



# Hortifrutis Brasil

Uma publicação do CEPEA - ESALQ/USP  
Ano 15 - Nº 158 - Julho de 2016 - ISSN 1981-1837

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
VENDA PROIBIDA

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



## HORTIFRUTIS COM "CEP"

Indicação Geográfica pode ser uma  
estratégia coletiva de diferenciação  
da produção hortifrutícola



# Agora a DuPont traz ainda mais proteção para a sua lavoura ir além

**Verimark®** e **Benevia®** trazem um novo conceito na proteção da lavoura e no manejo de produção. O Programa permite controle eficiente das pragas mais importantes desde o início do ciclo, proporcionando plantas saudáveis e vigorosas.

Ambos possuem o ativo Ciantraniliprole que apresenta espectro cruzado com alta performance no controle das principais pragas mastigadoras\*, sugadoras\* e alguns coleópteros\*.

## Benefícios



Melhor estabelecimento da cultura



Plantas mais vigorosas que proporcionam melhores resultados



Uma só molécula com espectro cruzado no manejo das mais importantes pragas



Controla diversas fases do ciclo da praga resultando em alta performance



Maior proteção, ação sistêmica e translaminar



Ganhos adicionais em produtividade e qualidade



Os LMRs e Tolerâncias de Importação para culturas tratadas com Verimark® e Benevia® podem estar pendentes em alguns países. Consulte seu exportador, importador ou a DuPont antes de aplicar Verimark® e Benevia® nas culturas de exportação. Cyazypr® é a marca comercial do ingrediente ativo Ciantraniliprole. 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.



# DuPont™ Verimark®

inseticida

powered by  
CYAZYPYR®

# DuPont™ Benevia®

inseticida

powered by  
CYAZYPYR®

## Principais pragas

✓ Mosca-branca  
(*Bemisia tabaci*/  
*Bemisia tabaci* raça B)

✓ Mosca-minadora  
(*Liriomyza huidobrensis*)

✓ Broca-do-café  
(*Hypothenemus Hampei*)

\*Acesse a bula no site [www.dupontagricola.com.br](http://www.dupontagricola.com.br) e saiba mais sobre as pragas que **DuPont™ Verimark®** e **DuPont™ Benevia®** controlam.



### BENEVIA® | FOLIAR

DuPont™ Benevia® é um inseticida registrado para **30 culturas**. Possui formulação à base de óleo 100 OD - Dispersão de Óleo, para aplicações foliares.

### VERIMARK® | SOLO

DuPont™ Verimark® é um inseticida registrado para **28 culturas**. Possui formulação 200 SC - Suspensão Concentrada, para aplicações via solo.

O aumento da produtividade e rentabilidade foram observados em campos experimentais, onde foi utilizado os produtos Verimark® e Benevia®, seguindo corretamente as informações de dosagem e aplicação. O aumento de produtividade e rentabilidade depende também de outros fatores, como condições de clima, solo, manejo, estabilidade do mercado, entre outros. Dados disponibilizados pela área de Pesquisa da DuPont. Consulte sobre a aprovação do cadastro estadual do produto Verimark®, em seu estado, para as diferentes culturas registradas. O produto Verimark® está liberado para comercialização no PR (com restrição na cultura do fumo para o alvo *Phthorimaea operculella*).

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



CURSOS  
RÁPIDOS  
PECEGE

OFICINA DE  
GESTÃO DE CUSTOS DA  
CADEIA CITRÍCOLA

INSCREVA-SE EM  
PECEGE.ORG.BR

f cursosrapidospecege

☎ (19) 3377.0937 | (19) 3375.4251

© (19) 99948.4769

## EDITORIAL

### BRASIL AINDA USA POUCO A INDICAÇÃO GEOGRÁFICA COMO DIFERENCIAÇÃO DE PRODUÇÃO



A equipe que trabalhou na matéria sobre Indicação Geográfica: Renata Pozelli (esq.), Lenise Molena, Carol Nogueira, Mariana Santos e Guilherme Paranhos.

Há exemplos hoje bem-sucedidos de Indicação Geográfica (IG) no Brasil. No Vale dos Vinhedos (RS), a visibilidade proporcionada pela IG ampliou o enoturismo e as vendas de vinhos da região. A reputação de Paraty (RJ) como produtora de aguardentes de alta qualidade é outro caso – a IG na região fluminense influenciou o surgimento do circuito dos alambiques e também no aumento das vendas da bebida. No caso do café da região do Cerrado Mineiro, o registro de IG resultou em um adicional no preço da saca dessa origem para exportação.

Nesta edição, cinco pontos importantes para uma IG de êxito no setor de HF foram destacados: 1) identificar se a região permite uma diferenciação do produto em relação às demais praças produtoras; 2) ter uma entidade que consiga gerir tanto o processo de aquisição como de implementação da IG; 3) trabalhar para obter um alto índice de adesão dos produtores locais; 4) ter parceiros comprometidos em divulgar a produção local; e 5) contar com um apoio jurídico para coibir que outras regiões não usufruam dos benefícios conquistados pela IG.

No entanto, o setor de HF no Brasil pouco usufrui dessa estratégia de diferenciação muito utilizada na Europa. A falta de um estudo aprofundado da delimitação da região é o que comprometeu o projeto do melão. A IG do melão não é usada atualmente porque houve migração de parte da produção mais importante para outros municípios não contemplados na obtenção do selo.

Conforme nosso entrevistado desta edição, Luiz Claudio de Oliveira Dupim, do Inpi, é que a IG no Brasil surgiu para combater as falsas Indicações Geográficas, especialmente de produtos produzidos no exterior e que necessitam de reconhecimento legal no Brasil. Não houve o desenvolvimento de políticas de valorização de produtos regionais ou de atividades locais como acontece na Comunidade Europeia (CE) ou em alguns países sul-americanos, como o Peru (pisco) ou Colômbia (café). Apesar de inúmeros desafios, a Indicação Geográfica é, sem dúvida, um instrumento de vital importância de diferenciação e de valorização da produção local de frutas e hortaliças.



## Hortifruti Brasil no WhatsApp



A **Hortifruti Brasil** está no WhatsApp! Neste aplicativo, você pode entrar em contato conosco e também nos enviar fotos para publicarmos na revista! Para isso, basta nos enviar fotos de sua produção, nome e região!

Veja o que nossos leitores nos enviaram!

19 **99107.4710** ✓

*Benedito Soares - Teixeira de Freitas (BA)*



*Lucas Baroni - Paty do Alferes (RJ)*



*Junior Crestani - Canoinhas (SC)*



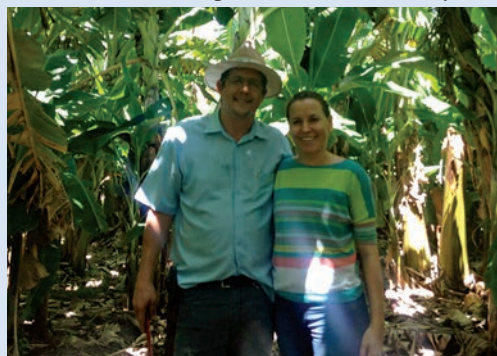
*Donizetti Paes - Limeira (SP)*



*Edio Pereira - Piedade (SP)*



*Ervino e Débora Kogler - Bom Jesus da Lapa (BA)*



*Florada Manga Ulisses Florin - Vista Alegre do Alto (SP)*



*Luis Cesar Inacio - Marialva (PR)*





## Produzir tomate por mais de R\$ 100 mil/ha é viável?



É difícil se manter na tomaticultura com os custos elevados. Estamos vivenciando uma época de crise financeira e de condições climáticas desfavoráveis. O clima é o principal fator, seguido por insumos, que vem aumentando as aplicações no campo para que se tenha um fruto de qualidade. Para se manter economicamente sustentável com tomate, é preciso trabalhar com muito planejamento e estratégia desde a época do plantio até o manejo. É importante o

cooperativismo regional, como ocorre em alguns setores agrícolas.

**Adilson Crescencio – Tatuí/SP**

Para o produtor continuar produzindo tomate diante do aumento dos custos, tudo irá depender da produtividade, qualidade e da oferta no mercado. Na situação atual, é inviável. O que mais tem encarecido a produção são os insumos e a mão de obra.

**Mário Puiatti – Viçosa/MG**

Levando em consideração as flutuações de

## CAPA 10



A Hortifruti Brasil mostra nesta edição a importância da estratégia de diferenciação de HFs - Indicação Geográfica - os casos mais conhecidos no Brasil.

## FÓRUM 38

O pesquisador Luiz Claudio de Oliveira Dupim, do Inpi, mostra no Fórum desta edição o caminho para a região obter a Indicação Geográfica.

### HF BRASIL NA REDE



**Hf** [www.hfbrasil.org.br](http://www.hfbrasil.org.br)














19 99107.4710

**Yout** Hortifruti Brasil

**f** @revistahortifrutibrasil

**t** @hfbrasil

## SEÇÕES

BATATA		24
CEBOLA		25
TOMATE		26
CENOURA		28
FOLHOSAS		29
MELÃO		30
UVA		31
CITROS		32
MAÇÃ		33
MELANCIA		34
BANANA		35
MAMÃO		36
MANGA		37

## EXPEDIENTE

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

**Coordenador Científico:**

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

**Editora Científica:** Margarete Boteon

**Editores Econômicos:**

João Paulo Bernardes Deleo, Renata Pozelli Sabio, Leticia 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, Bruna Sampaio, Caroline Ribeiro, Paulo Palma Beraldo e Nádia Zanirato

**Equipe Técnica:**

Ana Clara Souza Rocha, Bianca Pan dos Santos, Carolina Camargo Nogueira Sales, Caroline Ribeiro, Fernanda Geraldini Palmieri, Guilherme Giordano Paranhos, Isabela Costa, Isabela Silva dos Santos, Jair de Souza Brito Junior, Jessie Yukari Nagai, Laís Ribeiro da Silva Marcomini, Lenise Andresa Molena, Lucas Conceição Araújo, Marcelo Belchior Rosendo da Silva, Marcela Barbieri, Mariana Coutinho Silva, Marina Marangon Moreira e Mariana Santos Camargo.

**Apoio:**

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

**Diagramação Eletrônica/Arte:**

Guia Rio Claro.Com Ltda  
enfaserioclaro@gmail.com

**Impressão:**

Gráfica Riopedrense  
19 3493-1616

**Contato:**

Av. Centenário, 1080

Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)

Tel: 19 3429-8808

Fax: 19 3429-8829

hfcepa@usp.br

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

A revista Hortifruti Brasil pertence ao Cepea

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



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!

## 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)

preços ao produtor nos últimos meses, a caixa de tomate aqui na Bahia está em torno de R\$ 25,00. Elevar o custo de produção para 100 mil é o mesmo que produzir de graça e tomar prejuízos.

**Danilo Ribeiro – Vitória da Conquista/BA**

Acredito que pode ser viável tocar a cultura diante de custos elevados. Talvez seja preciso plantar menos, comprar insumos à vista e não plantar o que não se pode cuidar.

**Odemilson Jorge Betinelli – Macieira/SC**

É preciso diminuir os custos, mas isso depende de uma série de fatores, tais como aumento da produtividade, condições climáticas e manejo da cultura. Se possível, o produtor pode tentar aumentar o preço de venda, o que é sazonal e controlado pela lei da oferta e procura. É possível também estabelecer uma política de garantia de renda com base na média da produtividade e nos custos de produção.

**Antonio Tecco Jorge – Irapuru/SP**

Com uma economia quebrada, Real desmoralizado, insumos e defensivos cada vez mais caros, torna-se inviável produzir tomate. A desvalorização do Real frente ao dólar é uma das causas mais aparentes neste momento, visto que insumos e defensivos sofrem efeito do câmbio.

Faltam políticas consistentes e subsídios para apoiar principalmente pequenos produtores. É preciso o produtor se inovar frente às tantas intempéries, usar tecnologias que tragam sustentabilidade e principalmente a tão buscada produtividade.

**Márcio Carvalho – Ubajara/CE**

Dá para continuar produzindo tomate desde de que o preço médio do quilo fique em R\$ 1,96. Calculo que fertilizantes, defensivos e mão de obra respondam por 2/4 do custo total. Uma alternativa viável seria a busca por variedades mais resistentes à vírus e controle eficaz do equilíbrio nutricional da planta.

**Vinícius Fassarella Modenesi – Venda Nova do Imigrante/ES**

Continuar produzindo diante dos atuais custos dependerá dos preços médios de venda. Tomate no campo tem que se pensar em seguro, visto que as condições climáticas podem comprometer a rentabilidade e resultar em dívidas. Já em ambiente de estufa há mais segurança, mas requer maiores investimentos. É importante monitorar os custos, ter alta produtividade com sustentabilidade e realizar bom manejo de solo. Mas ainda a peça-chave está na produtividade.

**Eduardo Augustinho dos Santos – Corumbataí do Sul/PR**

# Conectando o setor.

## Descubra novas oportunidades de Negócios

Não Perca o Fresh Connections Brasil—evento de meio-dia projetado para lhe oferecer as conexões, experiências locais e insights sobre o consumidor para que você atinja seu pleno potencial na cadeia de fornecimento de produtos.

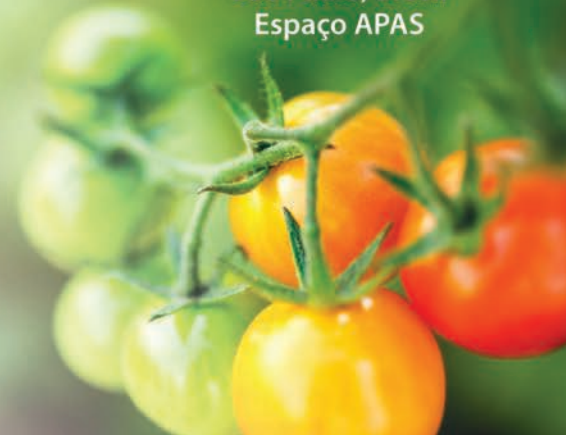
• Exposição • Conferência • Recepção

**Relacione-se, Aprenda e Explore** — tudo por um ótimo preço!

Acesse [www.pmafreshconnections.com.br](http://www.pmafreshconnections.com.br) hoje mesmo para obter mais informações.

**pma**  
FRESH  
CONNECTIONS

18 de agosto de 2016  
São Paulo, Brasil  
Espaço APAS



### Nossas ofertas especiais se encerram em breve...

Para obter mais informações, entre em contato com:

VALESKA DE OLIVEIRA, Representante da PMA Brasil

+55 (11) 3522 7348 | [brasil@pmafreshconnections.com.br](mailto:brasil@pmafreshconnections.com.br)



## HF REALIZA PALESTRAS E RECEBE VISITAS NA HORTITEC!

Nossa equipe do Hortifruti/Cepea participou da 23ª Hortitec de 22 a 24 de junho em Holambra (SP). Distribuimos exemplares da revista **Hortifruti Brasil**, recebemos a visita de muitos leitores, fizemos novos contatos e conversamos com todos sobre o mercado de frutas e hortaliças. Nossa equipe de pesquisadores também realizou palestras, em parceria com a DuPont, na Sala do Produtor, em nosso estande. Agradecemos à todos que visitaram nosso estande!



Isabela Santos (esq.) e Mariana Santos entre Matheus Riva.



Leticia Julião em palestra sobre frutas com Sala do Produtor cheia!



O casal Lainez e Valéria Balan, de Mombuca (SP), entre Larissa Pagliuca e Renata Pozelli.



Daniel Miqueletto e Lucas Strabello, de Louveira (SP).



Lenise Molena com Vanderlei e Domingos Cesconetti, de Venda Nova do Imigrante (ES).



Pessoal do Sebrae e do Senar de Mato Grosso do Sul.



João Paulo e Renata Pozelli com o casal Zuleika e Junior Amaral.



Isabela Costa (esq.) e Carol Ribeiro entre Luiz Minoru Shirai, de Assaí (PR).



Newton Matsumoto, de Petrolina (PE) foi recebido por Marcelo Belchior, Larissa e Leticia.



Sávio Marinho, de Delfinópolis (MG).



Fernanda, Leticia e Larissa receberam Wilson Passos, Carlos Albaricci e Ronaldo Walter, do Grupo Fischer Frutas, e também Ricardo Munhoz, da ceasa de Campinas (SP).



Leticia, Renata e Isabela mostram o cenário do mercado de cenoura e maçã ao Darlan Visentin e Adriano Andrighetti, de Vacaria (RS).





Andréia e Adilson Crescencio, leitores da Hortifruti Brasil.



Antonio Santos e Masahiko Soma entre João Paulo e Guilherme Paranhos.



João Bardi, de Jundiá (SP), com Marcelo Belchior.



Larissa, Carol Nogueira e Letícia recebem grupo de produtores de melão e melancia do Rio Grande do Norte.



“Seu” Didi e Lauro Andrade com Larissa, Letícia e Margarete Boteon.



Toshiyuki Mishima e Takeshi Matsusako com Renata e Mariana Silva.



Larissa, Renata, Luis Yano, Carina Sueyoshi, Mariana Silva e Juliana Monteiro.



Margarete Boteon, José Daniel Ribeiro, João Paulo Deleo e Guilherme Ribeiro.



Daiana Braga e Roberto Fukugauti, de Aguai (SP).



Sempre cabe mais um na Sala do Produtor!



Vladimir Amaral, João Paulo, Sérgio Ferreira, Matheus Henrique e José Mateus.



Roberto Kabori com Marina Nastaro, Letícia Julião e Lucas Araújo.



Yuichi Ichimura, de São Bernardo do Campo (SP), com Renata Pozelli.



Olha ele aí! Antonio Carlos, de São Luis (MA), com Letícia Julião, Renata Pozelli, Daiana Braga e Fernanda Geraldini.



# HORTIFRU

## Indicação Geográfica pode ser uma estratégia co

Fidelizar o consumidor com o seu produto é o desejo de todos que atuam no setor de frutas e hortaliças. Contudo, a forma mais comum de comercialização, a granel, dificulta essa diferenciação. Então, como se tornar reconhecido frente a tantas frutas e hortaliças produzidas atualmente no País? A estratégia mais conhecida é a marca própria, mas o investimento é alto, principalmente na área de marketing, de retorno incerto e de longo prazo.

Uma alternativa é a obtenção de rótulo de Indicação Geográfica (IG). Há exemplos muito bem-sucedidos de Indicação Geográfica no Brasil. O vinho do Vale dos Vinhedos (Serra Guaúcha), as aguardantes de Paraty (RJ) e o café da região do Cerrado Mineiro. O fato de informar os consumidores sobre a origem dos produtos por meio de um rótulo de Indicação é motivado pelo reconhecimento de que a geografia está associada à qualidade geral do produto

ou, ainda, que a localização possa ser determinante para tornar única a qualidade de um produto.

A IG surgiu de forma gradativa, quando produtores e consumidores reconheceram que certas peculiaridades de determinados produtos apresentavam uma relação direta com o local de produção e, principalmente, que tinham características que não eram encontradas em outras regiões. Os produtores de vinhos foram os primeiros a adotar a IG como estratégia de diferenciação.

No Brasil, são duas as formas para se obter a uma Indicação Geográfica: a Indicação de Procedência (IP) e a Denominação de Origem (DO). A primeira é mais simples e garante que o produto é produzido em determinada região. A Denominação de Origem (DO) presume que o produto apresenta uma relação intrínseca com o local de produção.

### IDENTIFICAÇÃO GEOGRÁFICA NO BRASIL

O uso da Indicação Geográfica é relativamente recente no Brasil. A partir da entrada em vigor da Lei de Propriedade Intelectual, em 1996, os primeiros pedidos de registros de IG no Brasil foram, em sua maioria, solicitados por estrangeiros que almejavam a proteção de suas indicações geográficas aqui no País (as indicações são válidas apenas nos países onde são emitidas, ou seja, uma indicação europeia não vale no Brasil, por isso o pedido de proteção). Foi apenas a partir de 2007 que começou a crescer o número de pedidos de IG de produtos nacionais.

Os principais responsáveis pela implementação de políticas públicas voltadas para a IG são o Mapa (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento) e o Inpi (Instituto Na-

cional de Propriedade Industrial). Enquanto o Mapa faz a identificação de produtos com potencial para adquirir o registro, o Inpi é responsável pela análise da pertinência da indicação e realização do registro, assegurando juridicamente e protegendo quanto à utilização indevida das denominações protegidas.

É possível que um produto obtenha as duas formas de IG disponíveis no Brasil. Do total de pedidos de IG existentes no Brasil até o ano passado, 81% estavam relacionados à Indicação de Procedência (IP) e apenas 19%, à Denominação de Origem (DO). Isso pode estar atrelado ao fato de que a obtenção da IP é menos complexa do que a de DO.





# TIS COM “CEP”

## Letiva de diferenciação da produção hortifrutícola

### INDICAÇÃO GEOGRÁFICA NA EUROPA

A Indicação Geográfica já é bem desenvolvida na Europa. Ao todo, são mais de 1.000 produtos agrícolas e alimentos registrados. Lá, existem três tipos de certificações, enquanto no Brasil são dois tipos de selos que podem ser obtidos. A Denominação de Origem Protegida (DOP) na Europa é semelhante ao registro de Denominação de Origem brasileiro, enquanto a Indicação Geográfica Protegida (IGP) apresenta características semelhantes à

Indicação de Procedência. O adicional na Europa é a Especialidade Tradicional Garantida (ETG), em que o diferencial é o modo de produção, e não a geografia.

Considerando-se somente os países europeus, a Itália, França e Espanha representam aproximadamente 50% dos produtos que possuem registro de Indicação Geográfica, sobretudo para produtos agropecuários ou vinhos.



#### DENOMINAÇÃO DE ORIGEM PROTEGIDA (DOP)

Aplica-se a alimentos produzidos, processados e preparados dentro de uma região geográfica e que possuem características ou qualidades exclusivas relacionadas a essa localização. Por exemplo, o queijo Roquefort tem que ser produzido a partir do leite de ovelhas da raça Lacaune ou negra, maturado em caves naturais próximas de Roquefort, em Aveyron (França), utilizando-se esporos de *Penicillium roqueforti* que crescem nestas caves.



#### INDICAÇÃO GEOGRÁFICA PROTEGIDA (IGP)

Esta denominação é semelhante à DOP, no entanto, a associação geográfica não é tão forte. Para obter a IGP, é necessário que pelo menos uma das fases de produção, processamento ou preparação ocorra dentro de uma região geográfica específica. O produto também deve possuir uma qualidade específica, reputação ou característica que esteja relacionada à localização geográfica. O queijo Edam é um exemplo de produto com IGP.



#### ESPECIALIDADE TRADICIONAL GARANTIDA (ETG)

Esta denominação não faz referência a uma origem, mas designa o produto agrícola produzido a partir das matérias-primas tradicionais, com uma composição tradicional ou um modo de produção e/ou de transformação tradicional que o torne diferente de outros produtos similares. Alguns exemplos são o queijo Mozzarella e o presunto Serrano.



## DENOMINAÇÃO DE ORIGEM PROTEGIDA PARA HF'S NA EUROPA



### TOMATE DE SAN MARZANO:

Desde 1996, os tomates produzidos na região de Nápoles, na Itália, têm a certificação de Denominação de Origem Protegida. Estes são considerados por muitos *chefs* como os melhores tomates do mundo e têm como características serem finos e pontiagudos, com a “carne” mais grossa e com poucas sementes. Para receber o selo de autenticidade do Consórcio San Marzano, o tomate precisa ser cultivado na área de Denominação de Origem Protegida, que se estende pelas províncias de Salerno, Nápoles e Avelino, uma região de solo vulcânico.



### MAÇÃ RISCADINHA DE PALMELA:

Esses frutos são conhecidos pela forma achatada, pela coloração da epiderme e, sobretudo, pelas riscas na casca. Em 2013, a comissão europeia atribuiu a Denominação de Origem Protegida à região de Palmela, em Portugal, comprovando que essa região apresenta as características únicas que auxiliam na produção desta maçã.



### MAÇÃ DO LIMOUSIN:

As maçãs Golden produzidas na região do Limousin, na França, conquistaram em 2004 o selo de Apelação de Origem Controlada (selo francês de IG) e, desde 2007, contam com o reconhecimento europeu de Denominação de Origem Protegida. As maçãs são ligeiramente alongadas e têm uma dimensão mínima de 65 mm. Sua polpa é branca, firme, tem textura crocante, suculenta e não farinhenta. Há, inclusive, a rota do Limousin, na qual os turistas podem conhecer a produção das famosas maçãs.

## INDICAÇÃO GEOGRÁFICA PROTEGIDA PARA HFS NA EUROPA



### BATATA DE TRÁS-OS-MONTES:

As batatas aromáticas e adocicadas produzidas na região norte de Portugal possuem o selo de Indicação Geográfica Protegida desde 2007. As características da batata são atribuídas às condições climáticas da região, que é montanhosa, ao conjunto de técnicas de cultivo e à escolha das variedades. Estudos demonstraram que a reputação desta batata leva o consumidor a pagar mais por este produto.



### MELÃO DE SANTA MARIA – AÇORES:

Apresentando forma redonda a oval, casca amarela-esverdeada quando madura, polpa de cor alaranjada e textura macia, o melão proveniente da região de Açores, em Portugal, possui desde 2015 a Indicação Geográfica Protegida. O solo da região de Santa Maria - que é rico em potássio, magnésio e cálcio, entre outros micronutrientes - e o relevo da ilha são apontados como os responsáveis pelo desenvolvimento dos ácidos voláteis associados à maturação e ao aroma da fruta.





**Existem coisas  
que ficam muito  
melhores juntas.**

**Bayfolan**  
COBRE

Chegou a inovação  
que faltava para sua lavoura.

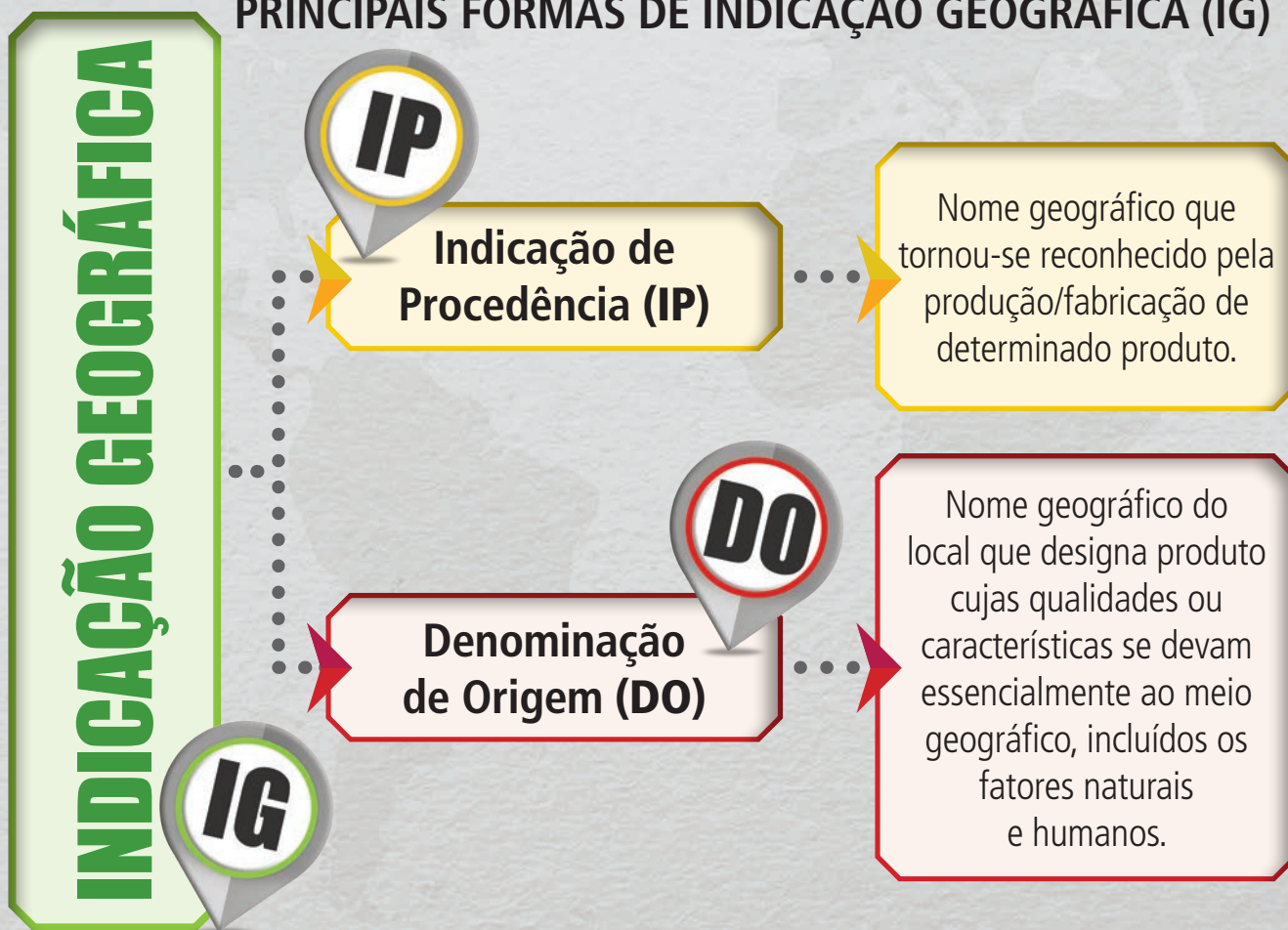
Bayfolan Cobre traz para sua lavoura os benefícios da sinergia dos aminoácidos e cobre em um único produto. Melhor eficácia nutritiva e absorção de nutrientes, deixando as plantas mais saudáveis para o máximo de resultados.

**Bayfolan Cobre.**  
**Plantas fortes e saudáveis.**





## PRINCIPAIS FORMAS DE INDICAÇÃO GEOGRÁFICA (IG)



## INDICAÇÃO GEOGRÁFICA PARA FRUTAS E HORTALIÇAS BRASILEIRAS

Atualmente, três regiões brasileiras de frutas têm o reconhecimento de Indicação de Procedência registrado pelo Inpi: Mossoró (RN), para a produção de melão, o Vale do São Francisco, na produção de uva e manga; e o Norte Pioneiro do Paraná, para a produção de goiabas. O número de frutas e hortaliças com IP ainda deve crescer nos próximos anos, levando-se em conta que outros processos estão em andamento no Inpi.

Outras regiões de enorme potencial produtivo de frutas e hortaliças também podem requerer a IG. A equipe da **Hortifruti Brasil** questionou atacadistas da Ceagesp (São Paulo) para identificar regiões com potencial para o reconhecimento de Indicação Geográfica (confira os resultados a seguir). No total, foram realizadas 32 entrevistas em maio deste ano. Atacadistas foram questionados quanto à procedência de produtos que tinham características de qualidade diferenciadas e se acreditavam que estas distinções estavam relacionadas à origem de produção. Vale ressaltar que estes atacadistas levaram em conta regiões produtoras que abastecem seus boxes, não sendo, portanto, uma análise generalizada e, sim, qualitativa. Nesse sentido, outras regiões e produtos que também têm características de qualidade relacionadas ao local de produção acabaram não sendo identificadas nesta pesquisa.



Melão, manga e uva no Nordeste e goiaba no Paraná são exemplos de Indicação Geográfica de frutas brasileiras.





# SIM HF

SOLUÇÃO INTEGRADA DE MANEJO

**Produtos desenvolvidos  
para um manejo  
eficiente da  
sua cultura.**

Este produto requer o uso de equipamento adequado. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na etiqueta. Utilize sempre equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização dos produtos por menores de idade. Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônomo.

**Voraz<sup>®</sup> | Galil<sup>®</sup> SC | Afalon<sup>®</sup> SC | Captan SC**  
**Rimon<sup>®</sup> SUPRA | ExpertGrow | Goltix<sup>®</sup> | Arcadia<sup>™</sup>**

**ADAMA**



adama.com



# REGIÕES DE HF COM IG NO BRASIL



## O MELÃO DE MOSSORÓ (RN)

O melão amarelo produzido na região de Mossoró, no Rio Grande do Norte, obteve em 2013 o registro de Indicação de Procedência. Para alcançar a certificação, foram necessários quatro anos de estudos entre o Sebrae potiguar e o Comitê Executivo de Fruticultura do Rio Grande do Norte (Coex). Apesar da obtenção do reconhecimento, produtores de melão ainda não têm conseguido utilizar o selo de indicação geográfica em seus melões. Isso porque, como o processo começou há muito tempo (em meados de 2008), a produção ocorria em municípios diferentes de onde grande parte é feita atualmente. A escassez de recursos hídricos nos últimos anos fez com que produtores fossem obrigados a migrar para outras cidades próximas com características semelhantes. Mas, como esses municípios não estão dentro da delimitação geográfica, não é possível utilizar o certificado. Assim, será necessário ampliar a área que consta na delimitação geográfica da produção de melão em Mossoró. Produtores locais afirmam que o clima local, com pouca ocorrência de chuvas no período de produção, é o principal fator de diferenciação da produção, que apresenta *brix* (concentração de açúcares) elevado.



## UVA E MANGA DO VALE DO SÃO FRANCISCO

As temperaturas médias anuais em torno de 26°C e a umidade relativa do ar de 50% tornam a região do Vale do Submédio São Francisco ideal para a produção de uvas e mangas. As frutas provenientes desta região possuem coloração intensa e qualidade acentuada. Por conta dessas características, a região obteve o reconhecimento de Indicação de Procedência em 2009. Além da IP, a região também possui propriedades certificadas GLOBALG.A.P, Tesco e PI (Produção Integrada de Frutas). Contudo, produtores locais ainda não utilizam o selo de Indicação de Procedência na comercialização desses produtos. A previsão era de início de uso em meados de 2015, o que não aconteceu. O atraso pode estar atrelado à dificuldade na implementação do regulamento de uso (as propriedades que utilizam o selo de IP devem seguir as regras que constam no regulamento de uso elaborado no momento da obtenção do selo). O principal fator de entrave, ao que parece, é a ausência de um gestor para a implementação e fiscalização das regras dos produtores requerentes da IG. A pesquisadora da Embrapa Dra. Maria Auxiliadora Coêlho de Lima comenta que falta uma melhor organização, liderança e infraestrutura para que produtores do Vale comecem a utilizar e se beneficiar da obtenção da Indicação Geográfica.



## GOIABAS DO NORTE PIONEIRO DO PARANÁ

A região do Norte Pioneiro do Paraná conseguiu recentemente (no dia 23 de junho deste ano) o reconhecimento de Identificação de Procedência para a goiaba produzida em Carlópolis e Ribeirão Claro. A certificação foi proposta pela Associação dos Olericultores e Fruticultores de Carlópolis (APC) e contou com o apoio do Sebrae/PR, da Emater, de universidades e da Prefeitura de Carlópolis. De acordo com a Associação, a adequação das propriedades e o levantamento de documentos se iniciaram há dois anos. Após o envio do pedido, o registro demorou poucos meses para ser obtido. No total, são 18 pequenos produtores de goiabas que podem utilizar o selo. A expectativa local é muito positiva, não somente para o mercado interno, mas também para exportação. A Associação indica que o clima da região é favorável à produção da fruta e faz com que seja possível ofertá-la durante, praticamente todo o ano. A região já é reconhecida pelo produto de boa qualidade e, por isso, o valor pago ao produtor de goiaba geralmente é mais vantajoso.

# HORTIFRUTI CO



O mapa acima ilustra as regiões que já possuem o reconhecimento de IG, as que estão em processo de estudo/solicitação e as identificadas na pesquisa como potenciais para obtenção do rótulo.



## REGIÕES EM ESTUDO OU EM PROCESSO DE IG

### HORTALIÇAS DE SÃO GOTARDO (MG)



Um dos mais importantes polos produtores de hortaliças do País, a Região de São Gotardo, está localizada na mesorregião do Alto Paranaíba, no estado de Minas Gerais. A região é composta por quatro municípios: Campos Altos, Ibiá, Rio Paranaíba e São Gotardo que, juntos, formam uma área produtiva demarcada de 50 mil hectares. Em busca de um maior reconhecimento dos seus produtos pelo consumidor final e de fortalecimento da marca, a região mineira de São Gotardo entrou com processo junto ao Inpi para obter a IG no segundo semestre deste ano. O projeto inclui as principais culturas produzidas no local, que são o abacate, alho, batata e cenoura. Outros produtos também podem ser inclusos no futuro, como o repolho e a beterraba. Atualmente, o projeto passa por uma fase de ajuste e discussão sobre o uso da marca, que inclui um processo para impor um manejo obrigatório e mais homogêneo para a região. Para isso, algumas atividades vêm sendo realizadas, como a adequação das propriedades, controle de qualidade e rastreabilidade (esse último vem sendo feito com apoio do Sebrae).

### FRUTAS DO JAÍBA (MG)



Localizada no norte de Minas Gerais, a região do Jaíba é composta por sete municípios que ocupam uma área de 10.829 km². O clima, o solo fértil e a irrigação controlada formam o cenário perfeito para a produção de diversas frutas tropicais com qualidade superior. Apesar de já possuir um marca coletiva desde 2012, a região mineira segue preparando documentação em busca do registro de Indicação de Procedência junto ao Inpi. Inicialmente, os produtos que devem obter o registro de IG são o mamão formosa, manga palmer e lima ácida tahiti, com destaque principal para a banana. A Abanorte (Associação Central dos Fruticultores do Norte de Minas) ainda não tem previsão de quando o pedido será encaminhado ao Inpi.

### MELANCIA DE URUANA (GO)



A cidade de Uruana, localizada na região central de Goiás, é conhecida nacionalmente como a "capital da melancia". As frutas da região são distintas pela alta qualidade. Produtores consultados pela **Hortifruti Brasil** comentam que têm interesse na obtenção da IG e que, inclusive, estão no processo de levantamento de documentos que comprovem o reconhecimento da região goiana, composta por 10 cidades. A expectativa é que em meados de agosto deste ano os documentos sejam entregues ao órgão responsável. Para melancicultores da região, a Indicação pode tornar a fruta local ainda mais competitiva.

### UVA DE MARIALVA (PR)

A região paranaense produtora de uvas finas de mesa engloba as cidades de Marialva e Sarandi. A Associação Norte-Noroeste Paranaense dos Fruticultores (Anfrut), em conjunto com produtores locais e com o apoio da prefeitura, do Sebrae e da Emater, iniciou o levantamento de documentos e entrevistas no segundo semestre de 2014 e, em 21 de outubro de 2015, entrou com pedido junto ao Inpi para obter o selo de Indicação de Procedência. Houve um forte envolvimento de produtores para a tomada de decisões, estabelecimento de parâmetros de qualidade e regulamento de uso, o que dá indícios de que o registro será bem aproveitado pelos vicultores locais. Ao todo, são 15 produtores que participam do processo e que almejam conquistar o consumidor e ter sua fruta reconhecida por suas características de doçura e qualidade.

### BANANA DE CORUPÁ (SC)



Com o produto reconhecido por sua qualidade e doçura, a região de Corupá (SC) pretende se beneficiar do selo de Denominação de Origem. Para isso, há cerca de um ano e meio, produtores fazem um levantamento histórico e estudam as características do produto/produção e edafoclimáticas. Além de Corupá, os municípios de São Bento do Sul, Jaraguá do Sul e Schroeder também devem receber o reconhecimento de DO. O documento contendo o pedido de reconhecimento deve ser enviado ao Inpi ainda neste mês de julho.



## POTENCIAIS REGIÕES DE IG



### LARANJA DE JALES (SP)

A laranja pera da região de Jales (SP) foi identificada pelos atacadistas como uma fruta de qualidade diferenciada. Contudo, não há, até o momento, iniciativa para obtenção da IG. Os municípios de Botucatu, Avaré e Limeira também têm se desenvolvido como um polo interessante na produção das laranjas lima, bahia e murcote. O comprador não tem identificado essa origem como a observada em Jales (SP), mas a fruta dessas outras regiões paulistas tem destaque no mercado pela boa coloração.



### MAÇÃ DE SÃO JOAQUIM (SC)

Na pesquisa realizada com atacadistas, a maçã proveniente de São Joaquim (SC) foi reconhecida pela boa qualidade. A ABPM (Associação Brasileira dos Produtores de Maçã), consultada pela **Hortifruti Brasil**, informou que já houve uma tentativa do Sebrae de mobilização local para a obtenção da Indicação Geográfica da maçã fuji produzida em São Joaquim, mas sem avanços.



### MAMÃO DA BAHIA

O mamão formosa da Bahia foi citado pelos participantes da pesquisa, como um produto de qualidade reconhecida por compradores. A **Hortifruti Brasil** entrou em contato com a Brapex (Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Papaya), que informou que no momento não há iniciativas para obtenção da IG. Os associados que realizarem o manejo corretamente e fizerem uso das boas práticas poderão começar a usar o selo. O objetivo é diferenciar o produto para o consumidor. Este trabalho está sendo feito em parceria com o Sebrae e está em fase de adequação. A expectativa é que o selo comece a ser utilizado a partir de 2017.

## VANTAGENS DA INDICAÇÃO GEOGRÁFICA (IG)

A obtenção da Indicação Geográfica pode trazer algumas vantagens tanto para produtores quanto para a comunidade local. A IG tem como foco promover os produtos e sua herança histórico-cultural,

conferindo exclusividade aos produtores da área delimitada, que são reconhecidos pela qualidade diferenciada. Nesse sentido, o diferencial favorece o escoamento da produção e também agrega valor.

## PRINCIPAIS VANTAGENS DA IG

### Vantagens Sociais

Relação de confiança entre consumidores e produtores

Garantia de origem

Desenvolvimento territorial

### Vantagens Ambientais

Preservação da biodiversidade

Manutenção das características ambientais da região que diferenciam a produção

### Vantagens Econômicas

Diferenciação da produção

Agregação de valor à produção

Reconhecimento do produto

Estímulo ao turismo



## MAS AFINAL, COMO CONSEGUIR UMA IG?

O processo de reconhecimento e registro da Indicação Geográfica (IG) junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (Inpi) pode ser dividido em três etapas principais:



Há diferenças entre a delimitação da área geográfica para uma Indicação de Procedência e para uma Denominação de Origem. No primeiro caso, a área é definida conforme os saberes locais, a importância econômica e história do produto. Já para a Denominação de Origem, a delimitação deve abranger a zona em que o produto apresenta características específicas, determinadas tanto por um conjunto de fatores humanos, quanto naturais. As informa-

ções em detalhe estão disponíveis no portal do Inpi ([www.inpi.gov.br](http://www.inpi.gov.br)).

Além da delimitação da área geográfica, é preciso realizar a caracterização do produto e a garantia de sua qualidade. Deve ser registrado o processo de produção ou manejo para assegurar a tipicidade do produto, detalhando os métodos de verificação e rastreabilidade, as características do produto e a forma de apresentação ao consumidor. Esta documentação irá compor as regras a serem seguidas pelo produtor, dentro da área geográfica estabelecida, o "Regulamento do Uso".

Para garantir que os produtores estejam seguindo o Regulamento do Uso, deve ser controlada a produção, a elaboração e a qualidade dos produtos que serão amparados pela IG. No que diz respeito à documentação, no portal do Inpi consta a relação de todos os documentos necessários. Vale destacar que, dependendo da IG a ser reconhecida, são necessários documentos específicos. No caso da IP, é necessário documento comprovando o reconhecimento do nome geográfico como centro de produção. Já para a DO, é exigida a apresentação de elementos que comprovem que as qualidades e/ou características do produto ou serviço se devam, exclusiva ou essencialmente, ao meio geográfico, incluindo fatores naturais e sociocultural.

O Sebrae tem apoiado as associações de produtores nesse processo. Para isso, é importante a associação procurar o consultor da região representante do Sebrae e solicitar a consultoria.

## ETAPAS PARA A CONSTRUÇÃO COLETIVA DE UM REGULAMENTO DE USO

- |                |  |
|----------------|--|
| <b>ETAPA 1</b> | Descrever as principais características do produto, destacando suas características específicas.   |
| <b>ETAPA 2</b> | Identificar todos os agentes locais que têm um papel na produção, elaboração e comercialização do produto e/ou um impacto sobre a qualidade ou as características do produto.              |
| <b>ETAPA 3</b> | Determinar a importância (hierarquia) de cada atividade conduzida pelos agentes em relação à qualidade do produto. Normatizar essas diferentes operações: redigir as práticas e as regras. |
| <b>ETAPA 4</b> | Propor um plano de controle, agregando outros pontos de controle se necessário.  |

Fonte: MAPA



# CHEGOU VOLIAM TARGO: PRECISO NO CONTROLE DAS PRINCIPAIS PRAGAS DO TOMATE.

- Alta potência de controle.
- Proteção das folhas e frutos.
- Manejo de resistência.
- Conveniência.



MOSCA-MINADORA



mcgarry/bowen

Produto em fase de cadastro no Paraná.  
Informe-se sobre e realize o manejo integrado de pragas.  
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.

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

CONSULTE SEMPRE UM  
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.  
VENDA SOB RECEITUÁRIO  
AGRÔNOMICO.



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

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





TRAÇA



BROCA-PEQUENA

 **Voliam Targo**<sup>®</sup>

syngenta.



## DESAFIOS PARA UMA IG BEM SUCEDIDA

Além dos esforços para reunir documentação e solicitar junto ao Inpi, o sucesso da IG vai depender também de outros cinco pontos:

01

Identificar se a região requerente possui características que proporcionem uma diferenciação da fruta ou hortaliça frente à que é produzida nas demais regiões.

02

Ter uma ou mais entidades responsáveis tanto em coordenar o processo de aquisição do IG quanto à coordenação após a sua obtenção. Inicialmente, é importante uma organização que reúna os documentos para requerer junto ao Inpi a IG.

03

Paralelamente, o maior desafio é coordenar localmente um grupo de trabalho com participação de produtores locais das regras que deverão ser estabelecidas para os requerentes do selo. Quanto maior a adesão dos produtores, maior é a chance de tornar bem sucedida o selo da IG.

04

Estabelecer um plano de marketing focado em identificar parceiros comprometidos em promover o produto com a IG.

05

Ter um apoio jurídico eficaz para fazer valer a IG. Isto é, impedir que outras regiões usufruam dos benefícios conquistados pelo IG.

Fonte básica de consulta: [www.origin-gi.com](http://www.origin-gi.com)


## CRESCE O INTERESSE DO BRASILEIRO PELA ORIGEM DOS ALIMENTOS

O Brasil possui características únicas e distintas de Norte a Sul, proporcionando hortifrutícolas com qualidades diferenciadas por conta da região de produção. Estas distinções certamente poderiam ser melhor exploradas, no sentido de que cada especificidade local seja valorizada.

Além das características organolépticas, a Indicação Geográfica é um modo de promover a rastreabilidade do alimento. Atualmente, a segurança do alimento, especialmente quanto ao nível de resíduos de defensivos, é uma das principais preocupações do consumidor. Outro fator que impulsiona o interesse na IG é a evolução da onda

*gourmet*, que tende a elevar a demanda por produtos saborosos e de boa qualidade e procedência.

Ainda assim, o consumidor brasileiro precisa estar disposto a pagar um diferencial de preço por produtos que tenham a IG. A falta de conhecimento sobre esses selos também faz com que, muitas vezes, consumidores não reconheçam determinado produto como diferenciado.

Do lado produtor, é importante ter a consciência de que, para obter o reconhecimento de IG, é fundamental que o produto tenha uma associação positiva com o local de produção, já que, caso contrário, o resultado poderá ser o oposto do desejado. 

# Bem-vindo ao novo campo de soluções da Seminis

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

Criado especialmente para dar mais apoio ao agricultor,  
o novo site da Seminis possui diversas ferramentas  
para ajudá-lo no dia a dia.



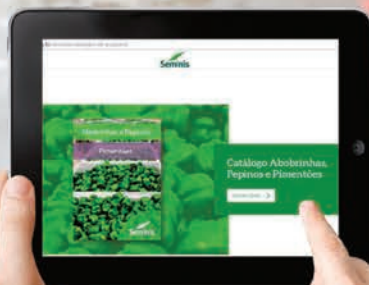
Informações sobre onde encontrar  
os produtos da Seminis.



A informação que você precisa, no momento em  
que necessita: Catálogos de Produtos, Artigos  
Técnicos, Guias de Doenças, etc.



Cadastre-se e fique por dentro dos novos  
produtos, notícias e eventos mais importantes  
para o negócio de Hortaliças.



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

 **Seminis**  
em um Clique





foto: Fresh Plaza

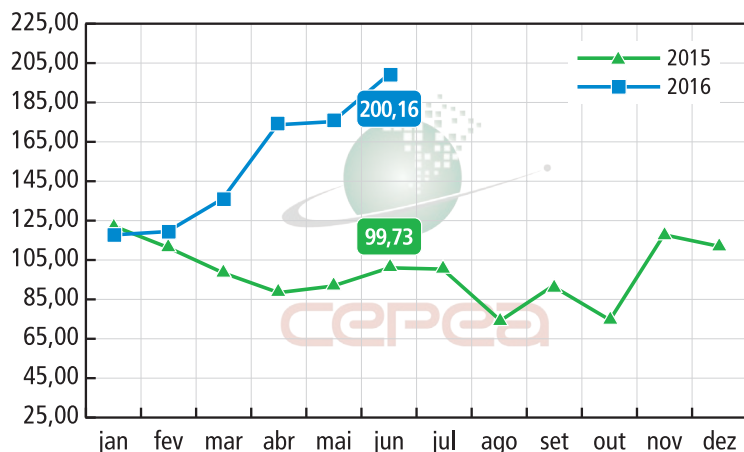
## Altos preços podem acelerar colheita de inverno

### Inicia safra de inverno no País

Começa em julho a safra de inverno de batata, com expectativa de que 17% da produção seja colhida no mês. Os altos preços do tubérculo devem contribuir para acelerar a colheita. As praças que entram no mercado em julho são Vargem Grande do Sul (SP), Triângulo Mineiro (MG) e Sul de Minas (MG). Já o Sudoeste Paulista (SP) segue colhendo a temporada das secas e inicia a de inverno entre outubro e novembro. Em Cristalina (GO) e na Chapada Diamantina (BA), produtores avançam as atividades de colheita da safra anual. Do volume ofertado em julho, 58% são referentes à safra de inverno, com destaque para Vargem Grande do Sul, que deverá abastecer o mercado com 30% da oferta total no período. No geral, as atividades de plantio de inverno serão concluídas até o final de julho. Nesse primeiro mês de safra, a produtividade deve ficar de 10% a 20% abaixo do potencial da temporada, por conta do clima adverso (chuva e geadas) durante o desenvolvimento das plantas e formação dos tubérculos, além de problemas com as sementes que se desenvolveram durante as temporadas das águas e secas. Ainda assim, a produtividade está bem acima da observada em maio, mês de produção das lavou- ras das secas.

### Oferta aumenta em julho

A área colhida com batata em julho deve



**Preço de junho é o novo recorde do ano**  
Preços médios de venda da batata ágata no atacado de São Paulo - R\$/sc de 50 kg

Fonte: Cepepa

diminuir 6% em relação a junho, mas o volume ofertado pode aumentar até 40% em igual comparativo. Isso se deve principalmente ao início da temporada de inverno em Vargem Grande do Sul (SP), com produtividade bem superior que a registrada na maior parte das regiões que vinham ofertando na safra das secas. Além disso, o Sudoeste Paulista chega ao pico de safra das secas em julho, devendo ofertar 65% de sua produção neste mês. Juntas, as duas regiões paulistas serão responsáveis por metade da oferta de julho. O Cerrado também deve ter maior produtividade em julho. Já as áreas do Sudoeste Paulista mais afetadas por geadas devem ser colhidas a partir da segunda quinzena do mês, o que pode refletir em queda de produtividade dessa região no final de julho.

### Safra das secas chega ao final

A previsão é que, até o final de julho, a safra das secas esteja praticamente encerrada. Na média parcial da temporada (maio a junho), a produtividade foi em torno de 20 t/ha, 50% abaixo do potencial, que é próxima de 30 t/ha. Essa forte quebra ocorreu devido ao excesso de chuva durante o plantio e desenvolvimento das plantas e da batata em todas as regiões produtoras. Além disso, as sementes utilizadas na temporada apresentaram problemas com apodrecimento, em função do clima chuvoso na safra das águas, época em que essas sementes são produzidas. Também houve perdas devido à seca, canela-preta, larva alfinete e mosca branca, além de geadas em todas as regiões que produzem na temporada das secas. Apesar desse cenário, a rentabilidade na safra foi positiva até junho. Mesmo com custos altos, a baixa oferta proporcionou preços bastante elevados. Na média dos dois primeiros meses da safra (maio e junho), a batata padrão ágata foi cotada a R\$ 132,07/sc de 50 kg nas beneficiadoras (valor ponderado pela classificação), enquanto que os custos foram de R\$ 50,50/sc.





foto: Hernandes Amorim - Irecê (BA)

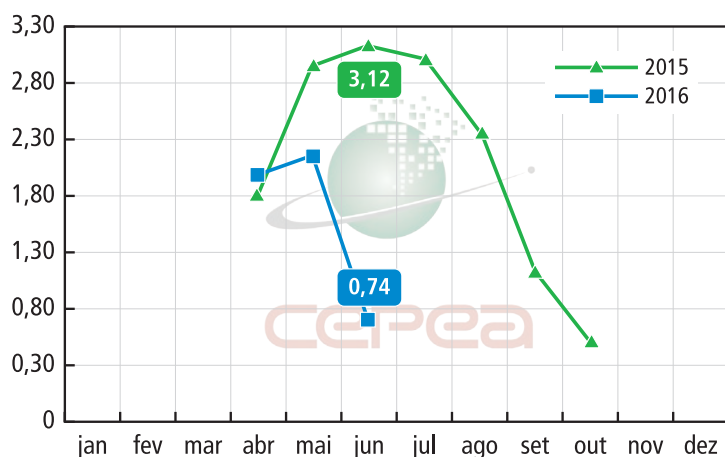
## Apesar de colheita em todo Brasil, oferta não deve ser elevada

### Quase todas as praças colhem em julho

Em julho, todas as praças que colhem cebola no segundo semestre já estarão em safra, exceto Mossoró (RN), que começará apenas em novembro. Apesar disso, não há expectativa de que a oferta seja maior, já que Irecê (BA) deve colher menos em julho do que no mês anterior. No Cerrado, a tendência é de aumento na produtividade, diferente de Monte Alto e São José do Rio Pardo (SP), que devem iniciar a safra um pouco abaixo do potencial devido à incidência de chuvas durante o desenvolvimento dos bulbos. O aumento da oferta nacional em junho causou forte queda nos preços da cebola. A expectativa para julho é que os valores continuem nos mesmos patamares, podendo ter uma ligeira recuperação no decorrer do mês frente aos observados na segunda quinzena de junho, quando os preços ao produtor atingiram valores abaixo de R\$ 0,60/kg. Esse valor chegou próximo aos custos de produção. Na média nacional, os preços ao produtor, em junho, ficaram em R\$ 0,79/kg, valor 20% superior às estimativas de custos de produção.

### Colheita começa em Monte Alto e São José do Rio Pardo

Produtores de Monte Alto e São José do Rio Pardo (SP) iniciam a colheita em julho. O cenário tende a ser o inverso do que aconteceu no ano passado, quando os preços estiveram altos devi-



do à escassez de oferta e recuaram no segundo semestre, ficando abaixo dos custos de produção, pois teve um bom volume de importações do bulbo da Europa. Neste ano, houve concentração do plantio da cebola ofertada em junho, resultando em preços abaixo de R\$ 1,00/kg. Com esse patamar, é pouco provável que importadores se animem em trazer cebola da Europa, já que os custos acabariam ficando em mais de R\$ 2,00/kg no mercado brasileiro. Se este cenário for confirmado, principalmente entre setembro e outubro, a oferta deve ser bem menor que a de 2015 e os preços mais altos. As chuvas em Monte Alto no início de junho causaram problemas com bactérias nas lavouras. As primeiras cebolas colhidas devem ter perdas de produtividade que podem chegar até 35% frente ao potencial médio da região, que é cerca de 50 t/ha. A expectativa dos produtores é que as cebolas colhidas a partir de agosto recuperem a produtividade, já que não foram impactadas pelas chuvas durante a formação dos bulbos.

### Sul do País inicia plantio da safra 2016/17

As regiões de Ituporanga (SC) e Irati (PR) iniciaram o plantio das cebolas superprecoces em junho. Já nas regiões de São José do Norte (RS) e de Lebon Régis (SC), o plantio deve começar em julho. Em Ituporanga (SC), o desenvolvimento das plantas no início de julho seguiu sem problemas. Em Ituporanga (SC), o tempo frio e a baixa incidência de chuva no início de julho ajudaram o desenvolvimento das plantas. A possibilidade de ocorrência do fenômeno *La Niña* a partir do segundo semestre gera boas expectativas para a colheita na região Sul, devido ao clima seco que o fenômeno pode causar na região. Caso esse cenário se confirme e não tenha quebra na produtividade, o aumento do cultivo da safra passada poderá impactar na oferta da safra deste ano. Se isso acontecer, é possível que os preços na safra sulista 2016/17 tenham patamares bastante inferiores aos observados na temporada 2015/16.

### Com maior oferta, preço cai em junho

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

Fonte: Cepepa

Cebola híbrida  
**ANDRÔMEDA F1**

- Boa tolerância a Raiz Rosada e as principais doenças foliares
- Alta produtividade
- Sistema radicular vigoroso

**TOPSEED Premium**  
www.agristar.com.br





foto: Lulimar de Campos - Unai (MG)

## Lavouras de SP e PR foram as mais atingidas pelas chuvas e geadas

### Produção é prejudicada por geadas

Em junho, parte das lavouras de tomate sofreu com a ocorrência de fortes chuvas e geadas. Em Itapeva (SP), houve perda total em algumas propriedades por conta da geada, já que, com o congelamento, o tomate escurece e perde valor de mercado. Felizmente, restavam poucos frutos para serem colhidos na região, pois a maior parte dos produtores encerrou as atividades no fim de maio. Já no município de Sumaré (SP), o cenário também foi de prejuízos. A geada por si só não acarretou em perdas significativas, mas as fortes chuvas na virada do mês de maio para junho causaram manchas nos frutos, além de quebrar a produtividade em até 50%. No Norte do Paraná, as geadas também provocaram manchas nos tomates, fazendo com que muitos fossem descartados por não possuir qualidade para venda. As perdas resultantes das condições climáticas reduziram a oferta de tomates nas últimas semanas de junho, elevando as cotações, que haviam iniciado o mês em baixa.

### São José de Ubá entra em pico de safra

São José de Ubá (RJ), região produtora da safra de inverno que já ofertou um bom volume de tomate em junho, deve atingir o pico da safra neste mês, quando 40% da área total deve ser colhida. As atividades de campo tiveram início em maio e, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea, tanto a produtividade quanto a qualidade estão satisfató-

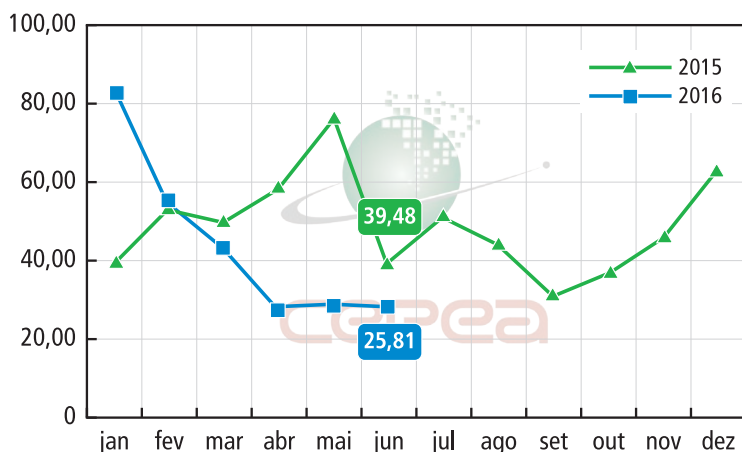
rias. A região fluminense sofreu com a crise hídrica nos últimos anos. Porém, no início de 2016, produtores se animaram com as chuvas, adiantando, inclusive, o transplântio para aproveitar as precipitações. Na média parcial da safra (maio e junho), o tomate de São José de Ubá foi comercializado por R\$ 27,00/cx de 23 kg, valor acima do custo de produção no período. Por conta do adiantamento do transplântio, a colheita deve ser finalizada em agosto, e não em setembro, como de costume.

### Sumaré inicia transplântio da segunda parte da safra

Em Sumaré (SP), praça produtora da safra de inverno, as atividades de campo referentes à segunda parte da temporada têm início este mês. A região encerrou mais cedo a colheita da primeira parte da safra (que durou de abril a junho) por conta dos problemas ocasionados pelas chuvas no mês passado. Com o clima muito frio e úmido, a produtividade foi afetada e os produtores se viram obrigados a encerrar antecipadamente a colheita (com cerca de um mês de antecedência). Na média da temporada, a produtividade foi de 280 cx/mil plantas, bem abaixo do potencial da região paulista. O transplântio da segunda parte deve ocorrer até setembro, com previsão de colheita dos primeiros frutos em outubro.

### Oferta pode ser um pouco menor em julho

A oferta de tomates no mercado deve ser um pouco menor em julho, em relação ao mês passado devido, principalmente, ao encerramento antecipado da colheita em Sumaré (SP). Contudo, a previsão ainda é de elevada disponibilidade de tomates, refletindo o período de pico de colheita da primeira parte da safra de inverno. O clima, como sempre, será decisivo para o sucesso das atividades no campo. Temperaturas mais amenas, típicas do mês de julho, devem desacelerar a maturação dos tomates. Há, ainda, a possibilidade de geadas, o que pode afetar a qualidade e, conseqüentemente, a produtividade das roças.



### Preço fica estável em junho

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

Fonte: Cepea



# Thaíse

Tomate Salada Determinado F3

F1

Destaques:

Multivírus + F3, qualidade dos frutos

Resistências/Tolerâncias: Vd, F3, ToMV, TYLCV, TSWV, Ma, Mi, Mj

WINNERS  
OS PRODUTOS VENCEDORES

 **FELTRIN**<sup>®</sup>  
SEMENTES

(54) 2109.4444  
[www.sementesfeltrin.com.br](http://www.sementesfeltrin.com.br)





foto: Nicole Carvalho - Vacaria (RS)

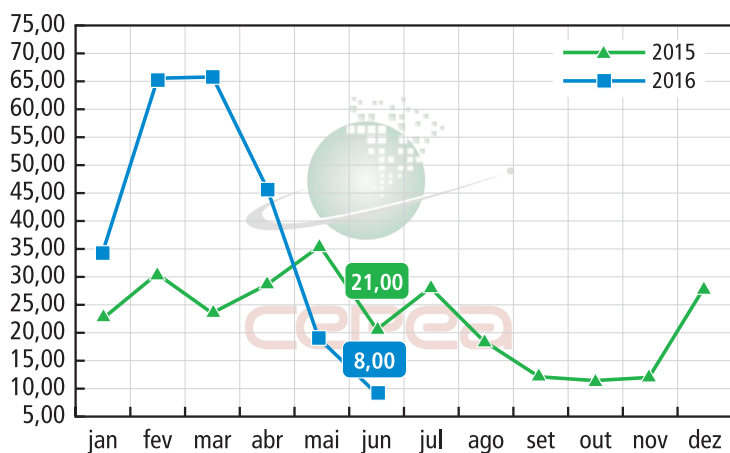
## Sul deve ter baixa oferta em julho

### Safra de inverno começa em agosto no PR

A colheita de cenoura da safra de verão no Paraná está na reta final e produtores se preparam para dar início à temporada de inverno em agosto. A elevada ocorrência de chuvas em março atrasou o começo do plantio das variedades de inverno para abril, quando as precipitações reduziram. Dessa forma, os mercados paranaenses de Marilândia do Sul, Apucarana e Califórnia ainda deverão ser abastecidos somente com raízes de verão até o final de julho. Por conta disso, a disponibilidade de cenoura no Sul deve diminuir em relação a junho, valorizando o produto paranaense. Por outro lado, a expectativa de boa produtividade em outros estados produtores, como Minas Gerais, pode limitar os aumentos de preços. Em junho, a oferta elevada no Paraná pressionou as cotações. A caixa de cenoura “suja” de 29 kg teve média de R\$ 11,00 no estado, forte queda de 50% na comparação com maio.

### Geadas causa estragos no RS

A safra de inverno de cenoura 2016 do Rio Grande do Sul deve começar mais tarde, devido à geada ocorrida nas regiões produtoras em junho. Em Antônio Prado e Vacaria (RS), os termômetros registraram  $-3,3^{\circ}\text{C}$  na segunda semana do mês, segundo a Somar Meteorologia. Boa parte das cenouras que estavam próximas de serem colhidas teve a superfície queimada, por ser a região mais exposta



a adversidades climáticas extremas, prejudicando a qualidade e causando perdas. Além disso, muitas raízes em fase inicial de desenvolvimento foram totalmente prejudicadas pelo gelo, sendo descartadas. Assim, a previsão é que haja queda na oferta de cenoura no RS entre a primeira quinzena de julho e agosto.

### Oferta da safra de inverno mineira deve aumentar em agosto

A oferta de cenoura nas regiões mineiras de São Gotardo, Santa Juliana e Uberaba deve ser elevada em agosto, com o avanço da colheita da safra de inverno. A previsão inicial era que a safra em MG começasse em julho, mas chuvas durante o plantio e o frio de maio e junho atrasaram o desenvolvimento das raízes, que devem começar a ser ofertadas a partir das últimas semanas desse mês. Em junho, o clima seco favoreceu o desenvolvimento das cenouras que estavam prestes a serem colhidas, resultando em grande disponibilidade do produto e queda de preços. A caixa “suja” de 29 kg foi cotada na média de R\$ 8,00, baixa de 58% em relação a maio e apenas 5,6% acima do valor mínimo por caixa necessário para cobrir os custos de produção, não considerando o beneficiamento da raiz.

### Baixos preços desestimulam plantio na BA

Pressionadas pela oferta elevada, as cotações da cenoura caíram com força em junho na região de Irecê (BA). O preço médio da caixa de 29 kg da raiz “suja” foi de R\$ 6,00, expressiva queda de 72% em relação à média do mês anterior, de R\$ 22,00/cx – considerando-se os valores médios das praças de Irecê (BA) e João Dourado (BA). Diante dos baixos patamares, produtores baianos relataram dificuldade no pagamento dos custos. Muitos também reduziram significativamente o plantio em junho. Como consequência, a oferta na Bahia deve diminuir neste segundo semestre, podendo elevar os preços no mercado local.



### Preços caem ainda mais em junho

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

Fonte: Cepea





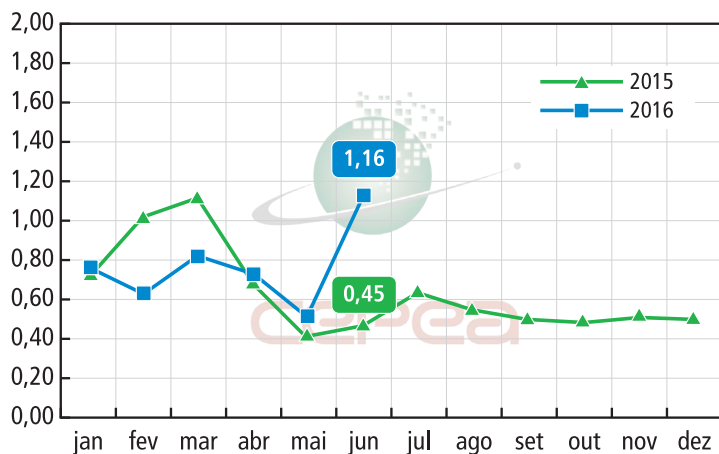
## Clima atípico movimenta mercado de folhosas

### Preço da alface dispara em junho

O mês de junho foi marcado por chuvas atípicas seguidas de geadas nas regiões paulistas de Ibiúna e Mogi das Cruzes. As precipitações facilitaram a entrada de bactérias, que causaram manchas e “derreteram” parte das alfaces. Já as geadas queimaram as folhosas que estavam nos campos atingidos, congelando suas folhas e interrompendo o desenvolvimento dos pés. Produtores relataram perdas de até 90% das roças, dependendo da intensidade que as chuvas e as geadas atingiram a propriedade. A alface americana foi o tipo mais prejudicado pelo clima e, a que apresentou a maior redução no volume disponível. A baixa oferta impulsionou de forma significativa os preços das folhosas na roça paulista. A alface americana em Mogi das Cruzes foi comercializada, em junho, à média de R\$ 15,17/cx com 20 unidades, valorização de 34% em relação a maio. A redução na oferta em SP movimentou o mercado dos estados vizinhos, como Minas Gerais e Rio de Janeiro. Produtores de Mário Campos (MG) e de Teresópolis (RJ) consultados pela Hortifruti/Cepea relataram que a demanda de compradores de São Paulo foi intensa ao longo do mês, o que também elevou o valor das alfaces nesses mercados.

### Crespa atinge maior preço desde 2012

Em junho, o preço médio das alfaces na Ceagesp foi o maior da série histórica mensal do Hor-



tifruti/Cepea, que se iniciou em 2012, em termos nominais. A alface crespa foi comercializada por R\$ 28,00/cx com 24 unidades, valor 45% superior ao do maior valor registrado no ano de 2016. A lisa foi comercializada em junho por R\$ 26,06/cx com 24 unidades e a americana, que dificilmente era encontrada no mercado, obteve o preço médio de R\$ 27,75/cx com 18 unidades, ambos também recordes da série histórica desde 2012. Os preços elevados se devem à baixa oferta de folhosas dadas as perdas causadas pelo clima nas principais regiões paulistas que abastecem a Ceagesp (Mogi das Cruzes e Ibiúna). Atacadistas buscaram folhosas de outros estados, o que não impediu o aumento das cotações. A expectativa é que, ao longo de julho, a produção paulista se recupere das perdas, aumentando a oferta e, conseqüentemente, pressionando as cotações.

### Hidropônica se destaca pela qualidade

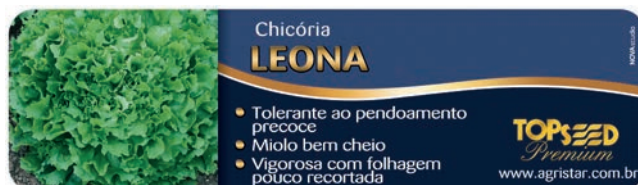
As alfaces produzidas em sistema de campo aberto sofreram com as mudanças climáticas ao longo de junho. Com isso, a alface cultivada em meio hidropônico na região de Mogi das Cruzes (SP) se destacou por conta de sua qualidade. Apesar de o tamanho das alfaces ter sido prejudicado pelo frio, que atrasou seu desenvolvimento, as hidropônicas não sofreram tanto com as chuvas e geadas do mês passado, graças ao cultivo sob estufas. Desta maneira, quando havia opção de escolha, compradores preferiam levar as hidropônicas. Na média mensal, a alface hidropônica crespa foi comercializada na Ceagesp por R\$ 28,13/cx com 24 unidades. Embora não tenham sido tão prejudicadas, as hidropônicas tiveram, de certa forma, algum reflexo do clima, mas em proporções bem menores em relação às do campo aberto. Por isso, produtores conseguiram se beneficiar da alta nos preços. É provável que a alface hidropônica continue se destacando no mercado de folhosas em julho, pelo menos enquanto a produção no campo aberto não se recuperar dos prejuízos climáticos.



### Com clima frio, preço dispara e junho

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

Fonte: Cepea







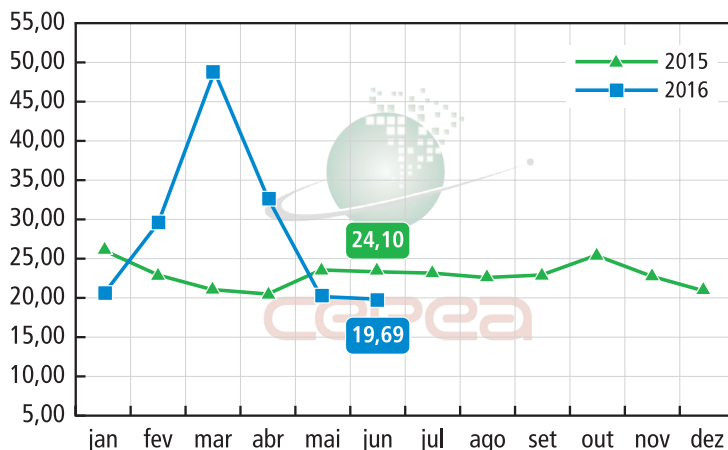
## Plantio se inicia no RN/CE

### Safra 2016/17 começou em junho

O plantio da safra 2016/17 do Rio Grande do Norte/Ceará teve início na 23ª semana do ano, a segunda de junho. A colheita dos primeiros melões da temporada está prevista para agosto. Até lá, o volume produzido pela região do Vale do São Francisco (BA/PE) recuará gradualmente, já que a safra principal dessa região está chegando ao fim. Por enquanto, não há expectativas para aumento de área no RN/CE, já que a escassez hídrica para irrigação ainda preocupa os produtores. Além disso, a salinização da água nos poços encarece os custos de produção, já que há necessidade de correção do solo e maior quantidade de insumos para garantir a qualidade da fruta e o padrão de exportação. Neste cenário, potenciais áreas em cidades fora do polo produtor seguem no radar de melonicultores potiguares e cearenses.

### Apesar do frio, preços sobem em junho

A oferta de melão é baixa nesta época do ano devido ao clima mais frio, que reduz o consumo da fruta. Com menor volume disponível nas centrais de abastecimentos e nas gôndolas dos supermercados, os preços do melão subiram, sobretudo aos produtores. Apesar disso, durante o mês de junho, o valor ainda esteve abaixo das expectativas dos melonicultores que, por muitas vezes, optam pela venda local, que é mais remuneradora. O melão amarelo, na roça, foi negociado à média de



### Preço do amarelo pouco altera em junho

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

Fonte: Cepeca

R\$ 0,71 /kg, alta de 74,15% frente a maio. Enquanto isso, os preços da caixa de 13 kg do amarelo tipos 6 e 7 na Ceagesp recuaram 2,78%. Neste cenário, durante algumas semanas do mês anterior, produtores do Vale do São Francisco (BA/PE) praticamente não enviaram frutas ao Sudeste. Para julho, o cenário pode se repetir, pois a oferta nos atacados do Sudeste e do Sul poderá ser menor caso os preços não sejam tão remuneradores quanto à venda local. Além disso, o inverno deve continuar registrando temperaturas baixas, limitando o consumo da fruta “refrescante”.

### Temporada da Espanha segue positiva

Os melões pele de sapo produzido da Espanha têm alcançado bons preços, garantindo rentabilidade positiva durante a primeira parte da campanha (abril a junho), que é realizada na região de Almeria. Em junho, começou a colheita da fruta de campo aberto em Murcia, que foi somada à oferta da de estufa. O melão amarelo colhido em Murcia atrasou em, pelo menos, uma semana, devido às condições climáticas desfavoráveis. Porém, a qualidade é satisfatória e a área cultivada é estável frente ao ano anterior. Por outro lado, em 2016, a área plantada de pele de sapo diminuiu em diversas regiões, sendo que em Castilla-La Mancha a queda foi mais acentuada – a região já está plantando e deve começar a colher em agosto. O motivo é o vírus *New Delhi*, que tem desanimado parte dos produtores espanhóis. Ainda assim, houve um bom controle na região de Almeria e o cultivo de melão em estufas cresceu. Outro grande motivo de preocupação continua sendo a mosca branca, que deve ter maior incidência no final de julho, nas regiões de Murcia e Castilla, podendo acarretar em sérios problemas de sanidade das próximas frutas. Quanto à rentabilidade, as variedades nobres, cantaloupe e charentais continuam com bons preços. Já a contabilidade do melão gália é mais instável. Nos últimos cinco anos, cerca de 400 hectares foram reduzidos na Espanha. Nesta situação, a variedade conta com 2.800 hectares cultivados atualmente.





foto: Gustavo Cavalli - Louveira (SP)

## Pirapora inicia colheita de niagara com preços elevados

Viticultores de Pirapora (MG) iniciaram a colheita da safra 2016 com qualidade satisfatória e boas expectativas para a temporada. Embora a demanda esteja enfraquecida neste inverno, o término da safra na região de Campinas (SP) favoreceu as cotações da uva mineira na primeira semana de colheita (27/junho a 1º/julho). Nesse período, a niagara de Pirapora foi comercializada por R\$ 4,49/kg. Ao contrário de São Paulo e Paraná, o clima frio de junho não afetou as videiras mineiras e as temperaturas variaram entre 10°C e 33°C, sem chuvas ou geadas, de acordo com a Somar Meteorologia. Os dias com temperaturas mais amenas, inclusive, foram favoráveis para a qualidade da uva, conferindo coloração mais intensa e auxiliando no aumento do calibre das bagas, segundo agentes consultados pelo Hortifruti/Cepea. A colheita em Pirapora deve seguir até meados de outubro, com previsão de pico de oferta entre o fim de julho e o início de setembro.

mento dos parreirais e ocasionaram problemas, como míldio e abortamento da florada, em algumas áreas da região. Desta maneira houve redução média de 51,2% na produtividade da temporã (abril – julho) em Marialva (PR), frente ao mesmo período de 2015, segundo agentes consultados pelo Hortifruti/Cepea. Além disso, o clima frio na região Sudeste nos meses de maio e junho agravou o cenário de demanda reduzida pela uva e resultou em queda nas cotações ao longo da temporada. Somado a estes fatores, o aumento nos custos de produção, estimado pelos agentes em 74% na safra, pressionou ainda mais a rentabilidade da temporada. Em Marialva, a variedade itália (que chegou a ser comercializada por mais de R\$ 6,00/kg no início da safra), caiu para R\$ 2,71/kg em junho. Assim, a cotação média da temporã, ponderada pela quantidade colhida por mês, foi de R\$ 3,07/kg, valor 2% abaixo do mínimo estimado pelos produtores para cobrir os gastos com a cultura. Já em Rosário do Ivaí, o preço médio da uva niagara na temporã deste ano foi de R\$ 1,90/kg, queda de 46% em relação ao mesmo período de 2015.

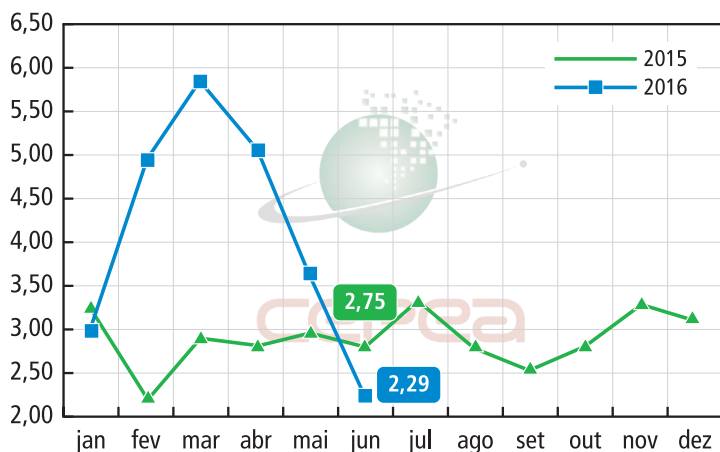
## Preços baixos também marcam a temporã na região de Campinas

A região de Campinas (SP), que compreende as cidades de Louveira, Indaiatuba e Jundiá, também encerrou a colheita de niagara da safra temporã 2016 (abril – junho) com cenário desfavorável. Mesmo preocupados, viticultores devem iniciar as podas para a safra de fim de ano em meados de julho e contam com clima favorável para uma colheita satisfatória. Assim como no PR, as chuvas do início do ano forçaram o produtor a intensificar os tratos culturais e reduziram a produtividade da temporã paulista. Desta maneira, os custos de produção ficaram ainda mais altos, estimados pelos agentes na média de R\$ 2,45/kg. Assim, o preço recebido pela uva não foi suficiente para garantir uma rentabilidade satisfatória aos viticultores. A niagara foi comercializada na região, entre abril e junho, por R\$ 2,90/kg, valor 25% inferior ao mesmo período de 2015.

## Baixa demanda pela uva é agravada pelo frio

## Paraná encerra temporã 2016 com rentabilidade negativa

Com a produtividade afetada pelo clima desfavorável e as baixas cotações causadas pelo mercado desaquecido, a viticultura do Paraná foi novamente prejudicada, podendo apresentar novas reduções de área em 2017. As fortes chuvas entre janeiro e fevereiro deste ano afetaram o desenvolvi-



## Preço cai e atinge o menor patamar do ano

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

Fonte: Cepea







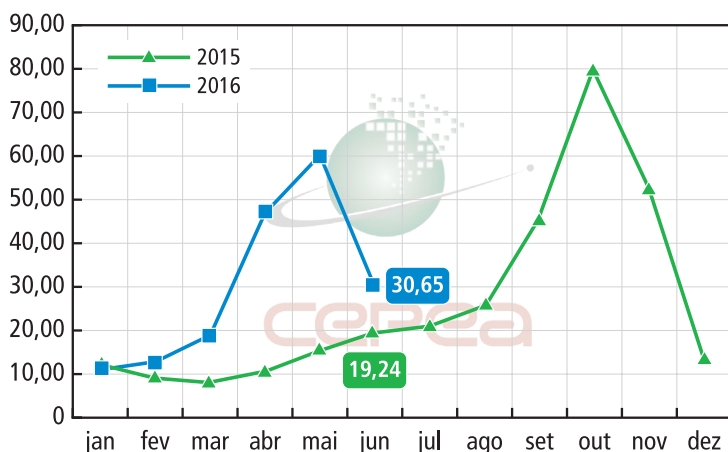
foto: Marcos Antonio Ferreira

## Pera segue valorizada no mercado *in natura*

Tradicionalmente, julho é caracterizado por fortes quedas de preços para a laranja de mesa. Neste ano, porém, a demanda aquecida pela fruta deve manter as cotações firmes. Com a intensificação do processamento de suco, indústrias devem continuar adquirindo bons volumes da laranja *in natura*. Nesse cenário, mesmo com o início da colheita, a oferta de laranja pera de mesa pode ser limitada. Em junho, os preços da pera atingiram a maior média mensal para esse mês de toda a série do Cepea, iniciada em 1994, em termos nominais, de R\$ 20,36/cx de 40,8 kg, na árvore, forte alta de 59,3% em relação a junho de 2015.

## Exportação de suco pode cair em 2016/17

As previsões quanto às exportações de suco de laranja na temporada 2016/17, iniciada neste mês de julho, ainda são incertas. Devido à forte queda prevista para os estoques ao final da safra 2016/17 (em junho de 2017), é possível que haja recuo nos envios externos, por conta da redução da oferta de suco nessa temporada. No ano-safra 2015/16 (julho/15 a junho/16), os envios caíram em relação à temporada anterior. Apesar do bom desempenho dos embarques à União Europeia, principal comprador do suco nacional, ainda houve limitação nos envios aos Estados Unidos. Segundo dados da Secex, o Brasil exportou a todos os destinos 1,142 bi-



## Preço da tahiti tem forte recuo em junho

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

Fonte: Cepea

lhão de toneladas de suco de laranja em equivalente concentrado de julho/15 a junho/16, queda de 4% em relação à temporada 2014/15. Em receita, foram arrecadados US\$ 1,838 bilhão, forte queda de 14% no período – em Reais, contudo, houve aumento de 19% no total obtido, de R\$ 6,787 bilhões.

## Participação da pera aumenta, mas precoce ainda é maioria

A moagem de laranja está a todo vapor. Segundo agentes, a participação da pera no total absorvido pelas indústrias vem aumentando aos poucos, mas as laranjas precoces ainda são maioria. Com relação ao rendimento e qualidade da fruta recebida, foram baixos em junho – média de 350 cx/t e baixo *ratio*. Porém, nos próximos meses, com a maior participação das peras no volume processado, a tendência é de melhora. Segundo agentes, o rendimento médio da safra 2016/17 pode ficar entre 280 e 290 cx/t, superior ao da temporada passada, mas ainda abaixo da média histórica. Em julho, nove unidades de grande porte devem manter a moagem da laranja, absorvendo frutas próprias, contratadas e também no mercado spot.

## Safra de poncã finaliza com bons preços

A safra de tangerina poncã está praticamente finalizada no estado de São Paulo, restando poucos volumes para serem colhidos em julho. Assim, grande parte da fruta disponível deve ser proveniente de pomares de Minas Gerais. No geral, a safra paulista de 2016 foi um pouco menor que a do ano passado, por conta do clima adverso, e a colheita foi bem distribuída, sem picos. Nesse cenário, os preços da poncã se mantiveram em patamares elevados durante toda a safra do estado. Nominalmente, os valores médios mensais foram os maiores de toda a série do Cepea para os respectivos meses – a coleta de valores iniciou-se em 1996. De março a junho, a poncã teve média de R\$ 35,13/caixa de 27 kg, na árvore, forte alta de 104,5% em relação à média do ano passado.



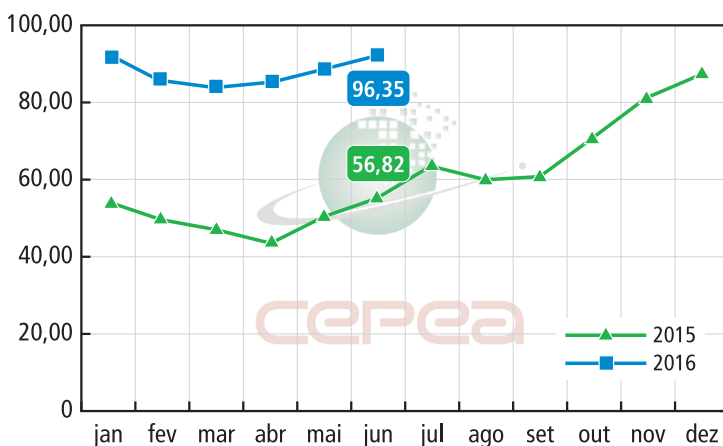


foto: ABPM

## Podas são finalizadas no RS e continuam em julho em SC

### Inverno esfria vendas, mas é favorável ao pomar

Os meses de junho e julho são tipicamente mais fracos para a comercialização de maçãs. Além de o clima mais frio limitar o consumo, a demanda reduz com o período de férias nas escolas, onde a fruta é muito utilizada nas merendas. Mesmo neste cenário, a fruta não se desvalorizou, já que a oferta tem sido controlada no Sul. Em junho, a maçã gala graúda da Categoria 1 foi negociada por R\$ 84,62/cx de 18 kg Fraiburgo (SC), manutenção frente a maio. No Sul do Brasil, as baixas temperaturas têm sido bem-vindas, pois são computadas como horas e Unidades de Frio (UF) necessárias para uma brotação uniforme e floração abundante para a próxima safra. De 1º de abril a 30 de junho, a cidade de Vacaria (RS) já contabilizou 520 horas de frio e 824 Unidades de Frio pelo modelo Carolina do Norte modificado, respectivamente 166% e 14% acima da média histórica, de acordo com dados da Embrapa e da Epagri. Quanto à atividade de campo, no período de inverno, no Rio Grande do Sul, a maior parte dos pomares já teve a poda finalizada – atividade que nos últimos anos vem se antecipando para o outono no estado gaúcho, com a queda das folhas, segundo a Emater. Já em Santa Catarina, as podas nas regiões mais altas e, conseqüentemente, mais frias devem se prolongar durante julho, enquanto nas regiões mais baixas e menos frias que iniciaram mais cedo, devem finalizar antes. As podas nos pomares menores seguem em ritmo mais tranquilo devido ao tamanho das propriedades e da mão de obra familiar.



### Preço sobe novamente em junho

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

Fonte: Cepea

### Importações do Chile quase dobram

O Chile tem enviado mais maçã ao Brasil neste ano, sobretudo da variedade gala. Atacadistas e varejistas são os que mais estão buscando a fruta, fazendo importação própria, o que não ocorria de forma intensa desde o ano passado. As maçãs chilenas são comercializadas na Ceagesp (São Paulo) por até R\$ 85,00/cx de 19 kg. No primeiro semestre do ano, o país andino enviou 29,7 mil toneladas da fruta ao Brasil, 109,84% a mais que no mesmo período de 2015, segundo a Secex. Esse volume foi 60% de toda a importação brasileira de maçãs no período. Em comparação com o início da década, o Chile aumentou em 135% as exportações de maçãs ao Brasil. Já para o segundo semestre, a entrada das maçãs andinas pode dar lugar às europeias. Importadores já relataram que estão de olho na Europa, principalmente em Portugal, de onde é possível comprar em conjunto peras rocha e maçãs gala para atender a demanda do mercado interno.

### Importação de maçãs chinesas é barrada

A maçã da China não deve ser importada pelo Brasil. A proibição é consequência do não cumprimento de exigências fitossanitárias para entrada do produto no Brasil. Além disso, os pomares chineses têm doenças consideradas quarentenárias A1 ao Brasil (pragas exóticas). Em 2015, a ex-ministra Kátia Abreu declarou como “normal” a entrada de produtos da China, uma vez que o comércio ao país asiático era de forte interesse ao Brasil. Na visão do então governo federal, o impacto da importação da maçã chinesa seria mínimo para o agronegócio nacional. Porém, esse “mínimo” traria consequências dramáticas para as regiões produtoras de maçã acompanhadas pelo Cepea, geradoras de milhares de emprego diretos e indiretos. Ainda assim, a China deverá ter colocações de produtos hortifrutícolas no Brasil devido a acordos já estabelecidos.







foto: Fresh Plaza

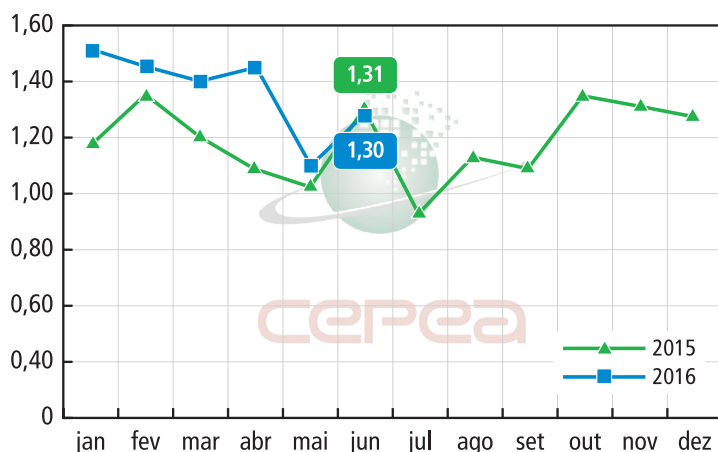
## TO intensifica colheita e finaliza o semeio neste mês

### Oferta deve aumentar e pressionar cotações em julho

Algumas melancias precoces já foram colhidas no mês de junho na região de Lagoa da Confusão e Formoso do Araguaia (TO), mas sua comercialização ficou restrita ao mercado local. Um maior volume da fruta de Tocantins chegará à Ceagesp em julho, com a intensificação da colheita no estado. Com isso, as cotações podem reduzir no mercado. Contudo, o volume de melancia a ser ofertado pela região este ano pode ser inferior ao de 2015. Isso porque, a falta de chuvas atrasou o início do semeio (que finaliza em julho) e reduziu a área de plantio deste ano em 18%. Além disso, apesar de os melancicultores esperarem que a produtividade seja elevada, a menor utilização de semente híbrida nesta temporada pode limitar o aumento no rendimento das lavouras.

### Frio antecipado esfria consumo

O frio chegou mais cedo este ano e, desde meados de maio, as baixas temperaturas estão limitando as vendas de melancia na Ceagesp. Segundo colaboradores consultados pela Hortifruti/Cepea, julho não será diferente e os preços da fruta podem recuar ainda mais. Além das previsões de temperaturas baixas e das férias escolares ocasionarem redução do consumo doméstico, a oferta nacional tende a aumentar. A previsão é de intensificação na colheita em Tocantins, além de Goiás também seguir ofertando a fruta por todo o mês de julho.



### Preços sobem e seguem nos patamares de 2015

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

Fonte: Cepea

A pausa na colheita no estado goiano, geralmente observada nos anos anteriores, não deve acontecer nesta temporada pois muitos produtores prosseguiram com o plantio. Em junho, quando apenas Goiás abastecia o mercado nacional, o preço médio da melancia graúda (>12 kg) comercializada na Ceagesp foi 15% maior em relação a maio e 0,72% inferior junho de 2015. Segundo agentes, esta queda reflete à redução de aproximadamente 50% nas vendas de melancia devido ao frio.

### Transplântio no RS se inicia no final do mês

O transplântio de melancia da safra do Rio Grande Sul 2016/17 tem previsão para começar no final do julho e deve se intensificar em meados de agosto na região de Arroio dos Ratos, seguindo por Encruzilhada do Sul e Bagé. Por enquanto, melancicultores têm encomendado as mudas nos viveiros da região, mas, por estarem receosos para a próxima safra, podem reduzir em até 5% da área plantada neste ano, sobretudo em Bagé, onde a rentabilidade da temporada 2015/16 foi mais prejudicada. Contudo, o fenômeno climático *La Niña* é esperado para o verão de 2017, podendo deixar o clima mais quente e seco no Sul e, assim, contribuir com a produtividade e qualidade da melancia gaúcha. Por outro lado, a descapitalização dos produtores gaúchos levou a uma redução na utilização de sementes híbridas o que pode ocasionar uma redução na produtividade e qualidade das frutas a serem ofertadas no final do ano.

### Plantio finaliza na região de Marília

O plantio que se iniciou em maio nas regiões de Marília e Oscar Bressane (SP) finalizou em junho. As baixas temperaturas e as geadas no início de junho não causaram danos às lavouras. Em julho, Itápolis, seguida por Presidente Prudente, deve iniciar o plantio. A expectativa é que as primeiras melancias das regiões paulistas cheguem ao mercado em setembro. Com relação à qualidade, se as condições climáticas seguirem favoráveis, a produtividade pode ser alta.



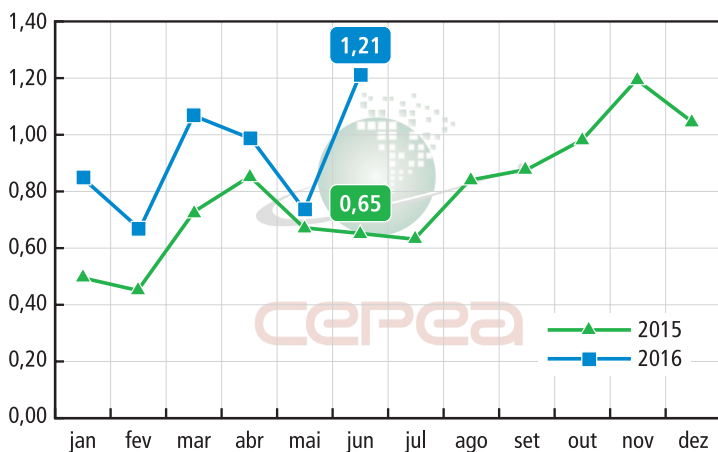


foto: Douglas Andrade - Lagoa Formosa (MG)

## Geadas trazem prejuízos à SP e SC

### Oferta no Vale do Ribeira e norte de SC pode ser menor no inverno

O mês de junho foi marcado por queda acentuada das temperaturas, especialmente nas regiões Sul e Sudeste do Brasil. No Vale do Ribeira (SP), principalmente na cidade de Miracatu, houve a ocorrência de geadas e a temperatura atingiu mínima de 0,1°C na terceira semana do mês, segundo dados da Somar Meteorologia. De acordo com colaboradores do Hortifruiti/Cepea, boa parte das folhas dos bananais foram queimadas pelo frio. Alguns produtores, ainda, registraram danos e perderam cachos, mesmo que estivessem protegidos por sacos plásticos. Mais consequências podem vir nos próximos meses na praça paulista. A produção deve ser atrasada, já que o frio limita o desenvolvimento do cacho. Com isso, compradores podem buscar banana em outras regiões concorrentes. Também geou no norte de Santa Catarina, mas os prejuízos foram menores do que no Vale do Ribeira. Parte dos bananais catarinenses teve as folhas queimadas, sobretudo aqueles com menores tratamentos culturais nos meses anteriores. Por enquanto, a situação em SC não é preocupante, mas produtores seguem acompanhando as previsões climáticas durante o inverno. Neste cenário, em julho, a oferta, sobretudo de nanica, deve ser mais baixa e a qualidade abaixo da ideal, já que a casca pode apresentar manchas escuras (*chilling*). Com a baixa oferta, os preços podem subir em SP e SC – a nanica já se valorizou 65% em junho na praça paulista frente a maio. A previsão de mudanças é somente para agosto/setembro, período no qual as temperaturas devem ser mais altas.



### Mercado de prata anã volta a aquecer

A expectativa para julho é de aquecimento do mercado de banana prata anã, com possível elevação dos preços. Este cenário é incomum, já que a oferta normalmente aumenta neste período. Segundo agentes do Norte de Minas Gerais, o pico de oferta está previsto para iniciar entre julho e agosto. Dessa forma, o esperado seria que as cotações recuassem no período. Porém, a expectativa é que os preços fiquem em bons patamares, já que novos clientes podem procurar a fruta na região devido à falta no Sul e Sudeste. Da mesma maneira, em Delфинópolis (MG) e em Bom Jesus da Lapa (BA), novos compradores já fizeram pedidos de prata anã, variedade que está apresentando qualidade satisfatória em ambas as regiões. Porém, a expectativa dos produtores baianos é de aumento da oferta apenas para setembro, reflexo, ainda, das consequências climáticas do ano passado. Também no Vale do São Francisco (BA/PE) produtores já perceberam melhora na procura pela fruta. Quanto à prata litoral, produzida no Vale do Ribeira (SP) e Norte de Santa Catarina, apesar de mais resistente ao frio do que a nanica, a variedade também está sofrendo os efeitos do clima. A oferta, que já estava baixa, deve demorar ainda mais para se recuperar e o desenvolvimento pode ser comprometido quanto a calibre e coloração.

### Menor preço traz maior popularidade à banana prata

Os preços da nanica e da prata estão cada vez mais próximos. Este cenário pode favorecer o comércio da prata, que normalmente apresenta preços mais elevados. Em junho/16, a diferença entre o valor da prata e da nanica foi de 35% no Norte de Minas Gerais e de 22% no Vale do Ribeira. A variedade também pode se destacar no mercado externo, por ter sabor e forma diferenciados da tradicional nanica, a mais exportada mundialmente. Ainda é um desafio adentrar em países europeus e norte-americanos, porém, produtores do Norte de MG seguem com esse objetivo.

### Queda na produção faz preço da nanica disparar

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

Fonte: Cepea







foto: José A. B. da Silva - S. José do Mipibu (RN)

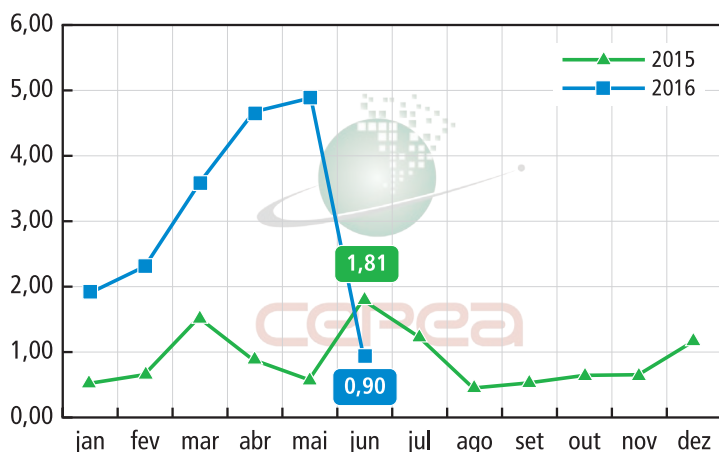
## Preços continuam em queda no ES e na BA

### Oferta de havaí aumenta

No mês de julho, a oferta de mamão havaí deve seguir maior que a demanda, o que já vinha ocorrendo em junho. O volume da fruta disponível começou a aumentar no final de maio, principalmente nas regiões produtoras do Espírito Santo e da Bahia. Assim, as cotações foram pressionadas no período e, em junho, o mamão havaí dos tipos 12 a 18 foi comercializado a R\$ 0,90/kg no Sul da Bahia, baixa de 82% em comparação com o mês anterior. A oferta elevada deve seguir até o final de julho, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. Além disso, a demanda está baixa devido ao clima frio nos principais centros consumidores (Sudeste e Sul). O fato de a fruta estar, em sua maioria, miúda (fora de padrão) também tem dificultado as vendas. No estado capixaba, a crise hídrica ainda é a principal preocupação dos produtores com relação ao bom desenvolvimento do mamão. Em Pinheiros, as chuvas de junho somaram apenas 21,8 mm, 57% abaixo da média histórica para o mês, segundo dados da Somar Meteorologia. Com isso, produtores ainda têm dificuldades para irrigar, limitando a produtividade do pomar e a qualidade do havaí. Nesse cenário, a produção da fruta no Espírito Santo deve ser menor neste ano frente à de 2015.

### Exportações passam a ser são mais atrativas que mercado interno

As exportações de mamão devem aumentar neste mês. Até junho, o volume da fruta enviado ao



mercado internacional era reduzido. Isso ocorreu devido à baixa oferta das regiões exportadoras somada à dificuldade de atender a qualidade exigida (sobretudo o tamanho) para exportação. A seca e as altas temperaturas nas regiões produtoras levaram à formação de frutos de baixo calibre. Além disso, pelo menos até maio, o mercado interno esteve bem mais atrativo ao produtor, com preços em patamares recordes e menores exigências em relação à qualidade. Porém, a fruta já começou a se desvalorizar no País, e exportadores estão atentos a compradores internacionais. Além disso, com o clima mais frio, a maturação está ocorrendo no tempo adequado, resultando em um fruto de maior qualidade. Segundo exportadores, a demanda externa pela fruta está alta e o mercado se mostra mais seguro, pois, muitas vezes, os envios são realizados por meio de contratos. A União Europeia ainda é o principal comprador do mamão brasileiro, com participação de 88% nas vendas totais do País, de acordo com a Secex. Na parcial do ano (janeiro a junho), o volume de mamão enviado ao exterior foi de 19,68 mil toneladas, queda de 3% em relação ao mesmo período de 2015, ainda segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). A receita para o período foi de US\$ 22,15 milhões, valor semelhante na mesma comparação. Porém, em Reais, os ganhos somaram R\$ 81,9 milhões, alta de 24%.

### Rentabilidade unitária no ES é negativa em junho

No Espírito Santo, a rentabilidade unitária do mamão foi negativa no mês de junho. Isso porque a oferta aumentou de forma expressiva nos últimos dois meses no estado capixaba e o preço da fruta caiu significativamente. Em junho, a variedade formosa foi vendida, em média, por R\$ 0,41/kg naquele estado, valor 62% menor que o de maio. Assim, o mamão teve cotação 11% menor que o valor mínimo estimado pelos produtores para cobrir os custos de produção no mês. Porém, com o frio na região, a oferta pode voltar a diminuir e, assim, a rentabilidade unitária deve ser melhor ao produtor nos próximos meses.

### Preço despensa com aumento da oferta em junho

Preços médios recebidos por produtores do Sul da Bahia pelo mamão havaí, em R\$/kg

Fonte: Cepea



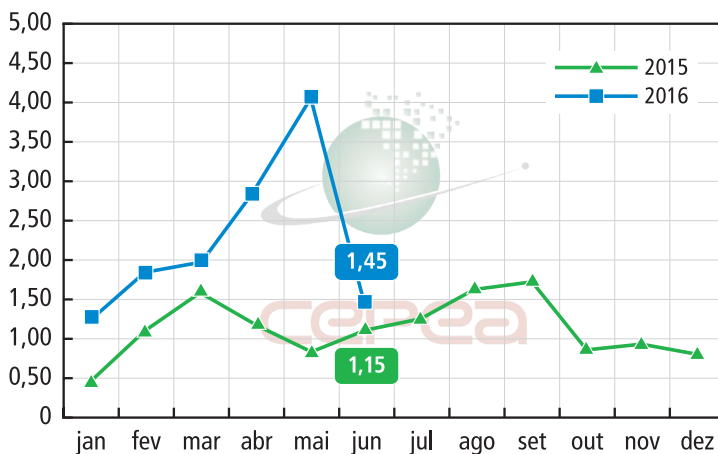


## Demanda reduzida impacta nos preços da manga

### Oferta no País continua aumentando

A expectativa dos produtores de manga é de boa produtividade em importantes regiões produtoras, que estarão em safra no início do segundo semestre de 2016. Com isso, as apostas são de bom volume colhido da fruta no mercado nacional a partir de agosto. O Vale do São Francisco deverá reduzir as vendas em julho, mas retomará o ritmo a partir de agosto, apostando principalmente no mercado externo. A receptividade da manga brasileira em países europeus e dos Estados Unidos se mantém forte, o que impulsiona a decisão dos mangicultores da região em focar nas exportações. Já Livramento de Nossa Senhora (BA), região bastante voltada ao abastecimento do mercado interno, deve acelerar a colheita a partir de meados de julho, impactando significativamente no volume nacional até dezembro. Este cenário vai refletir diretamente nas cotações, que podem ser inferiores às do primeiro semestre do ano. A qualidade da fruta baiana é muito boa, facilitando a comercialização. O Norte de Minas Gerais deve seguir com as atividades de campo desta safra até novembro, cujo principal destino é para o mercado interno, mas também há envios para a Europa. Dessa forma, o Brasil retoma a forte produção de manga e o consumo tende a aumentar nos próximos meses. Com isso, os preços deverão se normalizar, após alcançarem patamares históricos nos primeiros meses do ano.

### Frio reduz vendas na Ceagesp



Historicamente, o consumo de frutas cai durante o inverno. As baixas temperaturas esperadas para todo o mês de julho preocupam atacadistas, uma vez que a oferta de manga tende a aumentar neste período devido à entrada da fruta da região de Livramento de Nossa Senhora (BA) e a continuidade na safra do Norte de MG. Assim, a maior oferta somada a retração na demanda pode prejudicar ainda mais a comercialização da manga na Ceagesp e acarretar em queda nas cotações, afim de assegurar o escoamento da fruta para o consumidor final. As vendas, em junho, foram difíceis, sendo que os estoques estavam abastecidos devido à baixa saída decorrente do frio das regiões Sudeste e Sul. O preço médio da *tommy*, no último mês, na Ceagesp, foi de R\$ 4,19/kg, queda de 23% frente a maio. Já a *palmer* foi comercializada a média de R\$ 4,61/kg, desvalorização de 19% na mesma comparação.

### Com chuva em junho, florada em SP pode ser desuniforme

O bom volume de chuva no início de junho, na região de Monte Alto e Taquaritinga (SP), acarretou em perdas das flores em campo. Neste período, a precipitação acumulada foi de 55,6 mm, de acordo com o Jornal do Tempo, sendo que este volume foi bastante concentrado na primeira semana do mês. Com isso, mangicultores intensificaram as pulverizações, na tentativa de manter a fitossanidade das plantas durante o início do período reprodutivo. As floradas ganham força em julho, quando a expectativa é de que o clima iniba o aparecimento de doenças e resulte em bom pegamento de flores e frutos. A previsão é que o frio continue neste mês, cenário que não representa danos aos pomares. Uma vez que as flores do mês de junho foram em parte danificadas, a previsão é de que as floradas nesta safra sejam desuniformes, podendo escalonar a produção local. A colheita em Monte Alto e em Taquaritinga é prevista para iniciar em outubro para a variedade *tommy* e, em novembro, para a *palmer*, devendo competir com Livramento de Nossa Senhora (BA), forte concorrente da região paulista.

### Cotação da *tommy* despenca em junho

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

Fonte: Cepeca







**ENTREVISTA:** Luiz Claudio de Oliveira Dupim

## “O BRASIL NÃO TEM UMA POLÍTICA PÚBLICA DE VALORIZAÇÃO DA PRODUÇÃO LOCAL”

Luiz Claudio de Oliveira Dupim é pesquisador em Propriedade Industrial do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (Inpi), com experiência em Propriedade Industrial nas áreas de Patentes, Marcas e Indicações Geográficas.

**Hortifruti Brasil: O que produtores precisam saber antes de requerer um registro de Indicação Geográfica (IG)?**

**Dupim:** Primeiramente, é importante que se saiba o que significa o registro de IG no Inpi. O registro de IG visa proteger o uso do nome geográfico do local que alcançou reconhecimento por extrair, produzir ou fabricar determinado produto ou por prestar determinado serviço (neste caso, identificado como uma Indicação de Procedência – IP), ou, ainda, que passou a designar produtos ou serviços cujas qualidades ou características se devam exclusiva ou essencialmente ao meio geográfico (Denominação de Origem – DO). Ou seja, o registro de IG no Inpi proporciona um instrumento legal para impedir o uso indevido, por concorrentes de fora da região delimitada, do nome do local que passou a ser uma referência no mercado (exemplos: queijo canastra em Minas Gerais – IP e vinhos Vale dos Vinhedos no Rio Grande do Sul – DO). O registro no Inpi não visa proteger o produto/serviço em si, mas, sim, aqueles atributos do local de origem conquistados ao longo do tempo, seja pela reputação alcançada, seja pela qualidade ou características proporcionadas por fatores ambientais e humanos (exemplos clássicos são os espumantes de champagne, o queijo roquefort na França e o presunto de parma na Itália).

**HF Brasil: Porque ainda temos poucos produtos nacionais com IG?**

**Dupim:** O conceito de Indicação Geográfica ainda é pouco conhecido no Brasil, apesar do crescente interesse de produtores locais por esse ativo intelectual. Estudos recentes apontam um aumento da busca do consumidor por produtos diferenciados pela qualidade de informação e por sua origem, em detrimento dos produtos padronizados e de consumo em massa. O registro de Indicação Geográfica proporciona um sinal distintivo, uma fonte de mídia espontânea e uma forma de diferenciação no mercado e consumo.

**HF Brasil: Como a IG pode atuar no desenvolvimento de uma região?**

**Dupim:** Por ser uma propriedade intelectual de cunho coletivo, se faz necessária a organização de produtores locais em entidades representativas, como associações, de modo a constituírem

substitutos processuais da coletividade junto ao Inpi. O reconhecimento como Indicação Geográfica passa a ser um bem da coletividade local que nela reside e produz, não podendo ser exclusividade de um pequeno grupo e, sim, de todos aqueles dispostos a contribuir para a proteção do saber fazer e fortalecimento da produção/prestação de serviço local. O registro de IG, diferentemente de outros ativos de propriedade industrial como marcas e patentes, não pode ser licenciado ou transferido.

“No Brasil, o conceito de IG surgiu inicialmente como forma de repressão às falsas indicações geográficas, não tendo sido gestado em conjunto com políticas de valorização de produtos regionais ou de atividades locais, como acontece na Comunidade Europeia (CE) ou em países sul-americanos como Peru e Colômbia.”

**HF Brasil: Existem políticas públicas que favorecem o reconhecimento de IG?**

**Dupim:** Ao contrário do observado em outros países, no Brasil, o conceito de Indicação Geográfica como ferramenta de organização e diferenciação dos produtos no mercado ainda é pouco compreendido pelos *policymakers* (formuladores de políticas). No Brasil, o conceito de IG surgiu inicialmente como forma de repressão às falsas indicações geográficas, não tendo sido gestado em conjunto com políticas de valorização de produtos regionais ou de atividades locais, como acontece na Comunidade Europeia (CE) ou em países sul-americanos como Peru e Colômbia. Na CE, as Indicações Geográficas são consideradas uma das ferramentas do Programa Agrícola Comum (PAC) para fixação do homem do campo e valorização dos produtos agroalimentícios. No setor de vinhos e destilados

da Europa, os produtos distinguidos por IG são itens de grande importância na pauta de exportação de vários países, considerados ativos de propriedade intelectual de alto valor agregado e objeto de proteção em negociações comerciais internacionais.

#### **HF Brasil: Quais são os ganhos proporcionados pela IG?**

**Dupim:** Ainda é difícil mensurar os ganhos diretos proporcionados pela diferenciação de produtos relacionados ao sinal distintivo da IG no mercado brasileiro, seja pelo pouco conhecimento do consumidor, seja pela ausência de uma política de valorização de produtos locais. Porém, ganhos indiretos podem ser observados em experiências mais consolidadas. No Vale dos Vinhedos, por exemplo, o aumento da visibilidade proporcionado pelo reconhecimento como IG contribuiu para o crescimento do enoturismo e, conseqüentemente, para a melhoria da comercialização dos vinhos da região. Paraty é outro caso interessante onde o reconhecimento da reputação local como produtora de boa aguardente resultou no surgimento do circuito dos alambiques, além de elevar as vendas da bebida. No caso do café da região do Cerrado Mineiro, apesar de ser uma *commodity*, o registro de IG contribuiu para uma valorização de 15% a 30% à saca do produto para exportação, quando comparado ao café não identificado por sua origem.

#### **HF Brasil: Além do Inpi, quais instituições apoiam a IG?**

**Dupim:** Nos últimos anos, iniciativas de fomento têm surgido por intermédio de instituições como o Sebrae, Secretarias de Estados, Ministério da Agricultura (Mapa), a Embrapa e universidades. Apesar de ainda descoordinadas, essas iniciativas possibilitam acesso à informação técnica, treinamento e, dependendo do caso, ajuda na forma de projetos. Sugiro, em todos os casos envolvendo o registro de IG, consultar o Inpi antes de iniciar os preparativos para o pedido de registro.

#### **HF Brasil: De que forma o Inpi auxilia na proteção do uso da IG?**

**Dupim:** Além de possibilitar o reconhecimento oficial como Indicação Geográfica para determinados produtos e serviços, o Inpi procura disseminar a cultura da propriedade industrial, por meio de acordos de cooperação com outras entidades de fomento, palestras e disponibilização de informações técnicas relativas à propriedade industrial. No caso de ações judiciais, o registro no Inpi é uma importante ferramenta para o poder judiciário atuar na repressão a falsas indicações geográficas e a concorrência desleal. O registro de IG é uma forma de apropriação do ativo intelectual pela coletividade local, impedindo a vulgarização do nome geográfico. Os certificados de registro emitidos pelo Inpi são títulos oficiais reconhecidos internacionalmente, possibilitando, inclusive, a requisição de proteção em países membros do Acordo Relativo aos Aspectos do Direito da Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio (ADIPIC) da OMC, também conhecido como Acordo de TRIPS.

#### **HF Brasil: Para obter uma DO é necessariamente preciso ter a Indicação de Procedência anteriormente?**

**Dupim:** Não, apesar de não serem registros excludentes. No momento da internalização do conceito de IG na legislação nacional, o legislador optou por duas definições paralelas, ambas destinadas a apontar a origem de determinados produtos ou serviços. Um dos principais requisitos para a obtenção do registro de uma IP é a comprovação de que o lugar se tornou conhecido, enquanto que, no caso da DO, há necessidade de apresentação de comprovações da influência do meio geográfico nas qualidades ou características do produto/serviço. Portanto, trata-se de comprovações distintas que não necessariamente se comunicam. Na ocasião dos preparativos para a solicitação do registro de IG, é preciso fazer uma análise para verificar a espécie de IG mais adequada ao caso. Em termos de proteção ao nome geográfico, os dois registros atuam da mesma forma. Alguns casos, no Brasil, partiram de uma IP para, mais tarde, solicitar a DO, mas esse procedimento não é regra.

“ Indicação Geográfica não é propriedade de um pequeno grupo e, sim, da coletividade organizada e legitimada ao uso exclusivo do nome geográfico. ”

#### **HF Brasil: Na prática, quanto tempo tem levado desde o pedido de IG até o seu registro?**

**Dupim:** Varia muito, em função da qualidade das informações disponibilizadas na ocasião do depósito do pedido de registro no Inpi, como também da complexidade de cada caso. Um pedido bem estruturado, em que uma consulta aos técnicos do Inpi foi efetuada antes do depósito do pedido de registro, geralmente demora de seis meses a um ano para se decidir. Pedidos apresentados com material em excesso, incompletos ou não conformes às condições de registro estabelecidas nas instruções normativas do Inpi podem ser objetos de exigências, o que, invariavelmente, estende o tempo de exame que pode chegar a mais de dois anos.

#### **HF Brasil: Um produtor local pode se manifestar junto ao Inpi contrário ao pedido de IG?**

**Dupim:** Sim. Normalmente, os produtores contrários à IG são os que não participaram da organização e da elaboração dos regulamentos e controles apresentados como requisitos ao registro. Desta forma é importante a construção de um consenso entre os produtores/prestadores de serviços locais antes da solicitação de registro junto ao Inpi. O registro do reconhecimento como Indicação Geográfica não é propriedade de um pequeno grupo e, sim, da coletividade organizada e legitimada ao uso exclusivo do nome geográfico. ■



# Portfólio HF

## Carregado de soluções para múltiplas culturas em hortifrúti.



0800 0192 500

facebook.com/BASF.AgroBrasil

www.agro.basf.com.br

Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Incluir 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: Tutor<sup>®</sup> para o alvo *Phytophthora infestans* no tomate, Cabrio<sup>®</sup> Top para alho. Registro MAPA: Cabrio<sup>®</sup> Top nº 01303, Dormex<sup>®</sup> nº 1095, Collis<sup>®</sup> nº 01804, Forum<sup>®</sup> nº 01395, Pirate<sup>®</sup> nº 05898, Nomolt<sup>®</sup> 150 nº 01393, Regent<sup>®</sup> Duo nº 12411, Heat<sup>®</sup> nº 01013, Cantus<sup>®</sup> nº 07503, Fastac<sup>®</sup> 100 nº 2793, Herbadox<sup>®</sup> 400 EC nº 15907, Orkestra<sup>™</sup>SC nº 08813 e Tutor<sup>®</sup> nº 02908

**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.



Produtos que contribuem para aumentar a qualidade e produtividade da sua lavoura.

Fungicidas	Orkestra <sup>™</sup> SC*	Inseticidas	Pirate <sup>®</sup>
	Cabrio <sup>®</sup> Top*		Regent <sup>®</sup> Duo
	Cantus <sup>®</sup> *		Nomolt <sup>®</sup> 150
	Forum <sup>®</sup>		Fastac <sup>®</sup> 100
	Collis <sup>®</sup>		
Tutor <sup>®</sup>			

Herbicidas	Heat <sup>®</sup>	Regulador de Crescimento	Dormex <sup>®</sup>
	Herbadox <sup>®</sup> 400 EC		

\*Mais qualidade, produtividade e rentabilidade - Benefícios AgCelence<sup>®</sup>.

**BASF**  
We create chemistry





**Pepinos híbridos**  
Topseed Premium, maior  
**produtividade e segurança**  
para sua lavoura.

**TOPSEED**  
*Premium*  
TECNOLOGIA EM SEMENTES

Mala Direta Postal

**Básica**

0000/2012 - DR/XXXXYY  
Cliente

...CORREIOS...

**IMPRESSO**

**Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ**

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

Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829

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





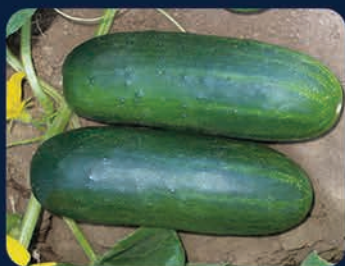
NOVA studio

Pepino híbrido

## ALADDIN F1

- Resistência a viroses (ZYMV, WMV, PRSV e CMV)
- Elevada produtividade
- Excelente pós-colheita

Resistências: ZYMV, WMV, PRSV-W, CMV, Ccu, Co, Psl e Px.



Pepino híbrido

## CONCORD F1

- Resistência a viroses
- Coloração uniforme
- Elevada produtividade

Resistências: ZYMV, WMV, PRSV-W, CMV, Ccu, Co, Psl e Px.



## 28 DE JULHO DIA DO AGRICULTOR

Parabenizamos você **agricultor brasileiro** pelo seu trabalho e dedicação ao campo, pois juntos alcançaremos um amanhã cada vez melhor.

**TOPSEED**  
*Premium*  
TECNOLOGIA EM SEMENTES

24 2222-9000 | [www.agristar.com.br](http://www.agristar.com.br)

Co - Colletotrichum orbiculare (ex Colletotrichum lagenarium) / CMV - Cucumber mosaic virus / Ccu - Cladosporium cucumerinum / Px - Podosphaera xanthii (ex Sphaerotheca fuliginea) / Psl - Pseudomonas syringae pv. lachrymans / PRSV-W - Papaya ringspot virus (ex WMV-I) / WMV - Watermelon mosaic virus (ex WMV-II) / ZYMV - Zucchini yellow mosaic virus



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)