. De acordo com produtores, as chuvas neste início de ano podem colaborar com o aumento da pressão de polpa, resultando em maçãs de maior calibre e maior produtividade nos pomares. Além disso, temperaturas elevadas durante o dia e mais amenas à noite contribuem com a coloração avermelhada da maçã. Porém, no início de fevereiro, houve granizo no Sul, e as cidades mais afetadas foram Vacaria (RS) e Bom Jesus (SC). Até o fechamento desta edição, não havia dos concretos sobre a produção da safra 2014/15. Contudo, como a colheita de fuji deve se iniciar efetivamente em março, ainda é cedo para que sejam feitas previsões. De acordo com o Cptec/Inpe, entre janeiro e março, a chuva em SC deve permanecer dentro da média histórica. No RS, por outro lado, a probabilidade é de 35% de chuvas acima do normal, que é de 470 mm em Vacaria.

### Termina safra de precoces

Maleicultores das principais regiões produtoras do Sul do País terminaram a colheita das variedades precoces de maçã (eva e condessa) em meados de janeiro. De acordo com esses agentes, apesar da boa qualidade, a procura pela eva foi menor do que na safra do ano passado, o que pressionou as cotações frente à temporada anterior. Isso ocorreu por

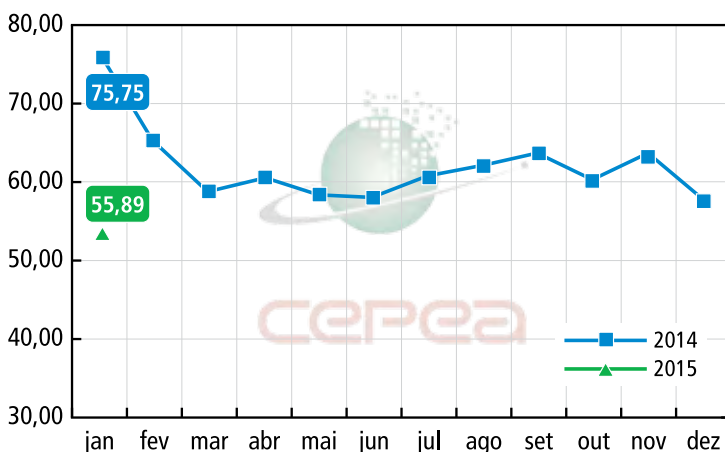
conta da maior oferta de maçã fuji da temporada 2013/14 no mercado, frente a anterior. Para a eva graúda, a média de janeiro foi a R\$ 49,18/cx de 18 kg, 24% inferior à do mesmo mês de 2014.

### Importações fecham 2014 em alta de quase 25%

As compras brasileiras de maçã no mercado internacional somaram 116 mil toneladas em 2014, aumento de 24% frente a 2013, de acordo com a Secex. Quanto ao total despendido, foi de quase US\$ 112 milhões, alta de 17% na mesma comparação. A Argentina enviou 7% mais fruta que em 2013, enquanto que o Chile apresentou recuo de 1,9% no mesmo período. Já a União Europeia exportou 23 mil toneladas ao Brasil, expressivos 174% acima de 2013 e um recorde desde 1998, início da série histórica da Secex. Normalmente, a UE envia menos de 10 mil toneladas de maçãs para o Brasil – antes de 2014, o pico havia sido atingido em 2011, com 9,8 mil toneladas. Após o embargo russo anunciado em agosto/14, muitos países europeus que tinham a Rússia como principal comprador tiveram dificuldade em escoar a produção e enviaram parte dela ao Brasil. Com o dólar acima dos R\$ 2,50, as compras externas podem ser limitadas neste ano.

### Embargo russo aumenta estoques na Polônia

No início de dezembro/14, os estoques poloneses de maçã estavam 18% maiores que os do mesmo período do ano anterior, segundo dados da Associação Mundial de Maçã e Pera (WAPA). Com o embargo da Rússia, principal comprador de maçã da Polônia, produtores poloneses deixaram de vender grande parte da produção. Atualmente, cerca de um terço do volume total de maçã produzido na Polônia (aproximadamente um milhão de toneladas) era destinado à Rússia, o que justifica a redução do envio da fruta ao exterior e o consequente aumento do nível dos estoques poloneses. Ainda sem previsão para o fim do embargo russo imposto aos países europeus, os estoques de maçã da Europa devem permanecer elevados nos próximos meses.



### Com entrada da safra nova, preço reduz em janeiro

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

Fonte: Cepepa



Curta a página da HF Brasil no Facebook!

@revistahortifrutibrasil



**ENTREVISTA:** Nilson Ladeia

“NORTE DO PR: ” PRODUTORES CONSEGUEM ADIAR O PICO DE COLHEITA PARA ABRIL E MAIO, NÃO COINCIDINDO COM O DE CAÇADOR” ”

Nilson Ladeira é engenheiro agrônomo formado pela Universidade Estadual de Londrina (UEL). Tem especialização em Holericultura pela Universidade Federal de Viçosa (UFV). Há 5 anos é coordenador de olericultura da Emater na região Norte do Paraná.

**Hortifruti Brasil:** *Quais técnicas têm sido utilizadas pelos produtores de tomate do Norte do Paraná para se evitar a colheita no pico de safra do verão?*

**Nilson Ladeia:** Produtores do Norte do Paraná usam o cultivo protegido, cujo nome popular é “guarda-chuvão”. A técnica visa a reduzir os im-

“Com a estufa, produtores conseguem minimizar danos de doenças e pragas, controlar a intensa incidência de chuvas durante a safra de verão, além de amenizar o frio na safra de inverno. Desta forma, produtores conseguem melhor produtividade e qualidade, o que reflete em maior remuneração.”

pactos climáticos na produção, além evitar que a colheita ocorra no pico de oferta, principalmente da região de Caçador (SC). Assim, produtores conseguem adiar o pico de colheita para abril e maio, não coincidindo com o de Caçador, cuja concentração de oferta ocorre em fevereiro. O cultivo protegido também viabiliza a colheita dos tomates o

ano todo, mesmo que em menores proporções. O tomate italiano é o principal tipo produzido nas estufas do Paraná, variedade bastante consumida na região. Atualmente, são cultivados em torno de 8 milhões de pés por ano no norte paranaense. Dois tipos de “guarda-chuvão” têm sido utilizados, o modelo Londrina e o modelo Bandeirantes. O primeiro tem altura de 2 metros e, o segundo, de 3 metros. Por ser uma estrutura simples, o custo de implantação desses dois tipos é baixo, tornando-se, portanto, viável ao produtor.

**HF Brasil:** *Desde quando os produtores de tomate da região utilizam o cultivo protegido?*

**Ladeia:** Alguns produtores começaram a usar a estufa modelo Londrina há 20 anos. Mas o modelo Bandeirantes, considerado uma evolução do Londrina, tem tido a adesão de mais produtores há cerca de oito anos. Hoje em dia, 70% da produção de tomate do Norte do Paraná é tomate tipo italiano, produzido em “guarda-chuvões”.

**HF Brasil:** *Quais as vantagens do cultivo protegido em relação às lavouras em campo aberto de tomate?*

**Ladeia:** Atualmente, 30% da produção de tomate da região é do tipo salada, cultivado em campo aberto, porém a migração para estufas é ascendente. Com a estufa, produtores conseguem minimizar danos de doenças e pragas, controlar a intensa incidência de chuvas durante a safra de verão, além de amenizar o frio na safra de inverno. Desta forma, produtores conseguem melhor produtividade e qualidade, o que reflete em melhor remuneração.





**ENTREVISTA:** Hermes Pignatti Filho

“**CONSEGUI ADIANTAR A COLHEITA DA MANGA EM 1,5 MÊS, SAINDO DO PICO DE OFERTA DA MINHA REGIÃO**”

Hermes Pignatti Filho é produtor de manga em Monte Alto (SP) desde 1980.

**Hortifruti Brasil:** *Com o objetivo de evitar o pico de oferta, quais técnicas de manejo o senhor tem utilizado nos pomares de manga?*

**Hermes Pignatti Filho:** Na última safra, em 2014, consegui adiantar a colheita da manga em 1,5 mês, saindo do pico de oferta da minha região, que ocorre em fevereiro. Para isso, estou testando um manejo diferente: deixar as mangueiras sem produzir por um ano. Descansadas, elas armazenam energia e, ao serem aplicados indutores florais e

“**Estou testando um manejo diferente: deixar as mangueiras sem produzir por um ano. Descansadas, elas armazenam energia e, ao serem aplicados indutores florais e nitrato de cálcio, o florescimento vem mais cedo.**”

nitrato de cálcio, o florescimento vem mais cedo. Apesar da seca, o clima de 2014 contribuiu para o sucesso desta técnica. Em 2015, vou tentar pela segunda vez esse novo manejo, porém o clima em janeiro já foi diferente do ocorrido em janeiro/14 (foi mais seco). Então, não sei se conseguirei os mesmos resultados.

**Hortifruti Brasil:** *A antecipação em 1,5 mês da colheita compensou o “descanso” de um ano dado às plantas?*

**Pignatti:** Sim, consegui colher a manga antes que boa parte dos produtores do estado de São Paulo,

período quando a oferta da fruta é bem baixa. Com isso, obtive preços bem elevados, principalmente se comparados aos que obteria se tivesse colhido no período de concentração de safra da minha região, quando o quilo da manga chega a custar menos de R\$ 0,40 na roça.

**HF Brasil:** *Produtores de manga da Bahia e do Vale do São Francisco conseguem colher a fruta durante o ano todo. Quais as dificuldades no estado de São Paulo para também se conseguir escalonar a produção?*

**Pignatti:** A mangueira precisa de um período de frio para induzir o florescimento. Em São Paulo, isso só ocorre, mais ou menos, entre maio e junho. Assim, todos os pomares do estado começam a florir na mesma época, resultando em concentração de oferta. No Nordeste, praticamente não há frio, mas o clima é bastante seco, e a indução floral é feita através de estresse hídrico. Com o manejo da irrigação, o produtor tem maior controle sobre as floradas. Em São Paulo, o clima é mais úmido e o solo armazena mais água em profundidade. Como as raízes da manga são profundas, há dificuldades na utilização dessa técnica na região de Monte Alto.

**HF Brasil:** *O senhor sabe se as instituições de pesquisa estão realizando estudos de adaptação de variedades de manga para que a colheita seja mais precoce ou tardia que as plantas já cultivadas?*

**Pignatti:** Existem outras variedades de manga, porém o mercado consumidor está acostumado com as tradicionais (*tommy*, *palmer* e *keitt*). Eu acredito que seja mais difícil comercializar outras variedades que não as tradicionais. Até mesmo a *palmer*, apesar de colhida mais tarde que a *tommy*, ainda é menos preferida no mercado. Além disso, com a *palmer* mais valorizada, o plantio da variedade se intensificou nos últimos anos e, assim, os seus preços também caem durante a safra.



**ENTREVISTA:** Hernandes Werner

## “PARA EVITAR A CONCORRÊNCIA, PRODUTORES DE CEBOLA DO SUL ANTECIPAM A SAFRA”

Hernandes Werner é formado em Engenharia Agrônômica pela Universidade do Estado de Santa Catarina (CAV/UEDESC), em Lages (SC). Atualmente, é pesquisador na área de armazenagem na Epagri/Estação Experimental de Ituporanga (SC).

**Hortifruti Brasil:** *O que produtores de cebola da região de Ituporanga (SC) têm feito para escalonar a produção e ofertar fora do pico de safra?*

**Hernandes Werner:** Produtores da região de Ituporanga inicialmente viram no armazenamento uma alternativa para ofertar cebola fora do pico da safra e conseguir preços maiores. Quando a cebola vem de uma lavoura bem conduzida e com variedades adaptadas, a armazenagem pode ser feita por até seis meses.

**HF Brasil:** *Por que surgiu a iniciativa de se armazenar a cebola?*

**Werner:** Ituporanga é uma região tradicional no cultivo de cebola, e o armazenamento já é feito há muitos anos. Produtores que tinham cebola nos meses de maio e junho, por exemplo, conseguiam vendê-la por altos preços. Na década de 1990 surgiu a concorrência da cebola argentina, que passou a ser ofertada justamente no período de melhor preço e com melhor qualidade. Isso fez com que os produtores catarinenses, com o objetivo de fugir da concorrência, procurassem antecipar a colheita utilizando variedades mais precoces. Atualmente, parte da safra é colhida e imediatamente comercializada, outra é guardada em galpão (estaleiro) para ser vendida aos poucos. Picos de preço altos geralmente surgem quando há quebra de safras aqui ou em outras regiões. E quando ocorrem, geralmente são maiores no início e ou no fim da nossa oferta.

**HF Brasil:** *Por que os produtores de outras regiões não conseguem armazenar?*

**Werner:** O teor de matéria seca da cebola é fundamental em seu armazenamento. As variedades cultivadas na região de Ituporanga possuem maior teor de matéria seca devido ao seu ciclo prolongado, por conta do fotoperíodo e das temperaturas mais baixas. Já

em outras regiões, as variedades têm ciclo mais curto e o teor de matéria seca é menor, não sendo adequadas ao armazenamento prolongado, nem mesmo ao empilhamento. Além disso, em localidades mais quentes, é estimulada a multiplicação de bacterioses nos bulbos, aumentando as perdas.

**HF Brasil:** *Como é feito o armazenamento? O custo é elevado?*

**Werner:** Desde que a cebola começou a ser produzida na região, diferentes formas foram adotadas. O mais comum na região é o armazenamento em estaleiros, que são galpões com prateleiras feitas com ripas de madeira, onde a cebola é depositada em pilhas a granel ou em sacas, e que permite uma boa ventilação, essencial para manter o produto seco. Não é muito comum o uso de tecnologias para controle de umidade e temperatura, que é mais baixa no Sul. O custo do armazenamento, portanto, é baixo, tornando essa técnica viável.

**HF Brasil:** *Quais as dificuldades enfrentadas para o armazenamento?*

**Werner:** As condições climáticas podem prejudicar a qualidade do produto no campo. Muita chuva na fase de produção ou de colheita e cura, por exemplo, deixam a cebola com qualidade inicial inferior e o seu armazenamento fica prejudicado. Além disso, se o produtor fizer uma nutrição mineral incorreta, principalmente com excesso de nitrogênio, a cebola que será armazenada também terá sua qualidade prejudicada. Outro grande entrave é o custo da mão de obra, pois está cada vez mais cara e difícil de se contratar. Por conta disto, um novo método de armazenagem e transporte em bags (sacos) está ganhando adesão na região, principalmente pela economia de mão de obra, permitindo que o trabalho manual seja substituído em parte pelo trator e outros equipamentos. ■



ROVRAL

## Fechado para *Pinta Preta* do tomate.

- Fungicida foliar de formulação líquida
- Ideal para programas antirresistência
- Ação antiesporulante; fungos não se reproduzem
- Flexibilidade na aplicação
- Eficaz no controle da *Pinta Preta* do tomateiro

ROVRAL. CRESCIMENTO PROTEGIDO.



Conheça também outras soluções FMC para tomate:

 Galben® M

 TALSTAR®  
100 EC

 MUSTANG®  
100 EC

 FMC

#### ATENÇÃO



Este produto é registrado e comercializado apenas em seu estado líquido. Use exclusivamente o tipo embalagem de distribuição indicada no rótulo e na bula. Não utilize no empacotamento de produtos agrícolas. Realize sempre a leitura do rótulo que acompanha o produto. Para informações de Pesticidas consulte o site: [www.fmcagricola.com.br](http://www.fmcagricola.com.br) ou procure no site. Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob prescrição Agrônomo.



**Albino Bongolo Neto**  
Fischer SA Agroindústria  
Fraiburgo - SC  
Produtor de maçã

# Cabrio® Top

Fungicida

## O melhor da sua lavoura a cada safra.



**Eduardo Sekita de Oliveira**  
Sekita Agroindústria  
São Gotardo - MG  
Diretor Agrícola



**Silvano Michelin**  
Casa Valduga  
Bento Gonçalves - RS  
Produtor de uva



**Lauro Andrade**  
Irmãos Andrade  
Monte Mor - SP  
Produtor de tomate



**Sandro Bley**  
Agrícola Wehrmann  
Cristalina - GO  
Produtor de batata

**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.



Aplice somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Inclua outros métodos de controle dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Restrições no Estado do Paraná para a cultura de alho. Registro MAPA nº 01303.

**Cabrio® Top. Saúde para múltiplas culturas, rentabilidade para o agricultor.**

- Melhor classificação da produção.
- Amplo espectro de controle dos principais fungos.
- Fácil manuseio e melhor relação custo-benefício.
- Mais qualidade, produtividade e rentabilidade – Benefícios AgCelence®.

0800 0192 500  
www.agro.basf.com.br

**150 anos**

**BASF**  
We create chemistry



Neste inverno,  
invista certo.  
Plante **couve-flor**  
**Topseed Premium.**

**TOPSEED**  
*Premium*  
TECNOLOGIA EM SEMENTES

Mala Direta Postal  
**Básica**  
0000/2012 - DR/XXXXYY  
Cliente  
.....CORREIOS.....

**IMPRESSO**

**Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ**  
Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)  
Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829  
e-mail: [hfcepea@usp.br](mailto:hfcepea@usp.br)



Couve-flor híbrida

## ALPINA F1

- Boa proteção de cabeça
- Ampla adaptação de cultivo
- Resistência: Xcc



NOVA Sementes

Couve-flor híbrida

## NEVADA CMS F1

- Excelente proteção de cabeça
- Floretes curtos
- Ótima qualidade para processamento

Consulte o seu engenheiro agrônomo ou a nossa equipe técnica e verifique o melhor posicionamento agrônômico do produto na sua região.

**TOPSEED**  
*Premium*  
TECNOLOGIA EM SEMENTES

Tel.: 24 2222-9000

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



Xcc - Xanthomonas campestris pv. campestris



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**.

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