



ACORDOS COMERCIAIS

Acordo Mercosul x União Europeia deve favorecer competitividade de fruta brasileira

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.

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

Dr. Amistar Top



 **Amistar[®]Top**

syngenta.

EXPEDIENTE

www.hfbrasil.org.br

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, Nádia Zanirato e Flávia Gutierrez

EQUIPE TÉCNICA

Ana Raquel Mendes, Andrea Cimino Gonzalez Rodrigues, Bárbara Rovina Castilha, Caroline Ribeiro, Daniel Júdice Gonçalves, Eduarda da Costa Pinheiro, Gabriel Coneglian Barbosa, Isabela Camargo Gonçalves, João Pedro Motta de Paiva, João Victor Silva Pereira, Juliana Acácio Toledo Parede, Laís Ribeiro da Silva Marcomini, Laleska Rossi Moda, Lenise Andresa Molena, Luana Maria Martins Guerreiro, Marcelo Franzini Erhart de Barros, Maria Giulia Barbosa Marchesi, Maria Julia da Silva Ramos, 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

CAPA

Edson Figueroa
www.edsonfigueroa.com.br
@edsouffigueroa
(19) 98171-3166

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.



4 - Novembro de 2019

ÍNDICE

<u>18</u>	ALFACE
<u>19</u>	BATATA
<u>20</u>	CENOURA
<u>21</u>	CEBOLA
<u>22</u>	TOMATE
<u>24</u>	MAÇÃ
<u>25</u>	CITROS
<u>26</u>	MELÃO
<u>27</u>	MANGA
<u>28</u>	MELANCIA
<u>30</u>	UVA
<u>31</u>	MAMÃO
<u>32</u>	BANANA



CAPA 08

Mostramos nesta edição as parcerias comerciais do Brasil com outros países, incluindo os prós e contras da possível negociação entre o Mercosul e a União Europeia.

FÓRUM 33

Jorge de Souza, diretor da Abrafrutas, detalha os principais impactos do comércio de frutas com o acordo Mercosul X União Europeia.

AO LEITOR



Batata in natura x indústria

Falta planejamento de venda que garanta rentabilidade ao produtor de batata, sem incorrer em perdas materiais e financeiras. Na tentativa de driblar momentos de baixos preços, acho que não basta só diversificar, mas também planejar a produção, desde o preparo da terra até a entrega ao consumidor. O planejamento é um trunfo na mão de qualquer produtor.

Salomão Romão – Recife/PE

HF BRASIL NA REDE



hfbrasil.org.br



@revistahortifrutibrasil



@hfbrasil



Hortifruti Brasil



19 99128.1144



@hfbrasil





Fernanda Geraldini (esq.) e Marcela Barbieri estudaram os acordos comerciais do Brasil e trouxeram para esta edição.

O acordo entre o Mercosul e a União Europeia, anunciado no final de junho e que deve ser consolidado ao longo dos próximos anos, tende a ter grande impacto sobre o setor brasileiro de frutas. Quando retificada, essa aliança bilateral deve zerar e/ou reduzir as atuais tarifas sobre as exportações e importação de frutas realizadas entre o Brasil e a União Europeia.

Do lado das exportações, o acordo deve ampliar a competitividade nacional, já que a UE é destino de 80% das frutas frescas que saem do Brasil – envios estes que, atualmente, competem com frutas de outros países isentos de tarifas. Uma das culturas mais beneficiadas será a uva fresca, cuja tarifa atual está de 11,5% a 14% e deve ser zerada com o acordo. Ressalta-se que, no caso da uva, os principais concorrentes do Brasil já são isentos de tarifas e, desta forma, exportadores entrevistados pela **Hortifruti Brasil** consideram o acordo com a UE determinante para a sobrevivência na atividade.

Por outro lado, as importações de frutas e industrializados produzidos no bloco europeu também seriam facilitadas, contexto que, em alguns casos, poderia prejudicar produtores nacionais. Agentes brasileiros de indústria de batata, inclusive, estão temerosos quanto aos impactos do acordo, tendo em vista que a aliança deve eliminar as atuais taxas de importação de 10% pagas pelo bloco europeu às batatas processadas encaminhadas ao Mercosul, que existem, justamente, para proteger a indústria nacional.

Desse acordo, dois pontos importantes devem ser considerados. O primeiro é que o fato de muitos países europeus serem produtores de algumas frutas ofertadas pelo Brasil pode fomentar a criação de outros tipos de medidas protecionistas, principalmente fitossanitárias. O outro é que atender ao possível aumento da demanda europeia por frutas brasileiras também pode depender, em alguns casos, da eficiência da produção nacional.

Com 8 anos sua mãe o colocou em aulas de dança

Aos 16 parou para ajudar o pai com trabalho

Dançarina

Se formou em

Pedagogia com 26

Hoje ensina seus alunos a seguirem seus passos

*Não é só sobre o que você sabe fazer
Quem você é irá determinar muito
do seu sucesso profissional*

Inscrições Abertas

MBAUSP | *é sobre*
ESALQ | *você*

RADAR HF - Novidades do setor hortifrutícola



Foto: durangoherald.com

ONG facilita o acesso de famílias de baixa renda a frutas e hortaliças

Por Daniel Júdice Gonçalves

Uma iniciativa da organização sem fins lucrativos *LiveWell* tem se destacado no interior do estado do Colorado, nos Estados Unidos, com subsídios na área alimentar para as famílias de baixa renda. Segundo o jornal norte-americano *The Durango Herald*, esse apoio consiste na doação de US\$ 20 (aproximadamente R\$ 80,00) em cupons para a compra de frutas e hortaliças destas pessoas nas feiras de agricultores locais. Desta forma, as famílias podem utilizar tais recursos para melhorar sua saúde e bem-estar, comprando alimentos mais saudáveis – tendo em vista que esta é uma preocupação constante nos EUA, devido às grandes incidências de infarto e câncer no país. Além disso, a ação visa beneficiar os produtores de hortifrútiis da região, com o aumento das vendas do mercado local.

Fonte: durangoherald.com



Foto: Fresh Plaza

Ação promove consumo de suco de laranja na Europa

Por Maria Julia Ramos

Em um cenário de queda no consumo de sucos, empresas e demais entidades do setor têm buscado estimular a demanda na Europa, com base nas crescentes tendências de saudabilidade e sustentabilidade no setor de frutas. Uma dessas iniciativas é a criação do "suco fresco espremido na loja". Segundo notícia do portal *Fresh Plaza*, a empresa *Zumex*, estratégica no desenvolvimento do negócio de sucos, é a responsável pela ação, que ocorre em supermercados da Espanha, França e Reino Unido. Nas lojas participantes, os consumidores passam pelo processo de autoatendimento – isto é, podem utilizar as máquinas para espremer e consumir o suco. Na Espanha, a ideia deu certo, tornando-se hábito comum em 11% das famílias do país, de acordo com a *Zumex*. Na França, outra pesquisa, da *Nielsen*, revelou que a máquina tem estimulado a demanda por suco – com crescimento considerável em lojas com o espremedor, enquanto aquelas sem o maquinário registraram queda na comercialização.

Fonte: Ecycle, dezeen e freshplaza.com



Valorize seu pequeno na agricultura!

Quer ver seu pequeno na revista?

Mande fotos da criançada para publicarmos nas próximas edições!

hfbrasil@cepea.org.br

ou WhatsApp (19) 99128.1144!



Davi Franco Dias -
Volta Redonda (RJ)



Isabela e Julia Bernardi -
Sorriso (MT)



Pedro Menha Teixeira -
Jaú (SP)



Brayan Gabriel -
Ibiúna (SP)



Henrique Inacio Campos -
Palmeiras (GO)



Rodrigo Compos -
Palmeiras (GO)



João Matheus
Sturzenegger Pedroso -
Marilândia do Sul (PR)



Marina Cardoso Velloso -
Vale do São Francisco

Buscando qualidade e produtividade?

Confira o portfólio que a FMC disponibiliza para a fruticultura.

Inseticidas

Altacor[®] Premio[®] Benevia[®] Avatar[®]

TALSTAR[®]
100 EC

Verimark[®]

Malathion[®]
1000 EC

Fungicidas

Signal[®]

 **REGALIA MAXX[®]**

 **Galben[®] M**

Nutrição

Crop+

Nematicida

 **QUARTZO**

ACORDO MERCOSUL-UE DEVE FAVORECER

O acordo entre o Mercosul e a União Europeia, anunciado no final de junho deste ano, tende a ter grande impacto sobre o setor de frutas brasileiro. Caso consolidado, essa aliança bilateral zera e/ou reduz as atuais tarifas sobre as exportações e importação de frutas realizadas entre o Brasil e a União Europeia.

Do lado das exportações, o acordo tende a ampliar a competitividade nacional, já que a União Europeia é destino de 80% das frutas frescas que saem do Brasil – envios estes que, hoje, vale lembrar, são desfavorecidos, justamente por competir com frutas de outros países isentos de tarifas.

Por outro lado, as importações de frutas, além de hortaliças *in natura* e industrializados produzidos no bloco europeu, também seriam facilitadas, contexto que, em alguns casos, poderia prejudicar produtores brasileiros.

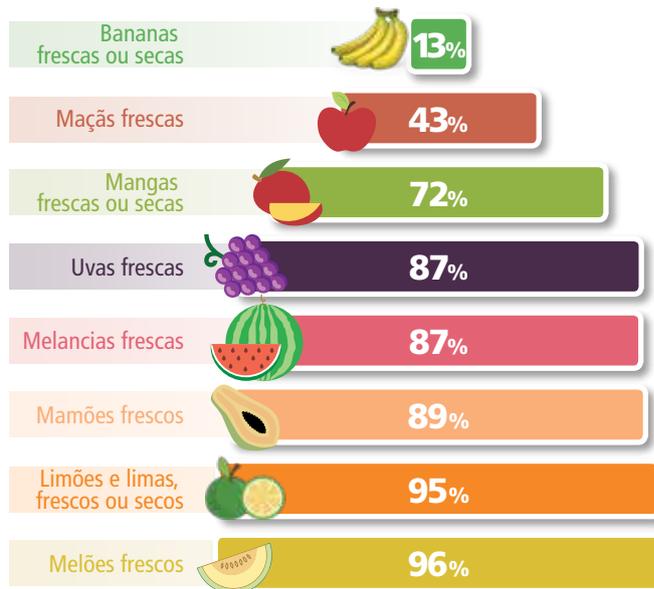
Segundo o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), os dois blocos tentam firmar acordo desde 1999, mas as negociações foram interrompidas em 2004 e retomadas apenas em 2010. A União Europeia e o Mercosul, juntos, somam mais de 700 milhões de pessoas e o acordo, quando consolidado, resultaria em uma das maiores áreas de livre comércio do mundo. Ressalta-se que o acordo comercial ainda precisa ser ratificado pelos parlamentos dos países membros de ambos os blocos, processo que pode se estender pelos próximos dois anos.

Para esta matéria, pesquisadores da revista **Hortifruti Brasil** entrevistaram exportadores de frutas e representantes da indústria, com o objetivo de

analisar os principais impactos (positivos e negativos) desta aliança ao setor de frutas, incluindo as processadas. E, no geral, a avaliação de agentes é de que esse acordo tende a ser positivo à fruticultura brasileira.

UE NAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Participação (%) das compras europeias no volume embarcado pelo Brasil em 2018



Fonte: Secretaria de Comércio Exterior (Secex).



MERCOSUL

Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai

Países-membros dos blocos econômicos

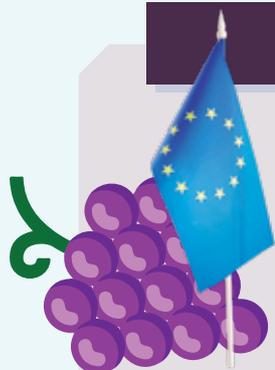


UNIÃO EUROPEIA

Alemanha, Áustria, Bélgica, Bulgária, Chéquia, Chipre, Croácia, Dinamarca, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos, Polônia, Portugal, Reino Unido, Romênia e Suécia

COMPETITIVIDADE DE FRUTA BRASILEIRA

ACORDO MERCOSUL-UE: UVA



Resultado do acordo: Alto impacto

Tarifa de exportação atual: De 11,5 a 14%, a depender do período do ano

Tarifa dos principais concorrentes: 0%

Tarifa de importação atual: 10%

Após o acordo: Eliminação imediata da tarifa para a fruta (no caso do vinho, em oito anos)

Resultado para o Brasil

MUITO FAVORÁVEL



Embora o Brasil não seja o principal abastecedor de uvas ao bloco europeu, o País ocupa posição importante, detendo a sexta colocação entre os maiores fornecedores da fruta de fora do bloco, segundo o *Trade Helpdesk*. A participação do Brasil no mercado europeu cresceu de 2014 para 2018, passando de 4% para 6%, também de acordo com o *Trade Helpdesk*. Ainda que seja um *market share* pequeno e não haja ambições de desbancar grandes exportadores, como África do Sul, Chile e Peru, é um indicativo de que as uvas brasileiras têm ganhado espaço e, com a consolidação do acordo, os envios de uvas brasileiras possam aumentar.

Os principais concorrentes do Brasil já são isentos de tarifas e, desta forma, exportadores entrevistados pela **Hortifruti Brasil** consideram o acordo com a União Europeia determinante para a sobrevivência na atividade.

No início da safra brasileira, exportadores nacionais concorrem com a uva europeia (Espanha, Grécia e Itália) e, no final da janela de embarques, com o Peru. Também pesa negativamente sobre a competitividade brasileira os elevados custos de produção nacionais – segundo entrevistados, os custos de insumos e de mão de obra do Chile, por exemplo, são mais baixos que os do Brasil.

Atualmente, a inserção brasileira fora da janela de exportação nem sempre é vantajosa, já que os preços são mais baixos, diante da maior oferta da fruta europeia. Ao isentar a uva brasileira de tarifas, é possível que se amplie a participação nacional fora das janelas atuais (que ocorrem, principalmente, de março a abril e de agosto a novembro).

Por outro lado, exportadores consultados pela **Hortifruti Brasil** temem um possível aumento nas barreiras sanitárias, visando a proteção da produção europeia. Grandes redes supermercadistas europeias, por exemplo, já impuseram exigências rigorosas quanto aos níveis de resíduos e isso preocupa o setor nacional.

Quanto ao atendimento doméstico, o mercado brasileiro de uvas é abastecido parcialmente pelas importações – especialmente no primeiro semestre, quando a produção nacional é menor. Nesse sentido, o acordo, por ser bilateral, também retiraria as tarifas de entrada da uva europeia no Brasil – que, atualmente, é de 10%, segundo a TEC (Tarifa Externa Comum) do Mercosul –, elevando a competitividade das uvas internacionais. Dados da Secex indicam que apenas 2% das uvas importadas pelo Brasil em 2018 vieram da UE, contexto que poderia se alterar com o acordo.



VINHOS: Ainda dentro da viticultura, o setor de vinhos é um dos que pode ser negativamente influenciado pelo acordo com a União Europeia. Os competitivos vinhos da UE são importados pelo Brasil com tarifa de 20%, taxa essa que seria retirada pelo acordo (para garrafas de até cinco litros) ao longo de oito anos, contexto que desfavorece o produto nacional. De acordo com dados da Secex, 25% dos vinhos importados pelo Brasil em 2018 vieram do bloco europeu.





ACORDO MERCOSUL-UE: LIMÕES E LIMAS, MELÕES E MELANCIAS

Resultado para o Brasil

MUITO FAVORÁVEL



Resultado do acordo: **Alto impacto**

Tarifa de exportação atual:

Limões e limas: **12,8%** Melões: **8,8%** Melancias: **8,8%**

Tarifa dos principais concorrentes:

Limões e limas: **0%** Melões: **0%** Melancias: **0%**

Após o acordo: **Eliminação da tarifa em sete anos**

LIMA ÁCIDA TAHITI: O Brasil é o principal fornecedor da União Europeia, com 51% de participação nas importações do bloco europeu em 2018 (considerando-se apenas os países fora da UE), segundo o *Trade Helpdesk*. A concorrência sempre foi acirrada com os mexicanos (responsáveis, em 2018, por 36% das importações de fora da UE), mesmo o país latino priorizando o abastecimento aos Estados Unidos.

Novos concorrentes, de menor peso, têm surgido, como Colômbia, Peru, Guatemala e Vietnã, sendo todos eles isentos de tarifas à União Europeia. E, de fato, a participação desses países nos envios à UE aumentou de 2014 para 2018, enquanto a do Brasil diminuiu. Exportadores nacionais entrevistados pela **Hortifruti Brasil** indicam que os baixos custos de produção na maioria destes países (que, em muitos casos, detêm mão de obra familiar) pesam sobre a competitividade brasileira.

MELÕES E MELANCIAS: O Brasil é o principal fornecedor de melão e o segundo de melancia à União Europeia durante a entressafra do bloco (de quase oito meses), com pouca competição de outros países nesse período. Em 2018, o Brasil foi responsável por 56% das importações de melão do bloco europeu e por 19% das de melancia (considerando-se apenas os países fora da UE), segundo o *Trade Helpdesk*.

A concorrência com países da América Central e Marrocos se restringe ao final da safra brasileira. E, neste período, a UE tem preferência pela compra de melões e melancias desses países, que são isentos de tarifas – o que, por sua vez, favorece a competitividade desses ofertantes. Em 2018, Honduras e Costa Rica forneceram 24% do volume de melão importado pelo bloco europeu e Marrocos, 41% do de melancia, segundo o *Trade Helpdesk*.

Assim, com a eliminação da alíquota de 8,8% para o melão e para a melancia, as frutas do Brasil podem ficar mais competitivas na Europa. A melancia, que vem registrando aumento no consumo nos últimos anos, ao contrário do melão, que está estagnado, pode ser a mais favorecida. A importação de melancia de países de fora da UE dobrou de 2014 para 2018, somando 399 mil toneladas no ano passado.



O fato de muitos países europeus serem produtores de cítricos, melões e melancias, contudo, pode fomentar a criação de outros tipos de medidas protecionistas, principalmente fitossanitárias. Assim, a expectativa é de que, caso se confirme o aumento da inserção da fruta brasileira na Europa, aumentem também as exigências como forma de garantir a segurança da produção local.

Calendário de comercialização de melão e melancia na União Europeia:

Ofertantes	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
Brasil	■	■	■					■	■	■	■	■
Europa				■	■	■	■	■				
América Central	■	■	■	■	■							
Marrocos			■	■	■	■						

Saúde Vegetal se faz assim:

pronutiva[®]
Programa de Proteção + Biossoluções



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

Herbicidas

Select One Pack
Unimark
Fascinate
Glyphotal TR

Acaricidas

Batent
Omite
Ortus
Matrine

Inseticidas

Sperto
Akito
Applaud
Matrine
Atabron
Dimilin
Azamax

Biossoluções

Biozyme
K-fol
Raizal
K-tionic
Foltron
Vitalik
UPDT

Fungicidas

Kasumin
Unizeb Glory
Proplant
Ranman
Vitavax
Manzate WG
Orthocide
Biobac*
Kaligreen**

*Biológico **Resíduo Zero

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.

 /uplbr  /brasilupl br.uplonline.com



ACORDO MERCOSUL-UE: MAÇÃ

Resultado para o Brasil

FAVORÁVELResultado do acordo: **Médio impacto**

Tarifa de exportação atual: A alíquota depende do preço de entrada da fruta e do período do ano. De janeiro a março, a alíquota é de 4% para o preço de entrada acima de 56,8 euros/100 kg; de abril a julho, há isenção nessa mesma faixa de preço; já de agosto a dezembro, a alíquota passa para 9%

Observação: Essa tarifa visa a proteção da fruta europeia, já que, à medida que o preço de entrada se reduz, a alíquota cobrada cresce

Tarifa de importação atual: **10%**Após o acordo: **Eliminação da tarifa em 10 anos**

O Brasil exporta maçãs frescas para a União Europeia principalmente no primeiro semestre, mas o volume vendido é baixo, visto que o consumo doméstico absorve boa parte da produção nacional. Além do bloco europeu, embarques para Oriente Médio e Ásia também são representativos – estes, juntos, consomem 43% dos embarques brasileiros em 2018, segundo a Secex, mesmo valor do bloco europeu.

Quanto às importações de maçãs, em alguns períodos do ano, especialmente no último trimestre, o Brasil tem necessidade de aumentar as compras externas, para atender à demanda doméstica. Essas frutas importadas, por sua vez, têm origem, majoritariamente (77% em 2018, segundo a Secex), da América do Sul, mas uma parcela (23%) também vem do continente europeu. Nesse sentido, a consolidação do

acordo poderia aumentar a participação de países europeus no fornecimento da fruta ao Brasil.

De acordo com agentes consultados pela **Hortifru Brasil**, como as janelas de embarques e aquisições são bem consolidadas e o Brasil tem grande diversificação de parceiros, a aliança deve trazer poucos impactos ao setor, pelo menos no início. Agentes consultados relataram que a eliminação da tarifa poderia adiantar as exportações brasileiras em apenas poucas semanas.

Agora, caso existam excedentes de produção na União Europeia, poderá ocorrer um maior comércio da maçã do bloco a preços competitivos aqui no Brasil, prejudicando, conseqüentemente, a venda de maçãs nacionais. Por outro lado, uma superprodução brasileira elevaria os estoques nacionais, restringindo a entrada da fruta importada.

ACORDO MERCOSUL-UE: SUCO DE LARANJA

Resultado para o Brasil

MUITO FAVORÁVELResultado do acordo: **Alto impacto**Tarifa de exportação atual: **De 12 a 15%, a depender das especificações do produto**Após o acordo: **Eliminação da tarifa em 10 anos**

O Brasil é o maior exportador mundial de suco de laranja e a União Europeia é o principal destino, representando quase 70% dos envios nacionais na safra 2018/19 (de julho/18 a junho/19). O setor processador é extremamente importante para o escoamento da laranja – no estado de São Paulo, indústrias absorvem mais de 80% da produção de fruta.

Mesmo com o domínio brasileiro no exterior, o México já tem ganhado espaço neste segmento, principalmente nos envios aos Estados Unidos, o segundo principal destino do Brasil.

Nos dois principais destinos, o consumo de suco de laranja está caindo, perdendo espaço para outras bebidas, como águas saborizadas, energéticos e até mesmo outros tipos de suco. E este cenário torna ainda mais importante a redução tarifária, visto que diminuiria o preço que o produto chega até o importador europeu e, conseqüentemente, ao consumidor local, podendo deixar a bebida mais atrativa frente às demais opções disponíveis nas gôndolas. Além disso, ao reduzir o preço do suco de laranja, é possível que empresas de bebidas optem por ampliar o uso do produto como ingrediente em suas bebidas.



Resultado para o Brasil

FAVORÁVEL



ACORDO MERCOSUL-UE: MAMÕES E MANGAS



Resultado do acordo: **Médio impacto**

Tarifa de exportação atual: **0%**

Após o acordo: **Impactos não tarifários**

Mamão e manga já têm zeradas as tarifas de entrada na União Europeia, justamente devido à forte dependência que o bloco tem na importação dessas frutas do Brasil. Portanto, o acordo não traz impactos tarifários, pelo menos no curto prazo.

MAMÕES: O Brasil é um dos maiores produtores e exportadores mundiais de mamão, ficando atrás apenas do México. Quando se trata da União Europeia, o País é o maior fornecedor da fruta, tendo pouca concorrência. No ano passado, 91% do volume da fruta importado pelo bloco veio do Brasil, segundo o *Trade Helpdesk*. Também em 2018, a UE foi o destino de 95% de todo a quantidade de fruta brasileira embarcada, de acordo com a Secex.

Assim, mesmo com o acordo, os envios de mamão devem se manter estáveis e as frutas europeias não devem competir diretamente com a fruta brasileira, devido aos elevados preços. No longo prazo, o maior fluxo do frete poderá minimizar as dificuldades logísticas – vale lembrar que, atualmente, o mamão brasileiro é exportado majoritariamente por frete aéreo, o que acaba sendo muito custoso aos exportadores e até limita maiores volumes.

MANGAS: O Brasil é o principal fornecedor da União Europeia, com participação de 35% do vo-

lume adquirido pelo bloco em 2018, mas é seguido de perto pelo Peru, com 31%, segundo o *Trade Helpdesk*. Nos últimos anos, a participação brasileira tem caído, o que torna cada vez mais importante manter-se competitivo neste mercado. Como o Brasil e o Peru são isentos de tarifas, ambos caminham em igualdade de condições no que diz respeito ao acesso aos europeus.

Agentes entrevistados pela **Hortifruti Brasil** relatam que o acordo também pode ser importante para a manga, visto que protege contra uma futura taxaço, visto que a produção em alguns países europeus, como a Espanha, tem crescido – de 2014 para 2018, o volume exportado pelos espanhóis ao bloco europeu aumentou 51%, segundo o *Trade Helpdesk*.

As questões fitossanitárias são as mais preocupantes, visto que, desde 1º de setembro de 2019, a União Europeia passou a exigir o controle de “mosca-das-frutas” nos países fornecedores, que precisam emitir certificados fitossanitários comprovando a inexistência da praga nos últimos três meses. Embora a “mosca-das-frutas” seja uma praga impactante nas regiões produtoras brasileiras, a restrição europeia é para o gênero *Anastrepha spp*, enquanto no Brasil, a maior incidência é de *Ceratitis spp*.

FRUIT LOGISTICA 2020

THE SPOTLIGHT IS ON YOU

Seu contato local:
produce@psi.com.br



fruitlogistica.com
[#fruitlog2020](https://twitter.com/fruitlog2020)



FRUITNET

Messe Berlin

5|6|7 DE FEVEREIRO BERLIN



ACORDO MERCOSUL-UE: BANANA



Resultado do acordo: **Alto impacto**

Tarifa de exportação atual: **114 euros/tonelada**

Tarifa dos principais concorrentes: **75 euros/tonelada**

Após o acordo: **Redução imediata para 75 euros/tonelada**

Resultado para o Brasil

MUITO FAVORÁVEL



Apesar de o Brasil ser um grande produtor mundial de banana, as exportações correspondem a 1% do total produzido no País, segundo a Secex e o IBGE (2018). Dessa pequena parcela, 13% das frutas foram embarcadas para a União Europeia e 43% ao Mercosul em 2018. Enquanto Santa Catarina é responsável por abastecer o mercado sul-americano, o Rio Grande do Norte e o Ceará são responsáveis pelos envios à Europa. Foram nos estados nordestinos em que as grandes multinacionais se instalaram, com boa tecnologia de produção. Além do mercado externo, estas empresas atendem à demanda doméstica, principalmente no inverno (quando as bananas do Sul e do Sudeste estão com baixa qualidade).

Embora o Brasil envie pouco volume ao bloco europeu, o acordo deve favorecer as exportações brasileiras de banana, à medida que a competitividade da fruta cresce com a diminuição de tarifas. A aliança prevê a redução da alíquota (de 114 euros/t para 75 euros/t), se aproximando

do valor imposto aos principais concorrentes, como Equador, Costa Rica e Colômbia. Vale ressaltar que esse valor de 114 euros/t imposto à banana nacional já vinha de uma redução acordada no fim de 2009, quando a UE diminuiu gradativamente tarifas a membros da OMC (Organização Mundial do Comércio). A menor taxa aos países andinos e da América Central, por sua vez, está relacionada a pactos realizados em 2013 e 2017 – neste ano, a tarifa está em 82 euros/t e, em 2020, deve cair para 75 euros/t.

Atender ao possível aumento da demanda europeia pela banana brasileira vai depender, no entanto, da eficiência da produção nacional, que passa por entraves. O Nordeste continua seco – as recentes chuvas ainda foram insuficientes para reverter esse cenário. Além disso, os elevados custos de produção, a proibição da pulverização aérea no Ceará (que aumentou o uso de mão de obra), dentro outros motivos – limitam a competitividade.



ACORDO MERCOSUL-UE: BATATA PRÉ-FRITA CONGELADA



Resultado do acordo: **Alto impacto (negativo)**

Tarifa de importação atual: **10%**

Após o acordo: **Eliminação da tarifa em sete anos**

Resultado para o Brasil

NEGATIVO



Vivenciando um aumento da demanda interna por batata processada, acompanhada de uma expansão da capacidade produtiva das indústrias instaladas em território nacional, agentes brasileiros de processadoras estão temerosos quanto aos impactos do acordo Mercosul-União Europeia. Isso porque a aliança deve eliminar as atuais taxas de importação de 10% pagas pelo bloco europeu às batatas processadas encaminhadas ao Mercosul, que existem, justamente, para proteger a indústria brasileira. Nos custos nacionais, pesa a elevada carga tributária, que não recai sobre as importações.

Segundo agentes consultados pela **Hortifruti Brasil**, esse acordo tem mais desvantagens que vanta-

gens para o setor processador de batatas, já que pode resultar em considerável aumento nas importações de batata pré-frita europeia, que é altamente competitiva. Em 2018, por exemplo, o volume de batata processada importada pelo Brasil chegou a 333,8 mil toneladas, segundo a Secex, dos quais 53,6% eram de origem europeia e 44,3%, argentina. Esse volume importado atualmente corresponde a mais de 60% das necessidades de consumo nacional.

Ressalta-se que a disputa não se limitará entre Brasil e Europa; a Argentina – segundo maior fornecedor de batatas do Brasil em 2018 e já sem taxas – também sentirá a ameaça do velho continente, concorrendo pelo mercado brasileiro.

NÃO ELEJA PRAGAS

ihara.com.br



Possui registro
para mais de
30 culturas

Não deixe os insetos governarem sua lavoura. Confirme **ELEITTO**, o novo inseticida de **amplo espectro** com **ação de choque** e **longo residual**. Especialmente desenvolvido pela IHARA para a **hortifruticultura**, **ELEITTO** coloca sua produção em primeiro lugar.



Pode ser aplicado
próximo à colheita



Pode ser aplicado via terrestre
ou aérea em qualquer fase da
cultura, inclusive na florada



Multipragas



ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente o rótulo e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Não permita a colheita do produto por menos de 14 dias. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Consulte cuidadosamente as embalagens e rotas de produtos. Use exclusivamente agrícola.

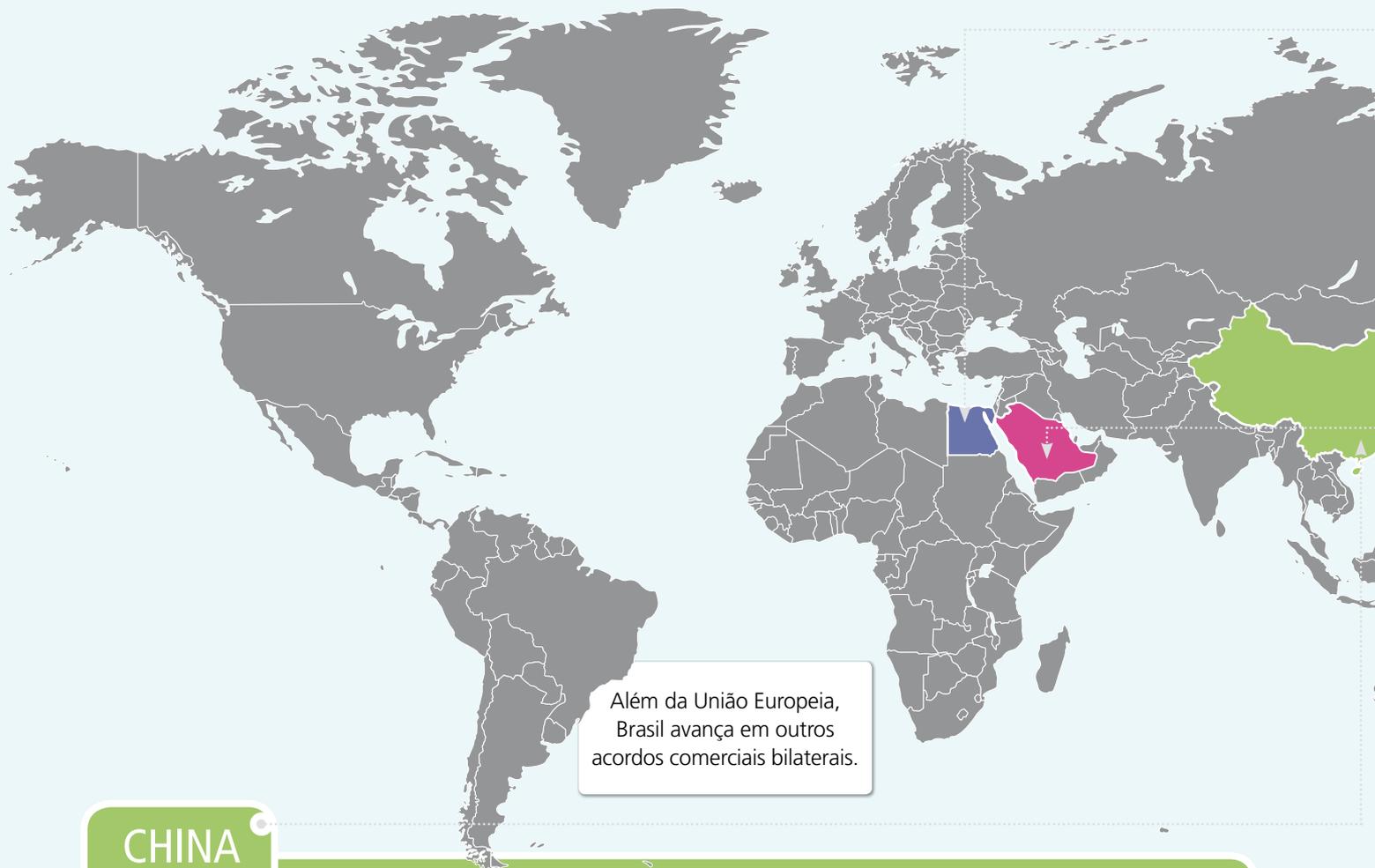
CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDE SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

Eleitto

IHARA

**Agricultura
é a nossa vida**

BRASIL AVANÇA COM OUTROS



Além da União Europeia, Brasil avança em outros acordos comerciais bilaterais.

CHINA

Após um pequeno atraso para acerto de detalhes relacionados à fiscalização fitossanitária, o acordo Brasil-China, que deveria ter se concretizado em outubro, deve se tornar realidade ainda neste ano. A aliança consiste na liberação da entrada de peras chinesas no mercado brasileiro em troca de envios de melão nacional ao mercado asiático. A proposta inicial focava a entrada de maçãs da China no Brasil, mas a pressão de maleicultores reverteram este cenário.

Quanto às exigências, o mercado brasileiro é rigoroso quanto a doenças comuns a peras e maçãs, ao passo que a China exige a comprovação de isenção de “mosca-das-frutas” (*Ceratitis capitata*).

Depois que o acordo for aprovado, os primeiros envios de melão devem ser consideráveis apenas no longo prazo, visto que dificuldades logísticas ainda precisam ser contornadas – por enquanto, a rota marítima utilizada para a China leva cerca de 30 a 35 dias, tempo este equivalente à vida útil do melão e até superior quando se trata das variedades nobres.

Vencido esses entraves, produtores de melão esperam que o acordo estimule a produção de melão no Brasil e diminua a dependência nacional por demanda de países europeus – já que existe um grande potencial de consumo na China, que conta com cerca de 1,4 bilhão de consumidores. Vale destacar que a China é uma grande produtora de melão – com mais de 430 mil hectares –, mas a proposta é entrar no mercado durante a entressafra.

Quanto à entrada de pera no mercado nacional, apesar de o Brasil não ser um grande produtor, pode-se acirrar a concorrência com frutas de valor agregado elevado, mas não deve prejudicar o comércio de maçã, que tem a garantia de preço mais baixo.

Ainda que os produtos adicionados na pauta deste acordo sejam restritos no momento, as expectativas são de expansão dessa lista de médio a longo prazos, animando exportadores, que contariam com um mercado consumidor gigante e potencial.

ACORDOS COMERCIAIS!

EGITO

A ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Tereza Cristina anunciou no dia 15 de setembro a abertura do mercado egípcio a produtos lácteos brasileiros. Em contrapartida, o Brasil importaria alho e uvas do país africano.

Apesar de a safra local não ser no período de pico de produção brasileira (o Egito colhe normalmente entre maio e julho), pode haver impactos negativos nos preços ao produtor nacional a depender do volume importado.

ARÁBIA SAUDITA

A Arábia Saudita não consumiu nem 1% do total de frutas exportadas pelo Brasil em 2018, segundo a Secex. Apesar disso, o país vem tendo cada vez mais participação nas pautas do governo como potencial destino das frutas brasileiras. Em setembro deste ano, o Ministério da Agricultura anunciou um acordo comercial com a Arábia Saudita para ampliação das exportações de produtos do agronegócio brasileiro, entre eles, as frutas. O

governo reconhece os entraves brasileiros em logística e processamento, mas tem grandes apostas nessa mais nova parceria, destacando que o Brasil é um dos poucos países com condições de produzir alimentos de forma a atender à crescente demanda global, inclusive dos sauditas, que importam 80% dos alimentos que consomem – segundo a *Saudi Food and Drug Authority (SFDA)*, da Arábia Saudita.

E A DISPONIBILIDADE DE FRETE?

Um ponto que pode ser impactado com o acordo Mercosul-União Europeia é a disponibilidade de fretes, já que tende a aumentar o fluxo de mercadorias entre o Brasil e o bloco europeu, favorecendo a oferta de fretes de retorno e até mesmo de fretes comuns.

Agentes consultados acreditam que o maior benefício no caso do frete de retorno pode ser observado nos portos do Sudeste e do Sul do Brasil, que devem ser os principais pontos de recebimento dos produtos europeus. Ainda assim, como muitos navios saem dos portos do Sul e do Sudeste com a carga incompleta e percorrem a costa brasileira até

o Nordeste, é possível que as regiões nordestinas exportadoras de frutas também sejam favorecidas. Recentemente, houve diminuição da oferta de navios, o que tem encarecido a exportação de frutas via portos nordestinos, o que, por sua vez, pode ser revertido caso o acordo se concretize.

Entrevistados pela **Hortifruti Brasil** também indicam uma possível maior concorrência por fretes. Isso porque muitas frutas dividem navios com outros produtos que igualmente devem ser beneficiados com o acordo, como as carnes (que terão cotas zeradas ou reduzidas, a depender da proteína). ■



ALFACE



21°C

Temperatura média em Ibiúna (SP) (Out/19)

Calor no Sudeste favorece consumo, mas afeta produção

Fonte: Nasapower.

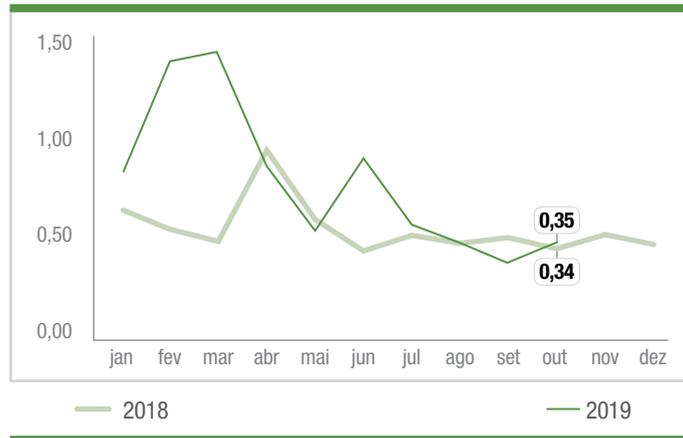
+9%

Out/19
x
Set/19

Preço médio da crespa em Ibiúna aumenta

Maiores temperaturas elevam consumo, mas afetam qualidade

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.



Qualidade

Chuva e calor causam queima e mela, limitando oferta

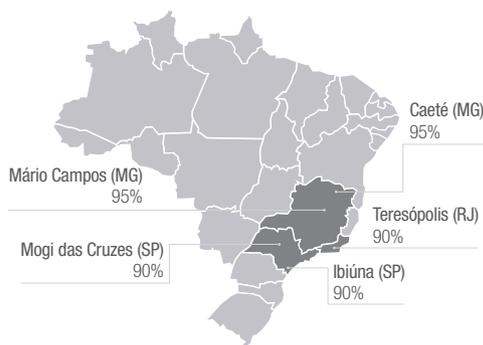


Mudas

Com proximidade do verão, viveiristas intensificam comercialização de bandejas em SP

O clima favorável de outubro manteve a oferta elevada em Mogi das Cruzes e Ibiúna (SP), além de impulsionar o consumo e minimizar as sobras. Segundo produtores, o mercado ainda está abaixo da expectativa (já que, para esta época, o volume comercializado geralmente é maior e os preços são mais atrativos). A cotação média da americana em Mogi das Cruzes foi de R\$ 1,02/unidade, alta de 20,04% frente a setembro. Em relação à qualidade, muitos pés estiveram com problemas de queima e mela, devido às altas temperaturas – principalmente a americana, pela sua maior sensibilidade.

COLHEITA DA SAFRA DE INVERNO ALCANÇA 90% DO TOTAL



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

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Demanda

Com maiores temperaturas esperadas para SP, RJ e MG, a demanda deve se aquecer em novembro, podendo contribuir com melhores preços ao produtor.



Área 2019/20

Início da safra de verão intensifica plantio nas regiões produtoras. Espera-se aumento na área em relação à temporada de verão 2018/19.



Queima de borda

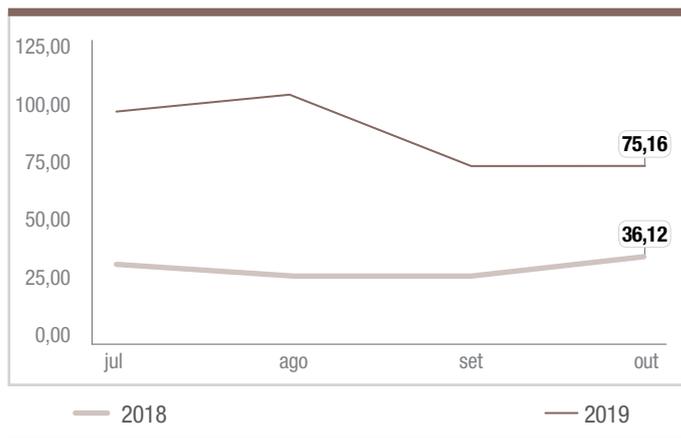
Calor intenso e baixo índice de chuva podem aumentar proliferação de queima nos pés colhidos em SP.

Rentabilidade

da ágata em Vargem Grande do Sul (SP) na safra de inverno (junho a outubro)
R\$ 80,30 (preço)
-R\$ 37,60 (custo)
+R\$ 42,70/cx

Vargem Grande do Sul encerra temporada com excelentes resultados

Preços médios da batata padrão ágata beneficiada em Vargem Grande do Sul (SP) - (R\$/sc de 50 kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

+111%



Preço da ágata especial em Vargem Grande do Sul (SP) dobra em 12 meses



Fitossanidade

Últimas lavouras com incidência de lagarta, sarna e mosca-branca foram bem controladas em Vargem Grande do Sul

850sc/ha



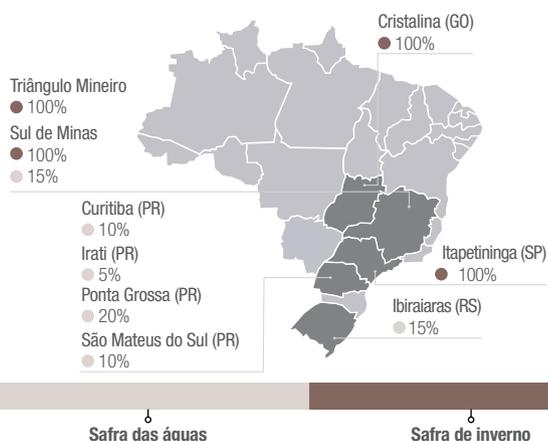
Produtividade

Bons desenvolvimento e fitossanidade elevam rendimento

Em outubro, a região paulista de Vargem Grande do Sul colheu cerca de 10% do restante das suas lavouras da safra de inverno 2019. Ao contrário dos dois anos anteriores, a rentabilidade ficou positiva durante todos os meses da temporada (julho a outubro), 114% acima dos custos na média da safra, o que fez com que a maioria dos produtores quitasse suas dívidas e até se capitalizasse. Além disso, o bom controle fitossanitário e o clima seco contribuíram para uma produtividade 20% superior em outubro (850 sc/ha) em relação às primeiras lavouras colhidas, em julho.

COLHEITA DA SAFRA DE INVERNO SE ENCERRA E DAS ÁGUAS, COMEÇA

PERSPECTIVAS



Estimativa (%) da área colhida de batata (nov/19) frente ao total da safra de inverno (mai/19 a nov/19) e da safra das águas (nov/19)

Oferta

Com finalização da safra de inverno em todas as regiões e início ainda lento das águas, a oferta deve ficar menor no decorrer de novembro.

Produtividade

As primeiras lavouras da safra de verão, que foram plantadas na estiagem, devem ter seus rendimentos prejudicados.

Plantio

Devem ser concluídos cerca de 69% do plantio da safra das águas até o final de novembro. Guarapuava (PR) já deve iniciar o cultivo da segunda parte da temporada.



Área
(out/19)

Área colhida aumenta em todo o País em outubro

89,4 t/ha



Produtividade

Sem chuvas excessivas, clima segue favorecendo rendimento das lavouras

Atraso no plantio eleva oferta em outubro

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.

-50%



Com maior área na safra de inverno 2019, preços são menores neste ano em MG



Plantio 2019/20

Semeio da safra de verão se intensifica. Raízes são de alta qualidade, reflexo do clima favorável

A safra de inverno 2019 se aproxima da fase final nas regiões de São Gotardo (MG) e Cristalina (GO). Marcada pelo clima favorável, produtividade e oferta elevadas, raízes de qualidade e, conseqüentemente, queda constante e acentuada dos preços desde julho, a rentabilidade aos produtores de cenoura nas principais praças brasileiras foi baixa de julho a outubro – no mês passado, a rentabilidade foi -7% negativa no cenário nacional. Quanto ao preço médio da "suja" no mês passado, foi de R\$ 8,80/cx em São Gotardo, recuo de 33% frente a setembro – devido à concentração de plantio entre julho e agosto, que resultou em maior oferta em outubro.

80% DA ÁREA DEVE SER COLHIDA ATÉ O FIM DE NOVEMBRO

PERSPECTIVAS



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

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Produtividade

Com o verão se aproximando (mais chuvas), a produtividade pode ter redução, visto que a incidência de pragas e doenças aumenta, tanto no desenvolvimento quanto no pós-colheita.



Preço

Produtores esperam que os valores voltem a subir em novembro, garantindo um cenário mais rentável. Ainda que menor, a safra de inverno deve fechar no azul.



Safra de verão 2019/20

A colheita das variedades de verão deve se iniciar em novembro nas regiões de São Gotardo (MG) e Cristalina (GO).



73,6 mm
de chuva
(Out/19)

Após estiagem, chuvas em outubro afetam algumas lavouras no Triângulo Mineiro

Fonte: Cptec/Inpe.

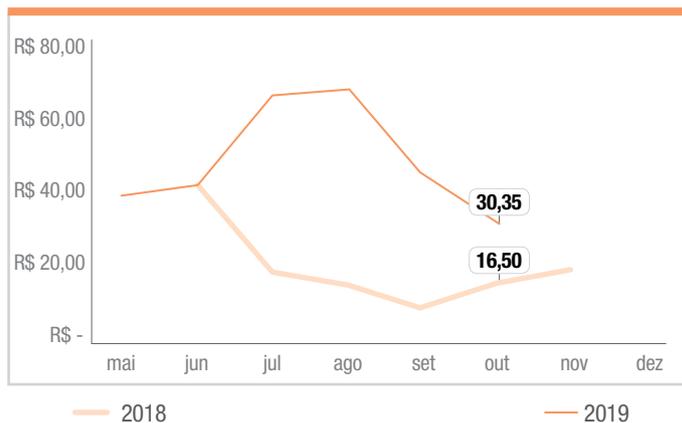


Colheita

Atividade se intensifica em outubro no Nordeste e em Piedade (SP)

Mesmo com chuvas, oferta aumenta no Brasil

Preços médios recebidos em Santa Juliana (MG) pela cebola beneficiada tipo 3 (R\$/sc de 20 kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

Oferta

(Out/19)



Cresce oferta de cebola em outubro

-13,18%

Out/19
x
Set/19

Preço médio nacional da cebola híbrida registra queda

A intensificação da colheita em Irecê (BA) e de híbridas em Piedade (SP) e também a comercialização de cebolas remanescentes da safra 2019 no Cerrado aumentaram a disponibilidade interna, pressionando as cotações em outubro. Além disso, na segunda quinzena do mês as chuvas no Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba fizeram com que produtores acelerassem o escoamento nessas praças, na tentativa de minimizarem as perdas. As precipitações também afetaram algumas áreas isoladas no Sul, mas sem gerar prejuízos expressivos para a safra que se inicia em novembro.

TEMPORADA 2019/20 DO SUL COMEÇA EM NOVEMBRO

PERSPECTIVAS



Estimativa (%) de comercialização (até nov/19) de cebola híbrida em Piedade/SP (set-dez/19), Nordeste (ago-dez/19) e Sul (nov/19-mai/20)

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Colheita

Com a safra no Sul do País tendo início em novembro, a expectativa é de menores preços, devido à maior oferta diante do aumento da produtividade e área.



Produtividade

As condições climáticas neste ano foram favoráveis para o desenvolvimento dos bulbos da temporada 2019/20. A estimativa é que o aumento possa ser 30% superior frente a 2018/19.



Oferta

Nordeste deve continuar colhendo em novembro e dezembro. A concorrência com o início da safra do Sul deve aumentar a oferta, pressionando as cotações.

-55%



2ª quinzena out/19
 X
 1ª quinzena out/19

Queda das cotações do salada longa vida 2A na Ceagesp



35,8%

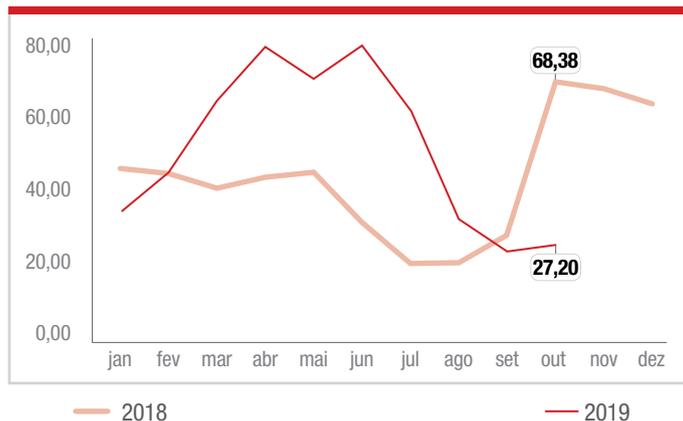
Temperatura máxima (Out/19)

Forte calor acelera maturação em Itapeva (SP)

Fonte: Inmet.

Preços despencam em outubro

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.

Rentabilidade

do tomate salada (ponderado 1A e 2A) em outubro em Sumaré (SP)

R\$ 32,76 (preço)

-R\$ 32,67 (custo)

+R\$ 0,09/cx

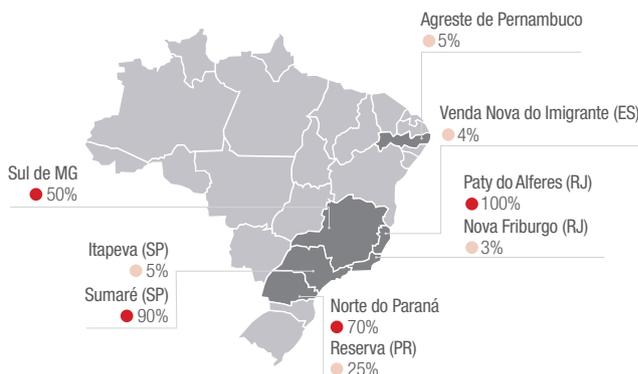


Traça

Clima seco aumenta incidência da praga nas lavouras

A partir da terceira semana de outubro, os preços do tomate despencaram. O motivo foi o forte calor que acelerou a maturação dos frutos nas lavouras. Tanto os pés em final de colheita quanto aqueles que estavam no início tiveram o ciclo bastante adiantado por conta das altas temperaturas e, com isso, uma grande oferta pressionou as cotações, contrariando as expectativas iniciais de alta para o mês. De fato, na primeira quinzena de outubro, os preços ainda eram positivos –inclusive, acima dos patamares de setembro. Com o forte calor, o início da safra de verão foi antecipado – em Itapeva (SP), por exemplo, a previsão de início era para novembro.

BOA PARTE DA 2ª PARTE DE INVERNO SERÁ COLHIDA EM NOVEMBRO



Safra de Verão

2ª parte da safra de inverno

Estimativas de área colhida de tomate frente ao total cultivado para a 2ª parte da safra de inverno (ago-out/19) e para a safra de verão (nov/19)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Colheita

O ritmo de colheita irá depender das temperaturas em novembro, já que a área cultivada a ser colhida no período não é grande.



Clima quente

Se o calor for intenso em novembro, a colheita deve continuar acelerada, podendo, inclusive, afetar a qualidade dos tomates.

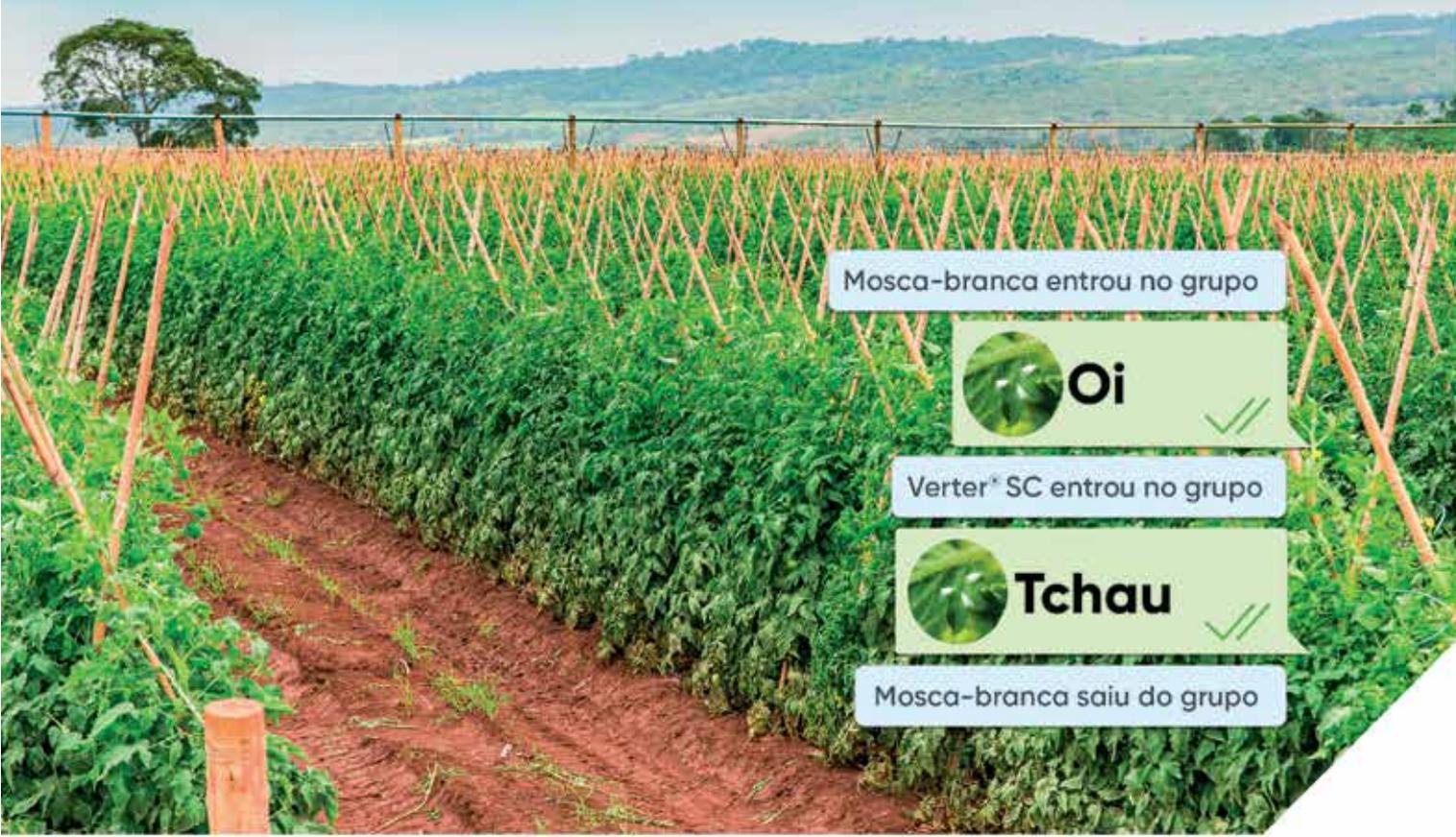


Plantio de verão

Cerca de 69% da área da safra de verão deve ser cultivada até o final de novembro.

A mosca-branca agora vai se despedir bem rápido da sua lavoura.

0800/772/2492



Mosca-branca entrou no grupo

 **Oi** ✓✓

Verter® SC entrou no grupo

 **Tchau** ✓✓

Mosca-branca saiu do grupo

Verter® SC

Isoclast™ active

INSETICIDA

Lançamento

Verter® SC. Alto poder de choque para proteger rápido a sua lavoura.

-  **RÁPIDO PODER DE CHOQUE**
-  **NOVO GRUPO QUÍMICO E DIFERENCIADO MODO DE AÇÃO**
-  **AÇÃO SISTÊMICA E TRANSLAMINAR**
-  **DOSE BAIXA POR HECTARE**
-  **ATUA NOS DIVERSOS ESTÁDIOS DA MOSCA-BRANCA**
-  **FERRAMENTA QUE AUXILIA NA PRODUÇÃO DE FRUTOS DE MAIS QUALIDADE**

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.



Redução dos estoques

Com os estoques diminuindo nas classificadoras, preços sobem em outubro, sobretudo os das miúdas



+22%
Receita
+24%
Volume

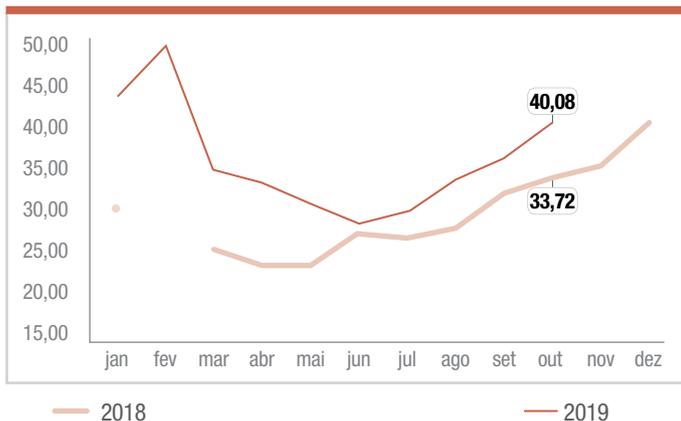
Importações

Aquisições aumentam em outubro, devido aos menores estoques nacionais e à colheita no hemisfério Norte

Fonte: Secex.

Cai estoque nas classificadoras, especialmente de miúdas

Preços médios da fuji miúda Cat 3 na média das regiões classificadoras - (R\$/cx de 18 kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

+13%



Out/19
X
Set/19

Mesmo com procura desaquecida, fuji miúda Cat 3 se valoriza em outubro na média das regiões classificadoras



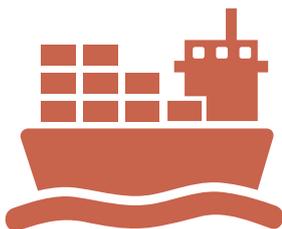
Safra 2019/20

Em outubro, chuva e granizo ocorreram durante a florada no Sul, mas os impactos ainda não foram mensurados

Em outubro, a demanda por maçãs ficou aquém do esperado. Porém, a gradativa redução do estoque favoreceu o aumento das cotações, principalmente da fruta miúda, cuja produção foi menos volumosa na safra 2018/19. Assim, a fuji miúda Cat 1 foi vendida por R\$ 51,83/cx de 18 kg em outubro na média das regiões classificadoras, aumento de 4% frente a setembro. Para a mesma variedade graúda, a valorização foi menos intensa, devido ao grande volume disponível, fechando a R\$ 61,69/cx de 18 kg (+2%). No caso da fuji Cat 3, a alta foi ainda mais expressiva para as miúdas: 13%. Vale ressaltar que, com a menor oferta nacional, as importações se elevaram em outubro.

COM MAIS IMPORTAÇÕES, BALANÇA COMERCIAL ENTRA NO VERMELHO

-US\$ 6,8 milhões (de janeiro a outubro)
Balança comercial **negativa**



Fonte: Secex.

Importação

Volume: 55,5 mil toneladas
Gastos: US\$ 49,3 milhões



Exportação

Volume: 56,6 mil toneladas
Receita: US\$ 42,5 milhões

PERSPECTIVAS



Gala

Como houve quebra da safra de gala e os estoques estão diminuindo, os preços da variedade podem aumentar em novembro, sobretudo os da miúda.



Frutificação

Em novembro, a frutificação deve começar nos pomares do Sul, se iniciando pelas precoces, como a eva e gala.



Indústria

Envio para processamento de suco deve crescer nos próximos meses em razão do maior descarte das frutas armazenadas por longos períodos, principalmente de fuji.



Qualidade

Seca e calor resultam em maior volume de laranjas murchas, miúdas e cristalizadas no mercado paulista

R\$ 83,64/

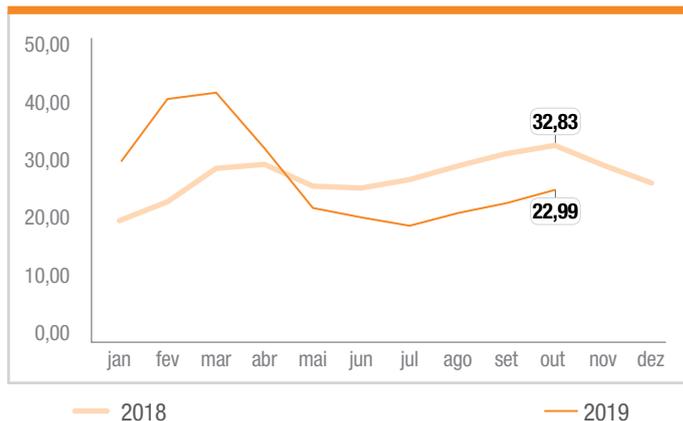


Cx de 27 kg, colhida (Out/19)

Tahiti atinge maior preço do ano. Média é recorde para o mês, na série histórica do Cepea (1995)

Preços são puxados pela baixa oferta de laranjas de qualidade

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.

+17,8%



Out/19
X
Set/19

Alta no preço médio da laranja pera diante da oferta controlada (clima e moagem)



Florada

Tempo seco e quente resulta em queda de parte dos chumbinhos nos pomares de SP

A oferta de laranja esteve controlada por mais um mês no mercado de mesa de SP. Isso porque, além da boa absorção das indústrias nesta temporada (2019/20), o clima quente e seco tem prejudicado a qualidade das frutas desde meados de setembro. Assim, as médias de comercialização foram “puxadas” pelas laranjas com melhor padrão – o preço médio de outubro/19, por exemplo, foi quase 18% superior do mês anterior. Para a lima ácida tahiti, a entressafra manteve os preços elevados em outubro, registrando, inclusive, o maior patamar do ano e recorde para o mês desde 1995.

TARDIAS E TAHITI GANHAM ESPAÇO!

PERSPECTIVAS



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de citros em novembro

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Tahiti

Oferta de lima ácida tahiti deve se intensificar em novembro, com mais frutas atingindo o calibre e o tamanho ideais para colheita.



Indústria

Participação das laranjas tardias cresce nas indústrias de SP, devendo representar a maioria do volume moído em novembro.



Flórida

A safra da Flórida deve se recuperar pelo 2º ano consecutivo, totalizando 74 milhões de caixas de 40,8 kg (out/19), alta de 3% frente à passada (2018/19).

Fonte: USDA

-11%

Out/19
x
Set/19

Amarelo tipos 6 e 7 se desvaloriza na Ceagesp em outubro, mas valor ainda é superior a out/2018

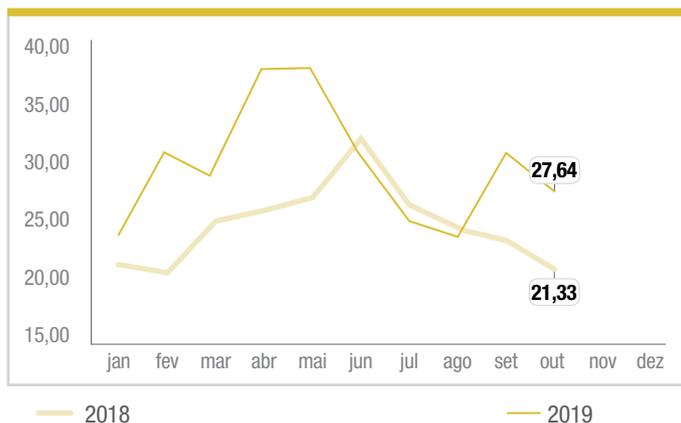


Demanda

Mesmo com menor preço do amarelo no fim de outubro, consumidor prefere outras frutas mais baratas

Exportações se desaceleram no fim de outubro

Preços médios do amarelo tipo 6 e 7 (cx de 13 kg) na Ceagesp em 2018 e 2019



Fonte: Hortifruti/Cepea.



Exportações

Com redução das exportações na 2ª quinzena de outubro, oferta no mercado interno aumenta

+27%

Out/19
x
Set/19

Orange se valoriza na Ceagesp com oferta mais controlada

Outubro foi marcado por desvalorizações do melão amarelo em todo o País. Com a desaceleração das exportações – que tiveram um *boom* na virada de setembro para outubro –, a oferta doméstica aumentou significativamente na segunda quinzena, pressionando os valores. Além disso, destaca-se o menor poder de compra do consumidor brasileiro, que optou pela substituição da variedade por outras frutas mais baratas. Porém, para algumas variedades nobres houve valorização em outubro, cuja disponibilidade estava baixa no mercado interno, já que boa parte destas foi direcionada ao exterior.

RITMO DE COLHEITA DEVE AUMENTAR COM PROXIMIDADE DE FESTAS DE FIM DE ANO



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de melão no Nordeste em outubro

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Oferta

Nos próximos meses, a oferta deve se elevar por conta da proximidade das festas de fim de ano, que aquecem a demanda.



Exportação

A expectativa é de incremento nos embarques para a União Europeia em meados de novembro, conforme se aproximam as festas de fim de ano.



Custo

Com seca e temperaturas elevadas, os investimentos para controle de pragas devem aumentar em novembro.

-9%

Out/19
x
Set/19

Com maior oferta, preços da palmer caem no Vale do São Francisco (PE/BA)

Oferta
(Out/19)



Colheita de tomy se inicia em SP, ainda em ritmo lento

Preços caem novamente no Vale do São Francisco

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.



+44%
Receita
+47%
Volume

(out x set/19)

Exportações

Envios são firmes em outubro e amenizam queda nos preços domésticos

Fonte: Secex.



Comercialização

Vendas sobem, mas não impedem desvalorização

Os preços da manga caíram em outubro, com a intensa colheita no Vale do São Francisco (PE/BA). Porém, o aumento das exportações amenizou esse cenário. A demanda nacional também registrou leve crescimento em outubro, mas a comercialização oscilou de uma semana para outra, dificultando a consolidação de valores mais firmes. No Norte de MG e em Livramento de Nossa Senhora (BA), a oferta não esteve tão elevada, mas as cotações também sentiram a pressão da alta disponibilidade no Vale. Quanto à safra paulista, pequenos volumes foram disponibilizados em outubro, mas segue a expectativa de atraso no calendário, principalmente para a palmer.

COLHEITA PAULISTA SE INICIA EM NOVEMBRO



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de manga em novembro

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Colheita

Após períodos de estiagem, atrasos devem ser confirmados nas praças paulistas, modificando o percentual colhido por mês.



Oferta

Disponibilidade de palmer em MG será menor em novembro. Algumas áreas já devem encerrar as atividades no mês.



Preço

Com entrada da manga paulista no mercado, queda nas cotações devem ser observadas; contudo, exportações podem aliviar a pressão nas cotações.



Rentabilidade

da safra 2019 (abr-out)
em Uruana (GO)

R\$ 0,71 (preço)

-R\$ 0,32 (custo)

+R\$ 0,39/cx

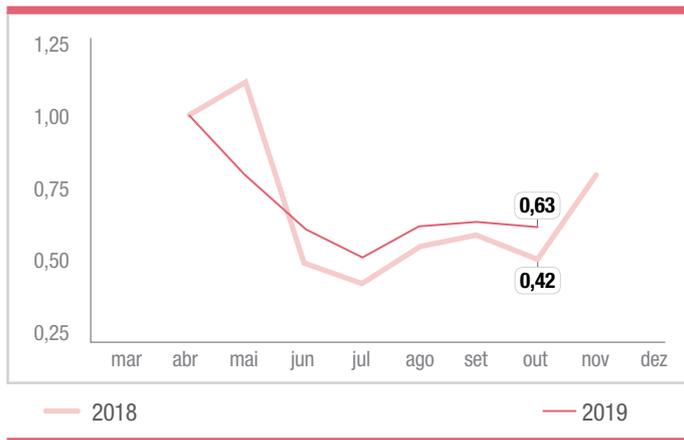


Fim de safra

Safra de Uruana (GO) se encerra no final de outubro com bons resultados

Menor oferta e preços firmes favorecem rentabilidade em GO

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.

Oferta (Out/19)



Colheita recua em Uruana, mas se mantém em Marília/Oscar Bressane (após início lento)



354 mm
de chuva
(Out/19)

Chuvas em Encruzilhada do Sul atrapalham desenvolvimento da melancia

Fonte: Inmet.

Após início fraco da safra em Marília/Oscar Bressane (SP), produtores tiveram oferta razoável da fruta em outubro. No entanto, o clima seco não permitiu bons rendimentos nas primeiras roças colhidas, além de afetar as lavouras em desenvolvimento de Itápolis (SP), segundo agentes. Em Uruana (GO), a temporada 2019 teve boa rentabilidade, com preços bem acima dos custos em todos os meses de colheita. No Rio Grande do Sul, o clima chuvoso e a alternância entre calor e frio têm prejudicado o desenvolvimento da fruta. Já na Bahia, o plantio segue firme e o clima tem sido favorável, o que traz boas expectativas quanto à safra, que deve começar a ser colhida em novembro.

BAHIA ENTRA NO MERCADO E SOMA À OFERTA DE SP



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de melancia em novembro

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Colheita

Em novembro, a atividade deve se iniciar em Itápolis (SP) e Teixeira de Freitas (BA) e terminar em Marília/Oscar Bressane (SP).



Demanda

Apesar da maior oferta, clima quente pode impulsionar a demanda nacional por melancia e conter desvalorizações da fruta em novembro.



Produtividade

A falta de chuvas em SP pode prejudicar o rendimento das lavouras tanto em Marília/Oscar Bressane quanto em Itápolis.

EXPERIMENTE O FUTURO

DO HORTÍFRUTI COM A SYNGENTA HOJE

Um portfólio completo
para uma nova perspectiva
de produtividade e qualidade.



Gramíneas:

Fusillade



Dessecação:

Gramoxone
Reglone



Lagartas e Minadores:

Vollam Targo
Ampligo
Match
Karate Zeon
Polytrin
Trigard
Vertimec



Manchas:

Bravonil Ultrex
Bravonil 720
Amistar
Amistar Top
Maxim
Unix
Score
Bion



Requeima:

Bravonil Ultrex
Bravonil 720
Revus
Revus Opti
Ridomil Gold Bravo
Ridomil Gold MZ
Bion



Vetores:

Actara
Engeo Pleno S
Chess
Polo
Polytrin
Karate Zeon

Consulte a bula do produto.
Informe-se sobre o risco e o manejo integrado de pragas.
Descarta corretamente a embalagem e os restos de produtos.

ATENÇÃO Este produto é perigoso e causa irritação. Sempre utilize equipamento de proteção individual e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na etiqueta. Utilize sempre os procedimentos de proteção ambiental. 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

syngenta



UVA

Analistas de mercado: Laís Ribeiro da Silva Marcomini e Bárbara Rovina Castilha

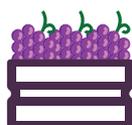
Editora econômica: Fernanda Geraldini Palmieri
hfuva@cepea.org.br

Exportações

+757% Receita
+803% Volume

Envios têm forte aumento em outubro frente a setembro

Fonte: Secex.

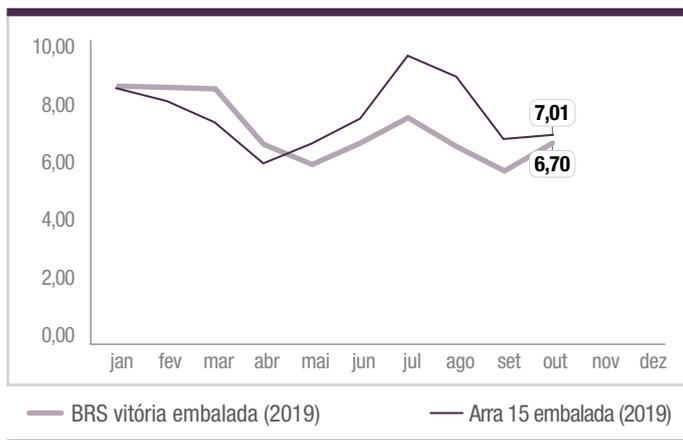


Colheita

Oferta em Pirapora (MG) diminui consideravelmente com proximidade do fim da safra

Com retomada das exportações, preços começam a reagir

Preços médios recebidos por produtores no Vale do São Francisco (R\$/kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

+49%



Exportações reduzem oferta nacional, e preços da Itália sobem no Vale do São Francisco (PE/BA)



39° C

Temperatura máxima (Out/19)

Calor em Jales (SP) atrapalha maturação da uva, que tem tido dificuldade para atingir boa coloração

Fonte: Inmet.

As exportações se aqueceram em outubro no Vale do São Francisco (PE/BA). O bom desempenho externo refletiu em maior equilíbrio da oferta no mercado interno. Além disso, alguns destinos fora do eixo RJ – SP se mostraram bastante atrativos no mês. A Itália, na região do Vale, foi comercializada à média de R\$ 3,52/kg (+14% frente a setembro), e a BRS vitória embalada, por R\$ 6,70/kg (+17%), ambas embaladas. As praças do Sudeste estão se aproximando do fim da safra, mas ainda estão com boa oferta, ainda que menor que em setembro. A Niagara se valorizou nas duas regiões: em Pirapora (MG), houve aumento de 3,3% e, em Jales (SP), de 2,9%, frente a setembro.

MAIS PRAÇAS COLHEM EM NOVEMBRO



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de uva em novembro

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS

Calendário

Marialva (PR) deve começar a safra de final de ano em novembro, mas ainda com pouca oferta. Alguns produtores vão iniciar apenas em dezembro.

Exportação

A janela de exportação do Vale do São Francisco (PE/BA) fechará em novembro, e o volume deve ser distribuído no mercado interno.

Oferta

A oferta pode se elevar em dezembro no Paraná, Campinas, Porto Feliz e Pilar do Sul (SP). Outras regiões paulistas devem aumentar em janeiro.

Rentabilidade

do havaí tipo 12 a 18 no Sul da Bahia em outubro

R\$ 0,39 (preço)

-R\$ 0,64 (custo)

+R\$ 0,15/cx



Exportações

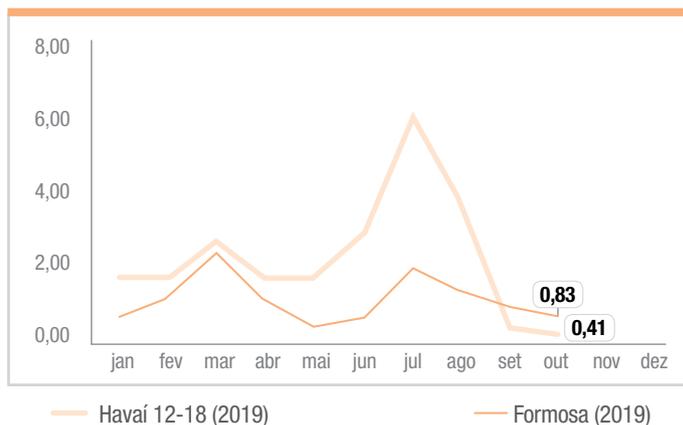
+21% (Out/19 x Set/19)

Com maior oferta de havaí e formosa, volume exportado para a União Europeia aumenta em outubro

Fonte: Secex.

Preços do havaí recuam e ficam abaixo do custo

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.

-22%



Out/19 x Set/19

Apesar da queda do preço, rentabilidade do formosa segue positiva no Norte de MG



70,4 mm

de chuva em Luis Eduardo Magalhães (BA)

(Out/19)

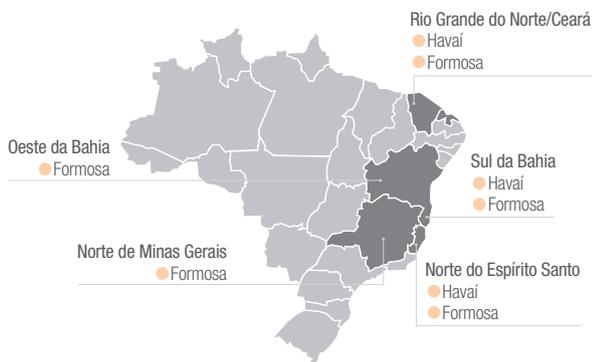
Retorno das chuvas é favorável às lavouras do Oeste da Bahia e Norte de MG

Fonte: Inmet.

Em outubro, as cotações do mamão seguiram em queda para ambas as variedades nas principais regiões produtoras. Segundo agentes, o grande volume de frutas, decorrente das maiores temperaturas, que aceleraram a maturação, foi o principal fator que pressionou os valores. Além disso, a alta incidência de manchas fisiológicas e frutos muito maduros também foi responsável pelas baixas – quanto às frutas com manchas, são menos aceitas no mercado, enquanto as muito maduras devem ser vendidas rapidamente. Como resultado, a rentabilidade foi negativa para os produtores de havaí do Sul da Bahia e Norte do Espírito Santo.

OFERTA DE HAVAÍ DEVE COMEÇAR A DIMINUIR NO ES E BA

PERSPECTIVAS



Fraco Moderado Intenso

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

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Oferta

Em novembro, produtores esperam preços mais elevados devido à redução da oferta nas lavouras de ambas as variedades.



Clima seco no RN/CE

O menor volume de chuva e a alta temperatura podem aumentar a incidência de ácaros, manchas e carpeloidia no formosa da região.



Qualidade

A qualidade do formosa em regiões que possuem foco na variedade, por outro lado, deve melhorar em novembro, devido à redução de manchas.



BANANA

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



Prata de primeira

Baixa oferta da categoria sustenta preços em outubro, quando geralmente ocorre desvalorização

R\$ 56,92/



Cx de 20 kg
(Out/19)

Preço da prata anã de primeira na Ceagesp é recorde para um mês de outubro na série histórica do Cepea (desde 2001)

Cotação da prata de primeira é a maior para o mês de outubro desde 2001

Preço médio da banana prata anã de primeira na Ceagesp - (R\$/cx de 20 kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

+35%



Em outubro/19, valor médio da prata anã de primeira na Ceagesp é superior ao de out/2018



Calor

Maiores temperaturas no semiárido favorecem maturação e leve aumento da oferta de prata em outubro

Em outubro, a colheita de banana prata se intensificou em algumas regiões, visto que as temperaturas elevadas favoreceram a maturação da fruta no semiárido. Com isso, as cotações da variedade recuaram levemente. Apesar disso, a oferta da prata de primeira qualidade seguiu controlada, impulsionando os preços dessa categoria, que, inclusive, registraram média recorde na Ceagesp para o mês de outubro na série histórica do Cepea, iniciada em 2001. Quanto à banana nanica, a disponibilidade também esteve maior, pelo mesmo motivo, mas a oferta da variedade de primeira ainda esteve pequena no período.

COLHEITA DE PRATA AUMENTA EM NOVEMBRO



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

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Colheita de prata

Oferta da prata deve aumentar em novembro em algumas regiões produtoras, pressionando as cotações da variedade.



Pulverização aérea

Com a proibição da pulverização aérea sendo discutida em diversos estados brasileiros, empresas estudam o uso de drones para essa prática.



Nanica catarinense

Produtores do Norte de SC acreditam que a colheita de nanica possa aumentar levemente em novembro, devido às maiores temperaturas.



UVA, MELÃO E BANANA BRASILEIRAS SERÃO BENEFICIADAS COM O ACORDO COM A UE

ENTREVISTA: **Jorge de Souza**

Jorge de Souza é Engenheiro Agrônomo formado na Esalq/USP em 1979, com pós-graduação em Gestão Estratégica de Negócios. Foi diretor de operações em sementes na Zeneca e na Dow AgroSciences até 2004, quando ingressou na fruticultura como produtor de banana em Janaúba (MG). Foi presidente da Abanorte (Associação Central dos Fruticultores do Norte de Minas) e da Frutvale (Cooperativa dos Fruticultores do Vale do Verde Grande), também em Janaúba. Atualmente é Diretor Técnico e de Projetos da Abrafrutas (Associação Brasileira dos Produtores Exportadores de Frutas e Derivados), em Brasília (DF), e responsável, como representante do setor privado na gestão do Projeto Setorial de Fruticultura junto à Apex-Brasil.

Hortifruti Brasil: Quais os principais impactos do acordo entre o Mercosul e a União Europeia nas exportações brasileiras de frutas?

Jorge de Souza: O grande impacto após a efetivação desse acordo pelo Parlamento europeu será com relação às tarifas. Hoje, o Brasil paga impostos que nossos principais concorrentes, como Peru, México e países da América Central, não pagam. Embora a desgravação tarifária seja progressiva e não vá a zero no primeiro momento (exceto a uva), será um ganho significativo na luta pela participação no mercado externo. Apenas como exemplo: a uva brasileira paga 14% de tarifa, enquanto a chilena, peruana e de vários outros países, pagam zero. Essa alíquota, somada ao "Custo Brasil", afeta muito a nossa competitividade.

HF Brasil: Qual(is) fruta(s) seria(m) mais beneficiada(s) neste acordo?

Souza: Uva, melão e banana (vamos ter o mesmo tratamento tarifário que os países da América Central e Equador). Vale mencionar que, além das questões tarifárias, o ambiente de negócios entre os dois blocos econômicos deverá encontrar pontos de sinergia que melhorem as relações comerciais. Se não fosse isso, não existiriam tantos esforços dos países em fecharem acordos comerciais que aliviem tensões naturais dos conflitos de interesses.

HF Brasil: Quais os principais impactos do acordo Mercosul x União Europeia nas importações brasileiras de frutas?

Souza: Importamos da União Europeia frutas

muito pouco ou não produzidas aqui. Temos, claro, os cítricos de mesa da Espanha, como também *berries* e frutas de caroço, cuja produção é muito pequena no Brasil e ofertada em um curto período do ano. Temos aí, pelo menos, duas oportunidades claras: a primeira é a entrada de nossos distribuidores na importação dessas frutas, gerando empregos e renda. A segunda é que, à medida que a população tenha a oportunidade de descobrir novos sabores e mudar os hábitos de consumo, valoriza também as frutas locais, pois os consumidores ficarão mais exigentes em qualidade, inclusive para as frutas tropicais que produzimos aqui. Essa maior exigência fará com que os aventureiros e produtores pouco profissionais tenham mais dificuldade em competir, e o setor possa dar o salto em excelência que precisa para garantir a sustentabilidade do negócio. Frutas europeias na prateleira dos brasileiros vão, na verdade, mostrar como é muito melhor consumir produtos de qualidade com preço justo do que ter oferta extremamente barata de mercadorias desuniformes, sem sabor, sem ponto de maturação correto. Enfim, aquilo que vemos muito no varejo, infelizmente, nos dias atuais.

HF Brasil: Qual(is) fruta(s) seria(m) mais prejudicada(s)?

Souza: O mercado internacional é uma via de mão dupla. Não existe nenhum caso de sucesso onde você somente exporta um produto e não aceita receber outros de seus mercados-alvo. A insegurança da competição vem porque o setor frutícola, a exemplo de outros, está em uma zo-

na de conforto que poderia ser resumida da seguinte maneira: alguns elos têm alguma margem e outros trabalham sempre no limite. Quem está ganhando algum dinheiro, claro, não quer ameaças de novos entrantes e vê as importações como um “monstro”. Aqueles que ganham quase nada (produtores) têm receio das frutas importadas, mas muito mais por paradigmas antigos de concorrência do que realmente grandes e reais ameaças. Primeiro, frutas importadas têm valor mais alto e atenderão principalmente os níveis socioeconômicos A e B. Nessas classes, ninguém vai deixar de comer banana e manga porque es-

“O mercado internacional é uma via de mão dupla! Não existe nenhum caso de sucesso onde você somente exporta um produto e não aceita receber outros de seus mercados-alvo!”

tá vindo um pêssego de alta qualidade. Na maioria dos casos, vai comprar os dois, pois existe um aspecto cultural de consumo local que é muito forte. Mas, mais importante que isso, é que as frutas brasileiras entraram na cesta como moeda de troca para outros setores do agronegócio. Não houve negociação de troca direta de fruta por fruta. É fato que o entendimento de aspectos de qualidade pode mudar, mas isso é bom para os negócios, na nossa opinião. Vai mobilizar a cadeia produtiva na busca de inovações, sensibilização dos consumidores para as frutas tropicais e suas vantagens nutricionais e funcionais, melhoria dos processos internos na produção, distribuição e comercialização dos produtos, e tudo isso vai nos tornar mais eficientes. Ficamos incomodados aqui na Abrafrutas quando observamos nossas frutas, produtos perecíveis, sendo comercializadas em embalagens inadequadas e de forma semelhante ao que acontecia na Idade Média. Agora, teremos que avançar e mudar esses modelos obrigatoriamente, e todos ganharão, inclusive os consumidores.

HF Brasil: Como deve ser o impacto do acordo para o setor de vinhos?

Souza: Neste caso, o impacto pode ser um pou-

co maior. Embora não seja nossa área de atuação, parece que a competição pode ser mais intensa, pois a qualidade média do vinho europeu é alta e somente os melhores vinhos nacionais é que terão condições de competir. Como muitos já estão nas nossas prateleiras, a questão do preço é que deverá ser o maior desafio.

HF Brasil: Vocês acreditam que pode aumentar a disponibilidade de fretes, diante da maior movimentação nos portos brasileiros?

Souza: Honestamente, me dá um “frio na barriga”. Se, por um lado, as questões logísticas podem ter pontos positivos, como contêineres em mão dupla diminuindo os custos operacionais, a nossa infraestrutura nos pontos de ingresso (portos e aeroportos) é muito acanhada e poderemos ter problemas. O mesmo raciocínio vale para as equipes de fiscalização do Mapa, que embora sempre positivas para ajudar o setor, sofrem com um déficit significativo de profissionais e esta situação exigirá um redesenho completo do processo de fiscalização e defesa sanitária para que o caos não seja instalado. Temos muitas oportunidades de melhorias nessa área e precisaremos agir de forma efetiva, setor público e privado juntos.

HF Brasil: Há outros acordos que já estão sendo estudados, que podem impactar a cadeia de frutas?

Souza: Precisamos abrir novos mercados para escoar o excedente de volume da maioria das frutas tropicais hoje produzidas no Brasil. Como a economia interna se recupera lentamente, os preços de muitas frutas estão limitando profundamente a renda do produtor rural, e exportar seria uma ótima saída para aliviar essa pressão de volume. Exportar com acordos já realizados diminuem a imposição de tarifas injustas e altíssimas. Enviamos manga para a Coreia do Sul com imposto de importação de 44% em alguns períodos do ano. Um acordo de livre comércio com alguns países asiáticos poderia ser importante para o setor. O mesmo raciocínio vale para os Estados Unidos, que tem um excelente mercado consumidor, mas muito protegido também. Enfim, acordos internacionais são complexos e merecem toda a atenção e cuidado para que sejam mesmo positivos para seus aderentes; contudo, sem acordos, a competição é muito dura e injusta. Existem várias iniciativas diplomáticas para acordos comerciais mais amplos, mas ainda no início e sem muitos elementos para avaliação neste estágio. ■

**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 AGRÔNOMICO.**



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

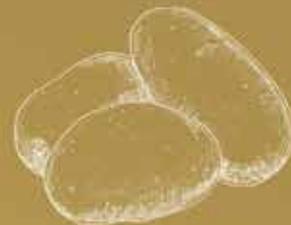
** Estudos realizados por BAYER AG.

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

Converse Bayer
0800 011 5560
conversebayer@bayer.com

www.sivanto.com.br

Soluções BASF Batata. Mais produtividade para o seu Legado.



Com as soluções BASF, sua lavoura de batata pode ter ainda mais proteção, qualidade e produtividade.



PRODUTOS

Fungicidas

Alvo: Requeima

Acrobat® MZ

Forum®

Forum® Plus

Alvo: Alternaria

Cantus®

Caramba® 90

Orkestra® SC*

Alvo: Rhizoctonia (sulco)

Cabrio® Top

Alvo: Bactérias

Tutor®

Fungicida Multissítio

Polyram® DF

Alvos: Requeima e Alternaria

Cabrio® Top*

Inseticidas

Alvos: Traça-da-batatinha,

Tripes e Vaquinha

Pirate®

Alvo: Vaquinha

Fastac® 100

Alvos: Traça-da-batatinha

e Vaquinha

Imunit®

Alvo: Traça-da-batatinha

Nomolt® 150

Verismo®

Alvo: Larva-alfinete

Regent® 800 WG

Regent® Duo

Herbicidas

Controle Pré-emergente

Herbadox® 400 EC

Dessecação

finale®

Heat®

Adjuvantes

Assist® EC

Dash®

Break-Thru®

Biológico

Alvo: Bactérias

Timorex Gold®

Serviço

Programa Origem

*Produtos com benefício AgCelence®, mais produtividade e rentabilidade para o produtor.

☎ 0800 0192 500

📘 facebook.com/BASF.AgroBrasil

🌐 www.agro.basf.com.br

📝 www.blogagro.basf.com.br

BASF na Agricultura.
Juntos pelo seu Legado.

ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Use exclusivamente as instruções contidas no rótulo, na bula e no manual. Utilize os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por pessoas não habilitadas.

CONULCE SEMPRE USAR
EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO
INDIVIDUAL SOB RESPONSABILIDADE
AGROPECUÁRIA



Uso exclusivamente agrícola. Aplique somente as doses recomendadas. Descurte imediatamente as embalagens e os restos de produtos. Inclua outros métodos de controle do programa de Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Registo: MAPA: Acrobat® MZ nº 02605, Cabrio® Top nº 01303, Cantus® nº 07503, Caramba® 90 nº 01681, Forum® nº 01395, Forum® Plus nº 03502, Orkestra® SC nº 08813, Polyram® DF nº 01603, Tutor® nº 02906, Imunit® nº 08006, Fastac® 100 nº 002793, Nomolt® 150 nº 01393, Pirate® nº 05898, Regent® 800 WG nº 005794, Regent® Duo nº 12411, Heat® nº 01013, Herbadox® 400 EC nº 015807, Verismo® nº 18417, Timorex Gold® nº 22118 e Finale® nº 06091.

BASF
We create chemistry

NÃO IMPORTA
O SOTAQUE,

DE NORTE A SUL TEMOS A
CEBOLA IDEAL PARA VOCÊ!



TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

Mala Direta Postal

Básica

0000/2012 - DR/XXYY
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



A **Topseed Premium** conhece a nossa terra e, por isso, é líder em cebolas híbridas no Brasil.

A experiência da nossa equipe técnica, aliada às estações experimentais espalhadas pelo país, nos permitem levar ao campo variedades de alta tecnologia adaptadas para diferentes regiões.

O clima você não controla, mas suas decisões sim. Não arrisque, semeie cebolas **Topseed Premium**, líder em confiança.



Gamay F1



Andrômeda F1



Aquarius F1



Buccaneer F1



Excalibur F1



Fernanda F1



Lucinda F1



Optima F1



Perfecta F1



Serena F1



Sirius F1



Soberana F1

CATÁLOGO DE PRODUTOS



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**.

19 3514-7330
www.agristar.com.br

CURTA NOSSAS REDES SOCIAIS
AGRISTAR DO BRASIL

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

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