

# 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).

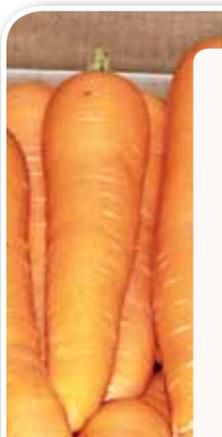
Nesse contexto, a equipe da **Hortifruti Brasil** fez um estudo dos meses em que os preços das principais frutas e hortaliças são mais atrativos do ponto de vista do vendedor. Foram analisadas as médias mensais de nove frutas (banana, laranja, pera, tangerina, poncã, lima ácida, tahiti, maçã, mamão, 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.

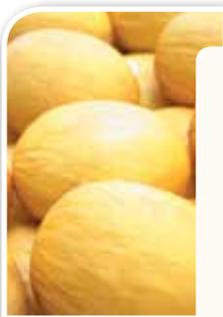
A tabela na página 16 faz uma comparação da média de cada mês com a média (geral) dos últimos 10 anos para cada fruta analisada. Os meses de menores e maiores preços para cada produto analisado foi destacado – cálculo baseado na metodologia de “Índice de Estacionalidade”.



## 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											
Uva Itália	Amarelo											
Mamão Formosa	Amarelo											
Manga Tommy	Amarelo											
Melão Amarelo tipo 6 e 7	Amarelo											
Maçã Gala Graúda Cat1	Amarelo											
Laranja Pera*	Amarelo											
Tangerina Poncã*	Amarelo											
Lima Ácida Tahiti*	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 floração 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 floração 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 floração 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

plântio 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. ■

