

# Brasileiras como você!

NOVA Studio



Cenoura de verão

**AGR  
123 F1**



Cenoura de verão

**AGR  
125 F1**



## PONTOS FORTES

- Precoces
- Elevada produtividade
- Alto rendimento no lavador
- Permitem colheita mecanizada
- Resistência a Ad, Cc e Xhc

**TOPSEED**  
*Premium*  
TECNOLOGIA EM SEMENTES

CURTA NOSSAS REDES SOCIAIS  
 AGRISTAR DO BRASIL

19 3514-7330  
[www.agristar.com.br](http://www.agristar.com.br)

Ad - *Alternaria dauci* / Cc - *Cercospora carotae*  
Xhc - *Xanthomonas hortorum* pv. *carotae*

# Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - ESALQ/USP  
Ano 19 - Nº 202 - Julho de 2020 - ISSN 1981-1837

## O PRODUTOR DE HF ESTÁ PREPARADO PARA RESISTIR AOS DANOS ECONÔMICOS DA COVID-19?

Hortifruti Brasil faz uma pesquisa sobre os efeitos da pandemia na comercialização e mostra que nem todos os produtores têm um plano de ação para atravessar esse difícil período



DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
VENDA PROIBIDA

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

### Apoiadores:



# MÍLDIO? REQUEIMA? REVUS OPTI.

PROTEGE  
SUA LAVOURA,  
FAÇA CHUVA  
OU FAÇA SOL.

- Duplo modo de ação.
- Maior praticidade.
- Resistência à chuva.



Restrição de uso no Estado do Paraná.  
Informe-se sobre e realize o Manejo Integrado de Pragas.  
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.

**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  
AGRONÔMICO.



**c.a.s.a.**

0800 704 4304

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



 **Revus Opti**<sup>®</sup>

syngenta.

# Seja USP de onde estiver



Inscrições Abertas  
**MBAUSP** é sobre  
ESALQ vencer

www.mbausp.esalq.com



## CAPA 08

Continuando com conteúdo sobre a influência da covid-19 no setor, trazemos uma matéria sobre como produtores de frutas e hortaliças têm adaptado suas atividades e o que planejam para os próximos meses.

ÍNDICE	<u>14</u>	TOMATE
	<u>16</u>	CENOURA
	<u>17</u>	ALFACE
	<u>18</u>	BATATA
	<u>20</u>	CEBOLA
	<u>21</u>	MAMÃO
	<u>22</u>	UVA
	<u>24</u>	MANGA
	<u>25</u>	MAÇÃ
	<u>26</u>	CITROS
	<u>28</u>	MELANCIA
	<u>29</u>	MELÃO
	<u>30</u>	BANANA

## EXPEDIENTE

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

### COORDENADORES CIENTÍFICOS

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros  
Margarete Boteon

### EDITORES ECONÔMICOS

João Paulo Bernardes Deleó, 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, Nádia Zanirato e Flávia Gutierrez

### EQUIPE TÉCNICA

Ana Raquel Mendes, Bárbara Rovina Castilha, Caroline Ribeiro, Daniel Júdice Gonçalves, Felipe Spessotto, Isabela Camargo Gonçalves, João Pedro Motta de Paiva, João Victor Silva Pereira, Juliana Acácio Toledo Parede, Laleska Rossi Moda, Leonardo Caires de Oliveira, Luana Maria Martins Guerreiro, Marcelo Franzini Erhart de Barros, Maria Giulia Barbosa Marchesi, Maria Julia da Silva Ramos, Mariana Coutinho Silva e Raquel Moreira Sabelli

### APOIO

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

### LAYOUT SEÇÕES E MATÉRIA DE CAPA

Equipe Comunicação Cepea  
Rogério Bosqueiro Jr.

### DIAGRAMAÇÃO ELETRÔNICA

Guia Rio Claro.Com Ltda  
[enfaserioclaro@gmail.com](mailto:enfaserioclaro@gmail.com)

### CAPA

Edson Figueroa  
[www.edsonfigueroa.com.br](http://www.edsonfigueroa.com.br) | @edsoufigueroa  
(19) 98171-3166

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](http://hfbrasil@cepea.org.br)

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

# EDITORIAL

**PRODUTOR, É HORA DE SER RESILIENTE!**

Com as mudanças repentinas no cenário diante do coronavírus, nada mais oportuno prepararmos conteúdo extra, para evidenciar o quanto esse contexto tem afetado o setor das frutas e hortaliças. Já mostramos, em edições anteriores, oportunidades que têm surgido em meio à pandemia, com novas estratégias de negócio para manter as vendas ativas e a influência da covid-19 nos curto e médio prazos sobre as cadeias acompanhadas pela equipe da revista – todo esse conteúdo está disponível em nossos canais digitais.

Para a presente edição, entrevistamos mais de 200 produtores de frutas e hortaliças, que disseram como têm adaptado suas atividades durante a quarentena e o que planejam para os próximos meses. Dos entrevistados, 68% afirmaram ter a rentabilidade parcialmente ou totalmente prejudicada devido à pandemia. E dentre as principais estratégias tomadas estão o aumento da produtividade e/ou do gerenciamento e a redução de área. No geral, parte do setor só não teve prejuízo mais intenso porque a oferta da maioria dos produtos foi controlada no primeiro semestre.

Mas, o que esperar daqui para frente? A maioria dos entrevistados está otimista: acredita que a situa-



Marina Marangon (esq.), Rogério Bosqueiro e Carol Ribeiro trazem para esta edição tudo o que produtores de HF estão fazendo para enfrentar a covid-19.

ção possa voltar ao “normal”, com todas as atividades econômicas em pleno funcionamento, até o final de 2020. No entanto, se as perspectivas de muitas consultorias se concretizarem, o “novo normal”, em termos econômicos, deve ocorrer apenas em 2022. Ou seja, a realidade do hortifruticultor deve seguir alterada por um longo período. Diante disso, é primordial que o produtor de HF reveja seus investimentos e decisões para fazer escolhas mais assertivas na cadeia produtiva, de modo a garantir sua resistência no setor. E fique ligado! Na próxima edição da **Hortifruti Brasil**, a abordagem será sobre as principais tendências de consumo para o pós-pandemia.

## Tomate Salada

# VENTO F1

Desenvolvido por quem entende de BRASIL.



SEGURANÇA



PRODUTIVIDADE



INOVAÇÃO

- Ótima tolerância a doenças foliares e à rachadura de fruto no período chuvoso.

- Alto pegamento de frutos

Resistência: Fol: o,1, Lt, Ma, Mi, Mj, Pf, TMV, Va e Vd

Fol:0,1 - Fusarium oxysporum f.sp. lycopersici race 1, 2 / Lt - Leveillula taurica (anamorph: Oidiopsis sicula)  
Ma - Meloidogyne arenaria / Mi - Meloidogyne incognita / Mj - Meloidogyne javanica / Pf - Passalora fulva  
TMV - Tobacco mosaic virus / Va - Verticillium albo-atrum / Vd - Verticillium dahlia



19 3514-7330

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

CURTA NOSSAS REDES SOCIAIS  
 AGRISTAR DO BRASIL

**TOPSEED**  
*Premium*  
TECNOLOGIA EM SEMENTES

# RADAR HF - Impactos da covid-19 no setor



Foto: Estação/Divulgação

## Sem hotéis e self-service devido à pandemia, vendas de HF diminuem

Por Caroline Ribeiro e Marcela Barbieri

As medidas de isolamento social reduziram parcialmente as atividades em restaurantes e paralisaram o turismo no Brasil e no mundo. Mesmo com a flexibilização gradual da economia em algumas cidades brasileiras, a retomada da "normalidade" deve ser ainda mais lenta para alguns segmentos – o que pode continuar refletindo na demanda por HF's. No Brasil, o escoamento de hortifrúti para restaurantes é significativo e a possível retomada mais lenta destas atividades é negativa ao mercado de HF. Outro setor que ainda não deve ter plena retomada em curto e médio prazos é o hoteleiro. A pesquisa "Recuperação da hotelaria urbana no Brasil", da Hotelinvest, em parceria com a Omnibeas, a STR e o FOHB (Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil), projeta que, em um cenário otimista, a normalização da demanda nacional hoteleira a patamares observados no pré-crise deve ocorrer apenas em 2022. Colaboradores do Hortifruti/Cepea informaram que as vendas de algumas frutas, especialmente mamão e melão, foram prejudicadas pelo baixo movimento dos hotéis, que servem essas e outras frutas especialmente no café da manhã.

Fonte: hfbrasil.org.br, Abrasel, Hotelinvest e agências de notícias.

## Alimentação muda na pandemia, mas de forma não tão saudável

Por Daiana Braga

Enquanto uma parcela de brasileiros tem conseguido fazer refeições mais balanceadas na pandemia, comendo mais legumes, verduras e frutas, complementando com exercícios físicos, por outro lado, várias pesquisas no Brasil e também nos Estados Unidos e Europa apontam que esse maior consumo domiciliar de HF não significa que as refeições têm sido totalmente saudáveis. Um estudo da Kantar publicado no fim de junho mostra que, em parte, muitas pessoas passaram a comprar mais produtos industrializados. A Pepsico, gigante norte-americana de alimentos e bebidas, anunciou que teve aumento de 8% nas vendas de salgadinhos, aveia e mistura pronta para panqueca no primeiro trimestre deste ano. Uma das explicações para isso pode ser que, como a recomendação é de evitar aglomerações ao máximo, as pessoas têm ido com menos frequência às compras e, quando vão, acabam optando por produtos que tenham mais tempo de prateleira, como os industrializados, ou aqueles que provoquem sensação de conforto e lazer em períodos estressantes como o atual.

Fonte: Kantar, IstoÉ Dinheiro, Forbes, Hortifruti Brasil.



Foto: Divulgação

## QUER CONTINUAR A RECEBER A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL?

### Então faça seu recadastramento!

Enquanto muito são adeptos do mundo digital, alguns dos nossos leitores preferem receber a edição impressa. Se você é um deles, será necessário realizar seu recadastramento caso tenha interesse em continuar a receber a **Hortifruti Brasil**. Os procedimentos são simples, veja:

#### PASSO 1

Anote seu **CÓDIGO DE ASSINANTE** (de até 9 dígitos), que está na etiqueta de endereço colada no verso da revista.

XXXXXXXXX-  
Nome Completo  
Endereço  
Cidade/Estado - CEP: XXXXX-XXX

#### PASSO 2

Acesse:  
[hfbrasil.org.br/portalthorti/recadastro](http://hfbrasil.org.br/portalthorti/recadastro)  
**DIGITE SEU CÓDIGO DE ASSINANTE** e clique em Enviar.



#### PASSO 3

**PREENCHA TODOS OS CAMPOS** corretamente com os seus dados e clique em **ENVIAR**. Pronto, você continuará recebendo a revista!



### ATENÇÃO!

### O PRAZO PARA O RECADASTRAMENTO TERMINA EM 30/08/2020\*

\*O assinante que não realizar seu recadastro até 30/08/2020 terá o envio da revista cancelado automaticamente a partir de setembro de 2020. No caso de dúvidas, entre em contato: (19) 3429-8808, WhatsApp (19) 99128-1144 ou [hfbrasil@cepea.org.br](mailto:hfbrasil@cepea.org.br).

# A mosca-branca e o pulgão agora vão se despedir bem rápido da sua lavoura.

RUSSCHICKET

Mosca-branca e Pulgão entraram no grupo



Oi.



Verter® SC entrou no grupo



Tchau.



Mosca-branca e Pulgão saíram do grupo

**Chegou a hora de conhecer o novo site de Verter® SC e baixar um e-book completo sobre as pragas.**

**Verter® SC**

Isoclast™ active

**INSETICIDA**

Lá, você encontra todos os benefícios dessa nova solução e pode baixar um e-book gratuito com um conteúdo completo sobre a mosca-branca e o pulgão. Assim, você vai se despedir bem rápido das pragas em sua lavoura.

Aponte a câmera de seu celular para o QR Code e acesse:



**ATENÇÃO** ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; 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.

## O PRODUTOR DE HF ESTÁ PREPARADO PARA RESISTIR AOS DANOS ECONÔMICOS DA COVID-19?

Hortifruti Brasil faz uma pesquisa sobre os efeitos da pandemia na comercialização e mostra que nem todos os produtores têm um plano de ação para atravessar esse difícil período

Por Caroline Ribeiro, Marina Marangon e Rogério Bosqueiro



Serviços não essenciais fechados. Assim era o cenário que, aqueles poucos que saíam às ruas, encontravam no final de março – período em que as primeiras medidas de isolamento social para a contenção do novo coronavírus foram colocadas em prática no Brasil. Não demorou muito para que vários setores da economia, inclusive o de hortifrúti, sentissem os efeitos negativos da interrupção das atividades de restaurantes, bares, escolas, instituições, empresas e outros serviços de alimentação.

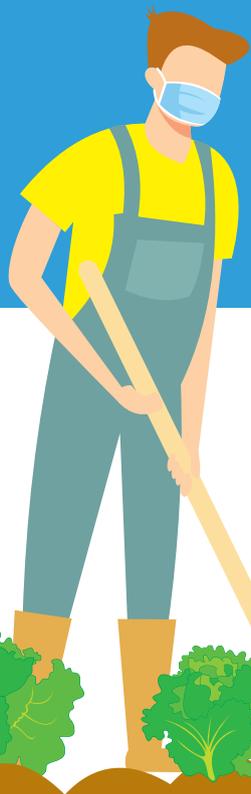
A partir de junho, muitos estados passaram a adotar medidas de retomada gradual das atividades econômicas, cada qual com suas regras e restrições. Mas, apesar do cenário menos rígido em relação ao início da pandemia, é im-

portante lembrar que a covid-19 segue ativa e que ainda não há medida eficaz no combate ao coronavírus. Assim, os próximos meses devem ser marcados por desemprego, queda no poder de compra da população e consequentes mudanças de hábito do consumidor.

Se as perspectivas de muitas consultorias se concretizarem, o “novo normal”, em termos econômicos, deve ocorrer apenas em 2022. Ou seja, a realidade do hortifruticultor deve seguir alterada por um longo período. Diante disso, o produtor de HF deve rever seus investimentos e decisões para fazer escolhas mais assertivas na cadeia produtiva, além de entender as oportunidades e os desafios que estão por vir.

## A pesquisa da HF Brasil

Para saber como os produtores estão se reorganizando frente à pandemia e como planejam suas ações para os próximos 12 meses, a **Hortifruti Brasil** aplicou um questionário, de 10 de junho a 06 de julho, junto a 215 hortifruticultores e, boa parte, leitores da revista. Os resultados mostram que nem todos os produtores têm um plano de ação para atravessar esse difícil período.



RESPOSTAS DE  
**215**  
PRODUTORES DE  
FRUTAS E HORTALIÇAS



NO PERÍODO DE  
**10 DE JUNHO**  
**A 06 DE JULHO**

## APESAR DAS DIFICULDADES, OFERTA CONTROLADA MINIMIZA IMPACTOS DA PANDEMIA SOBRE SETOR DE HF

A agricultura é um dos setores menos afetados pela pandemia, tendo em vista que todas as atividades envolvidas no processo de abastecimento de alimentos são essenciais – e, portanto, autorizadas a operar normalmente durante o período de quarentena, mesmo nas fases mais restritivas. Apesar de a sustentação do consumo ter sido importante na manutenção das vendas de HF's – tema que será mais discutido na edição de agosto da revista **Hortifruti Brasil** –, outro fator colaborou para que o setor não tivesse maiores prejuízos durante este primeiro semestre de pandemia: a oferta controlada da maioria dos produtos.

No caso das hortaliças, a safra de verão teve a produtividade reduzida e o volume ofertado esteve menor, especialmente para produtos como batata, cebola, cenoura e tomate, nos meses de março a maio. Quanto às frutas, o clima prejudicou a produção e as exportações (incluindo de suco de laranja) registraram bom

desempenho, limitando a disponibilidade doméstica e reduzindo a pressão sobre os preços.

Em um cenário normal, baixa oferta e demanda firme formariam o contexto perfeito para que a atividade tivesse sido altamente rentável aos hortifruticultores. Contudo, 68% dos entrevistados afirmaram ter a rentabilidade parcialmente ou totalmente prejudicada (ver infográfico abaixo), devido à pandemia. Isso mostra que, mesmo sendo uma atividade essencial, o setor teve suas vulnerabilidades expostas pela interrupção ou limitações das vias de comercialização (até então, sem precedentes). Além disso, os dados refletem a opinião de produtores que comercializam sua produção para intermediários ou diretamente para os supermercados. Um dos segmentos mais afetados, os agricultores familiares, que comercializam para o mercado local, não estavam contemplados no questionário.

### O que disseram os produtores quando questionados se tiveram a rentabilidade afetada na pandemia?



Fonte: Hortifruti/Cepea. Pesquisa realizada entre 10 de junho e 06 de julho de 2020, com 215 produtores de frutas e hortaliças.

Traduzindo-se para a realidade atual do hortifruticultor brasileiro, essa interrupção está justamente na dificuldade de distribuição a diversos segmentos da cadeia que estão ou estiveram parcial ou totalmente paralisados diante das medidas de isolamento social.

Dentro da porteira, as principais rupturas estiveram relacionadas às adequações das atividades às normas sanitárias do Ministério da Saúde, como reduzir o número de trabalhadores por turno, afastar funcionários pertencentes ao grupo de risco e possivelmente infectados, readequar o transporte (menos pessoas nos ônibus que levam trabalhadores ao campo) e adotar medidas mais rígidas de higiene.

No processo de comercialização (pós-porteira), os canais também foram afetados. Neste cenário, produtores que comercializam diretamente para supermercados conseguiram manter certa estabilidade no escoamento, enquanto os que dependem de intermediários e de atacados foram os mais prejudicados.

As dificuldades na distribuição e o grau de interrupção estão diretamente associados às vias de comercialização (ou cadeias) adotadas pelos produtores ao escoar seus produtos. Estas cadeias podem ser classificadas em três grupos, conforme o nível de intermediações entre o produtor e o consumidor final, veja quais são elas na próxima página.

## As 3 cadeias de comercialização, conforme o nível de intermediação:

### 1 Cadeia longa

O fluxo de comercialização entre a roça e o varejo passa por vários níveis de intermediação. Esse processo pode ser realizado por um corretor local, *packing house* e atacadista (Centrais de Abastecimento) ou mais atacadistas (comércio entre as Ceasas).



### 2 Cadeia local

A distância entre a comercialização do produto na roça e o consumidor é reduzida. O produtor comercializa sua produção diretamente no mercado local (merenda, instituições locais, pequeno varejo e feiras).



### 3 Cadeia curta

O fluxo de comercialização se dá diretamente entre a roça ou a *packing house* e as redes de supermercados e hipermercados, sem a intermediação das Ceasas.



Fonte: Hortifruti/Cepea.

No geral, o isolamento social gerou maiores limitações nas cadeias locais e longas, sobretudo pela diminuição ou suspensão da demanda por bares e restaurantes (*food service*) ou mercados institucionais (escolas e empresas) e pela interrupção parcial das feiras livres e do pequeno varejo (sacolões e varejões). Já a venda direta produtor/distribuidor para os supermercados

e hipermercados não teve grandes complicações. A partir da pesquisa da **Hortifruti Brasil**, a equipe fez uma análise da rentabilidade dos produtores de frutas e hortaliças, tendo-se como base os principais destinos de comercialização da produção (atacados/Ceasas, supermercados e hipermercados, intermediários/atravessadores, feirantes e sacolões, entre outros).

## A PANDEMIA AFETOU A RENTABILIDADE DO SETOR NO PRIMEIRO SEMESTRE?

### Impacto na rentabilidade do hortifruticultor por destino de comercialização



Fonte: Hortifruti/Cepea. Pesquisa realizada entre 10 de junho e 06 de julho de 2020, com 215 produtores de frutas e hortaliças.

Dentre os respondentes que comercializam principalmente com o atacado (Ceasas), a maioria relatou que, durante o período mais rígido de isolamento social (março a maio), teve a rentabilidade total (55%) ou parcialmente (20%) prejudicada. Os que negociam somente com o atacado e que responderam não ter registrado qualquer tipo de influência negativa foi menor, de 25%. Por outro lado, apenas 23% dos produtores que vendem exclusivamente direto para o supermercado/hipermercado indicaram rentabilidade prejudicada entre março e maio e 44% declararam não terem sido impactados.

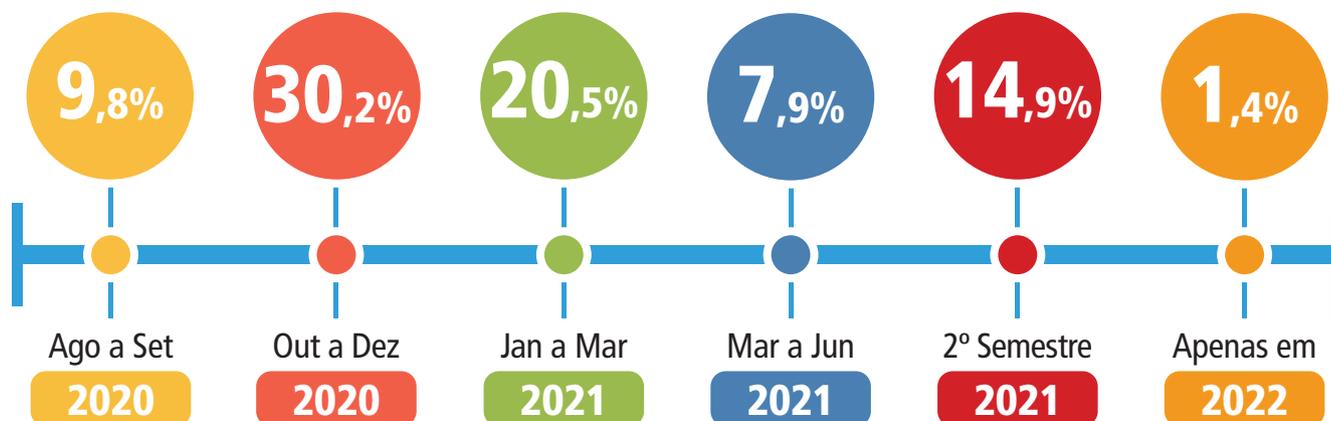
Isso evidencia que os hortifruticultores que realizam venda direta para os supermercados e hipermercados têm maiores chances de manter seus retornos positivos, visto que ficam “blindados” de situações de rupturas da cadeia. Na presente pesquisa, não foi captada a venda local de produtores familiares. Por isso, quando o hortifruticultor conta com mais de um canal de escoamento, ampliam-se as possibilidades de envio da produção, mas por outro lado, atenuam-se as dificuldades geradas por interrupções nas cadeias longas ou locais, por exemplo.

# HORTIFRUTICULTORES SE MOSTRAM OTIMISTAS QUANTO AO FIM DA PANDEMIA

A maioria dos entrevistados acredita que a situação volte ao “normal”, isto é, com todas atividades econômicas em pleno funcionamento e canais desobstruídos, até o final de 2020. Veja:

## Quando acaba a pandemia, na visão do hortifruticultor?

(% dos hortifruticultores por período estimado)



Fonte: Hortifruti Brasil. Pesquisa realizada entre 10 de junho e 06 de julho de 2020, com 215 produtores de frutas e hortaliças.

No entanto, consultorias apontam que esse processo pode se estender pelos próximos anos. Em julho, o Brasil passa pela etapa de reabertura, mas as medidas de distanciamento social, que ainda vão restringir o pleno funcionamento do comércio, só se encerrarão com a descoberta de uma vacina disponível a todos.

A retomada da economia a pleno vapor deve ocorrer em 2022, segundo estimativas.

## Etapas rumo ao “novo normal”

### Fechamento



Esta etapa consiste no controle da doença para evitar picos de disseminação, ou seja, é quando ocorre o fechamento de comércio, conseqüente redução do consumo, abastecimento seletivo e novas relações de compra (de forma remota) – três a quatro meses.

1

### Reabertura



Com um maior controle da doença, inicia-se o processo gradual de retorno, com recuperação parcial do consumo e dos canais físicos de compra e de serviços – de 12 a 18 meses.

2

### “Novo normal”



Somente após a vacina ou medicação que seja eficaz no combate da doença, quando se estabelecerão os novos padrões de consumo. É provável uma vacinação em larga escala em 2021.

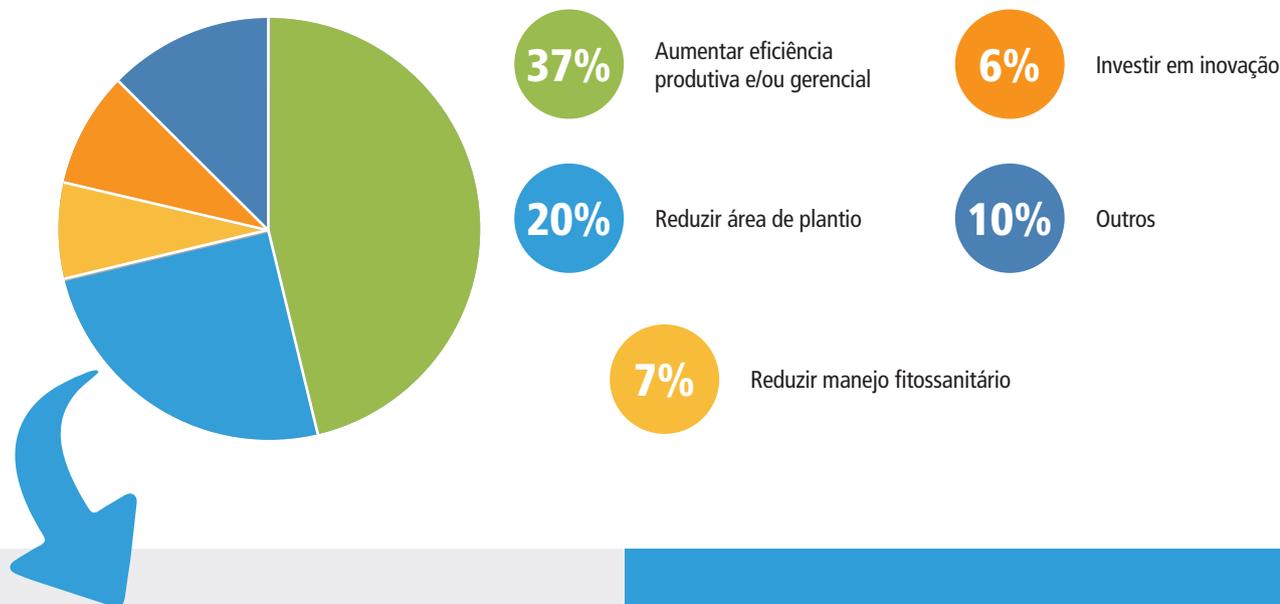
3

Fonte: Adaptação das informações da consultoria Mckinsey (maio/2020).

## O QUE O SETOR DE HORTIFRÚTI TEM FEITO?

Produtores de frutas e hortaliças entrevistados pelo Hortifruti/Cepea precisaram adotar algumas medidas para enfrentar a crise gerada pela pandemia. O número elevado dos que ainda não possuem um plano de ação, contudo, preocupa.

### Quais os principais planos de ação do hortifruticultor?



20%



### Não tinham nenhum plano de ação:

Ainda há uma alta porcentagem de produtores (20%) que não tem nenhum plano de ação para enfrentar esse período adverso da pandemia, que deve estender até o próximo ano e afetar mais negativamente a cadeia de HF's, à medida que aumenta a oferta no segundo semestre – fator esse que pode ser bastante prejudicial à resiliência do negócio.

Fonte: Hortifruti/Cepea. Pesquisa realizada entre 10 de junho e 06 de julho de 2020, com 215 produtores de frutas e hortaliças.

## Produtor, é hora de ser resiliente!

Um conceito em evidência pela literatura é a **resiliência das empresas**, que reforça a importância de um **PLANO DE AÇÃO**, especialmente neste momento, já que os efeitos econômicos negativos vão durar mais do que a própria pandemia. Muito se fala em se reinventar durante a quarentena: pensar em novas formas de executar atividades, aproveitar o momento

para se adequar à mudança – e é justamente isso que o conceito de resiliência significa. A mais recente crise financeira, de 2008, nos Estados Unidos, é um exemplo: o mundo todo foi afetado, mas pesquisas indicam que as empresas resilientes se recuperaram melhor dos impactos, gerando valor nas fases de recuperação e de crescimento da economia.

Assim, ao lidar com situações extraordinárias, com rupturas inevitáveis ou inesperadas (como a pandemia de covid-19), é necessário que o produtor e a cadeia, como um todo, tenham capacidade de adaptação rápida, isto é, garantindo flexibilidade e velocidade para reagir às mudanças, recuperar-se e mover-se para um “novo normal”.

Para isso, existem estratégias que podem colaborar para a resiliência da cadeia. Confira a seguir algumas medidas sugeridas por bibliografias e adaptadas pela **Hortifruti Brasil**, que podem contribuir para a resistência do negócio durante o período de crise:

## Cinco “soluções” de empresas resilientes:



Reduzir os custos por meio do aumento da produtividade



Renegociar com os fornecedores e firmar parcerias mais estratégicas



Eliminar despesas não essenciais



Capacidade de se reinventar: investir em inovação e em novos modelos de negócios



Reduzir desperdícios nos processos de produção e comercialização

Fonte: McKinsey e PWC (2020).

## O QUE ESPERAR DO FUTURO?

O setor já enfrentou dificuldades no primeiro semestre e tudo indica que a situação será ainda mais delicada nos próximos meses, devido ao aumento da oferta, à queda do poder aquisitivo e à manutenção das medidas de distanciamento social, mesmo com a abertura e flexibilização do comércio no segundo semestre. Vale lembrar que ainda não há solução definitiva quanto à crise sanitária, o que ocorrerá somente após o surgimento da vacina ou de um remédio eficaz no combate à covid-19 - e isso só deve acontecer em 2021. Além disso, a maioria dos produtos acompanhados pelo Hortifruti/Cepea tem maior concentração de oferta no segundo semestre. No caso das frutas, o alívio vem das exportações, que geralmente crescem neste período, controlando o volume disponível no mercado interno (e, neste ano, a taxa de câmbio e a elevada demanda externa são atrativos aos envios). Por outro lado, as que não exportam podem ser mais

afetadas no período. Já quanto às hortaliças, o clima mais favorável à produção tende a aumentar a disponibilidade dos produtos. A possível maior oferta, os canais obstruídos e uma demanda interna fraca, por sua vez, podem reforçar os impactos negativos sobre o setor.

Diante disso, é primordial um plano de ação rápido para resistir às adversidades também no segundo semestre, principalmente se a perspectiva é de aumento da oferta do produto e se não há a opção de escoamento ao mercado externo. Neste cenário, também é importante se atentar ao que o comportamento do consumidor durante e após a crise – apesar do momento extraordinário, é fato que a população terá novos hábitos de consumo no isolamento social e no pós-pandemia. E fique atento! Na próxima edição da **Hortifruti Brasil**, a abordagem será sobre as principais tendências de consumo durante o isolamento e no pós-pandemia. ■

## -33%



Cotações do tomate salada longa vida 2A na Ceagesp caem em junho



Clima mais quente acelera maturação

## Oferta elevada e fraca demanda pressionam cotações em junho

Preços médios da venda do tomate salada 2A longa vida no atacado de São Paulo - R\$/cx de 20 kg



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## Rentabilidade

do tomate salada em junho em Sumaré (SP)

**25,72/cx** (preço)

**30,21/cx** (custo)

**-R\$ 4,49/kg**

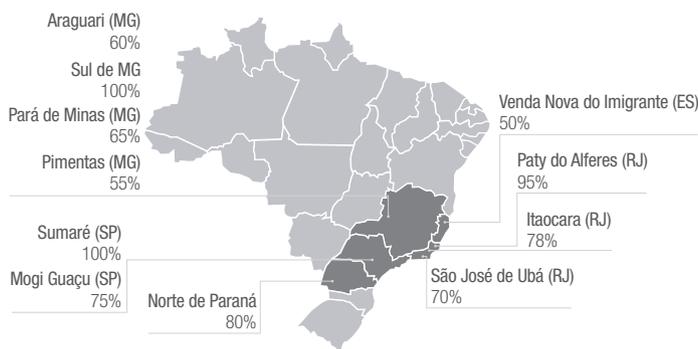


## Produtividade

Tempo firme favorece produtividade em Mogi Guaçu (SP)

A oferta de tomate aumentou em junho, devido às temperaturas mais elevadas e ao avanço no ciclo das lavouras da safra de inverno. Aliado a esse cenário, a demanda limitada, devido às restrições de circulação de pessoas e de funcionamento de estabelecimentos comerciais, fez com que os preços do tomate despencassem. Em junho, o salada 2A teve redução de 36% nas roças, com média de R\$ 24,65/cx, 12% abaixo dos custos de produção que, por sua vez, ficaram em R\$ 27,90/cx. Quanto à produtividade, o clima favorável fez com que fosse maior em relação a maio na maioria das praças acompanhadas.

## COLHEITA DA PRIMEIRA PARTE DA SAFRA DE INVERNO ATINGE 83% EM JULHO



Estimativa (%) da área colhida de tomate (mar/20-nov/20) do total cultivado da safra de inverno 2020

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Oferta

Menor disponibilidade da primeira parte da safra de inverno e temperaturas mais baixas podem reduzir oferta em julho.



### Semeio

Preços baixos de junho podem refletir em redução na atividade em julho.



### Calendário

Em julho, as regiões de Sumaré (SP) e Sul de Minas finalizam a colheita da primeira parte da temporada de inverno.

# Produtividade e qualidade sem fronteiras.

Proteção completa com as soluções UPL Hortifrúti para todo o ciclo do cultivo.

Pronutiva é um programa exclusivo da UPL para promover a Saúde Vegetal, cuidando de todo o ciclo do cultivo de forma integrada, do tratamento das sementes até a mesa do consumidor. Uma sinergia entre proteção de cultivos e as mais modernas tecnologias em Biossoluções que estimulam e fortalecem as plantas.



Conheça a linha de Soluções UPL para a proteção de todo o ciclo de sua lavoura:

Fungicidas	Biossoluções	Inseticidas
Kasumin	Biozyme	Sperto
Unizeb Glory	K-fol	Akito
Proplant	Raizal	Applaud
Ranman	K-tonic	Matrine
Vitavax Thiram 200 SC	Foltron	Atabron
Manzate WG	Vitalik	Dimilin
Orthocide 500	UPDT	Azamax
Biobac	Poliquel	
Kaligreen		
Herbicidas	Acaricidas	
Select One Pack	Batent	
Unimark 700 WG	Omite 720 EC	
Fascinate	Ortus	
	Matrine	

Consulte a bula para o uso correto das soluções na sua lavoura.

## 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.**

## -40%



Mercado enfraquecido e melhor produtividade derrubam preço

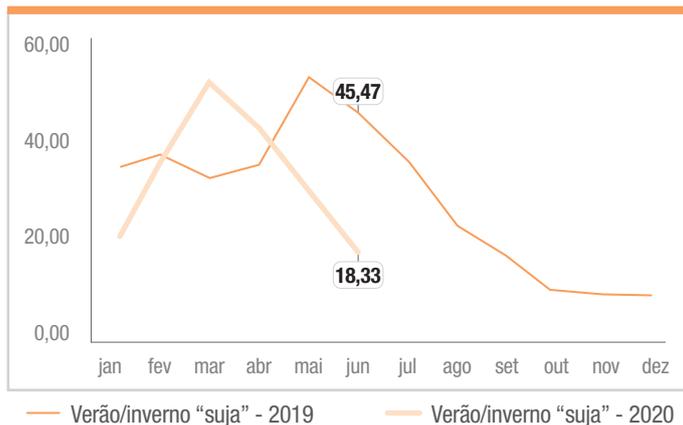


## Demanda

Medidas de distanciamento social prejudicam vendas em junho

## Maior oferta e demanda enfraquecida pressionam cotação

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## +25%



## Produtividade

Produtividade nas lavouras tem aumento significativo

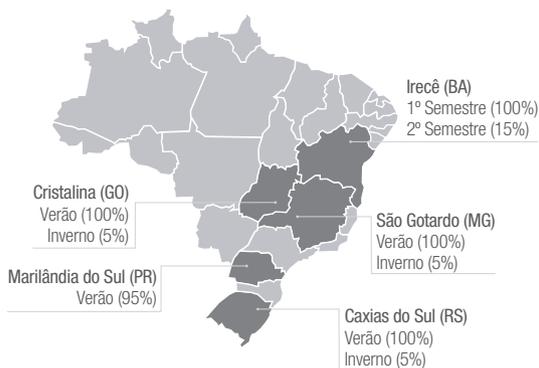


## Clima

Clima satisfatório em junho favorece desenvolvimento da safra de inverno

Junho foi marcado por queda no preço da cenoura em todo o País, devido ao aumento da oferta e mercado fraco (isolamento social e estabelecimentos fechados). Além disso, o clima mais favorável elevou a produtividade, cenário que também refletiu nas cotações. Apesar da redução nos valores, a rentabilidade ainda seguiu satisfatória: a cenoura foi vendida na média de R\$ 18,33/cx em junho, 46% superior ao custo (R\$ 12,50/cx). A expectativa é que, com o início da colheita das variedades de inverno, a oferta continue aumentando em julho, o que pode pressionar ainda mais os preços e refletir na rentabilidade.

## SAFRA DE INVERNO SE INICIA EM JULHO



Estimativa (%) da área colhida (dez/19-jul/20) frente ao total da safra de verão (dez/19 - jul/20) e de inverno (jul/20 - dez/20)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Oferta

Com o início da safra de inverno, oferta nas principais praças produtoras tende a se elevar em julho.



### Produtividade

Produção deve ser maior em julho, devido à alta produtividade das variedades de inverno e clima benéfico (ameno e seco).



### Safra de inverno

Colheita de inverno deve se iniciar em julho em MG, GO e RS, enquanto as últimas áreas de verão serão finalizadas até o final do mês.

## +11,85%



Com a flexibilização do isolamento social, preços reagem em Teresópolis (RJ)

### Oferta

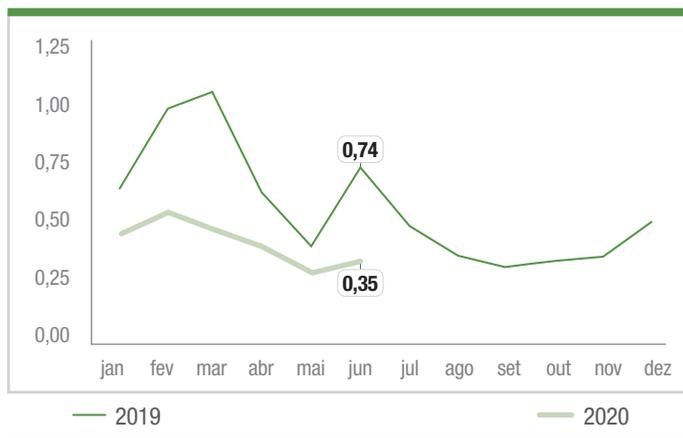
(Jun/20)



Reduções de área começam a refletir em menor oferta

## Após redução do plantio, preços voltam a subir

Preços médios da variedade crespa em Ibiúna (SP) - (R\$/unidade)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## R\$/un



Preços da crespa variam conforme qualidade em Mogi das Cruzes e Ibiúna (SP)



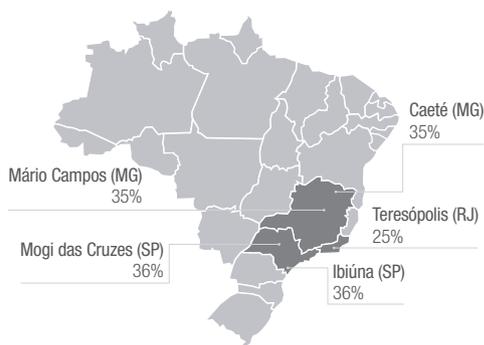
### Qualidade

Clima frio em junho dificulta manejo da americana, que perde qualidade

Parte das alfaces da variedade americana foi descartada nas praças de Ibiúna e Mogi das Cruzes (SP) em junho, devido à qualidade comprometida associada às dificuldades de manejo no clima frio.

Assim, a oferta ficou limitada no mês passado, e os preços registraram grande amplitude, principalmente na primeira quinzena. Na segunda metade de junho, outras variedades (crespa e lisa) também tiveram ligeiras valorizações, devido à redução de área, que diminuiu o volume disponível. Quanto à demanda, permaneceu fraca, em decorrência das temperaturas mais amenas e das medidas de isolamento social para contenção da covid-19.

## COLHEITA DE INVERNO AVANÇA E PODE ATINGIR 36% DO TOTAL EM JULHO



Estimativa (%) de área colhida (jul/20) da safra de inverno (jun/20-dez/20)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Custo

Temperaturas mais baixas podem aumentar a proliferação de doenças de inverno e elevar os custos de produção.



### Preço

Oferta controlada pode manter os valores acima dos custos de produção em julho.



### Demanda

Com a flexibilização das medidas de isolamento social, a procura por alfaces tende a aumentar em julho.

# BATATA

**-21%**



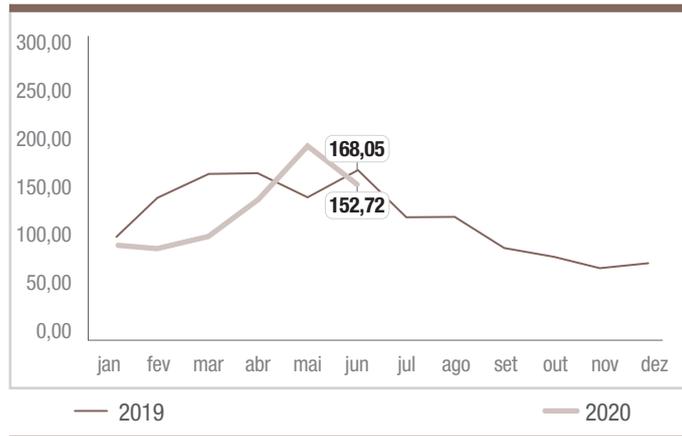
Queda do preço da batata ágata especial nos atacados paulistanos



Colheita da safra das secas, principalmente no Sul de MG, se intensifica em junho

## Safra das secas se intensifica e preços caem

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.



## Sudoeste Paulista

Em junho, produtores adiantam oferta da safra das secas

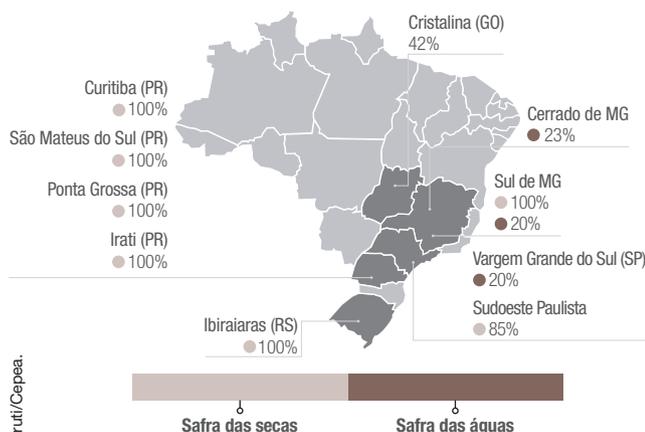


## Demanda

Mesmo com medidas de flexibilização da quarentena, a demanda continua retraída

Em junho, os preços da batata ágata especial no atacado de SP caíram. Além da intensificação da safra das secas, alguns produtores do Sudoeste Paulista optaram por destinar os tubérculos das primeiras lavouras ao mercado, quando normalmente seriam armazenados para semente. Já no Sul de Minas, o elevado volume neste período se deve à concentração dos plantios em março, uma vez que as chuvas de janeiro e fevereiro impediram a atividade. O Paraná também tem intensificado a colheita, mas com significativa quebra na produção devido à estiagem. Mesmo com a flexibilização da quarentena em alguns estados, a procura continuou limitada, reforçando a desvalorização em junho.

## VARGEM GRANDE DO SUL INICIA SAFRA DE INVERNO EM JULHO



Fonte: Hortifruti/Cepea.

Estimativa (%) de área colhida frente ao total da safra das secas (mai/20 – jul/20) e safra de inverno (jul/20)

## PERSPECTIVAS



### Oferta

Com a colheita da safra das secas ganhando ritmo e o início da colheita de inverno em Vargem Grande do Sul (SP), os preços devem recuar ainda mais em julho.



### Produtividade

Clima seco e ameno, favorável ao desenvolvimento das lavouras, deve garantir boa produtividade das primeiras lavouras de Vargem Grande do Sul (SP).



### Plantio

Com a volta das chuvas na região Sul, os primeiros plantios da temporada das águas de 2020/21 podem ocorrer em julho.



Quem investe contra nematoides,  
se **destaca na qualidade** da batata.



**Novo** modo de ação  
que proporciona:

- ✓ Alto rendimento de produção e qualidade de tubérculos
- ✓ Excelente eficácia no controle de nematoides
- ✓ Baixo risco para operadores e para o meio ambiente\*



**Verango® Prime.**  
O resultado que você quer ver.

 Converse Bayer  
0800 011 5560  
conversebayer@bayer.com

\*Selo de atenção.

[www.verangoprime.bayer.com.br](http://www.verangoprime.bayer.com.br)

**ATENÇÃO** ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; 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 RECEITA; E UTILIZE SEMPRE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.



# CEBOLA

Analista de mercado: *Marcelo Franzini Erhart de Barros*  
Editora econômica: *Marina Marangon Moreira*  
hfcebola@cepea.org.br

## Oferta (Jun/20)



Colheita se intensifica no Cerrado e volume nacional aumenta

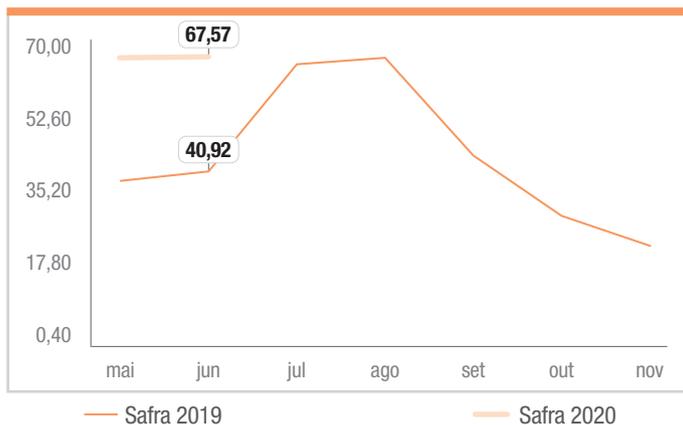


## Qualidade

Retirada precoce dos bulbos em MG reduz qualidade em junho

## Oferta nacional se eleva, mas importações caem

Preços médios recebidos em Santa Juliana (MG) pelo produtor da cebola amarela híbrida (R\$/sc de 20kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

# -3,0%



Intensificação da safra pressiona, levemente, cotações na Ceagesp



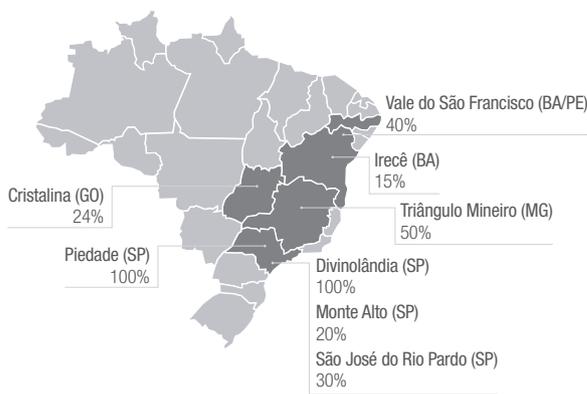
## Importações

Compras da Europa e da Argentina têm forte redução, diante da maior oferta no Brasil

Com a intensificação da colheita em junho no Triângulo Mineiro (MG), o volume comercializado aumentou na segunda quinzena do mês. Entretanto, a retirada precoce das cebolas do campo, com o intuito de aproveitar os bons preços do mercado, aumentou a incidência de doenças bacterianas. No Vale do São Francisco (BA/PE) e em Irecê (BA), a oferta também foi maior, refletindo em preços mais baixos. Cristalina (GO), por sua vez, deu início à colheita em junho e deve intensificar as atividades em julho. Quanto à safra de bulbinho, Piedade e Divinolândia (SP) encerraram as atividades no fim de junho. Com o aumento da produção nacional, as importações da Argentina foram praticamente encerradas.

## COLHEITA SE INTENSIFICA EM JULHO

## PERSPECTIVAS



Estimativa (%) de comercialização da safra 2020 no Cerrado (mai-out/20) e em São Paulo (mai-out/20) e da safra do 2º semestre no Nordeste (jul-dez/20)

Fonte: Hortifruti/Cepea.



## Importações

Com o aumento da colheita em várias regiões do Brasil, importações devem se encerrar.



## Produtividade

Clima seco deve contribuir para maior produção nas lavouras de MG e GO.



## Preço

Maior oferta nacional e a demanda reduzida na quarentena podem pressionar cotações.

## Oferta (Jun/20)



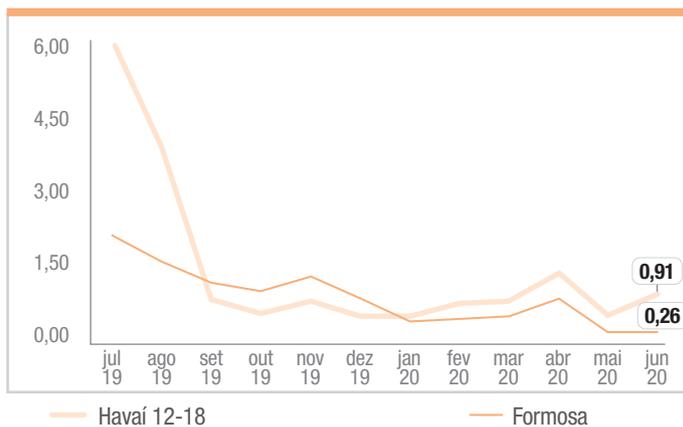
Com menores temperaturas, a maturação atrasa e a colheita diminui, principalmente de havaí

**+9%**  
 Jun/20  
 X  
 Mai/20

Preço do formosa aumenta no Sul da BA, mas bem menos do que o do havaí, ficando abaixo do custo

## Preço do havaí sobe com força, mas do formosa ainda fica baixo

Preços médios do mamão havaí e formosa recebidos por produtores do Norte do Espírito Santo - R\$/kg



Fonte: Hortifruti/Cepea.

**+97%**

Jun/20  
 X  
 Mai/20

Preço do havaí sobe no Sul da BA, diante da menor oferta – aumento poderia ser ainda maior se não fosse a demanda limitada

## Rentabilidade

do formosa no Norte de MG em junho

**R\$ 0,35** (preço)  
**-R\$ 0,55** (custo)

**-R\$ 0,20/kg**

Junho registrou temperaturas mais baixas nas regiões produtoras de mamão, principalmente à noite. Como resultado, a maturação da fruta atrasou, diminuindo a colheita. Porém, enquanto a disponibilidade do havaí caiu consideravelmente, aumentando os preços, a oferta de formosa recuou com menor intensidade, diminuindo as perdas na roça, mas impedindo valorizações para esta variedade na maioria das regiões. Vale ressaltar que, para o formosa, há maior área colhida neste ano. Quanto à demanda, seguiu enfraquecida em junho, afetando a rentabilidade dos produtores, especialmente de formosa.

## INVERNO DEVE LIMITAR COLHEITA

## PERSPECTIVAS



Fraco Moderado Intenso

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

Fonte: Hortifruti/Cepea.



### Preço

Apesar de o consumo no inverno ser tipicamente menor, os preços podem aumentar devido à oferta mais controlada em julho, principalmente de frutas de boa qualidade.



### Qualidade

Produtores devem se atentar aos ácaros, já que o clima seco tende a aumentar a incidência. Este cenário, junto à maior amplitude térmica do inverno, pode favorecer a aparição de manchas.



### Exportações

Em julho, os envios podem se manter limitados pelas restrições do espaço aéreo, pela menor oferta nacional e pela concorrência com frutas europeias durante o verão no hemisfério Norte.



## 30%



Oferta segue restrita no Vale do São Francisco (PE/BA), mantendo preços elevados para junho

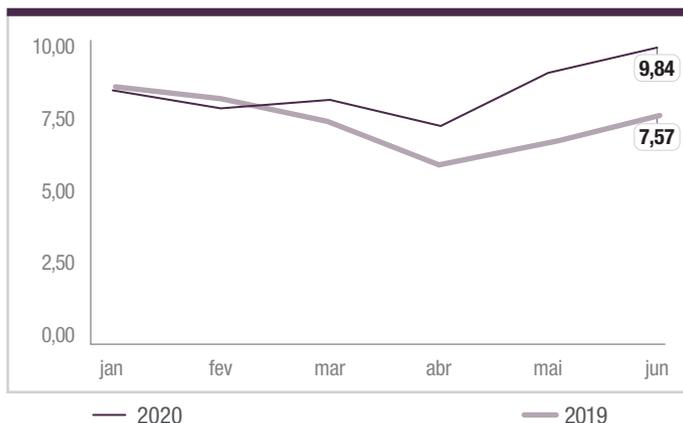


### Demanda

Demanda por niagara e finas sem semente é superior à oferta e eleva cotações

## Oferta ainda deve ser controlada em julho

Preços médios da arra 15 embalada, recebidos por produtores no Vale do São Francisco (PE/BA) (R\$/kg)

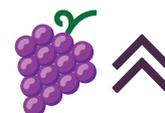


Fonte: Hortifruti/Cepea.

## Oferta (Jun/20)



Com aproximação do fim da temporada, oferta em Marialva (PR) é reduzida

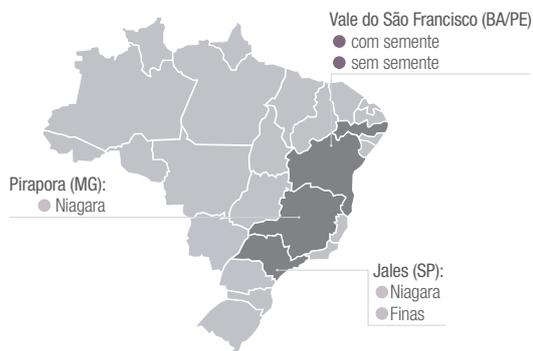


## Qualidade

Clima seco em Marialva (PR) favorece maturação das bagas e qualidade dos cachos

A oferta restrita de uvas finas em junho foi o principal motivo para o aumento dos preços, tanto no Vale do São Francisco (PE/BA) quanto em Marialva (PR). Inicialmente, a produção nordestina foi prejudicada pelo clima (principalmente no 1º trimestre de 2020), que acarretou problemas fitossanitários, mas a distribuição da fruta no mercado interno também foi limitada pelas exportações aquecidas. Já no Sul do País, o volume esteve baixo devido à proximidade do final da safra. Vale ressaltar que, em Marialva, a qualidade das bagas foi favorecida pelo clima seco, o que sustentou as cotações acima do esperado em junho.

## OFERTA DE NIAGARA TEM LEVE AUMENTO NO SUDESTE



Estimativa de ritmo de colheita de uva em julho

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Poda

As podas para a safra de final de ano 2020/21 de Marialva (PR) devem terminar em agosto.



### Oferta

Colheita ganha ritmo no Vale do São Francisco (PE/BA) a partir de agosto, elevando a oferta no mercado interno.



### Colheita

Em Pirapora (MG) e em Jales (SP), as atividades devem se intensificar nos próximos meses, atingindo o pico em setembro.

# OBRAS DE ARTE INSPIRAM PROTEÇÃO TOTAL

**TOTALIT** é o novo fungicida da IHARA, que protege a videira por inteiro, controlando todas as fases do míldio. Sua ação promove a qualidade e a vitalidade na arte de cultivar uvas.



Não altera a coloração do fruto



Proteção de frutos, flores e folhas



Aplicação durante a florada para uma colheita de alto padrão

**ATENÇÃO** ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; 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.

**Totalit**

**IHARA**  
Agricultura  
é a nossa vida

**-15%**

Jun/20  
x  
Mai/20

Queda no preço da tommy no Vale do São Francisco



**+28%**  
Receita  
**+12%**  
Volume

## Exportações

Embarques voltam a subir em junho, amenizando a queda no mercado doméstico

Fonte: Secex.

## Com maior colheita de mangas verdes, preços recuam

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.



## Comercialização

Preços altos motivam colheita de mangas verdes, o que acaba limitando as vendas



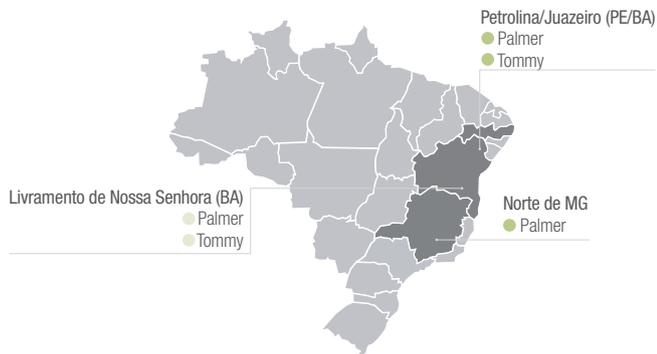
## Florada

Pomares de Monte Alto/Taquaritinga (SP) registram primeiras floradas da safra 2020/21 em junho

Em junho, os preços da manga recuaram no mercado nacional. No Vale do São Francisco (PE/BA), a queda dos preços da tommy e da palmer foi mais acentuada devido à comercialização de mangas verdes. Na região de Livramento de Nossa Senhora (BA), apesar do clima favorável à floração, a neblina e a umidade deixaram produtores atentos quanto a possíveis doenças. No Norte de Minas Gerais, os pomares apresentaram boas floradas e, mesmo com a queda nos preços, há boas expectativas para a safra do segundo semestre. A temporada 2020/21 de Monte Alto/Taquaritinga (SP), por sua vez, teve as primeiras floradas no início de junho, sendo consideradas positivas e uniformes.

## OFERTA DEVE SE MANTER CONTROLADA EM JULHO

## PERSPECTIVAS



Estimativa de ritmo de colheita de manga em julho

Fonte: Hortifruti/Cepea.



### Colheita

A oferta ainda não deve ser elevada nas regiões produtoras, o que pode levar a preços acima dos custos em julho.



### Irrigação

O bom volume de chuvas na região de Livramento de Nossa Senhora (BA) pode aumentar o período de irrigação (de 12 para 24 horas semanais) a partir de julho.



### Área

Apesar das incertezas trazidas pela pandemia, investimentos em área devem ser mantidos no semiárido, ainda que possam ser mais moderados no Norte de MG.



# MAÇÃ

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

## +19%



Jun/20  
x  
Mai/20

Boa qualidade e preferência do consumidor pela gala favorecem alta dos preços das frutas de calibre 165 Cat 1 na média das regiões classificadoras

## R\$ 63,64/

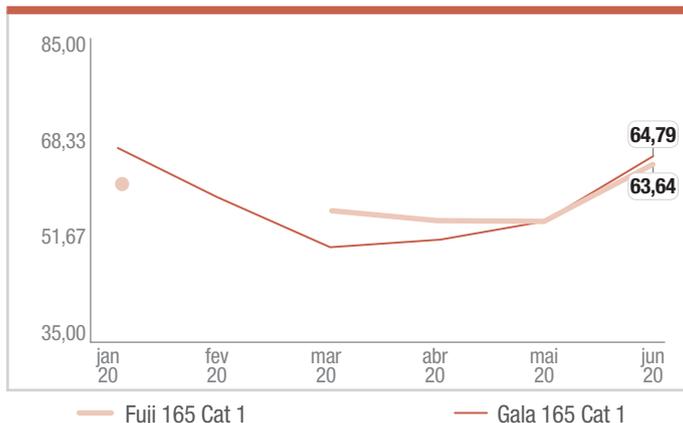


Cx de 18 kg  
(Jun/20)

Mesmo com menor demanda frente à gala, forte recuo na oferta da fuji eleva o preço do calibre 165 Cat 1

## Boa qualidade e preferência do consumidor elevam preços da gala

Preços da fuji e gala calibre 165 Cat 1 na média das regiões classificadoras - R\$/cx de 18 kg



Fonte: Hortifruti/Cepea.



## Menor oferta

Com menores colheita e estoque neste ano, classificadoras controlam abertura das câmaras, levando à menor oferta em junho



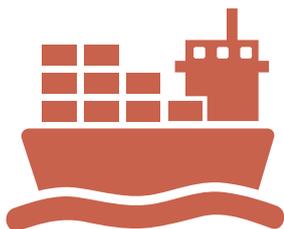
## Inverno

Queda na temperatura permite, por enquanto, acúmulo satisfatório de horas de frio nas regiões produtoras

A colheita de maçã diminuiu na safra 2019/20, principalmente para a variedade fuji. Com isso, classificadoras têm trabalhado com maior controle dos estoques, a fim de garantir o abastecimento até o fim do ano. Esse cenário resultou em menor oferta em junho, impulsionando os preços da gala e sustentando os da fuji. Vale destacar que a gala foi mais demandada no período em decorrência da elevada qualidade e da preferência do consumidor. Porém, dificuldades ainda ocorreram na negociação de maçãs de categoria 3, especialmente as mais miúdas (a partir do calibre 180), que são mais destinadas ao mercado institucional.

## BALANÇA COMERCIAL FECHA POSITIVA, MAS APERTADA, NO 1º SEM

**+US\$ 5**  
milhões (janeiro a junho/20)  
Balança comercial **positiva**



Fonte: Secex.

### Importação

Volume: **36,6** mil toneladas (+28%)  
Receita: US\$ **30** milhões (+11%)

### Exportação

Volume: **51,6** mil toneladas (-1%)  
Receita: US\$ **35** milhões (-10%)

## PERSPECTIVAS



### Podas

Com o início do período de dormência das macieiras do Sul, podas para a nova campanha são realizadas entre junho e julho.



### Custos

Podem seguir aumentando nos próximos meses, diante do maior controle da estocagem e das adaptações necessárias para conter a covid-19.



### Indústria

O envio para a indústria deve seguir baixo nos próximos meses, limitando o processamento e as exportações de suco.

Fonte: Hortifruti/Cepea.

# CITROS

## Oferta

(Jun/20)



Colheita de precoces avança, mas safra está atrasada frente ao normal para a época



**+0,3%**  
Receita  
**+14%**  
Volume

## Exportações

Maior safra 19/20 impulsiona envios de suco de laranja em 19/20 (jul/19 a jun/20) frente a 18/19

Fonte: Secex.

## Oferta aumenta e pressiona cotação, mas continua acima de 2019

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.

**+38,5%**



Jun/20  
X  
Jun/19

Preço da laranja cai em junho, mas é superior ao do mesmo mês de 2019

**+124%**



Jun/20  
X  
Jun/19

Com baixa oferta, preço da lima ácida tahiti mais que dobra frente a junho de 2019

O movimento de baixa nos preços das laranjas permaneceu em junho, como usual para o período. Além do aumento da oferta em SP, o processamento industrial continuou reduzido, já que a colheita da safra ainda não ganhou ritmo. Apesar da queda, os valores no mercado de mesa em junho estiveram superiores aos do mesmo mês do ano passado, diante da menor oferta em 2020. Para a lima ácida tahiti, a menor oferta no final do mês, resultou em alta de 13,13% frente a maio, fechando com média de R\$ 32,42/cx de 27 kg, colhida.

## MOAGEM DEVE CONTROLAR OFERTA DE LARANJA NO ESTADO DE SP

## PERSPECTIVAS



São Paulo  
● Tangor murcote  
● Laranjas pera, hamlin, westin, rubi, lima e baía; lima ácida tahiti



Estimativa de ritmo de colheita de citros em julho

Fonte: Hortifruti/Cepea.



### Processamento

Mais fábricas devem iniciar a moagem em julho; recebimento de frutas de terceiros deve ser maior.



### Colheita

Oferta de laranja deve aumentar em julho; mas, com ritmo de moagem mais acelerado, volume disponível no segmento *in natura* pode se manter controlado.



### Lima ácida tahiti

Oferta da variedade pode cair a partir de julho no estado de São Paulo, elevando preços.

**FMC**An Agricultural  
Sciences Company**PROGRAMA**

# Colha+

**SOLUÇÃO COMPLETA PARA SUA  
PRODUÇÃO CRESCER PROTEGIDA****AGORA, VOCÊ  
PODE CONTAR COM  
O PROGRAMA HF  
COLHA+ DA FMC**

A FMC, como uma empresa de Pesquisa e Desenvolvimento, está sempre buscando ferramentas para auxiliar o produtor de hortifrúti, do momento do plantio até a colheita. Juntos, podemos unir nossa inovação a toda sua dedicação com o cultivo.

Somos seus parceiros, conte com o nosso Programa HF Colha+ para proteger sua plantação e seu potencial produtivo.

Inseticidas: Fungicidas:

**VERIMARK® ZIGNAL®****BENEVIA® ROVRAL®****PREMIO® GALBEN® M****AVATAR® REGALIA MAXX®****TALSTAR® AUTHORITY®**

Herbicida: Nematicida Biológico:

**REATOR® QUARTZO®**

Biotencializadores:

**SEED+®****CROP+®**[www.fmcagricola.com.br](http://www.fmcagricola.com.br)**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. Uso exclusivamente agrícola. Consulte a bula dos produtos para confirmar as culturas registradas.

Copyright © Junho 2020 FMC. Todos os direitos reservados.





# MELANCIA

Analista de mercado: João Pedro Motta de Paiva  
Editora econômica: Fernanda Geraldini Palmieri  
hfmelancia@cepea.org.br

## R\$ 0,98/



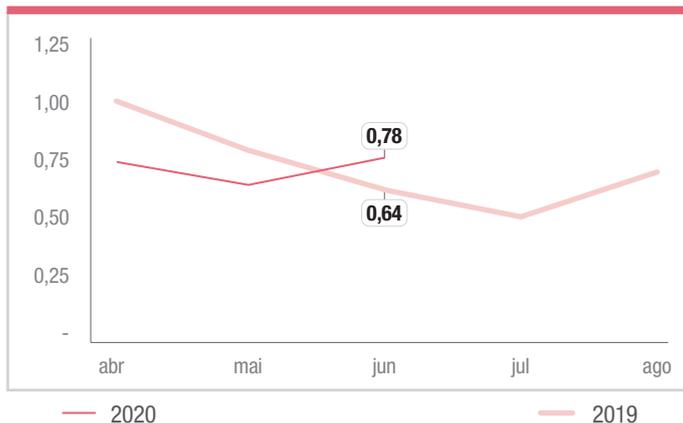
Junho registra maior preço semanal do ano para a melancia graúda (>12 kg) na roça



Ritmo de plantação se acelera em Goiás, após redução em meses anteriores

## Mesmo com mercado lento, baixa oferta mantém preços altos

Preço da melancia graúda (>12 kg) em Uruana (GO) (R\$/kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.



## Demanda

Vendas ainda têm ritmo lento em junho, principalmente nas centrais atacadistas



## Safra 2020/21

Começam os preparos de campo em Marília/Oscar Bressane (SP) e os plantios no RN/CE

Em junho, o baixo volume de melancias manteve os preços firmes na roça. No início do mês, a graúda (>12 kg) chegou a ser comercializada acima de R\$ 1,00/kg em Uruana (GO), mesmo com a fraca demanda. Além do cenário favorável das cotações, a reabertura parcial do comércio animou produtores de GO, que intensificaram o plantio em junho. Quanto às atividades de campo, exportadores iniciaram o plantio no RN/CE, após os atrasos nas negociações e no fechamento de contratos. Em SP, a aquisição de terras e o preparo do solo já estão sendo realizados em Marília/Oscar Bressane (SP), com objetivo de iniciar o plantio em julho.

## PRIMEIRAS FRUTAS DO TO CHEGAM AO MERCADO NO FIM DO MÊS



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de melancia em julho

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Oferta

Disponibilidade deve se elevar em julho, devido à colheita das primeiras lavouras de Lagoa da Confusão (TO) e da alta gradual em Uruana (GO).



### Preço

Aumento da oferta e redução na demanda (diante das baixas temperaturas e do isolamento social) podem reduzir os preços no final de julho.



### Plantio

Atividade da safra principal paulista 2020 deve ser iniciada em Marília/Oscar Bressane, assim como o preparo de mudas no RS.



## Demanda

Temperaturas mais baixas nos centros consumidores (SE e S) e impactos do coronavírus na economia limitam consumo

**R\$ 1,19/**

**kg**  
(Jun/20)

No Vale (BA/PE), preços do amarelo aumentam, devido às boas vendas regionais

## Comércio “esfria” para o melão em junho

Preços médios do amarelo tipos 6 e 7 na Ceagesp em 2019 e 2020 - R\$/cx de 13 kg



Fonte: Hortifruti/Cepea.

**-10%**



Apesar da oferta controlada, amarelo tipos 6 e 7 se desvaloriza no RN/CE - cenário parecido é observado na Ceagesp



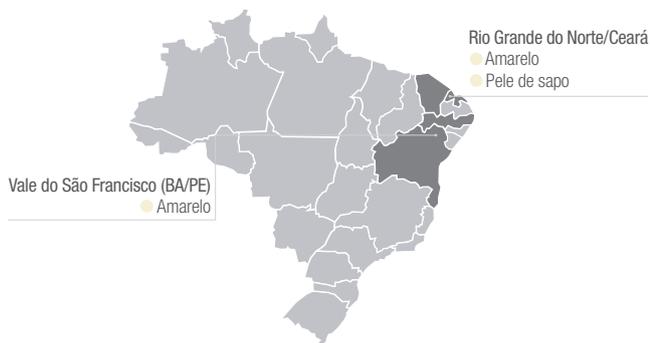
## Plantio no RN/CE

Contratos internacionais avançam para alguns produtores e plantio da safra 2020/21 se inicia em junho

Em junho, a oferta de melão esteve restrita no País, em decorrência dos preparativos da nova safra do Rio Grande do Norte/Ceará, que deve ser colhida em agosto, e da aproximação do fim da campanha do Vale do São Francisco (BA/PE). Mesmo assim, o preço do amarelo embalado caiu, visto que o clima mais frio e a covid-19 prejudicaram a demanda nacional, principalmente dos grandes centros consumidores. No Vale, chuvas ocorreram em algumas localidades, dificultando a venda de embalados. Porém, quando se trata da comercialização a granel nos mercados do Norte, Nordeste e Centro-Oeste, houve bons resultados, devido às temperaturas mais favoráveis ao consumo, o que resultou em preços satisfatórios.

## OFERTA DEVE SER LIMITADA EM JULHO COM FIM DA SAFRA DO VALE

## PERSPECTIVAS



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de melão no Nordeste em julho

Fonte: Hortifruti/Cepea.



### Vale do São Francisco

Oferta deve se reduzir com o fim de safra do Vale do São Francisco (BA/PE), podendo impulsionar os preços em julho, caso a demanda seja melhor.



### Plantio no RN/CE

Em julho, plantio se intensificará no RN/CE, visando, principalmente, o mercado externo. A colheita da nova safra está prevista para se iniciar entre agosto e setembro.



### Nobres

Oferta de melões nobres deve continuar limitada até o início da colheita no RN/CE, podendo atingir preços mais elevados em julho.



# BANANA

Analista de mercado: *Leonardo Caires de Oliveira*  
Editora econômica: *Marcela Guastalli Barbieri*  
hfbanana@cepea.org.br



## Qualidade

Com a safra da nanica no Vale do Ribeira (SP) e Norte de SC chegando ao fim, calibre da fruta é afetado pela estiagem

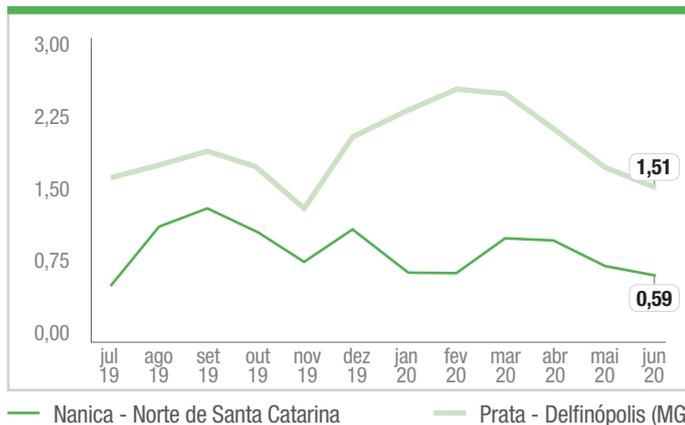


## Delfinópolis

Calendário de colheita da prata anã na região se adianta com temperaturas mais altas

## Safra chega ao fim com qualidade afetada pela seca

Preço médio da nanica e da prata anã de primeira qualidade - R\$/kg



Fonte: Hortifruti/Cepea.

### -8%



Preço da nanica de primeira qualidade recua no Vale do Ribeira, devido aos menores calibres e à concorrência com padrões inferiores

### -11%



Maior oferta pressiona cotação da prata anã de primeira qualidade em Delfinópolis

Mesmo com a baixa oferta de banana nanica, devido ao período de finalização da safra, o preço da variedade recuou nas principais regiões produtoras em junho. Isso ocorreu em função dos problemas de qualidade, pois a seca prejudicou os calibres no Vale do Ribeira (SP) e no Norte de Santa Catarina, e das vendas fracas na segunda quinzena do mês. De acordo com agentes, apesar da flexibilização da quarentena, em alguns centros consumidores, não houve uma melhora considerável na procura pela fruta. Para a prata, as cotações também caíram, reflexo do leve aumento na oferta em algumas regiões.

## SAFRA DE PRATA TEM INÍCIO NA MAIORIA DAS REGIÕES EM JULHO



Estimativa de ritmo de colheita de banana em julho nas principais regiões produtoras

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Demanda

Mesmo com a retomada gradual de alguns setores, demanda deve se manter restrita em julho, devido ao mercado institucional ainda paralisado.



### Prata

Colheita deve começar a aumentar no semiárido em julho e se intensificar entre agosto e setembro, elevando a oferta nacional da variedade.



### Exportações

Fim da safra de nanica no Vale do Ribeira (SP) e no Norte de SC pode restringir envios ao Mercosul em julho, devido à menor disponibilidade nacional.

O MELHOR CONTROLE EM  
TRACAS, MOSCA-BRANCA,  
MINADORAS, BROCAS E ÁCAROS

SINERGIA ENTRE  
2 MOLÉCULAS

BAIXO PERÍODO  
DE CARÊNCIA



# CHEGOU MINECTO<sup>®</sup> PRO

Um novo patamar  
de performance

**CONTROLE ÚNICO. DIVERSAS PRAGAS.**

 **Minecto<sup>®</sup> Pro**

**syngenta.**

PARA RESTRIÇÃO DE USO NOS ESTADOS, CONSULTE A BULA.

**ATENÇÃO** ESTE PRODUTO É PERIGOSO À SAÚDE HUMANA, ANIMAL E AO MEIO AMBIENTE; USO AGRÍCOLA; VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO; 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.

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

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

TM

NOVO INSETICIDA

**Verismo®**

LAGARTAS



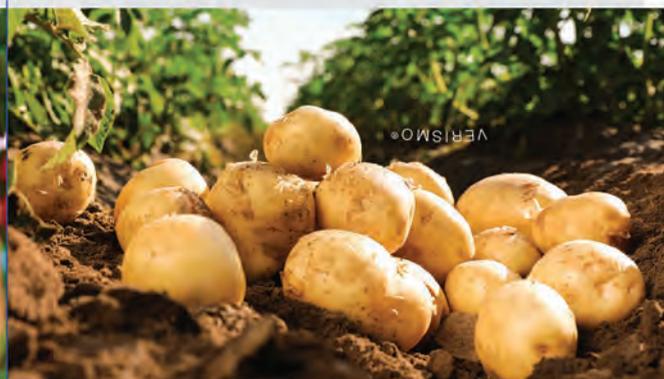
**PARA  
COMBATER  
TEM QUE  
CONHECER**



TRAÇAS

TEM QUE CONHECER

VERISMO®



Assim como você, **Verismo®** conhece pelo nome e sobrenome as principais pragas que ameaçam seu cultivo e sabe exatamente como combatê-las com mais inovação e eficiência.

▶ **Alta eficácia e rapidez**

no controle de traças e lagartas.

▶ **Novo modo de ação**

excelente para manejo de resistência.

▶ **Seletividade**

aos insetos benéficos.

☎ 0800 0192 500  
f BASF.AgroBrasil  
in BASF Agricultural Solutions

📍 BASFAgroBrasilOficial  
@ agriculture.basf.com/br/pt.html  
📧 blogagro.basf.com.br

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

**ATENÇÃO**

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

CONSULTE SEMPRE UM  
ENGENHEIRO-AGRÔNOMO.  
VENDA SOB RECEITUÁRIO  
AGRONÔMICO.

CropLife  
www.cropifitbrasil.org

Uso exclusivamente agrícola. Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Inclua outros métodos de controle do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Restrições temporárias no estado do Paraná: Verismo® para as culturas maçã e uva; para o alvo *Helicoverpa armigera* no tomate e; para o alvo *Helicoverpa armigera* na soja. Registro MAPA: Verismo® n 18817.

**BASF**  
We create chemistry