



JÁ PREPAROU SEU SUCESSOR?

Dicas para garantir longevidade no negócio familiar

Amistar[®] Top

O fungicida especialista em prevenir manchas e cuidar da saúde de suas frutas e vegetais.



- Duplamente sistêmico
- Controle superior com alta seletividade
- Registro para 29 frutas e vegetais

Informe-se sobre e realize o Manejo Integrado de Pragas.
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.

©Syngenta, 2018.

ATENÇÃO Este produto é perigoso a 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.portalsyngenta.com.br

Dr. Amistar Top



 **Amistar[®]Top**

syngenta.

Quando a conexão
é contagiante

Gestão de Negócios

Marketing

Agronegócios

Gestão de Projetos

Varejo e Mercado de Consumo

Gestão em Cooperativas de Crédito

#todaemocaodeser

INSCRIÇÕES
ABERTAS

TODA MBA
EMOÇÃO USP
DE SER ESALQ

 mba.uspesalq.com

 [/mbaesalqusp](https://www.instagram.com/mbaesalqusp)

 (19) 3377.0937

 (19) 99948.4769

*A última prova do curso (de qualificação) deverá ser feita presencialmente no campus da USP/Esalq, em Piracicaba/SP.

EDITORIAL

“REUNIÃO DE FAMÍLIA” É ESSENCIAL PARA GARANTIR A LONGEVIDADE DO NEGÓCIO



Marcela Mian (à esq.), Lenise Molena e Rodolfo Hackmann organizaram o estudo sobre sucessão familiar desta edição.

Não é uma tarefa fácil escolher um sucessor para uma propriedade familiar. Essa missão depende, principalmente, de diálogo entre todos os membros da família, planejamento antecipado e maturidade, para que futuros herdeiros criem empatia e engajamento na condução da empresa.

Esse assunto já foi abordado pela **Hortifruti Brasil** em abril de 2005 e, para esta edição de agosto de 2019, a equipe fez um levantamento junto aos leitores para saber como que eles estão se preparando para deixar sua propriedade aos seus sucessores. E a maioria destes leitores afirma não estar preparando seu futuro herdeiro! Muitos foram os argumentos para “o não planejamento”, e selecionamos cinco deles para desmitificar o tema.

Para explicar melhor esse processo, o professor e consultor Rogério Yuji Tsukamoto, especialista na área de gestão familiar, foi o convidado desta edição. Uma das principais recomendações do consultor é a necessidade de preparar o sucessor desde criança, e não quando o jovem já estiver na faculdade, quando pode ser tarde demais. “A melhor maneira de escolher é dar, para os jovens, a possibilidade de os filhos fazerem o que querem e, no processo, identificar quem vai ser o sucessor ou sucessora”, aquele que mostrar mais “espírito de liderança”.

Em caso em haver muitas dúvidas no processo de transição, Tsukamoto também aconselha contar com uma ajuda externa, um consultor, sobretudo que tenha empatia com a família, ou até mesmo um contador ou advogado. Participar de palestras e cursos juntos também pode ser uma boa alternativa, o que facilita o processo, já que o problema passa a ser visto de fora tanto pelo sucedido quanto pelo sucessor.

É preciso ter em mente, também, que a sucessão é mais do que herdar a propriedade, é proteger o patrimônio e manter o negócio da família em franca expansão para as próximas gerações.

VERIMARK[®] E BENEVIA[®]

FMC

An Agricultural
Sciences Company

O CONCEITO IDEAL NA PROTEÇÃO DA LAVOURA E NO MANEJO DE PRODUÇÃO

O Programa Verimark[®] e Benevia[®] 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* e sugadoras*.

BENEFÍCIOS:



Melhor estabelecimento
da cultura



Plantas mais vigorosas, que
proporcionam melhores resultados



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



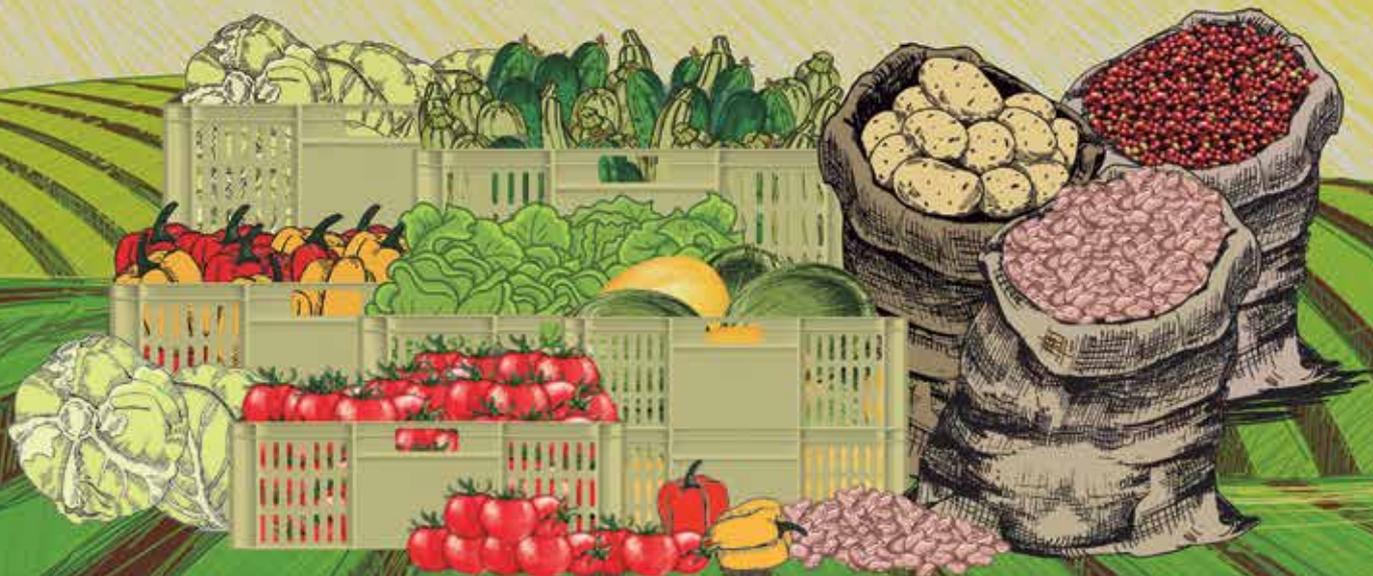
Controla diversas fases do ciclo da praga,
resultando em alta performance



Maior proteção, ação
sistêmica e translaminar



Ganhos adicionais em
produtividade e qualidade



ATENÇÃO

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Siga as recomendações de controle e restrições estaduais para os alvos descritos na bula de cada produto. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e os restos de produtos. Use exclusivamente agrícola.

Copyright © Julho 2013 FMC. Todos os direitos reservados.

*Consulte a bula dos produtos para mais informações sobre as pragas controladas.



#fmcagricola



/FmcAgricolaBrasil



#fmcagricola

COORDENADORES CIENTÍFICOS

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros
Margarete Boteon

EDITORES ECONÔMICOS

João Paulo Bernardes Deleo, Fernanda Geraldini Palmieri, Marina Marangon Moreira, Marcela Guastalli Barbieri e Margarete Boteon

EDITORA EXECUTIVA

Daiana Braga Mtb: 50.081

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Alessandra da Paz Mtb: 49.148

REVISÃO

Daiana Braga, Bruna Sampaio, Caroline Ribeiro, Nádya Zanirato e Flávia Gutierrez

EQUIPE TÉCNICA

Ana Raquel Mendes, Caroline Ribeiro, Eduarda da Costa Pinheiro, Gabriel Coneglian Barbosa, Isabela Camargo Gonçalves, João Pedro Motta de Paiva, Laís Ribeiro da Silva Marcomini, Laleska Rossi Moda, Lenise Andresa Molena, Luana Maria Martins Guerreiro, Marcela Larissa Apolinário Mian, Maria Giulia Barbosa Marchesi, Mariana Coutinho Silva, Raquel Moreira Sabelli e Rodolfo Fernandes Hackmann

APOIO

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

LAYOUT

Equipe Comunicação Cepea
Rogério Bosqueiro Jr.

DIAGRAMAÇÃO ELETRÔNICA/CAPA

Guia Rio Claro.Com Ltda
enfaserioclaro@gmail.com

IMPRESSÃO

www.graficamundo.com.br

A Hortifruti Brasil é uma publicação do CEPEA- Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - ESALQ/USP | ISSN: 1981-183

CONTATO:

Av. Centenário, 1080 | Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)
Tel: 19 3429-8808 | hfbrasil@cepea.org.br

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

16	CEBOLA
17	ALFACE
18	BATATA
20	CENOURA
21	TOMATE
22	MANGA
23	UVA
24	MELANCIA
26	MAMÃO
27	BANANA
28	MAÇÃ
29	MELÃO
30	CITROS



CAPA 08

A Hortifruti Brasil fez um levantamento junto aos leitores para saber como que eles estão se preparando para deixar sua propriedade aos seus sucessores. E para auxiliar a entender melhor esse processo, convidamos o professor e consultor Rogério Yuji Tsukamoto, especialista na área familiar.

AO LEITOR

Turismo Rural



Na minha região, desconheço produtores que façam turismo rural em suas propriedades. Acredito que seja uma ótima alternativa turística e cultural para gerar renda extra ao produtor.

Estamos vivendo na era digital e esquecendo de uma conexão importante com os alimentos e como são produzidos, percorrendo um longo caminho até nossas casas. Acredito que esse movimento trará a valorização que o alimento e a natureza merecem. **Fabiola de Mattos Potzik – São Paulo (SP)**

Vejo esse nicho com excelentes olhos. O envolvimento do público no contato com plantio é um instrumento para desmistificar o medo com agrotóxicos e dar segurança ao consumidor, pois, a partir da visita, ele difundirá o que foi visto aproximando os dois atores principais: o produtor e o consumidor. O turismo rural ainda é um campo desconhecido, sem muita divulgação. Os hotéis-fazenda têm custos elevados e poucas atividades, divulgação, estrutura, planejamentos etc. Se bem aproveitado, abrir a porteira para o turismo pode dar uma boa renda ao produtor.

Salomão Romão – Recife (PE)

HF BRASIL NA REDE



RADAR HF

Acordo entre Mercosul e União Europeia pode beneficiar exportações brasileiras

Por Fernanda Geraldini



O acordo de livre comércio entre Mercosul e União Europeia deve beneficiar as exportações de produtos agrícolas brasileiros, inclusive de frutas *in natura* e de suco de laranja. O acordo prevê redução progressiva nas tarifas de exportação de frutas ao bloco europeu, chegando à isenção total em até sete anos. Segundo a Abrafrutas (Associação Brasileira dos Produtores Exportadores de Frutas e Derivados), cerca de 60% das frutas exportadas pelo Brasil são enviadas à União Europeia, com impostos que variam entre 4% e 14%. Muitos países concorrentes, por outro lado, já são isentos de tarifas. No caso do suco de laranja, atualmente, as tarifas médias para a entrada do produto brasileiro no mercado europeu variam de 12% a 15% – dependendo do produto, conforme a CitrusBR (Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos). O novo acordo, por sua vez, prevê alterações que podem chegar a zero em até 10 anos para o suco (a partir do início efetivo do acordo). No caso das importações, as frutas produzidas na União Europeia tendem a entrar no País a preços menores. Vale destacar, contudo, que o acordo comercial ainda precisa ser ratificado pelo parlamento dos países membros de ambos os blocos.

Qual consumidor é mais sensível às variações de preços?

Por Ana Raquel Mendes



Há alguns anos, a recessão econômica modificou os hábitos de compra dos consumidores dos Estados Unidos, principalmente os de baixa renda. Segundo um relatório recente, "The Business of Thrift: Understanding Low-Income and Value-Oriented Consumers", do Hartman Group, esse perfil, hoje, corresponde a 56% dos lares norte-americanos. Mas, se para a população de média e alta renda economizar e comprar apenas o essencial é uma escolha, para mais da metade da população dos EUA é uma necessidade. Justamente por isso, segundo pesquisas, os consumidores de baixa renda são os que menos aproveitam benefícios como cupons e cartão fidelidade. Além disso, seguem um padrão de compras mais previsível, inclusive em relação ao dia de comprar. Dentre os de média e alta renda, apenas 30% dos consumidores realizam suas compras após o recebimento do salário, enquanto dentre os de baixa renda, esse número sobe para 63% – o que demonstra a correlação entre os ciclos de dia "de pagamento" e de compras. Ainda, os consumidores de baixa renda são os mais sensíveis às variações de preços e, também, mais avessos ao risco. Isso, somado à tendência de sempre frequentarem a mesma loja (uma vez encontrada a melhor combinação de preços e conveniência), acaba justificando o porquê de esse consumidor norte-americano ser leal ao varejo/supermercado e não às marcas, optando pelas mais baratas.

HF Brasil por aí

Equipe participa do 57º Congresso da Sober, em Ilhéus

Marcela Barbieri e Laleska Moda, da equipe Hortifruti/Cepea, participaram do 57º Congresso da Sober (Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural), em Ilhéus (BA), entre 21 e 25 de julho. Enquanto Marcela apresentou o trabalho "Análise do desempenho das exportações brasileiras de mamão", Laleska mostrou o " Cenário econômico dos mercados de cacau e chocolate", além de conhecer outros trabalhos e realizar visitas técnicas.



Marcela apresenta cenário das exportações de mamão.



Laleska participa do Congresso com trabalho sobre cacau e chocolate.

Valorize seu pequeno na agricultura!

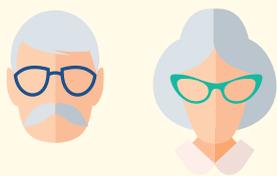


A **Hortifruti Brasil** está recrutando fotos de crianças em contato com a produção de frutas e hortaliças e publicará na edição de outubro (nº 194), mês da criança!

Quer ver seu pequeno na revista? Então tire uma foto dele e mande para nós para o e-mail hfbrasil@cepea.org.br ou pelo WhatsApp (19) 99128-1144!

Participe!

QUAL É A GERAÇÃO QUE ADMINISTRA O NEGÓCIO HORTIFRUTÍCOLA?



1º GERAÇÃO

40% dos empreendimentos hortifrutícolas são geridos pelos fundadores



2º GERAÇÃO

35% dos empreendimentos hortifrutícolas são geridos pelos filhos dos fundadores



3º GERAÇÃO

23% dos empreendimentos hortifrutícolas são geridos pelos netos dos fundadores



4º GERAÇÃO

2% dos empreendimentos hortifrutícolas são geridos pelos bisnetos dos fundadores

JÁ PREPA

Dicas para

A sucessão familiar é mais que herdar a propriedade de frutas e hortaliças: trata-se da gestão da longevidade dos negócios da família. A responsabilidade do sucedido e do sucessor, portanto, é manter em franca expansão a empresa para as próximas gerações.

O processo entre gerações depende de muito planejamento, diálogo e maturidade familiar, para que, assim, os futuros empreendedores criem, primeiramente, empatia e, posteriormente, engajamento na condução da empresa. O objetivo final é um negócio melhor para as futuras gerações.

Muitas vezes, a sucessão é considerada um tabu. No entanto, especialistas alertam que, se o assunto não for discutido antecipadamente, a geração mais antiga perde a oportunidade de transmitir valores e experiência para os mais novos, comprometendo o futuro do negócio.

Esse assunto já foi abordado pela **Hortifruti Brasil** em abril de 2005 e, para esta edição de agosto de 2019, a equipe fez um levantamento junto aos leitores para saber como que eles estão se preparando para deixar sua propriedade aos seus sucessores. A equipe conversou com 97 leitores e produtores de frutas e hortaliças e, de um modo geral, conclui-se que a maioria deles não tem um planejamento formal de sucessão. Para auxiliar neste processo de planejamento, convidamos o professor Rogério Yuji Tsukamoto, da Fundação Getúlio Vargas e consultor na área sucessão familiar (veja nas páginas 12 a 14).

ROU SEU SUCESSOR?

garantir longevidade no negócio familiar

REGRAS SÃO IMPORTANTES PARA MINIMIZAR OS CONFLITOS DE SUCESSÃO

Um planejamento antecipado de sucessão familiar minimiza futuros conflitos e pode garantir a longevidade e expansão do patrimônio ao longo das gerações. E o melhor momento é quando a maioria dos negócios das frutas e hortaliças ainda é gerida pelo fundador e/ou pela segunda geração (filhos). A partir da terceira geração, já se tem mais familiares envolvidos no processo

de sucessão, o que pode gerar diversos conflitos de interesses.

Não sabe como começar essa conversa com seus filhos? O Sebrae elaborou uma série de questionamentos que foram adaptados nesta edição para o produtor começar a conversa com a família, visando preparar o futuro do seu negócio para a próxima geração.

PAUTA: REUNIÃO DE "FAMÍLIA"

PRINCIPAIS QUESTIONAMENTOS QUE O FUNDADOR DA EMPRESA DEVE LEVANTAR COM A FAMÍLIA PARA PREPARAR O FUTURO SUCESSOR DO SEU NEGÓCIO

Os questionamentos expostos à direita* muitas vezes são encaradas pela família como um tabu e entendem que se discutir essas questões abertamente podem dar a impressão que estão desejando o patrimônio do fundador ou a saída dele do negócio. Mas, é importante maturidade na família quanto à sucessão. Não é um processo fácil, mas desde que muito planejado e discutido antecipadamente, é a melhor forma de minimizar conflitos e proteger o patrimônio. É preciso deixar claro que o objetivo principal da sucessão familiar é garantir a continuidade da empresa.



- ➔ Quem será o responsável pelo futuro comando dos negócios?
- ➔ Quando acontecerá essa transição do pai para o filho?
- ➔ Como se dará esse processo de sucessão?
- ➔ Quais herdeiros terão autonomia nas decisões da empresa e quais deles serão apenas acionistas?
- ➔ Qual é o limite para a admissão de membros da família nos negócios?
- ➔ Como será exercida a autoridade de cada membro da família? Haverá hierarquias?
- ➔ Que preparação será necessária para o processo de transição?
- ➔ O que será feito, se o processo sucessório não for bem-sucedido?
- ➔ Como serão avaliados e quais serão os salários dos membros da família?
- ➔ O que será feito em casos de divórcio ou falecimento?
- ➔ Quais as responsabilidades em relação aos funcionários mais antigos?
- ➔ Quais as responsabilidades com os demais membros da família?

* O questionário original completo pode ser acessado no site do Sebrae (<http://www.sebrae.com.br/>).

5 MITOS DA

A **Hortifruti Brasil** conversou com 97 leitores e produtores de frutas e hortaliças. A maioria deles ainda não está preparando seu futuro herdeiro – muitos foram os ar-

gumentos para “o não planejamento”. A **Hortifruti Brasil** selecionou cinco deles para desmitificar o tema, com base em recomendações de especialistas na área. Uma importan-

MITO 1

SUCESSÃO SÓ COMEÇA DEPOIS DA FACULDADE



A educação formal é, sem dúvida, essencial para a construção de um bom profissional. Adquirir conhecimento, ter acesso a novas tecnologias e procedimentos, ter noções de gestão e expandir a rede de contatos são alguns

dos elementos que o sucedido deve ter em mente quando vê a importância de seu filho estudar. Contudo, achar que o processo de sucessão deve ser iniciado apenas depois que o filho se graduar é um erro, uma vez que o conhecimento/valorização dos negócios deve começar a ser adquirido já durante a infância. Primeiro, é importante criar empatia com o meio rural. Assim, recomenda-se que a criança conviva com a atividade agrícola, principalmente quando os filhos moram na cidade. Depois, quando mais experientes, é importante estimular o trabalho operacional dos filhos na propriedade, para entender e respeitar toda a complexidade que envolve o meio rural. Isso não quer dizer que os filhos tenham que, necessariamente, ter um cargo dentro da produção desde muito jovem, mas é importante vivenciar o cotidiano da propriedade junto com os pais, no intuito de criar empatia, o primeiro e necessário passo para a sucessão. A recomendação dos especialistas, contrário do pensamento geral dos produtores, é que, após a formação na faculdade/técnico, ele trabalhe em outra empresa por dois ou três anos, para entender a posição de um funcionário e outros processos que podem depois completar a sua futura gestão na empresa familiar.

Ainda que seja importante influenciar a participação nos negócios desde a infância, não interferir na liberdade da escolha da profissão do filho é fundamental – ele pode ter outra atividade e selecionar um gestor para administrar o negócio da família. O importante é a valorização e o conhecimento do negócio, mesmo que depois contrate um diretor externo para gerir o patrimônio.

MITO 2

SUCESSÃO FAMILIAR É UM PROBLEMA APENAS PARA GRANDES EMPRESAS

Na entrevista realizada pela **Hortifruti Brasil**, foi comum encontrar produtores de pequena escala que disseram não se preocupar com o processo de sucessão. O motivo é que veem melhores oportunidades no meio urbano para os seus filhos e/ou que a propriedade é muito pequena para manter o sustento de todos os membros.

No geral, cabe aos pais despertar no filho o interesse em permanecer no campo. No entanto, muitos produtores estão desesperançosos quanto ao futuro da atividade agrícola. E, esse sentimento, no geral, é maior nas propriedades de menor porte. Contudo, é possível buscar novas formas de expandir os ganhos da pequena escala de produção, principalmente devido à crescente valorização, por parte do meio urbano, pelas formas de viver e cultivar dos pequenos hortifruticultores. Turismo rural, venda direta para o consumidor, ações coletivas na comercialização são formas já destacadas pela **Hortifruti Brasil** para viabilizar a pequena escala de produção. Outra ação é agregar valor aos alimentos produzidos, por meio de selos e certificações de produção familiar e/ou artesanal.

Quanto à sucessão familiar para as propriedades de pequeno porte, a professora Marly Teresinha Pereira, da Esalq/USP, especialista em agricultura familiar, alerta: o preparo para a sucessão, nestes casos, deve sim envolver planejamento, pois há problemas que dizem respeito justamente ao fato de se tratar de um espólio pequeno. Um deles é a questão dos pais com muitos filhos e na conseqüente dificuldade em separar herdeiros e sucessores. Há também a dificuldade em distribuir tarefas no processo de gestão.

Diante deste cenário, a sucessão familiar de propriedades de pequena escala deve ser planejada, independentemente do tamanho da produção. Ainda que não haja condições de arcar com a contratação de especialistas, o produtor pode procurar a Secretaria de Agricultura (ou Sindicato Rural) de sua cidade ou se associar a cooperativas que possam auxiliar nessa tarefa.



SUCCESSÃO FAMILIAR

te ressalva é a de que a sucessão familiar é uma tarefa para todos os produtores, independente da escala de produção, e requer muito diálogo com a família e planejamento, desde

a seleção, separação, até a preparação dos herdeiros. Além disso, é necessário preparar o sucedido para abrir espaço para os seus respectivos sucessores.

MITO 3

O SUCESSOR É O FILHO MAIS VELHO



Não é necessário concentrar em uma única pessoa da família o processo de sucessão. No entanto, é importante avaliar se a renda gerada pela agricultura consegue absorver todos da família ou parte dela. Nem todos os herdeiros precisam necessariamente ser sucessores. É importante os pais avaliarem se a renda gerada na agricultura permite manter um padrão de vida para todos.

A seleção do sucessor não é uma decisão do pai ou da mãe, é da família. É importante identificar qual deles tem espírito de liderança para o negócio rural. Isso pode ser observado tanto no trabalho do sucessor dentro da empresa quanto em uma atividade externa.

Outra opção também é a gestão da empresa 100% por membros externos, permanecendo como “negócio familiar” se parte dos herdeiros formalizar um conselho de administração e se responsabilizar sobre as decisões principais envolvendo a empresa. No entanto, especialistas alertam que a seleção desses profissionais deve-se levar em conta que ele tem que trabalhar em sintonia com os valores da família e seus objetivos. Muitas vezes, o executivo vai querer investir no negócio e a família desejará usufruir dos lucros.

MITO 4

“DESDE QUE ME OBEDEÇAM, FILHOS PODEM TRABALHAR”

Um caso particular de conflito está quando os filhos, após finalizarem seus estudos, retornam à fazenda com novas ideias a respeito da produção e/ou gestão do negócio. Muitas vezes, os pais (fundadores) são resistentes a mudanças, e o sucessor também não tem a paciência e a compreensão suficiente de que a autonomia na empresa não será automática, e que ela terá que ser, muitas vezes, conquistada aos poucos. É importante olhar como oportunidade a de gerir a empresa familiar com duas ou até três gerações simultaneamente por um período.

A geração mais nova pode agregar muito ao negócio, principalmente no quesito inovação e tecnologia de produção/comércio. Os mais novos também podem aproveitar a experiência dos mais velhos com sua rede de clientes e fornecedores. A geração mais velha geralmente já tem formada uma rede de contatos ao longo dos anos, o que é de grande valor para a empresa; além disso, ela tem um conhecimento das práticas peculiares do negócio e como as coisas funcionam na realidade que só com o tempo se conquista. Essa integração entre inovação e experiência contribui para profissionalizar a gestão familiar. O mais importante é que as gerações mais velhas consigam passar os valores e princípios da família para garantir a perenidade da empresa.

A saída do fundador também exige planejamento. No geral, a recomendação é que a saída não coincida com uma situação de crise econômica da empresa. É importante “passar o bastão” da empresa quando ela está “saudável economicamente” e os problemas de gestão estejam sanados ou, no mínimo, equacionados. Funcionários mais velhos problemáticos ou que não aceitam a nova geração na direção são problemas que devem ser resolvidos pelo sucedido, antes da sua saída. Além disso, é importante que o sucedido, durante esse processo, tenha um novo projeto. A avaliação dos especialistas é que “não existe produtor rural de pijama, que larga tudo e vai pescar”.



MITO 5

BRIGAS/DISPUTAS FAZEM PARTE DAS EMPRESAS FAMILIARES



A maturidade familiar, visando a sobrevivência do negócio, é uma característica muito importante para a longevidade da atividade agrícola. Ela deve ser conquistada com muito diálogo e planejamento. Após esse processo, é importante a elaboração de um conjunto regras/práticas que viabilize a convivência harmoniosa entre o patrimônio, gestão e família. Isso, no geral, é feito por meio de consultorias especializadas em sucessão familiar.

Se esse custo é muito elevado para o seu negócio, um diálogo franco sobre o assunto com a família e uma formalização de um acordo/formatação de um testamento entre os herdeiros com o fundador sobre o patrimônio e a condução do negócio. Isso não só para minimizar conflitos familiares, como também

para os funcionários se engajarem e aceitarem o processo de sucessão.

RECOMENDAÇÃO FINAL: o quanto antes discutir sobre o assunto, mais tempo há para organizar e formalizar as regras, por meio de uma série de documentação e organização jurídica da empresa. O documento mais básico é em vida o fundador fazer um testamento. O segundo é um acordo entre os herdeiros sobre a condução dos negócios. Neste acordo, são discriminados os direitos e deveres do sucessor e toda a relação do restante da família com a empresa e o patrimônio. Além disso, há uma série de ações complementares que o Prof. Rogério Yuji Tsukamoto recomenda, como você pode conferir na entrevista a seguir.

FÓRUM



"A PREPARAÇÃO DO SUCESSOR SE INICIA DESDE CRIANÇA"

ENTREVISTA: Rogério Yuji Tsukamoto

Rogério Yuji Tsukamoto trabalha com empresas familiares há mais de 40 anos. É fundador da área de gestão em empresas familiares da Fundação Getúlio Vargas (FGV), em São Paulo. No dia a dia, auxilia famílias de todos os segmentos, inclusive rural, a planejarem a sucessão e a proteção patrimonial, a fim de evitar problemas futuros com os filhos e demais familiares.

Hortifruti Brasil: Qual é a idade para iniciar a preparação de um sucessor?

Rogério Yuji Tsukamoto: A preparação do sucessor se inicia desde criança. Deve ser algo lúdico, em que ela brinque para desenvolver amor pelo trabalho dos pais e, conforme vai crescendo, fique mais ligada à terra. Além disso, é preciso fazer o pequeno valorizar os ganhos provenientes da produção. Em oportunidades em que a família faz uma viagem, por exemplo, pode-se dizer: "olha, nós estamos aqui graças à nossa propriedade, é nela que tiramos o dinheiro

para poder estar aqui". Também é necessário evitar falar mal da empresa ou ter brigas de família na frente das crianças. Comentários desfavoráveis podem ficar marcados na criança de forma negativa. É errado, portanto, achar que a sucessão deve se iniciar quando o jovem já estiver na faculdade, pois pode ser tarde demais.

HF Brasil: Como escolher o sucessor?

Tsukamoto: Essa é a parte mais difícil e depende muito do tipo de família e das características cultu-

rais. O ideal que é o sucessor não seja escolhido pela própria família. Por exemplo, o Boticário tem um sistema que são indicados os possíveis sucessores pelos pais. Então, testes são realizados para verificar a aptidão desses jovens. Após essa triagem inicial, que é como um processo seletivo de MBA, eles terão aulas de *marketing*, finanças, ponto de venda e estratégia de expansão, e, no final de dois anos, são homologados ou não. Se esse modelo de “seleção” pudesse ser adaptado à realidade das propriedades agrícolas, isso seria o mais recomendável. O processo de sucessão deve ser discutido pela família, não é escolha do pai ou da mãe. A melhor maneira de escolher eu diria que é dar, para os jovens, a possibilidade de fazerem o que querem e, no processo, identificar quem vai ser o sucessor ou sucessora.

HF Brasil: Como é a preparação dos sucessores?

Tsukamoto: No Brasil, uma pesquisa indicou que, apesar de o País ter grande abertura para o empreendedorismo, de 100 fortunas brasileiras, apenas 18 são herdadas. E aquele ditado “pai rico, filho nobre, neto pobre” se confirma, visto que a primeira geração passou necessidades, e quem não passa não cuida direito do que recebeu, só pelo fato de não ter lutado por isso. Não é cortar mesada, tirar do padrão de vida, mas despertar o espírito de empreendedor do filho, colocá-lo para tocar um negócio sozinho, em uma terra arrendada, por exemplo. Ele vai aprender com os erros e se desenvolver. Eu diria que é a melhor maneira de ver se filho ou filha tem vocação ou vai ter esforço para isso.

HF Brasil: O senhor indica que o potencial sucessor que acabou de se formar atue em outras empresas por dois ou três anos?

Tsukamoto: Em qualquer carreira, um ponto principal antes de atuar na empresa familiar é trabalhar fora por dois ou três anos. Fazer estágio na propriedade rural da família está errado! Há basicamente duas grandes vantagens em trabalhar fora da empresa familiar por um período. A primeira é que o jovem vai perceber que tem valor próprio e não pelo sobrenome da família. Vai passar dificuldade para achar emprego, vai ter que crescer por conta própria e, com isso, terá mais maturidade. A segunda vantagem é que, além da autoconfiança, o jovem desenvolve a possibilidade de adquirir novos conhecimentos. Quando retorna à propriedade, terá mais bagagem para discutir com os pais quanto às melhores alternativas de produção e maior rentabilidade. Entretanto, caso os pais sejam muito centralizadores e não deem abertura para o filho, ele buscará outro caminho, mas agora com um bom currículo para uma outra colocação no mercado.

HF Brasil: Muitas empresas agrícolas são compostas por várias famílias e envolvem um grupo de sucessores. Isso, no entanto, pode gerar conflitos. Quais os mais comuns e como minimizá-los?

Tsukamoto: Grandes conflitos surgem normalmente na terceira geração. Entre irmãos, é difícil ter confusão, já que geralmente estes têm o mesmo pai, a mesma educação e o mesmo ritmo. Por outro lado, entre primos – que têm costumes diferentes – há mais confusão. Alguns são mais cuidadosos, econômicos, enquanto outros não estão preocupados com isso. A melhor forma de evitar os conflitos é contar com ferramentas jurídicas e isso vale tanto para grandes quanto para pequenas empresas.

O processo de sucessão
deve ser discutido pela família.
(...) A melhor maneira de
escolher eu diria que é dar,
para os jovens, a possibilidade
de fazerem o que querem e, no
processo, identificar quem vai
ser o sucessor ou sucessora.

HF Brasil: Testamentos, acordos entre os acionistas, código de ética, formação de uma holding são instrumentos que auxiliam no preparo da sucessão familiar? Quais os mais recomendados?

Tsukamoto: Mudou muito essa questão de *holding* e eu não recomendo. Para entender, precisamos diferenciar uma *holding* de participação societária e uma empresa imobiliária. *Holding* é uma empresa que participa em outra empresa. Esta forma jurídica não funciona mais, primeiro porque a tributação sobre a distribuição de dividendos irá voltar, ou seja, quando o dinheiro entra na empresa, este será tributado e, quando sai para os donos pessoa física, vai ter uma segunda tributação. O que você deve fazer é colocar a propriedade rural numa pessoa jurídica, numa empresa, que eu chamo no segmento rural de empresa imobiliária ou agropecuária. A vantagem, tanto para grandes quanto para pequenos proprietários, é que, em caso de falecimento dos pais, não será necessário o inventário e todos os custos envolvidos. Estando

essa dentro de uma empresa agropecuária, os filhos vão herdar cotas ou ações dessa empresa, evitando confusões. Além da formação jurídica, há vários outros instrumentos: testamento, revisão do contrato social da empresa e separação de ativos. Eu sugiro que qualquer pessoa faça o testamento porque ele resolve muita coisa. O testamento resguarda a distribuição de forma a amenizar conflitos na família na separação dos bens. No contrato social, podem ser definidas regras que não devem ser públicas, como o regime de casamento de cada herdeiro. Já a separação de ativos é importante para separar, por exemplo, a propriedade da exploração da atividade agrícola, permitindo que a propriedade seja dos irmãos, mas a exploração, de um só, que pode fazer parcerias ou arrendar a terra. Para propriedades menores, que talvez não consiga realizar todos estes processos, sugiro que foquem principalmente em testamentos e na estrutura de uma agropecuária (empresa jurídica).

HF Brasil: Como preparar a empresa para acolher as novas ideias e até rupturas que o sucessor pode ter na produção e ou gestão da empresa familiar?

Tsukamoto: Normalmente, os pais preferem evitar mudanças em algo que fizeram por toda a vida, mas precisam estar abertos a novas ideias. Um caso muito interessante foi de uma família que cultivava uva, na qual o pai fazia um tipo de parreira. Os filhos, por sua vez, estudaram e viram a possibilidade de um outro sistema que seria mais produtivo. Como os filhos sabiam que o pai era muito centralizador, “cabeça dura” e não aceitaria mudanças, convenceram a mãe, mostrando que seria uma boa alternativa para produzir uvas de melhor qualidade para fazer vinho. Os filhos, então, pagaram uma viagem ao pai e, enquanto este estava fora, aproveitaram para mudar o sistema de produção. Quando o pai retornou da viagem, os filhos já haviam realizado a modernização da produção. O mais importante é encontrar filhos com espírito de liderança. Às vezes pode ter um filho ou filha que fez Comunicação, Letras ou Psicologia e que pode ser muito bom para tocar uma propriedade rural, pois entende como se desenvolve a liderança. Então, a característica de desenvolver herdeiro, sucessor, é muito difícil, e mais ainda dizer qual é o melhor para uma determinada família. A tendência de usar filho é porque em filho nós confiamos.

HF Brasil: Qual a sugestão para as pequenas propriedades?

Tsukamoto: Neste caso, o melhor é os filhos irem trabalhar fora e voltar para cuidar da propriedade quando os pais tiverem mais idosos. Isso porque a propriedade não vai ter renda suficiente para manter

o padrão de vida dos pais e da família do filho, fora a confusão que vai ter com os irmãos. Propriedades grandes também têm problemas sérios. Por exemplo, dos irmãos apenas um ficou tocando os negócios. Aparece uma fazenda próxima para comprar, os irmãos que estão longe não querem comprar, mas o que está perto, sim. O que deve ter é um acordo societário ou código de conduta. Caso a propriedade seja “vizinha de cerca”, é obrigatório oferecer a todos os irmãos. Se, por outro lado, a compra for efetuada, mas os outros irmãos não entrarem como sócios e mesmo assim for utilizada a estrutura e tratorista da fazenda da família, isso pode gerar brigas, visto que a fazenda tende a crescer às custas da outra propriedade.

HF Brasil: Qual é o tamanho médio de uma empresa (ou em termos de faturamento) para realizar um planejamento de sucessão familiar? A escala influencia no planejamento?

Tsukamoto: A escala da propriedade rural não influencia na decisão de fazer um planejamento sucessório ou não. A empresa pequena tem que se preocupar com sucessão porque seus recursos são limitados, o que complica a divisão entre vários filhos. Grandes empresas têm mais empregados com que se preocupar, ou seja, têm um papel social maior. Mas a grande tem recursos para contratar gente, advogado, contador, e o pequeno não, pois são basicamente os fundadores que cuidam da propriedade rural, que é o patrimônio da família.

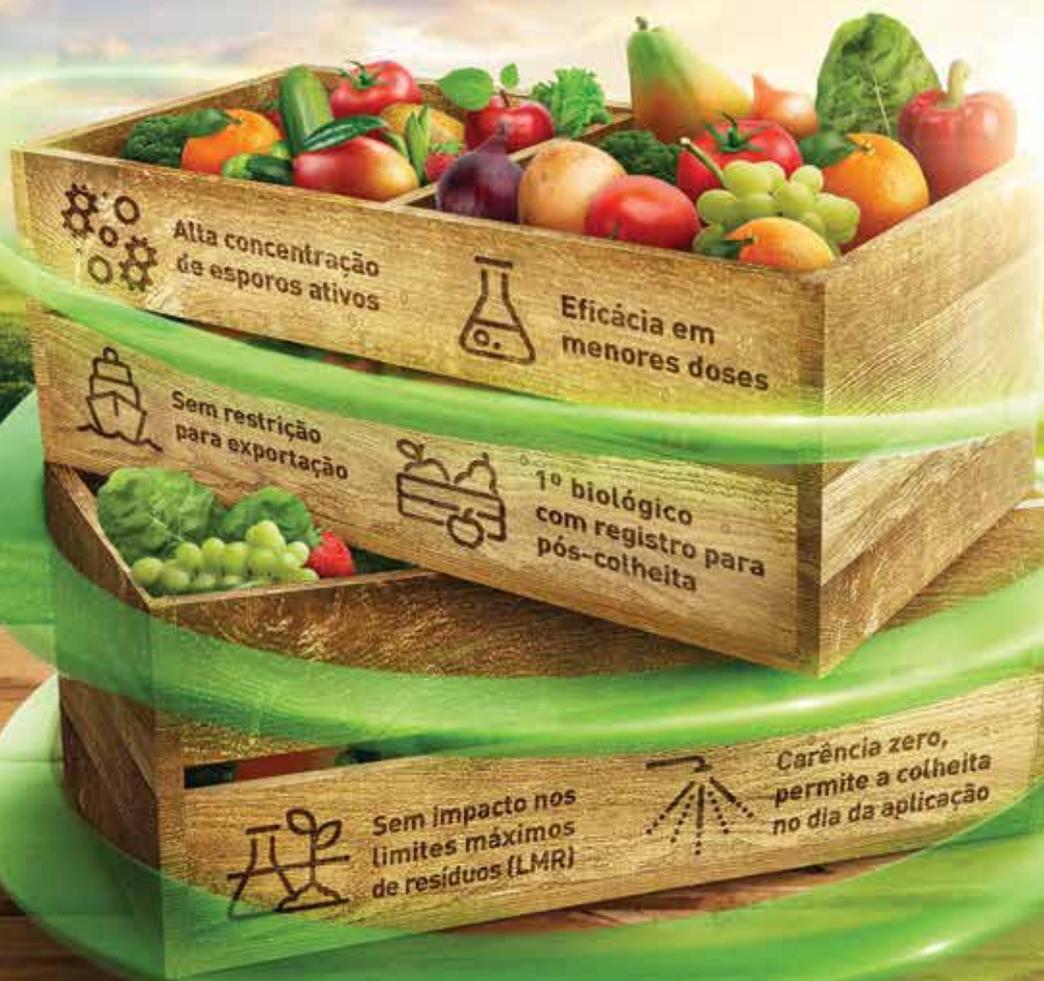
HF Brasil: Qual é o papel de um consultor especializado na área de sucessão familiar? Quando é a hora de contratar um profissional?

Tsukamoto: O papel do consultor vai depender do profissional: existem especializados na área técnica e aqueles na comportamental. O mais importante é que seja alguém que tenha empatia com a família. Trabalho sozinho no sentido de conversar com a família, já que, para mim, o consultor é pessoal. Quando necessário, chamo um contador e um advogado externo para ajudar. A sucessão pode começar antes ou depois da confusão familiar estar instaurada, e muitos me chamam depois. Antes de contratar um profissional, incentivo sempre os pais e filhos a irem a palestras e cursos juntos, pois nestes lugares é possível tanto conhecer profissionais quanto começar a ouvir a mesma mensagem que seu filho quer passar de outros filhos, o que facilita o processo, já que o problema passa a ser visto de fora. ■

ECO-SHOT, PROTEÇÃO CONTRA FUNGOS DA LAVOURA ATÉ A MESA

ihara.com.br

ECO-SHOT, o fungicida biológico da IHARA, protege sua produção do campo às prateleiras. Ele pode ser aplicado até o dia da colheita e é o primeiro com registro para pós-colheita.



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. Faça o manejo integrado de pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produto. Uso exclusivamente agrícola.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENÇA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

Eco-shot 

IHARA

Agricultura
é a nossa vida

Área nacional



Reduções das áreas do Cerrado e de SP limitam oferta nacional

Rentabilidade

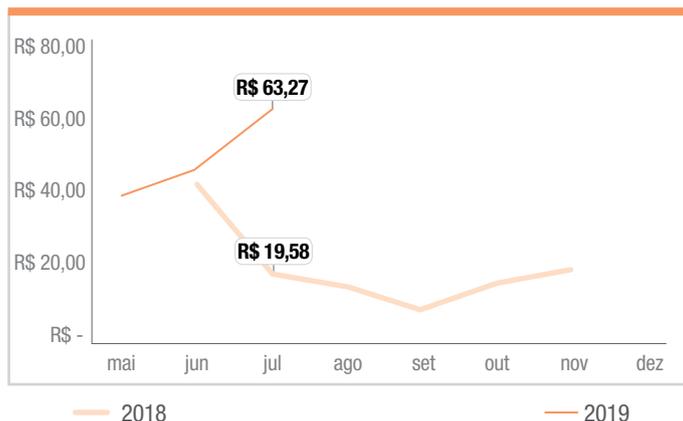
da híbrida em Santa Juliana (MG) em julho

R\$ 2,25 (preço)
 R\$ 0,76 (custo)

+R\$ 1,79/kg

Preço atinge maior nível desde 2015

Preços médios recebidos por produtores de Irecê (BA) pela cebola (R\$/kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

+50%



Jul/19
 X
 Jun/19

Aumento do preço médio nacional da cebola híbrida



Colheita

Monte Alto e São José do Rio Pardo (SP) iniciam colheita da safra 2019

Os preços da cebola seguiram elevados em julho, devido à baixa oferta no mercado interno, atingindo maior patamar desde de 2015. Após resultados pouco satisfatórios na última temporada, cebolicultores descapitalizados das regiões do Cerrado e de São Paulo reduziram as áreas plantadas nesta safra 2019, pressionando a disponibilidade do produto neste ano. Além disso, as chuvas em abril prejudicaram as lavouras dessas regiões (que também são as principais ofertantes no momento), gerando queda na produtividade e, conseqüentemente, no volume ofertado.

É PICO DE COLHEITA EM SP E NO CERRADO



PERSPECTIVAS

Produtividade

As roças de Monte Alto e São José do Rio Pardo (SP) devem recuperar a produtividade, visto que a partir de maio, o clima foi favorável ao desenvolvimento das cebolas.

Colheita

Vale do São Francisco e Irecê (BA) devem iniciar a colheita da segunda safra em agosto. Mossoró (RN) também vai começar a temporada 2019.

Preço

Os preços da cebola podem cair em agosto, devido à maior oferta nacional. Ainda assim, devem se manter em bons patamares, tendo em vista a menor área.

Estimativa (%) de comercialização (ago/19) da safra (jul/19 a out/19) em São Paulo, no Cerrado (mai/19 a nov/19) e no Nordeste (safra 2º sem- ago/19 a dez/19)



5° C

Temperatura mínima em Ibiúna (SP) (Jul/19)

Forte frente fria afeta produção de alfaces

Fonte: Cptec/Inpe.

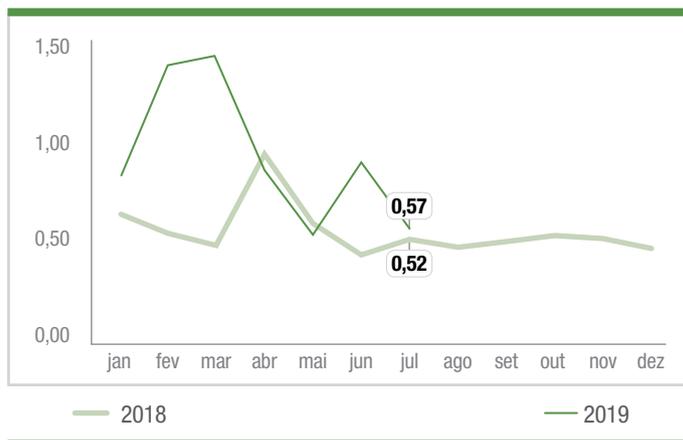


Geadas

Frio intenso e geadas retardam desenvolvimento dos pés em SP e no RJ

Frio prejudica qualidade das lavouras paulistas

Preços médios recebidos por atacadistas da Ceagesp de SP pela alface crespa - (R\$/unidade)



Fonte: Hortifruti/Cepea.



Qualidade

Maior umidade e baixas temperaturas elevam proliferação de mildio e esclerotínia

R\$ 0,65/

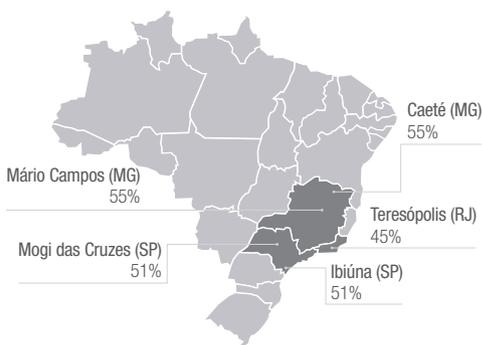


un
(Jul/19)

Cotação média da alface crespa em Mogi das Cruzes (SP)

Ainda que a demanda por alface tenha sido baixa em julho – devido às férias escolares e às baixas temperaturas –, as vendas da folhosa foram satisfatórias no período. Isso porque, com o atraso no ciclo de desenvolvimento, ocasionado pelas geadas, a oferta ficou controlada em São Paulo. Porém, mesmo assim os preços não reagiram, refletindo em desvalorizações: em Ibiúna, a crespa foi comercializada a R\$ 0,50/un, valor 33,52% abaixo da média de junho. Em Mário Campos (MG), onde o frio não foi tão intenso como em SP, a produtividade se elevou, o que, somado ao baixo consumo, resultou em sobras nas roças.

BOM ANDAMENTO DA SAFRA DE INVERNO DEVE ELEVAR OFERTA NACIONAL



Estimativa (%) de área colhida (jul/19) na safra de inverno (jul/19 a dez/19)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Preço

Mesmo com o retorno das aulas, a previsão de maior produtividade pode manter os preços em queda para agosto.



Qualidade

Variedades colhidas em agosto devem apresentar qualidade satisfatória devido ao clima favorável previsto.



Oferta

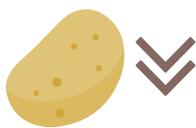
Com a safra de inverno a todo vapor, oferta nacional deve se elevar, principalmente se o clima for favorável.

Oferta

(Jul/19)



Começo da colheita em Vargem Grande do Sul (SP) eleva oferta

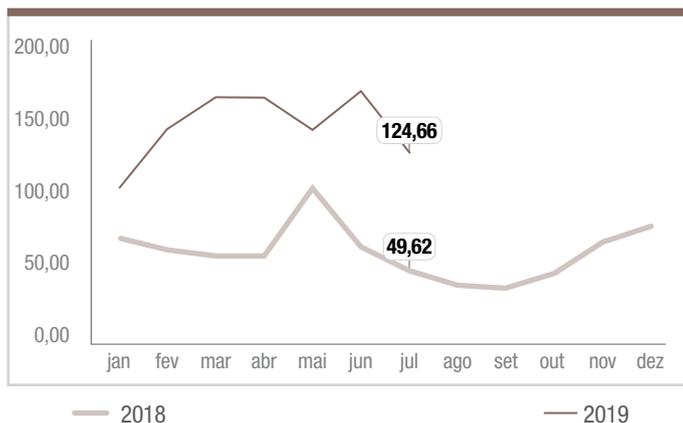


Qualidade

Problemas na pele (escuras e “despelando”) resultam em grande amplitude nos preços

Preços recuam com início da safra de inverno

Preços médios da batata padrão ágata especial nos atacados paulistanos - (R\$/sc de 50 kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

-25%



Jul/19 X Jun/19

Batata ágata especial se desvaloriza nos atacados paulistanos



Geadas

Praças do Sul e Sudeste foram afetadas pela geada – maior prejuízo foi em Campo Mourão (PR)

Em julho, as primeiras áreas da safra de inverno foram colhidas (13% do total). Apesar do início lento das atividades, a oferta de tubérculos foi maior, pressionando as cotações, mas ainda permitindo rentabilidade positiva. Além disso, as chuvas durante o desenvolvimento prejudicaram a produtividade e a qualidade dos primeiros talhões ofertados. Já os plantios posteriores seguem com bom desenvolvimento, devido ao clima seco e ameno. No início de julho, ocorreram geadas no Sul e Sudeste, prejudicando a produção de sementes em Campo Mourão (PR).

COLHEITA DA SAFRA DE INVERNO ALCANÇA 35% DO TOTAL



Estimativa (%) da área colhida frente ao total da safra de inverno 2018/19 (jul/18 - ago/19) e da safra das secas (mai/19 a ago/19)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Preço

Intensificação da colheita da safra de inverno pode elevar ainda mais a oferta em agosto, pressionando as cotações.



Oferta

Cerca de 22% do total das áreas de inverno devem ser colhidas em agosto. Porém, o pico das atividades está previsto para setembro.



Plantio

Em agosto, será realizado o plantio das primeiras lavouras da safra de verão (14% do total) e das últimas de inverno (5% restantes).

"Nem preciso
falar nada
sobre o manejo.
Os resultados na
minha lavoura
falam por mim."

Luis Trevisan, bataticultor

Fazenda Prudente do Morro
Casa Branca / SP



TopBac. O jeito mais fácil de lidar com os problemas mais difíceis da sua lavoura de batata.

O programa de manejo da Corteva Agriscience™ oferece um portfólio de fungicidas de alta performance como Equation®, Midas® BR e Kocide® WDG Bioactive. Os ótimos resultados alcançados pelo Luis Trevisan na lavoura dele também podem ser os seus. Produza mais e melhor com TopBac da Corteva Agriscience™.

FUNGICIDA

Equation® **Midas® BR** **Kocide® WDG Bioactive**

LINHA **HORTIFRÚTI**

ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente; uso agrícola; venda sob receituário agrônomo; consulte sempre um agrônomo; informe-se e realize o manejo integrado de pragas; descarte corretamente as embalagens e os restos dos produtos; leia atentamente e siga as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita; e utilize os equipamentos de proteção individual.

+14,6%



Produtividade

Variedades do segundo semestre e clima ameno e seco elevam produtividade

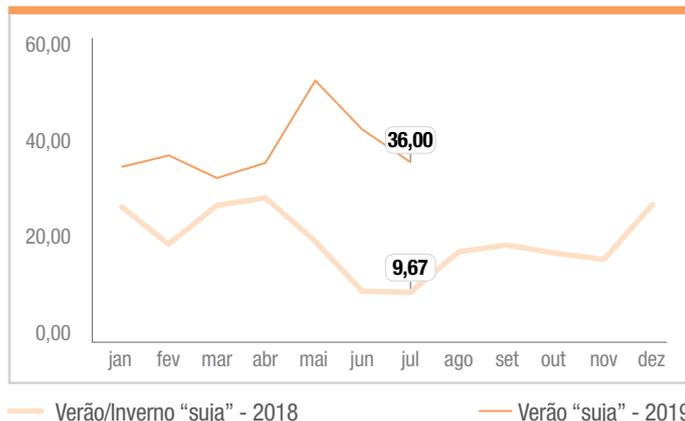


Início da safra de inverno

Safra de inverno se inicia e impulsiona oferta nacional

Safra de inverno se inicia com boa produtividade; preço cai

Preços médios recebidos por produtores de São Gotardo (MG) pela cenoura “suja” (R\$/cx de 29 kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

-18%



Preço médio nacional da cenoura cai em julho

Rentabilidade da safra de verão

(dez/18-jul/19) Cenoura “suja” em São Gotardo (MG)

1,31 (preço)
-0,51 (custo)

+R\$ 0,80/kg

Na primeira quinzena de julho, a colheita da safra de inverno começou em ritmo lento em todas as regiões produtoras acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea, exceto no PR. Ao mesmo tempo, a maioria dos produtores ainda estava colhendo as últimas áreas referentes à temporada de verão 2018/19, o que elevou a oferta nacional e reduziu as cotações. Além desse cenário, a produtividade também está aumentando: como as variedades no inverno têm maior rendimento, alcançaram média de 68 t/ha em julho. Mesmo com a queda nos preços, a rentabilidade foi positiva no mês passado e os preços ficaram quase três vezes maiores que os custos de produção (estimados em R\$ 12,89/cx).

MAIOR RENDIMENTO DA SAFRA DE INVERNO DEVE ELEVAR OFERTA



% da área colhida (jul-ago/19) frente ao total da safra de inverno (jul/19-dez/19)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS

Oferta

Com o início da safra de inverno em todas as praças acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea, a oferta será maior em agosto. Nesse cenário, a boa produtividade nas lavouras pode reduzir os preços.

Qualidade

Variedades de inverno devem apresentar melhor qualidade, devido ao clima mais favorável durante o plantio e o desenvolvimento.

Custo

Redução das aplicações de fungicidas e bactericidas e maior rendimento devem pressionar os custos de produção.



Clima

Aumento das temperaturas acelera maturação na segunda quinzena de julho

+12%



Produtividade

Tempo mais firme eleva rendimento em Mogi Guaçu (SP)

Clima acelera maturação e aumenta oferta

Preços médios da venda do tomate salada 2A longa vida ao produtor (todas as regiões) - R\$/caixa



Fonte: Hortifruti/Cepea.

Oferta (Jul/19)



Colheita da primeira parte da safra de inverno se intensifica em Mogi Guaçu (SP), São José de Ubá (RJ) e Norte do Paraná

-23%



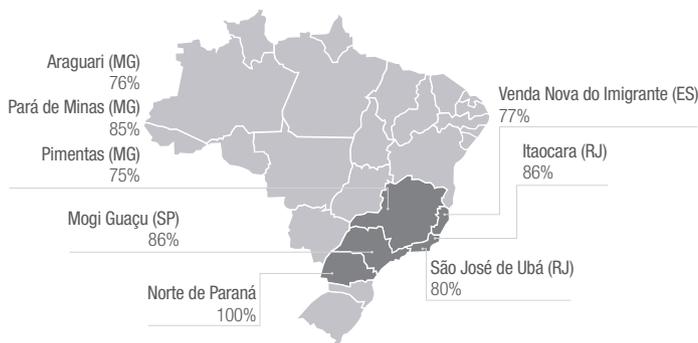
Jul/19
X
Jun/19

Redução no preço médio do salada 2A em Venda Nova do Imigrante (ES)

Em julho, o preço do tomate salada 2A fechou com média de R\$ 60,79/cx nas praças acompanhadas pelo Cepea, redução de 22% em relação a junho. A queda se deve principalmente ao aumento das temperaturas a partir da segunda quinzena do mês e à intensificação da colheita da primeira parte da safra de inverno. Além disso, as férias escolares reduziram a demanda. Em São Paulo, algumas lavouras foram afetadas pelas chuvas que antecederam as geadas no início do mês, entretanto o calor subsequente garantiu produtividade elevada. No Sul de Minas Gerais, o frio intenso também danificou viveiros e lavouras em transplântio.

1ª PARTE DA SAFRA DE INVERNO DEVE SER PRATICAMENTE FINALIZADA EM AGOSTO

PERSPECTIVAS



Estimativa (%) da área colhida (jul/19) frente ao total cultivado - 1ª parte da safra de inverno 2019

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Produtividade

Tempo mais firme e seco pode favorecer a produtividade e a qualidade dos frutos em agosto.



Preço

O tomate pode se valorizar com a finalização da 1ª parte da safra de inverno em algumas praças, como Sumaré (SP) e Paty do Alferes (RJ).



Transplântio

Paty do Alferes (RJ) finaliza o transplântio da 2ª parte da safra de inverno, enquanto Sul de Minas Gerais e Norte do Paraná dão início às atividades.

+55%



Jul19
X
Jun/19

Palmer se valoriza nas roças de todo o Brasil



Atividades de campo

Preparativos para a safra 2020 se iniciam no Norte de MG, com aplicação de reguladores de crescimento

Mesmo com mercado enfraquecido, preços da tommy e da palmer são altos

Preços de tommy e palmer no Vale do São Francisco (PE/BA), em R\$/kg



Fonte: Hortifruti/Cepea.

R\$ 1,88/



Kg
(Jul/19)

Média de preços da tommy no Vale do São Francisco

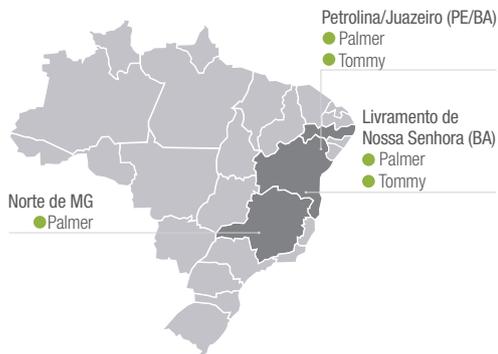


Comercialização

Frutas têm saída lenta na Ceagesp, dificultando o escoamento nas roças

O frio e as férias escolares prejudicaram o comércio de mangas em julho. Nas últimas semanas do mês, esse cenário foi agravado pela redução no poder de compra dos consumidores, típica para o período, o que pressionou as cotações. Mesmo assim, as médias nacionais da palmer e da tommy permaneceram firmes em julho, inclusive superando as de junho, já que a oferta nacional estava controlada no mês passado. Em contrapartida, para as regiões produtoras de São Paulo, as baixas temperaturas favoreceram a indução das floradas, e a ausência de chuvas intensas foi bastante positiva para um bom pegamento.

OFERTA AINDA É MODERADA, MAS DEVE SUPERAR A DE JULHO



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de manga em agosto

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Colheita

Oferta de tommy no Vale do São Francisco (PE/BA) e em Livramento de Nossa Senhora (BA) deve aumentar em agosto.



Preço da palmer

Disponibilidade da palmer deve ser superior à de julho em MG, Livramento e no Vale do São Francisco; cotações devem ser pressionadas.



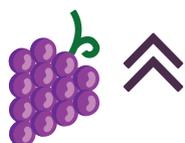
Exportação

Embarques aos EUA devem se iniciar em agosto e podem amenizar a oferta elevada prevista para o segundo semestre.



Colheita

Baixas temperaturas atrasam maturação em MG e SP, controlando a oferta

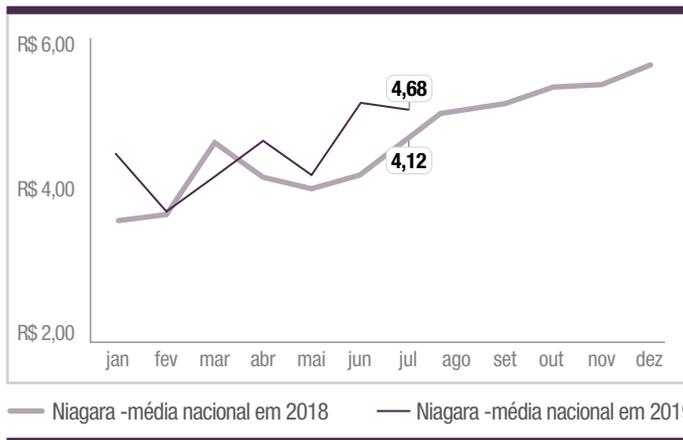


Qualidade

Temperaturas amenas favorecem qualidade e desenvolvimento no Vale do São Francisco

Clima controla oferta, mas demanda enfraquecida reduz preço

Preços médios da niagara recebidos por produtores (R\$/kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

R\$/KG (Jul/19)



5,20 Máx.
4,17 Méd.
3,00 Mín.

Preços da niagara variam em Jales (SP)

+44,5%



Jul/19
x
Jun/19

Com oferta quase exclusiva, Itália se valoriza no Vale do São Francisco

O frio no mês de julho atrasou a maturação das uvas de Pirapora (MG) e de Jales (SP) e impactou o mercado consumidor do Sudeste, aumentando os estoques nas centrais atacadistas, cenário que pressionou as cotações. Já no Nordeste, a possibilidade de escoamento regional (com firme demanda) elevou o preço de quase todas as variedades. No Paraná, por sua vez, as geadas comprometeram as podas de junho, ocasionando queima de brotos e necessidade de repoda.

OFERTA DE UVAS COM E SEM SEMENTES DEVE CRESCER NO VALE

PERSPECTIVAS



Fonte: Hortifruti/Cepea.



Poda

As atividades de podas devem ser mais intensas em agosto em São Miguel Arcanjo (SP), com término previsto para setembro.



Oferta

A oferta de uvas deve ser maior no Vale do São Francisco (PE/BA) em agosto, devido ao clima favorável, mesmo que levemente mais frio, em julho.



Preço

Cotações da niagara podem cair diante da intensificação da colheita em Jales (SP) e Pirapora (MG). O pico de safra deve ocorrer em setembro.



6,5° C

Temperatura mínima
São Paulo (SP)
(07/07/19)

Baixas temperaturas no Sul e Sudeste enfraquecem demanda

Fonte: Inmet.

R\$ 0,41/



kg
(Jul/19)

Preço médio da melancia graúda (>12 kg) no Tocantins

Frio e intensificação da colheita pressionam cotações

Preços médios recebidos por produtores de Uruana (GO) pela melancia graúda (>12kg) - (R\$/ kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

Oferta (Jul/19)



Colheita se intensifica em Lagoa da Confusão e Formoso do Araguaia (TO)



Plantio

Atividade se atrasa em Marília/Oscar Bressane e é afetada pelo frio

As cotações da melancia seguiram em queda em julho. Mesmo com a finalização da colheita em algumas roças em Uruana (GO), as baixas temperaturas no estado de São Paulo (que enfraquecem a demanda), somadas à chegada de maiores volumes da fruta tocantinense, pressionaram com força os valores. Em Marília/Oscar Bressane (SP), as atividades de plantio tiveram início tardio, já que produtores optaram por não realizá-las em junho. Além disso, o plantio foi afetado pelo frio, o que pode desacelerar o desenvolvimento da fruta. Mesmo assim, não há perdas expressivas.

COLHEITA DEVE SER INTENSA EM GO

PERSPECTIVAS



Fraco Moderado Intenso

Estimativa do ritmo de colheita de melancia em agosto

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Plantio

As atividades de plantio se iniciam em agosto em Itapólis (SP) e se mantém a todo vapor na região de Marília/Oscar Bressane (SP).



Oferta

A intensificação da colheita em GO e no TO deve elevar a oferta nacional; porém, as temperaturas mais elevadas podem impulsionar a demanda e valorizar a fruta.



Exportação

Os embarques de minimelancia do RN/CE devem começar aos poucos em agosto, sendo intensificados em setembro, com expectativas positivas por parte de agentes.

Experimente
a melancia dos
sonhos e deixe
seu dia muito
mais doce.



Prove e surpreenda-se.

syngenta®

+108%

Jul/19
x
Jun/19

Alta do preço médio do havaí no Norte do ES diante da baixa oferta nacional

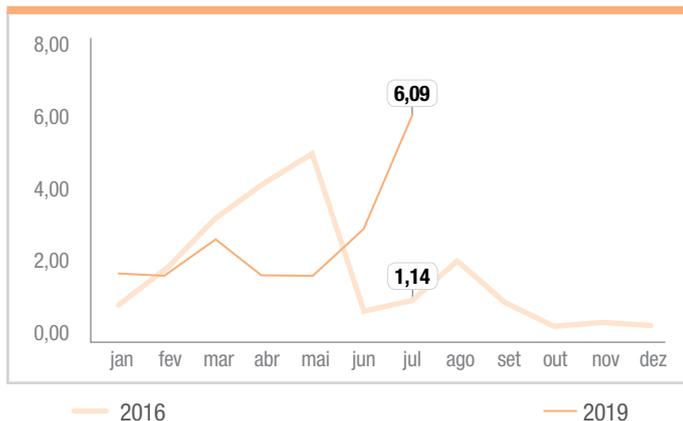


Qualidade

Maior volume de frutas miúdas (Norte do ES e Sul da BA) e manchas fisiológicas (Oeste da BA e Norte de MG) limitam vendas

Preço do havaí dispara e supera R\$ 6,00/kg nas roças

Preços médios do mamão havaí tipo 12-18 recebidos por produtores do Norte do Espírito Santo (R\$/ kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

R\$ 6,21/



kg (Jul/19)
 Preço médio do havaí no Sul da BA é recorde da série histórica (desde 2001), em valores nominais



Exportações

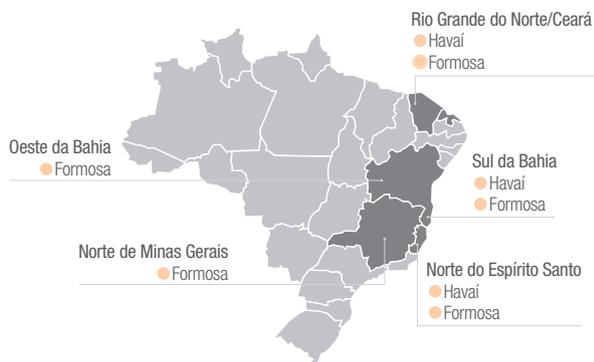
-14% Jul/19 x Jun/19

Embarques são menores por conta da oferta nacional limitada e da maior disponibilidade de frutas locais na Europa

Fonte: Secex.

As menores temperaturas registradas em julho, principalmente durante à noite, prolongaram o período de baixa oferta de mamão nas regiões produtoras, devido ao atraso da maturação das frutas. Com isso, as cotações das variedades havaí e formosa subiram. Para a primeira, a valorização foi tanta que atingiu recorde histórico (desde 2001), ultrapassando a casa dos R\$ 6,00/kg no Norte do ES e no Sul da BA. Contudo, no mesmo período, a qualidade caiu, limitando maiores aumentos de preços – esse cenário foi observado principalmente para o formosa, visto que o estresse causado pela variação de temperatura aumentou a incidência de manchas fisiológicas.

OFERTA PODE AUMENTAR NA SEGUNDA QUINZENA DE AGOSTO



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de mamão nas principais regiões produtoras em agosto

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS

Preço

As cotações podem recuar em agosto, principalmente as do formosa (variedade presente em todas as regiões produtoras), já que a oferta deve aumentar na segunda quinzena do mês.

Demanda

Retorno das aulas e preços mais baixos podem aquecer demanda.

Exportação

Com a elevação da oferta nacional (após o período de “pescoço”) e a possível recuperação da qualidade, os embarques podem voltar a aumentar em agosto.



BANANA

Analista de mercado: Rodolfo Fernandes Hackmann
Editora econômica: Marcela Guastalli Barbieri
hfbanana@cepea.org.br



Demanda

O consumo da fruta teve forte redução durante as férias escolares



Com a retomada da colheita nacional, a prata se desvalorizou em Bom Jesus da Lapa (BA)

Férias escolares reduzem liquidez

Preços médios das bananas nanica e prata na Ceagesp (SP) - (R\$/cx de 22 kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

-4%



Os preços da nanica recuaram no Vale do Ribeira (SP) sob influência da menor qualidade no inverno (*chilling*)



Geadas no Sul

Baixas temperaturas afetam produção da nanica, especialmente no Norte de SC, que registrou mínimas de -4°C em julho, segundo o Inmet

Julho é mês de férias escolares, o que reduziu o consumo de banana. Com isso, as cotações da fruta recuaram em todo o Brasil. Além disso, o período foi caracterizado pela retomada da colheita da prata nas principais regiões produtoras, mesmo que ainda em ritmo lento, e pela menor qualidade da nanica – já que as baixas temperaturas no Vale do Ribeira (SP) e no Norte de Santa Catarina causam um distúrbio fisiológico conhecido como *chilling*, ou friagem, que prejudica os tecidos da casca, resultando em escurecimento.

COLHEITA DA PRATA AVANÇA NESTE MÊS

PERSPECTIVAS



Estimativa de ritmo de colheita nas principais regiões produtoras em agosto

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Prata

Com o avanço da colheita de prata em agosto na maioria das regiões produtoras, os preços devem recuar, ficando mais atrativos ao consumidor.



Nanica

A variedade pode continuar apresentando problemas de qualidade (*chilling* e menor calibre) devido ao frio, pressionando as cotações.



Pulverização em SC

Projeto de lei que veda pulverização aérea em SC, se aprovado, pode aumentar custos com mão de obra, já que relevo atrapalha uso de tratores.



MAÇÃ

Analista de mercado: Ana Raquel Mendes
Editora econômica: Marcela Guastalli Barbieri
hfmaca@cepea.org.br

R\$ 71,15/



Cx de 18 kg
(Jul/19)

Com maior controle de abertura das câmaras, os preços da gala graúda Cat 1 se mantêm firmes na Ceagesp

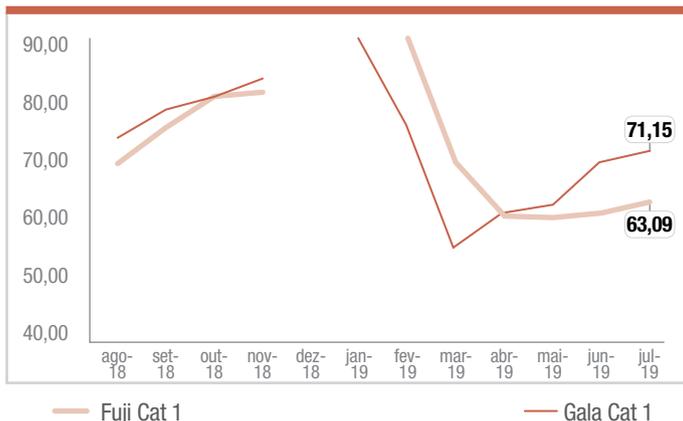


Geada

Queda de temperatura no Sul favorece dormência das macieiras – horas de frio acumuladas estão satisfatórias

Menor abertura das câmaras controla oferta nos centros consumidores

Preços médios da fuji e gala Cat 1 graúda na Ceagesp - (R\$/cx de 18 kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

+3%



Jul/19
X
Jun/19

Preço da fuji graúda Cat 1 sobe na Ceagesp devido ao controle da oferta e à boa qualidade



Poda

Maleicultores realizam as podas de abertura dos pomares com a retirada de galhos improdutivos

Em julho, a demanda por maçã seguiu limitada, resultado das férias escolares e de semanas de frio intenso nos principais centros consumidores (Sul e Sudeste). Ainda assim, a abertura mais controlada das câmaras de armazenamento nas regiões classificadoras contribuiu para a estabilização dos preços e até favoreceu uma leve alta dos mesmos para alguns calibres e/ou categorias. Além disso, a qualidade foi um ponto favorável à comercialização. Assim, em julho, a gala graúda Cat 1 teve média de R\$ 71,15/cx de 18 kg e a fuji graúda Cat 1, de R\$ 63,09/cx de 18 kg na Ceagesp – ambas com altas de 3%, em comparação com o mês anterior.

BALANÇA COMERCIAL CONTÍNUA NO AZUL

+US\$ 11 milhões (de janeiro a julho/19)
Balança comercial **positiva**



Fonte: Secex.

Importação

Volume: 34 mil toneladas
Receita: US\$ 31 milhões



Exportação

Volume: 56 mil toneladas
Receita: US\$ 42 milhões

PERSPECTIVAS



Demanda

Com o fim das férias escolares, a demanda deve se aquecer, principalmente para as frutas miúdas – que são preferidas neste segmento.



Preço

Os valores podem subir, visto que todas as frutas comercializadas em agosto devem ser de câmaras com atmosfera controlada (AC).



Brotação

As podas devem se encerrar em agosto e, em alguns pomares, já deve ser iniciado o período de brotação das macieiras.

-22%



Preço médio do amarelo tipo 6 e 7 recua na Ceagesp, ora pela baixa demanda, ora pela maior oferta



Safra 2019/20

Primeiras colheitas no RN/CE ocorrem na segunda quinzena de julho, aumentando o volume disponível no mercado interno

Amarelo e nobres se desvalorizam na Ceagesp em julho

Preços médios do amarelo tipo 6 e 7 (cx 13 kg) e orange (cx de 6 kg) na Ceagesp



Fonte: Hortifruti/Cepea.

-31%



Preço médio do orange recua na Ceagesp, mesmo com baixa oferta no RN/CE



Demanda

Férias escolares e baixas temperaturas reduzem liquidez nos principais centros consumidores em julho

Julho começou com oferta controlada de melão amarelo no mercado interno. Porém, na segunda quinzena, as primeiras colheitas da variedade ocorreram no Rio Grande do Norte/Ceará. Com isso, as cotações do amarelo recuaram em todo o Brasil. A queda de preços também esteve relacionada às baixas temperaturas no Sul e no Sudeste e às férias escolares, que afetaram o consumo – inclusive dos nobres, que ainda estavam com baixa disponibilidade.

COM O INÍCIO DA SAFRA NO RN/CE, OFERTA NACIONAL AUMENTA EM AGOSTO



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de melão no Nordeste em agosto

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Preço

Com o ingresso das frutas do RN/CE no mercado nacional, os preços podem recuar em agosto, principalmente para as variedades nobres, que tinham sido pouco ofertadas.



Safra 2019/20

Em razão das boas chuvas entre março e abril e com as maiores temperaturas previstas, a expectativa é de elevadas produção e qualidade na safra do RN/CE.



Exportação

Os envios para a Ásia podem aumentar nesta temporada, por conta das parcerias com empresas desse continente e da boa produção do RN/CE.

Oferta

(Jul/19)



Colheita de pera se intensifica em SP; oferta é superior à do mesmo período de 2018

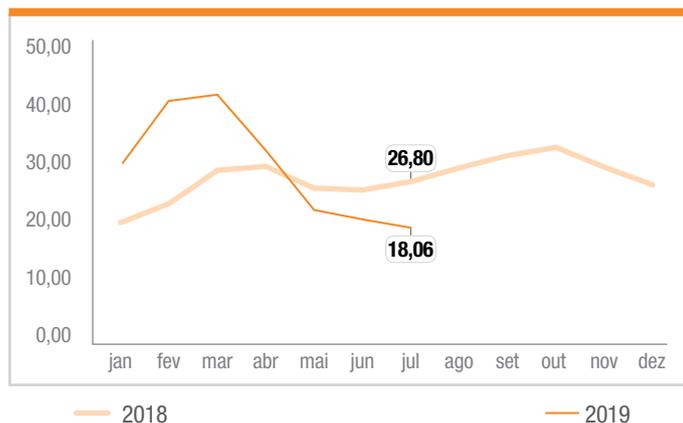
+73%



Preço médio da lima ácida tahiti sobe com encerramento da "safrinha"

É a vez da pera!

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.

-32,6%



Baixa no valor médio da laranja pera ao produtor em 2019/20, devido à maior oferta



Poncã

Colheita de poncã termina em julho em SP, com um mês a mais de duração frente a 2018, diante da maior oferta neste ano

A moagem da laranja pera da temporada 2019/20 aumentou nas indústrias de São Paulo em julho, controlando o volume no mercado de mesa e, conseqüentemente, amenizando as quedas dos preços. A cotação, contudo, ainda é inferior à do mesmo período do ano passado, devido à maior produção deste ano. Quanto às laranjas precoces, estão sendo retiradas apenas para fins industriais – no mercado *in natura*, a oferta se encerrou no início de julho. A colheita de tangerina poncã também foi finalizada no mês passado, enquanto a de lima ácida tahiti se reduziu com o fim da "safrinha".

COLHEITA DAS PRECOSES SE APROXIMA DO FIM EM SP



Estimativa de ritmo de colheita de citros em agosto

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Tahiti

Os preços podem ser firmes até outubro, já que a oferta deve ser baixa caso o clima fique dentro do normal (chuvas regulares e temperaturas altas).



Colheita

A colheita das precoces 2019/20 está se encerrando em SP. A pera, portanto, deve representar a maior parte das frutas processadas a partir de agosto.



Clima

O clima seco em julho promoveu estresse hídrico para as floradas que darão origem às laranjas da safra 20/21. Contudo, o retorno das chuvas é essencial para a indução.

**A PROTEÇÃO QUE
VALORIZA SEU BEM
MAIS VALIOSO.**



SIVANTO®
prime 200 SL

Chegou o novo inseticida da Bayer.

- ✓ **Novo grupo** químico
- ✓ **Paralisação instantânea** nas pragas sugadoras*
- ✓ **Penetração rápida** na planta**
- ✓ **Seletividade** para insetos benéficos***

Sivanto®
A praga para. Seu cultivo valoriza.



Se é Bayer, é bom



Bicho mineiro

Psilídeo

Mosca branca e cigarrinha-verde

Mosca branca

Mosca branca

Filoxera

Mosca branca

ATENÇÃO

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



* Estudos de EPG (Electrical Penetration Graph) realizados por IAC/ESALQ.

** Estudos realizados por BAYER AG.

*** Baseado no IOBC rating - International Organization on Biological and Integrated Control.

 **Converse Bayer**
0800 011 5560
conversebayer@bayer.com

www.sivanto.com.br

Soluções BASF Cebola. Mais proteção e produtividade para o seu Legado.



Com as Soluções BASF, sua lavoura de cebola pode ter mais qualidade e produtividade.



PRODUTOS

Fungicidas

Alvos: Míldio e Mancha-púrpura
Cabrio® Top*
Comet®

Alvo: Míldio

Forum®
Forum® Plus

Alvo: Alternaria

Caramba® 90
Collis®
Orkestra® SC*
Tutor®
Timorex Gold®

Inseticidas

Alvo: Tripes
Imunit®
Pirate®

Herbicida

Pré-emergente
Herbadox® 400 EC

*Produtos com o benefício AgCelence®.

☎ 0800 0192 500
📘 facebook.com/BASF.AgroBrasil
🌐 www.agro.basf.com.br
📖 www.blogagrobasf.com.br

**BASF na Agricultura.
Juntos pelo seu Legado.**

ATENÇÃO

Este produto é destinado à saúde humana, animal e ambiental. Use corretamente e siga rigorosamente as instruções de uso em todo o ciclo de vida do produto. Não use em áreas de preservação ambiental, nem em áreas de proteção ambiental. Não use em áreas de preservação ambiental, nem em áreas de proteção ambiental.

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO
VENHA NOS ASSISTIR
AGRICULTURA



Uso exclusivamente agrícola. Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e os restos do produto. Inclua outros métodos de controle do programa de Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Restrição temporária no Estado do Paraná para cultura da Cebola: Comet® para o alvo *Parmegoryza destructor*; Registo Mapa: Cabrio® Top nº 01303; Comet® nº 08801; Forum® nº 01395; Forum® Plus nº 03502; Caramba® 90 nº 01601; Collis® nº 01804; Orkestra® SC nº 09813; Tutor® nº 02908; Timorex Gold® nº 22116; Imunit® nº 08806; Pirate® nº 05898 e Herbadox® 400 EC nº 015807.

BASF
We create chemistry

ABÓBORA FURUSATO F1



SEMENTES QUE FAZEM A DIFERENÇA

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



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**.



Saiba mais sobre esse produto.

Abóbora **FURUSATO F1**

- Rusticidade
- Uniformidade
- Ótimo pegamento e tamanho de fruto



ACESSE NOSSO SITE
E CONHEÇA A
LINHA COMPLETA.

28 DE JULHO
DIA DO AGRICULTOR

VOCÊ FAZ DO CAMPO A
NOSSA MAIOR FORÇA.

OBRIGADO



SEMENTES QUE FAZEM A DIFERENÇA

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

Tel.: 19 3514-7330 ::     AGRISTAR DO BRASIL
www.agristar.com.br :: info@agristar.com.br