

**RENDIMENTO COMERCIAL DE ALTO NÍVEL
EM TODAS AS ESTAÇÕES DO ANO!**



BRÓCOLIS HÍBRIDO
MASTER

PLANTIO O ANO TODO

**TSV**
Sementes

Mala Direta

Básica

9912339962/2013-SE/SPI

FEALQ

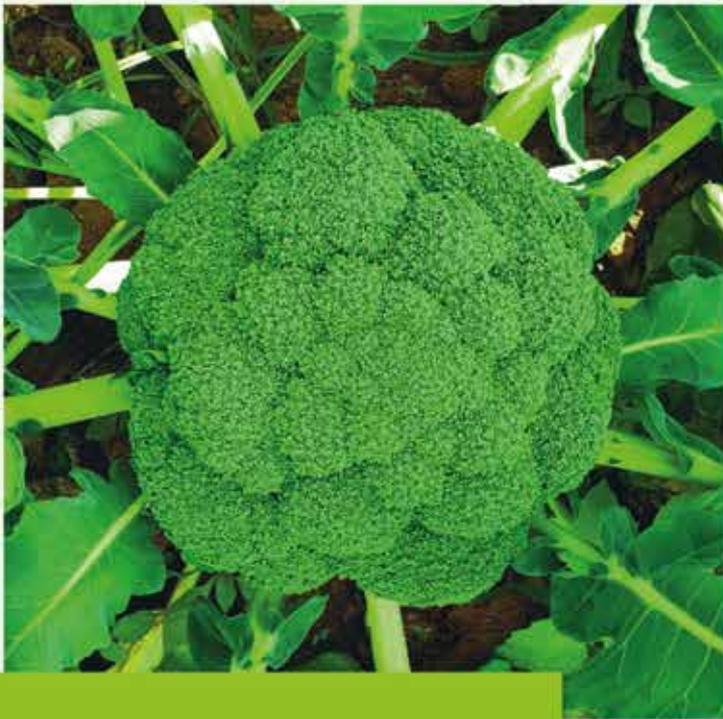
 **Correios** ...

Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ

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

Tel: 19 3429.8808 - @htfbrasil

E-mail: htfbrasil@cepea.org.br



PONTOS FORTES

- **Alta rusticidade**
- **Estabilidade: plantio o ano todo**
- **Cabeça de ótimo formato**



Leia o QR Code com o seu celular e acesse a ficha completa!

 **TSV**
Sementes

 www.tsvsementes.com.br

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

Uma linha de produtos da **AGRISTAR DO BRASIL** - www.agristar.com.br

 **Hortifruti**
Brasil

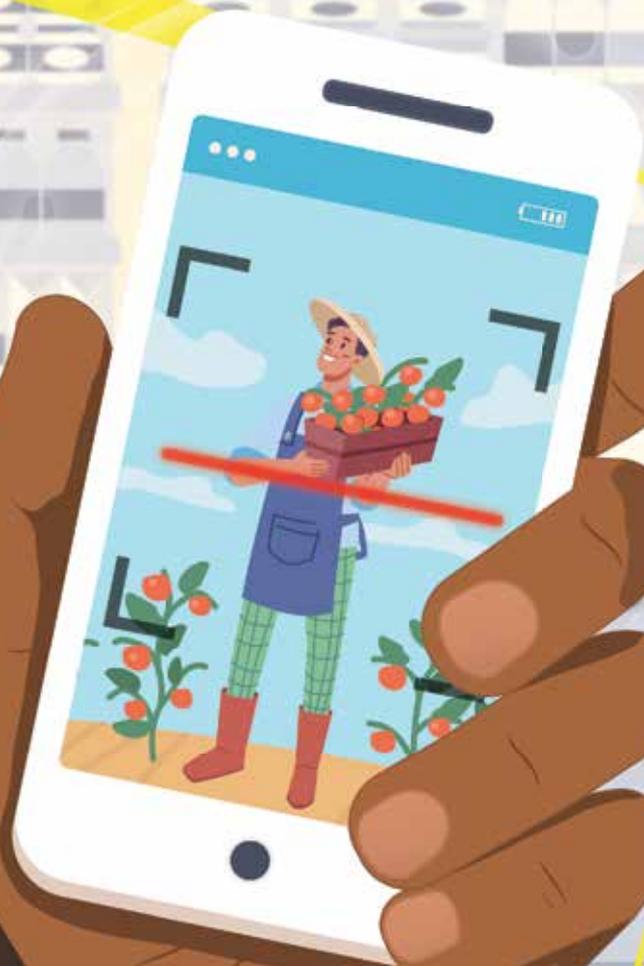
Muito mais que uma publicação, a Hortifruti Brasil é o resultado de pesquisas de mercado desenvolvidas pela Equipe Hortifruti do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), do Departamento de Economia, Administração e Sociologia da Esalq/USP.

As informações são coletadas através do contato direto com aqueles que movimentam a hortifruticultura nacional: produtores, atacadistas, exportadores etc. Esses dados passam pelo criterioso exame de nossos pesquisadores, que elaboram as diversas análises da Hortifruti Brasil.

Uma publicação do CEPEA – ESALQ/USP
Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)
Tel: 19 3429.8808 - @hfbrasil
E-mail: hfbrasil@cepea.org.br
Hfbrasil.org.br

Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - ESALQ/USP
Ano 21 - Nº 225 - Agosto de 2022 - ISSN 1981-1837



RASTREABILIDADE

O QUE FALTA PARA
AVANÇAR MAIS?



CHEGOU MIRAVIS® DUO



SIMPLES PARA O PRODUTOR.
PODEROSO CONTRA AS DOENÇAS.



INOVAÇÃO:

PRODUTO À BASE DE ADEPIDYN,
MOLÉCULA INOVADORA DE ALTA EFICÁCIA



MULTICROP:

EXCELENTE PERFORMANCE
EM DIVERSOS CULTIVOS

INCOMPARÁVEL:

ALTA ATIVIDADE
INTRÍNSECA DE CONTROLE



AMPLO ESPECTRO

DE AÇÃO CONTRA AS
DOENÇAS MAIS DIFÍCEIS



ACESSE O
QR CODE E CONFIRA



MIRAVIS® DUO. Simplesmente poderoso.



0800 704 4304

www.portalsyngenta.com.br

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.

EDITORIAL



Marina Marangon (à esq.), Patrick Rechi e Margarete Boteon avaliaram os desafios e os avanços da rastreabilidade no setor de HF.

A **Hortifrutti Brasil** mostra nesta edição os avanços da rastreabilidade em cada nível da cadeia de comercialização das frutas e hortaliças desde que se tornou norma, em 2018. A Instrução Normativa Conjunta [INC] nº 2 [07/02/2018] indica que HFs frescos devem estar devidamente adequados à rastreabilidade, com informações desde a origem até o consumidor.

Ainda há um percentual de produtores que não possui todos os registros definidos na lei da rastreabilidade ou que desconhece o conceito. É o que mostra a pesquisa inédita realizada pela Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) sobre o tema, com resultados preliminares compartilhados com a **Hortifrutti Brasil**. Dos 400 questionários aplicados nos estados acompanhados pela Equipe Hortifruti/Cepea, 57% dos produtores e 71% dos fornecedores e distribuidores afirmaram ter conhecimento sobre a rastreabilidade.

Apesar de a implantação da rastreabilidade ter aumentado os custos de 61% dos respondentes, a grande maioria (87%) também considera a rastreabilidade positiva para a sua produção/comercialização. Conforme enumera Carlos Ribeiro, CNA/AgriTrace, “o produtor rural começa a registrar as atividades realizadas na fazenda, organiza os processos e, com a inserção dos valores de receitas e despesas, ele consegue avaliar a melhor época de venda de seus produtos, o momento certo para a compra de insumos, entre outros benefícios que a organização da atividade traz”. Assim, mais do que apenas um controle para fins de adequação à norma, os procedimentos exigidos pela normativa funcionam como uma ferramenta de gestão na lavoura.

Mas o que ainda falta para avançar? É muito importante a divulgação da norma, já que aqueles que participaram da pesquisa que ainda não implementaram a rastreabilidade não sabiam de sua obrigatoriedade. Um outro ponto crucial é a ampliação dos registros de defensivos agrícolas, principalmente para o grupo das *minor crops*. Também deve ter uma fiscalização na ponta compradora, pois nem todo comprador exige a rastreabilidade. “Quando começa a ter algum nível de fiscalização, ocorre uma reação e mudança de comportamento, e isso passa a entrar na rotina, faz parte do ser humano”, como pontua Giampaolo Buso, da Paripassu.

**A RASTREABILIDADE VAI ALÉM DA NORMA:
É FERRAMENTA DE GESTÃO**

**O FUTURO DO AGRONEGÓCIO
PRECISA DE PROFISSIONAIS
PREPARADOS!**

**MBAUSP
ESALQ**

**em Agronegócios,
Data Science e Analytics
e muitos mais!**

**Pós-graduação Lato sensu 100% online
Conteúdo atualizado com aulas ao vivo**

Certificado USP

Professores USP

Profissionais renomados do mercado

Interação e networking

**MBAUSP
ESALQ**

MBAUSPESALQ.COM

Inscrições Abertas

queroinfos@pecege.com

(19) 3377-0937 - (19) 3377-0940

@ f in t y /mbauspesalq

EXPEDIENTE

www.hfbrasil.org.br

COORDENADORES CIENTÍFICOS

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros
Margarete Boteon
Mírian Rumenos Piedade Bacchi

EDITORES ECONÔMICOS

João Paulo Bernardes Deleo,
Fernanda Geraldini,
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

Alessandra da Paz, Daiana Braga,
Flávia Gutierrez e Nádia Zanirato

EQUIPE TÉCNICA

Amanda Siviero, Isabela Pegolo Alves,
Gustavo Spalao Silva, Júlia Perón Baroni,
Klisman Teixeira, Laleska Rossi Moda,
Larissa Costa Angeli, Laura Cestarioli,
Laura Maziero, Lissandra Thiemy Tornisielo,
Lucas de Mora Bezerra, Luisa Costa Purchio,
Maira Pereira Kanegae, Matheus Corsini,
Patrick Berquó, Pedro Angelo Almeida Franco,
Thomas Brigato, Uriel Tiago Picinato de Assis
e Vitor Provinciatto Gonçalves.

APOIO

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários
Luiz de Queiroz

CAPA E DIAGRAMAÇÃO

dBit Visual Arts
19 98408.5110

IMPRESSÃO

Gráfica Santa Edwiges
15 3282.3555

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.

ÍNDICE	<u>16</u>	TOMATE
	<u>18</u>	BATATA
	<u>19</u>	CEBOLA
	<u>20</u>	ALFACE
	<u>22</u>	CENOURA
	<u>23</u>	UVA
	<u>24</u>	MAMÃO
	<u>25</u>	MANGA
	<u>26</u>	CITROS
	<u>28</u>	MAÇÃ
	<u>29</u>	MELÃO
	<u>30</u>	BANANA
	<u>31</u>	MELANCIA



CAPA 08

A **Hortifruti Brasil** mostra nesta edição os avanços e os desafios da rastreabilidade em cada nível da cadeia de comercialização das frutas e hortaliças desde que se tornou norma, em 2018.

#HFBRASIL20ANOS

Comente em nossas redes sociais sua experiência nesses 20 anos da revista Hortifruti Brasil.



@revistehortifrutibrasil



@hfbrasil



Hortifruti Brasil



19 99128.1144



@hfbrasil

CHEGOU HAYATE

A força que você precisa para
varrer as pragas do tomate.



Excelência no controle
de brocas e traças



Proteção por mais tempo



Paralisação imediata
da alimentação das pragas



Nova tecnologia no Brasil



USE O LECTOR DE QR CODE DO SEU CELULAR

**CONHEÇA O LANÇAMENTO
IHARA QUE VAI AGITAR O
CULTIVO DE TOMATE!**

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

Hayate

IHARA
Agricultura
é a nossa vida

RADAR HF - HF Brasil na Hortitec 2022



Cientistas transformam tomates em rica fonte de vitamina D

Por Fernanda Geraldini

Com uma ajuda da edição genética, tomates amadurecidos ao sol poderão se tornar fontes de vitamina D – nutriente essencial, normalmente encontrado em produtos de origem animal. É o que mostram dois estudos noticiados no portal da Science. O corpo sintetiza a vitamina D pela luz solar, mas muitas pessoas têm pouca exposição ao sol. Além disso, a idade ou a pele mais escura dificultam a síntese. Como os tomates são naturalmente um precursor da vitamina D, dois grupos pensaram que alguns ajustes genéticos poderiam transformá-los em uma fonte de vitamina de origem vegetal. Em países onde a deficiência desta vitamina é um problema, isso pode ser um divisor de águas, além de também ajudar veganos e vegetarianos a obter o suficiente do nutriente.

Fonte: Science.org.



Com pouca oferta de melão na Europa, Brasil aumenta exportação na entressafra

Por Vitor Provinciatto Gonçalves, Matheus Corsini e Marcela Barbieri

A oferta de melão está baixa na Europa nos últimos meses, segundo o *Fresh Plaza*. Na Espanha, principal país europeu produtor, a safra se atrasou diante do impacto do clima, sobretudo na fase de floração – chuvas abundantes e frio. Além disso, houve redução da área cultivada. O clima também afetou o rendimento dos pomares e a qualidade da fruta na Espanha, havendo maior oferta de melões miúdos. Diante deste cenário, distribuidores europeus estão buscando por mais melões nos países da África e da América. Assim, mesmo com a produção brasileira em entressafra, os embarques ao velho continente cresceram. De acordo com a Secex, o volume exportado pelo Brasil foi de 14,98 mil toneladas entre abril e maio, aumento de 38% frente ao mesmo período do ano passado. O aumento poderia ser ainda maior se não fosse ao impacto das chuvas no Rio Grande do Norte/Ceará.



Fora de casa, brasileiros têm trocado refeições por lanches, para economizar

Por Fernanda Geraldini e Daiana Braga

Em recente pesquisa, a Kantar apontou que o brasileiro está trocando refeições completas por lanches rápidos, como sanduíches e salgados, bem mais baratos que refeições, mas pouco saudáveis e que trazem riscos à saúde se consumidos com frequência. O crescimento econômico bastante modesto no Brasil, com alta inflação e desemprego, ainda deve ser um ponto determinante para uma recuperação lenta do consumo. Como forma de driblar esse aumento e encaixar a alimentação fora de casa no orçamento, muitos brasileiros têm priorizado petiscos ou lanches em detrimento de refeições completas quando se alimenta fora do lar, até mesmo para “ganhar tempo” durante a correria do dia a dia. A Kantar calculou que, no primeiro trimestre deste ano, o custo de uma refeição completa era, em média, de R\$ 43,94, enquanto, o de lanches “de rua”, em torno de R\$ 10,43, justificando a substituição.

Fonte: Kantar.

A HF Brasil por aí

Equipe realiza palestra e visita técnica no Vale do Ribeira

A convite de Eduardo Corrêa, da Bananas Corrêa, a equipe de banana do Hortifruti/Cepea foi ao Vale do Ribeira (SP) no dia 15 de julho para realizar uma palestra para agentes do setor e de redes varejistas sobre o mercado brasileiro da fruta. Na ocasião, Marcela Barbieri, pesquisadora, e Patrick Berquó, analista de mercado, abordaram temas como preço, oferta, qualidade e custos de produção. A equipe também teve a oportunidade de realizar uma visita técnica em bananais da região.



Pesquisador participa de workshop em Anápolis

No dia 8 de julho, o pesquisador de hortaliças do Hortifruti/Cepea, João Paulo Bernardes Deleo, foi a Anápolis (GO) a convite da BASF. Na ocasião, Deleo ministrou palestra sobre o mercado atual, perspectivas e custos de produção para as culturas de tomate e alface. A palestra foi realizada no Workshop HF Araguaia 2022, para a equipe de profissionais da empresa Araguaia.

FMC
TEM
Soluções

PROGRAMA

Colha+
Sustentabilidade

SOLUÇÃO COMPLETA PARA SUA
PRODUÇÃO CRESCER PROTEGIDA



*Consulte a bula dos produtos para confirmar as culturas registradas.

AGORA, VOCÊ PODE CONTAR
COM O PROGRAMA COLHA+
SUSTENTABILIDADE 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.

Inseticidas:

VERIMARK®

BENEVIA®

PREMIO®

AVATAR®

TALSTAR®

Fungicidas:

ZIGNAL®

ROVRAL®

GALBEN®-M

REGALIA® MAXX

AUTHORITY®

Nematicida Biológico:

QUARTZO®

Herbicida:

REATOR®

Biopotencializadores:

SEED+®

CROP EVO®



FMC | An Agricultural
Sciences Company

www.fmcagricola.com.br/hf

Copyright © Novembro 2021 FMC. Todos os direitos reservados.

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.

Por Marina Marangon Moreira, Patrick Rechi Berquó e Margarete Boteon

RASTREABILIDADE

O QUE FALTA PARA AVANÇAR MAIS?



Desde 2021, a rastreabilidade é exigida para todos os produtos hortifrutícolas comercializados *in natura*. A Instrução Normativa Conjunta [INC] nº 2 [07/02/2018] implica que frutas e hortaliças frescas devem estar devidamente adequados ao conjunto de procedimentos que permite detectar desde a origem de um produto até a chegada ao consumidor, resultando em um sistema completo de informação da condução da produção e comercialização.

Segundo uma pesquisa inédita realizada pela Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) sobre o tema, resultados preliminares compartilhados com a **Hortifruiti Brasil** indicam que um percentual elevado de produtores ainda não possui todos os registros definidos pela INC 02/2018 (que normatiza a rastreabilidade), e uma parcela dos distribuidores/ fornecedores também desconhece o que é. A CNA realizou nos últimos dois meses uma pesquisa ampla no Brasil a respeito do tema, com intuito de identificar quais têm sido os desafios vivenciados pelo setor produtivo e de distribuição, bem como traçar parcerias com a iniciativa privada para que a rastreabilidade avance no País.

Os resultados da pesquisa organizada pela CNA direcionam para algumas percepções sobre os avanços e limitações da rastreabilidade. Quando questionados sobre o conhecimento da INC 02/2018, dos 400 questionários aplicados nos estados produtores acompanhados pela Equipe Hortifruiti/Cepea, 57% dos produtores e 71% dos distribuidores afirmaram ter conhecimento da rastreabilidade, regu-

lada pela INC nº 02, de 07 de fevereiro de 2018. Esse dado mostra que ainda há muito a se avançar, e a falta de conhecimento reafirma a necessidade de divulgação mais plena e eficaz, que alcance todo o setor e não apenas uma parcela.

Um resumo dos resultados preliminares da pesquisa, aplicada também aos leitores/colaboradores da **Hortifruiti Brasil**, encontra-se na página ao lado. A equipe fez um filtro dos resultados dos respondentes (todos produtores) entre 22 de junho e 25 de julho de 2022 nos seguintes estados, além do Distrito Federal: Rio Grande do Norte, Bahia, Pernambuco, Ceará, Goiás, Espírito Santo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. A aplicação do questionário pela CNA seguiu até o dia 20/08.

Apesar de não contemplar toda a pesquisa, os dados já revelam que os produtores mais organizados, que possuíam uma estrutura mínima de registros, acesso a técnicos e conscientes da importância de agregar valor ao seu produto, apesar do possível aumento dos custos, já estão em conformidade com a norma de rastreabilidade, e tem vivenciado benefícios em função disso. A prática da rastreabilidade avançou mais para produtores que já possuíam alguma organização nos registros de campo. Isso mostra que, além de divulgação e capacitação sobre a rastreabilidade, é necessário um conjunto de políticas públicas e parcerias privadas para avançarmos na adequação dos produtores e distribuidores, ainda em parcela elevada, que não se encontram em conformidade com a norma.

RASTREABILIDADE: UMA PARCELA DA CADEIA AINDA DESCONHECE!



PRODUTOR
(Origem)



DISTRIBUIDOR



CANAL DE DISTRIBUIÇÃO
(Destino)

Você sabe o que é a rastreabilidade, regulada pela INC nº 02, de 07 de fevereiro de 2018?

PRODUTOR

✓ SIM 57%
✗ NÃO 43%

FORNECEDOR/DISTRIBUIDOR

✓ SIM 71%
✗ NÃO 29%

Fonte: Resultado da pergunta: Você sabe o que é a rastreabilidade, exigida pela INC nº 02, de 07 de fevereiro de 2018? Os números acima ainda são preliminares de 400 respondentes (produtores e distribuidores) da pesquisada organizada pela CNA no período de 22 de junho a 25 de julho e em estados selecionados, além do Distrito Federal: Rio Grande do Norte, Bahia, Pernambuco, Ceará, Goiás, Espírito Santo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. A aplicação do questionário seguiu até o dia 20 de agosto.

RASTREABILIDADE AVANÇA SOBRE OS MAIS ORGANIZADOS

Os resultados a seguir são preliminares (até 25 de julho), que correspondem ao setor produtivo e selecionados das regiões-alvo da **Hortifruti Brasil**. Apesar disso, a pesquisa aponta algumas ações que serão importantes para o setor avançar mais. Uma delas é a importância da divulgação da norma, já que parcela daqueles que ainda não implementaram a rastreabilidade, não sabiam de sua obrigatoriedade. Um outro ponto importante é a ampliação da gama de defensivos registrados, sejam eles químicos ou orgânicos, principalmente para o grupo das *minor crops* (culturas que são produzidas em menor escala de produção). Assim, há preocupação de parte dos produtores quanto ao apontamento do uso de alguns produtos fitossanitários (defensivos), pois caso estes não sejam registrados pelos órgãos competentes (Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento, Mapa, Agência Nacional de Vigilância Sanitária, Anvisa, e Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis, Ibama), o produtor está inconforme com a Lei nº 7.802/1989, que diz sobre a utilização e fiscalização de defensivos agrícolas. Outra ação é a fiscalização na

ponta compradora, pois muitos produtores relataram que nem todo comprador exige, pois também não é cobrado para que a faça.

Dentre os que aplicam a rastreabilidade, a maioria afirma não ter tido dificuldades em cumprir as exigências, mas, boa parte já estava adaptado aos procedimentos indicados pela INC, mesmo antes de a rastreabilidade se tornar obrigatória. Assim, ainda pode-se dizer que muitos dos avanços se mantiveram dentro do subsistema de comercialização que se restringe à uma parcela mais organizada da cadeia, a qual lida com mais exigências de seus compradores, como as grandes redes de supermercados ou, ainda, que exportam.

Outro fator limitante reportado na pesquisa esbarra na questão de custo: 61% dos que responderam à pergunta "A prática da rastreabilidade tem trazido mais custos à sua produção?", afirmaram que sim. Mas, por outro lado, a grande maioria (87%) também considera a rastreabilidade positiva para a sua produção/comercialização. Dos principais benefícios citados, a melhoria da gestão foi a principal, ponto que será discutido nas próximas páginas.

VOCÊ REALIZA RASTREABILIDADE NA SUA PRODUÇÃO?

70%
NÃO

30%
SIM

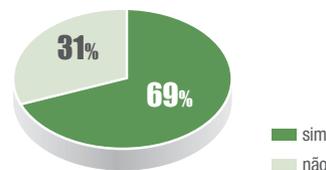


PORQUE NÃO REALIZAM?

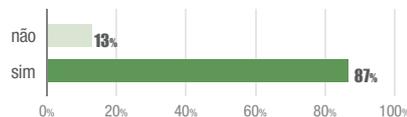
- ⊗ 31% não sabiam que era lei.
- ⊗ 29% falta de defensivos registrados.
- ⊗ 22% meus clientes não exigem.
- ⊗ 6% não veem necessidade.

Fonte: Resultados preliminares de 365 respondentes da pesquisa desenvolvida pela CNA e aplicada em parceria com a Hortifruti Brasil e demais colaboradores e produtores de todo o Brasil. Para esta matéria, foram utilizados os resultados dos questionários respondidos entre 22 de junho e 25 de julho de 2022 nos seguintes estados: BA, CE, ES, GO, MG, PR, PE, RJ, RN, RS, SC e SP, além do DF. A pesquisa seguiu até 20 de agosto de 2022 e pode ser acessada por meio dos canais de comunicação da CNA.

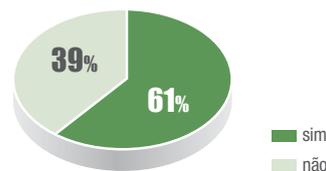
VOCÊ TEVE AUXÍLIO PARA IMPLANTAR A RASTREABILIDADE?



VOCÊ CONSIDERA A RASTREABILIDADE POSITIVA PARA A SUA PRODUÇÃO/COMERCIALIZAÇÃO?



A PRÁTICA DA RASTREABILIDADE TEM TRAZIDO MAIS CUSTOS À SUA PRODUÇÃO?



VEJA COMO É POSSÍVEL SE ADEQUAR!

RELEMBRANDO A INSTRUÇÃO NORMATIVA [INC] Nº 2 [07/02/2018]

A rastreabilidade pode parecer, para muitos, mais complexa do que realmente é. Mas a INC é acessível e não há nenhuma exigência que esteja totalmente fora do alcance dos produtores. O principal é conscientizar a cadeia como um todo para que haja mudança de comportamento e que todos os registros passem a se tornar no setor.

O contexto geral da rastreabilidade vegetal é simples: CADA UM É RESPONSÁVEL PELA SUA ETAPA!

Confira as principais exigências para os diferentes níveis a seguir:

O que o PRODUTOR precisa fazer?

A resposta é simples: ter um **caderno de campo**. Os registros nesse caderno podem ser feitos à mão, para facilitar a gestão – apesar de o uso de meios eletrônicos ser útil em propriedades de maior escala.

O **caderno de campo** nada mais é que um controle das operações nas lavouras e serve como documento de registro das atividades realizadas. O produtor deve seguir os seguintes passos:

O produtor também deve anexar ao caderno de campo as notas fiscais de compras de insumos e receituário agrônomico. Apesar de simples, a adequação exige organização e um trabalho contínuo. Além do caderno de campo, o produtor também precisa identificar o produto (**rótulo com informações**) que será comercializado e registrar as informações de seu comprador (**ficha do comprador**):

Fazer um croqui da propriedade com as áreas dos talhões/parcelas/quadras e suas culturas;

Registrar as aplicações de insumos/defensivos por lote (pode ser canteiro, estufa, talhão, um grupo de canteiros ou estufas ou talhões que sejam homogêneos, que possuem as mesmas datas de plantio e colheita e passaram pelos mesmos tratamentos);

Registro da colheita:
Tudo de um talhão, que recebeu os mesmos tratamentos e aplicações num mesmo dia, irá compor um lote.

RÓTULO COM INFORMAÇÕES

- Nome
- Endereço completo
- Variedade/cultivar,
- Quantidade
- Lote
- Data de produção
- Fornecedor e identificação (CPF, CNPJ e inscrição estadual)

FICHA DO COMPRADOR

- Nome ou razão social
- CNPJ
- Inscrição Estadual
- Endereço
- Telefone ou e-mail, entre outros
- Data
- Número da nota fiscal
- Produto
- Lote
- Quantidade

CADERNO DE CAMPO



E PACKING HOUSES/BENEFICIADORAS, como devem se organizar?

As *packing houses*/beneficiadoras também devem estar adequadas à Instrução Normativa. O processo exige que se tenha uma organização dos lotes recebidos para que seja possível a identificação futura, sem que ocor-

ram contratempos que impeçam a identificação exata da origem. Assim, esse elo é responsável por manter as informações da procedência, evitando misturas de lotes e possíveis confusões quanto à origem real do produto.

COMPRADORES se adequam de que forma?

O elo intermediário terá que indicar a origem do seu produto e todas as informações dos elos anteriores, facilitando a identificação dos fornecedores. Além disso, terá de orientar para quem aquele produto foi vendido.

tando a identificação dos fornecedores. Além disso, terá de orientar para quem aquele produto foi vendido.

ALÉM DA NORMA, A RASTREABILIDADE É FERRAMENTA DE GESTÃO

Um dos principais avanços após a norma da rastreabilidade é o registro das atividades no campo. Para o produtor, como visto na pesquisa, se adequar à lei pode parecer mais um componente no custo – que já é bem alto – porém, os benefícios vão além de simplesmente se adaptar às novas normas estabelecidas.

Os relatórios gerados a partir das informações re-

gistradas auxiliam no acompanhamento da produção e ajudam produtores a solucionarem problemas – a identificação do que está certo ou errado pode aprimorar as atividades e contribuir para melhorar a produção. Assim, mais do que apenas um controle para fins de adequação da norma, os procedimentos exigidos funcionam como uma ferramenta de gestão na lavoura.

O QUE FALTA PARA A RASTREABILIDADE SER CADA VEZ MAIS EFETIVA?

É fato que ainda é necessário avançar na conscientização do setor de hortifrúti em relação à rastreabilidade. A pesquisa da CNA mostra claramente uma falta de conhecimento dentre os agentes sobre o tema, fator que limita sua expansão nas cadeias.

A falta de exigências, não somente pela falta de fiscalização governamental, mas também por parte dos compradores;

Além disso, existe uma grande heterogeneidade dentre as culturas chamadas de FLV – é praticamente impossível considerar que todos estão no “mesmo barco”, pois cada sistema possui suas particularidades. Assim, é possível definir alguns pontos de atenção:

Preocupação dos produtores em relação ao uso de defensivos não autorizados para determinadas culturas.

ATÉ ONDE AVANÇAMOS?

Conheça algumas iniciativas que beneficiam a implementação da rastreabilidade



Uma iniciativa importante é o Programa de Rastreabilidade e Monitoramento de Alimentos, o Rama. A Associação Brasileira de Supermercados (Abras) e as associações estaduais juntaram esforços para realizar o monitoramento e o rastreamento de frutas, legumes e verduras por meio desse programa. Sua adesão é voluntária e incide sobre as boas práticas agrícolas perante às tendências do varejo.

O Rama segue os mesmos padrões previstos pelo Para (Programa de Análise de Resíduos de Agrotóxicos), da Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária), e tem como ponto de partida o fornecimento de um alimento seguro ao consumidor, a partir da análise e do monitoramento dos resíduos de defensivos agrícolas nos hortifrúteis - tornando essenciais as informações de origem e caminho percorrido ao longo da cadeia.

Apesar da evolução expressiva do volume rastreado pelo Rama - saiu de 704,14 mil toneladas em 2013, para 2.460,00 mil toneladas de toneladas em 2021 -, a iniciativa ainda está muito limitada a uma pequena parcela de agentes da cadeia de hortifrúteis no Brasil. Outro avanço é a conformidade dos produtos analisados: foi de 69% em 2013 para 82% em 2021.

Mas essa ainda é uma realidade bastante restrita, focada em redes supermercadistas que exigem um padrão quanto à rastreabilidade em suas compras. Esse modelo parece não ter se expandido para outros subsistemas dentro da cadeia como um todo: cadeias muito longas, com participação de muitos intermediários, atacados, comércio local, produtores com dificuldade de acesso à informação e outros ainda estão muito longe do observado nesse perfil "eficiente" quanto à rastreabilidade. Assim, é essencial que o monitoramento seja constante para que o setor possa evoluir.

FALTA FISCALIZAÇÃO!

A Hortifruti Brasil conversou com o Giampaolo Buso, diretor-executivo da Paripassu, empresa responsável pelo sistema de rastreabilidade no qual o Rama se apoia para realizar a rastreabilidade e o monitoramento dos alimentos. Confira a entrevista:



GIAMPAOLO BUSO
PARIPASSU

Hortifruti Brasil: Sabemos da relevância do trabalho da Paripassu em um setor organizado. Como podemos trazer essa experiência para subsistemas que possuem diferentes características, como o varejo de menor porte, exigindo que a cadeia tenha, no mínimo, os padrões exigidos na lei?

Giampaolo Buso: A questão é bem simples: falta fiscalização! Assim como em todos os aspectos da sociedade (como o uso de cinto de segurança), quando começa a ter algum nível de fiscalização, ocorre uma reação e mudança de comportamento, e isso passa a entrar na rotina, faz parte do ser humano. A pandemia atrapalhou a fiscalização e, junto a isso, a guerra entre Rússia e Ucrânia impactou nos custos de produção, na economia e na menor capacidade financeira de compra da população. Assim, pesou mais a sobrevivência do que a exigência. Ficamos dois anos sem fiscalização do monitoramento do programa, de resíduos agrícolas, mas essas frentes devem voltar com mais força.

HF Brasil: Em sua experiência na Paripassu/Rama, quais práticas são importantes para a maior adoção da rastreabilidade em cadeias mais longas, com maior grau de intermediação, com um comprador/varejo de pequeno e médio portes?

Buso: A questão do relacionamento pode ser uma oportunidade: quanto menor o supermercado, mais fácil criar uma relação com

o fornecedor e um desenvolvimento com ele. Assim, é importante avançar para um desenvolvimento técnico (produtor - comprador) que defina os padrões de compra daquele produto, para que seja possível definir os preços de acordo com o padrão - e é aí que entra a eficiência. A cadeia é diversa e, por isso, é preciso separar esses diferentes sistemas e dar suas tratativas específicas. O pequeno pode fazer no caderno, a lei não exige sistema, e sim identificação. A questão não é *software*, e sim vontade de querer fazer.

HF Brasil: Outro ponto que precisamos avançar é ampliar o registro de defensivos agrícolas para as minor crops (hortifrutícolas produzidos em menor escala de produção). Como as plataformas de rastreabilidade gerenciam o uso de produtos que ainda estão em fase de registro, mas são largamente utilizados na cultura?

Buso: O setor ainda registra níveis de inconformidade devido ao grau de LMR (limite máximo de resíduos) superior ao permitido para culturas, como o tomate, que possuem produtos registrados. Ainda temos um caminho pela frente e temos que continuar trabalhando nos produtos que não são *minor crops*. A falta de fiscalização não pode justificar o mal comportamento: tem que fazer a lição de casa, não desviar a atenção.



AGRI TRACE RASTREABILIDADE VEGETAL

O sistema AgriTrace foi criado pela CNA com o objetivo de auxiliar os elos da cadeia, principalmente o produtor, a se adequarem à INC 02/2018. Os módulos são destinados a produtores, sindicatos, associações, cooperativas, atacadistas e varejistas. O AgriTrace Rastreabilidade Vegetal é uma plataforma de baixo custo e permite o registro digital das informações de plantio, colheita e expedição, visando a geração da identificação do produto, da origem e do destino, em papel ou etiquetas que o produtor poderá colocar nos seus produtos comercializados.

TODOS OS PRODUTORES PODEM USAR O AGRITRACE

Leia a conversa com Carlos Ribeiro, coordenador administrativo do Instituto CNA e um dos responsáveis pelo AgriTrace.



CARLOS RIBEIRO
CNA/AGRITRACE

Hortifruti Brasil: Qual é o perfil (escala, região e grupo de culturas) do produtor de hortifrúti que tem utilizado o sistema?

Carlos Ribeiro: Em geral, são pequenos e médios produtores. A maioria se concentra nos estados de Minas Gerais, São Paulo, Rio Grande do Sul e Paraná. Batata, alface e banana são as culturas com maior destaque.

HF Brasil: Todos os produtores podem ter acesso? Quais os recursos (humanos, infraestrutura e financeiro) necessários para usar a plataforma (celular, notebook, pessoal treinado)?

Ribeiro: O sistema está disponível para qualquer produtor rural, cooperativa, associação ou sindicato. A infraestrutura básica é um computador para fazer o cadastro e inserir as informações necessárias para realizar a rastreabilidade. Também é necessária uma impressora para imprimir as etiquetas que serão adesivadas nas caixas dos produtos comercializados. O sistema disponibiliza um aplicativo para celular, em que o produtor pode inserir as informações sem a necessidade de conexão com a internet e, assim que houver conexão, o sistema sincroniza as informações inseridas em campo. Considerando a simplicidade da INC, não vejo necessidade de contratação de mão de obra especializada para fazer a rastreabilidade, porém, dependendo do volume produzido e comercializado, pode ser necessária a presença de uma pessoa exclusiva. Pensando nessas possibilidades, o sistema AgriTrace permite que o produtor cadastre profissionais dentro do sistema, para realizar a inserção das informações da safra ou cultura.

HF Brasil: O sistema é suficiente para atender todas as exigências da INC? Quanto custa?

Ribeiro: O sistema AgriTrace atende plenamente as exigências da INC, com o custo de R\$ 20,00 mensais ou R\$ 192,00 no plano anual, que dá um desconto de 20%. Além disso, o sistema possui módulos para que cooperativas, sindicatos e associações possam fornecer um sistema de rastreabilidade a um custo menor ainda para seus associados.

HF Brasil: Além de se adequar à rastreabilidade, podemos citar outros benefícios do uso do AgriTrace?

Ribeiro: Com o uso do sistema, o produtor rural começa a registrar as atividades realizadas na fazenda, organiza os processos e, com a inserção dos valores de receitas e despesas, ele consegue avaliar a melhor época de venda de seus produtos, o momento certo para a compra de

insumos, entre outros benefícios que a organização da atividade traz.

HF Brasil: Como é o caderno de campo no AgriTrace? Como é feito o cadastro de defensivos e produtos que ainda não estão registrados ou estão em fase de registro?

Ribeiro: O nosso caderno de campo é simples e descomplicado, e não criamos bloqueios para a inserção de defensivos. Dessa forma, o produtor pode colocar no caderno de campo todos os produtos utilizados na lavoura. O sistema não está ligado diretamente à base do Agrofit (banco de informações sobre os defensivos agrícolas e afins registrados no Ministério da Agricultura), mas nós atualizamos constantemente a lista de defensivos registrados.

HF Brasil: O comprador que vai receber o produto rastreado pela plataforma tem acesso a quais dados? Como ele gerencia o produtor e suas anotações/conformidade a partir da plataforma?

Ribeiro: A disponibilidade dos dados é *on-line*. Por meio de QR code ou código de rastreio da etiqueta, o comprador pode consultar os dados do produtor, bem como a origem. As informações disponíveis são apenas aquelas exigidas pela INC 02/2018 Anvisa-Mapa, ou seja, o comprador não tem acesso direto ao caderno de campo do produtor, por exemplo.

HF Brasil: O consumidor tem acesso aos dados do produto rastreado? Como é o compartilhamento das informações para quem quer mais informações do produto rastreado?

Ribeiro: Como a INC 02/2018 prevê uma rastreabilidade até o depósito dos supermercados, a princípio o consumidor não tem acesso aos dados rastreados. Nas Ceasas, é possível que o consumidor faça a consulta por meio das etiquetas adesivadas nas caixas de comercialização. Acredito que, no futuro, os supermercados irão disponibilizar mais informações para os consumidores terem conhecimento de onde estão vindo os produtos agrícolas que estão consumindo.

HF Brasil: Há alguma exigência do comprador quanto a não reembalar o produto rastreado ou manter o lote inalterado, para não haver adulteração das informações?

Ribeiro: A INC 02/2018 prevê a existência de lotes consolidados, em que um comprador pode agrupar vários lotes. Porém, ele tem que manter o registro da origem desses lotes para posterior rastreabilidade em caso de necessidade.

IMPORTÂNCIA DA ASSISTÊNCIA TÉCNICA PARA IMPLEMENTAR A RASTREABILIDADE

Veja o exemplo de uma cooperativa em Brumadinho (MG), que implementou rastreabilidade vegetal por intermédio de assistência técnica da empresa NMC Sustentabilidade Integrativa aos produtores, em sua maioria, familiares, assentados da reforma agrária, meeiros e parceiros. Dentre os produtos ras-

treados, destacam-se as hortaliças em Mário Campos (MG) e os cítricos em Brumadinho. Conversamos com Daniel Danilo Prado Araújo, engenheiro agrônomo da NMC, para entender como funcionou na prática a adoção da rastreabilidade pelos produtores da região.



Assistência técnica junto aos produtores na lavoura



Produtos embalados e já etiquetados após a colheita



Produtos rastreados (rotulados) comercializados nas feiras

Fotos: NMC Sustentabilidade Integrativa.

Hortifruti Brasil: O que foi preciso para se adequar à INC 02/2018?

Daniel Araújo: Conhecimento e busca de parceiros para implementação da rastreabilidade vegetal. Constatamos o baixo conhecimento dos produtores da INC em Brumadinho e Mário Campos (MG), para não dizer nulo, sobre a rastreabilidade de produtos de origem vegetal. Neste sentido, foi construído um plano:

1º: Definir um sistema para ser utilizado junto aos agricultores que fosse de fácil uso para o produtor, intuitivo e com preço justo. O escolhido por nós foi o AgriTrace por apresentar essas características, uma tecnologia desenvolvida e disponibilizada pela CNA, que traz facilidade para se adequar às normas.

2º: Treinar nossa equipe técnica. Nesta fase, contamos com a parceria da Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Minas Gerais (Faemg) para capacitar nossa equipe sobre a apresentação e legislação da ferramenta de rastreabilidade criada pela CNA, o AgriTrace.

3º: Instruir os agricultores de forma individualizada durante o trabalho de assistência técnica. Essa foi uma estratégia acertada que possibilitou atender a particularidade de cada produtor, como por exemplo o baixo grau de instrução dele. Neste caso, foi possível superar com envolvimento de mais membros da família para assumir essa tarefa, que exige desde anotações dos dados de produção até o domínio do uso do computador para utilizar o AgriTrace *on-line*.

4º: Controle dos dados da produção com preenchimento detalhado no caderno de campo das operações, como o registro das aplicações de insumos.

5º: Recursos para adquirir os equipamentos necessários para implementar a rastreabilidade (computador, impressora e internet).

Hortifruti Brasil: Além da adequação da norma de rastreabilidade, quais os benefícios da plataforma do AgriTrace?

Daniel Araújo: Vários produtores relataram a importância dos registros dos dados da aplicação de insumos no caderno para auxiliar a gestão e a tomada de decisão. Por meio do caderno de campo disponibilizado pelo sistema, é possível realizar os registros das atividades e das aplicações de insumos de maneira organizada, com o controle dos dados da produção da forma que a INC exige. Ao comprador, proporciona maior confiabilidade do produto adquirido, agregando mais segurança e, em alguns casos, paga-se até um pouco mais por essa transparência entre o produtor e o consumidor.

O QUE PODE SER FEITO?

Maior conscientização de todos! A Instrução Normativa 02/2018 não tem exigências inacessíveis. No dia-a-dia, o registro de todas as operações deve se tornar um hábito, mantendo-o ao longo da cadeia, mas este primeiro passo, tão importante, precisa ser feito. ■

Melhore a

atividade

microbiana da sua lavoura.

O equilíbrio químico, físico e biológico do solo é fundamental para o sucesso dos cultivos, por isso a **Linha Solo** reúne tecnologias capazes de interagir eficientemente na região da rizosfera, melhorando o ambiente para o desenvolvimento das plantas.

É natural

crescer

com a gente.



-21,9%



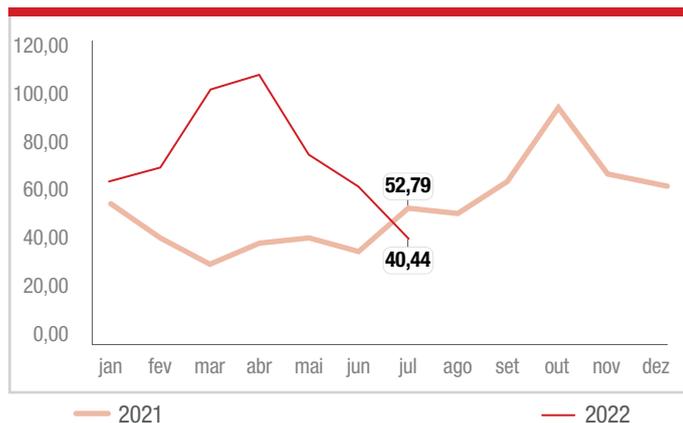
Preço do salada 3A recua na Ceagesp pelo terceiro mês seguido



Volume colhido em Venda Nova do Imigrante (ES) e São José de Ubá (RJ) aumenta em julho

Julho quente eleva oferta e pressiona cotações

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.



Clima

Clima quente e seco eleva oferta e qualidade



Transplântio

Se intensifica nas lavouras da 2ª parte da safra de inverno

A oferta de tomates cresceu em julho, pressionando os valores. A maior disponibilidade foi reflexo das temperaturas mais elevadas durante o mês, o que é atípico para o período e acabou acelerando a maturação dos tomates, sobretudo no Sudeste. Além disso, algumas regiões intensificaram a colheita, como Venda Nova do Imigrante (ES), São José de Ubá e Itaocara (RJ). Quanto à qualidade, se manteve elevada, mesmo nas praças que se aproximavam do fim da primeira parte da safra de inverno e que já se preparavam para a segunda parte, como Sumaré (SP) e Paty do Alferes (RJ). No entanto, a ocorrência de pragas aumentou, devido ao tempo seco.

COLHEITA DA 1ª PARTE DA SAFRA DE INVERNO DEVE ALCANÇAR 85% ATÉ O FIM DE AGOSTO



PERSPECTIVAS



Colheita

Oferta da 1ª parte da safra de inverno deve seguir elevada pelo menos até a primeira quinzena de agosto.



Calendário

Primeiros tomates da 2ª parte da safra de inverno devem ser colhidos em setembro em Paty do Alferes (RJ).



Fitossanidade

Aumento de pragas devido ao tempo seco, como em Ubá e Itaocara, preocupa produtores.

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Estimativa (%) de área colhida da 1ª (mar/22 – dez/22) e da 2ª parte da safra de inverno (ago/22 – dez/22)

Portfólio de porta-enxertos Seminis

Produtividade,
resistência e
segurança.

VIGOR



BATATA

-22,4%



Preço

Preço da ágata especial cai nos atacados em julho

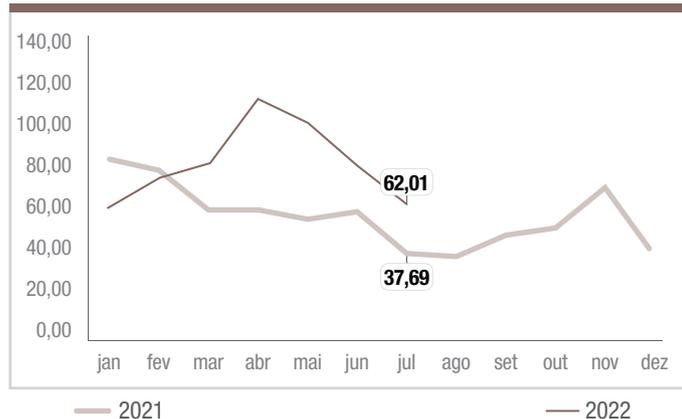


Produtividade

Clima ameno e pouca chuva favorecem produtividade e qualidade em algumas praças

Com pico da safra das secas e início da de inverno, preços seguem em queda

Preços médios da batata padrão ágata especial no atacado paulistano - (R\$/sc de 25 kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

Oferta

(Jul/22)



Intensificação da colheita das secas e início da safra de inverno elevam oferta

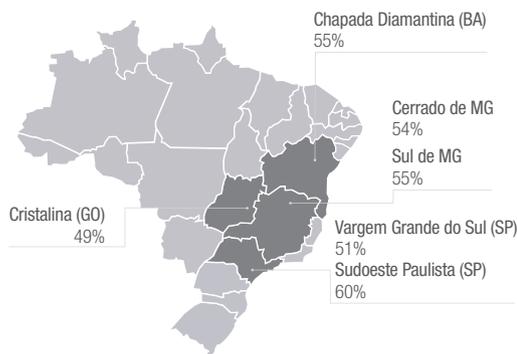


Colheita

Regiões produtoras do PR e do RS encerram colheita da temporada das secas

A oferta de batatas aumentou em julho, pressionando as cotações. Isso porque as primeiras áreas da safra de inverno começaram a ser colhidas, ao mesmo tempo em que a temporada das secas esteve em pico na 1ª quinzena do mês. intensificou. No entanto, o aumento da oferta não foi muito expressivo, visto que a área na temporada de inverno diminuiu. Além disso, a safra ainda estava no início em julho, e a produtividade está um pouco inferior à de anos anteriores. Por outro lado, o clima seco e ameno nos últimos meses favoreceu o desenvolvimento das batatas e o controle de doenças, mesmo com mais pragas. No RS e no PR, a colheita da temporada das secas se encerrou em julho.

SAFRA DE INVERNO TEM PICO DE COLHEITA EM AGOSTO



Estimativa (%) de área de batata colhida frente ao total da safra de inverno (jul/22 – dez/22)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Oferta

Em agosto, a oferta aumentará, já que a colheita de inverno estará a todo vapor.



Plantio

O plantio das primeiras lavouras da safra das águas 2022/23 deve acontecer em agosto.



Produtividade

O clima seco e ameno deve favorecer a qualidade e a produtividade das batatas colhidas neste mês.

R\$ 2,38%



Preço médio nacional da cebola híbrida



Safra 2022

São Paulo inicia suas vendas de 2022 em meados de julho

Colheita se inicia em São Paulo

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.

Oferta

(Jul/22)



Aumenta em julho no Cerrado e em São Paulo, mas diminui no Nordeste



Chuvvas

Clima úmido no Triângulo Mineiro durante o plantio limita oferta em julho

A colheita da safra 2022 começou em São Paulo na segunda quinzena de julho, mas ainda com volume baixo - garantindo boa rentabilidade ao produtor. Em Cristalina (GO), os resultados também foram satisfatórios, visto que a produtividade e a qualidade em GO vêm se recuperando. Já no Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba, houve uma janela de oferta na segunda quinzena de julho, causada pela chuva durante o plantio, o que limitou a disponibilidade de cebolas em julho. No Nordeste, os volumes colhidos em Irecê (BA) e no Vale do São Francisco (BA/PE) seguiram baixos, devido ao clima úmido e à diminuição de área.

SAFRA DE SP CHEGA AO PICO EM AGOSTO



Estimativa (%) de colheita de cebola (até ago/22) da safra do 2º semestre do Nordeste (jul-dez/22), do Cerrado e de SP (mai-out/22)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Oferta

Expectativa de maior colheita em SP somada à oferta do Cerrado (MG e GO) elevam disponibilidade nacional em agosto.



Preço

Incremento da oferta no mercado deve resultar em queda de preços.



Custo

Custos elevados encarecem produção da safra 2022 e limitam rentabilidade dos produtores de MG, GO, SP e do Nordeste.

-19,15%



Queda no preço médio da crespa em SP



Com clima favorável e baixo escoamento, disponibilidade é alta em julho

Férias escolares limitam demanda, e preços caem

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.



Demanda

Férias escolares reduzem ainda mais o consumo de alfaces

+62,79%

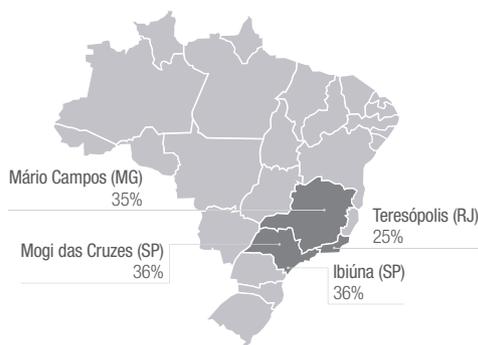


Custo

Valorização dos insumos eleva custo de produção frente a jul/21

O mercado de alfaces não apresentou grandes mudanças em julho. As lavouras tiveram boa produção, mas a demanda, que já estava enfraquecida, foi limitada pelas férias escolares, pressionando ainda mais as cotações da folhosa. Em Ibiúna (SP), o preço médio da variedade crespa encerrou julho a R\$ 0,87/un, 22,44% menor que o de junho. Os valores também caíram em Teresópolis (RJ), com a média mensal da americana fechando a R\$ 0,82/un, desvalorização de 44,56% frente ao mês anterior.

COLHEITA DA SAFRA DE INVERNO DEVE ALCANÇAR 53% DA ÁREA EM AGOSTO



Estimativa (%) de área colhida de alface (até ago/22) da safra de inverno (jun/22 – dez/22)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Qualidade

Clima e ciclo prolongado dos pés devem favorecer produção e qualidade em agosto.



Preço

Aumento da oferta em meio a vendas enfraquecidas podem continuar pressionando cotações.



Rentabilidade

Custos de produção elevados e preços das alfaces em queda reduzem rentabilidade da folhosa.



Knowledge grows



Boa Colheita Produtores Rurais

Seu programa de relacionamento e benefícios da Yara.

Compre fertilizantes Yara, cadastre sua nota fiscal e acumule pontos para trocar por produtos e serviços.



Compre



Cadastre



Ganhe pontos



Utilize o QR Code ao lado para saber mais ou acesse yarabrasil.com.br.



Boa Colheita
PRODUTORES RURAIS

Quanto mais Yara você compra, mais você ganha.

\$ -22%

Preço

Queda nas cotações em julho é reflexo da maior oferta

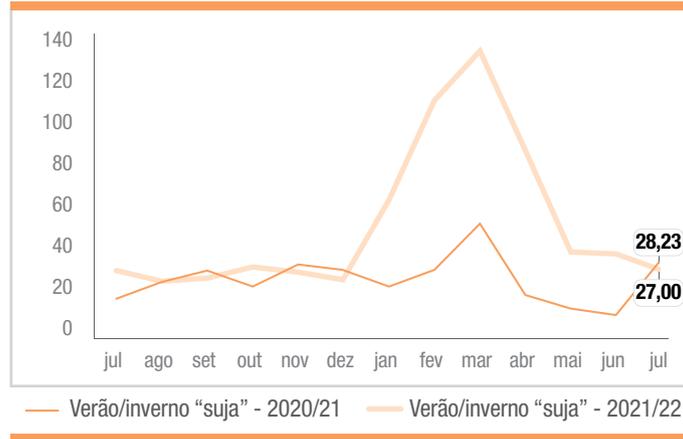


Oferta

Disponibilidade nacional aumenta, principalmente em Irecê (BA)

Mesmo com janela de colheita no Cerrado, oferta aumenta; preço recua

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.



Insumos

Alto preço dos insumos eleva custos de produção

Rentabilidade

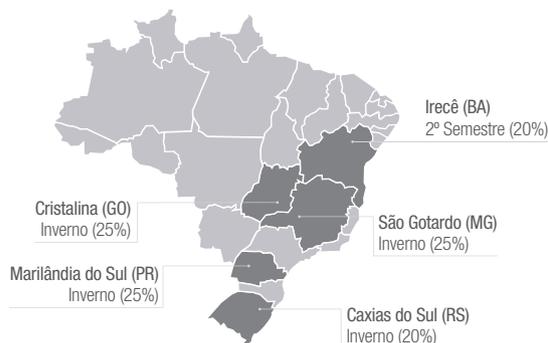
da "suja" em São Gotardo (MG) em julho (sc de 29 kg)

R\$ 27,00 (preço)
-R\$ 24,00 (custo)

+R\$ 3,00/sc

As cotações de cenoura recuaram novamente em julho, diante do aumento da oferta nacional. São Gotardo (MG) e Cristalina (GO) ainda enfrentaram consequências das fortes chuvas do primeiro trimestre, passando por algumas janelas de colheita, mas que não reduziram tanto a disponibilidade. Apesar da desvalorização, a rentabilidade do produtor ainda seguiu positiva em julho, com preços superiores às estimativas de custo. Em Irecê (BA), a oferta aumentou de forma mais intensa: produtores que "seguraram" as raízes na roça, à espera de preços mais atrativos, tiveram que colher para evitar descartes, o que acabou pressionando as cotações.

SAFRA DE INVERNO SE INTENSIFICA EM AGOSTO



Estimativa (%) de área colhida de cenoura (até ago/22) frente ao total da safra de inverno (mai/22 a nov/22)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Oferta

Podem continuar em elevação, devido à alta produtividade da cenoura de inverno e ao aumento de área.



Preço

As cotações tendem a recuar ainda mais em agosto, com o aumento da oferta da safra de inverno.



Clima

Possível ocorrência de geada no Sul em agosto preocupa agricultores.



Niagara

Safrinha da niagara chega ao fim em Louveira/Indaiatuba e em Porto Feliz (SP), e oferta diminui

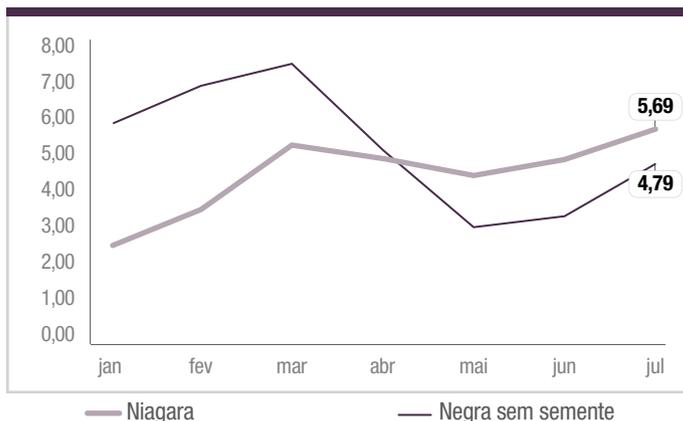


Demanda

Supera a oferta, influenciada pelo aumento das temperaturas no Sul e no Sudeste

BRS vitória e niagara se valorizam em julho

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



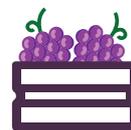
Fonte: Hortifruti/Cepea.

R\$ 4,57/ kg



(Jul/22)

Com nova alta, preço das negras sem semente volta a cobrir os custos no Vale do São Francisco



Colheita de finas e niagara se inicia em Jales (SP)

As cotações da BRS vitória subiram ainda mais em julho no Vale do São Francisco (PE/BA), voltando a cobrir os custos de produção. Para as brancas sem semente, a disponibilidade seguiu restrita, e os valores, elevados. As finas com semente também estão com a oferta baixa, já que no Vale o predomínio é de uvas sem semente. Além disso, a colheita das finas com semente se encerrou em Marialva (PR) e continuou lenta em Jales (SP). Para a niagara, a disponibilidade também diminuiu, devido ao fim da safrinha nas praças paulistas de Louveira/Indaiatuba e Porto Feliz, o que limitou a oferta às regiões de Pirapora (MG) e de Jales.

OFERTA DEVE CRESCER, MAS NÃO DE FORMA SIGNIFICATIVA

PERSPECTIVAS



Fraco

Moderado

Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de uvas em agosto

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Área

Plantio de uvas deve diminuir no estado de São Paulo em 2022, com pomares antigos sendo erradicados.



Oferta

Disponibilidade de niagara pode continuar baixa, apesar da intensificação da colheita em Pirapora (MG) e em Jales (SP).



Poda

Atividades de poda para a safra de fim de ano 2022/23 se iniciam nas praças de SP e do PR.



MAMÃO

Analistas de mercado: Klisman Teixeira e Maíra Pereira Kanegae
Editora econômica: Marcela Guastalli Barbieri
hfmamao@cepea.org.br

Oferta

(Jul/22)



Disponibilidade de havaí aumenta na 2ª quinzena, diante das temperaturas mais altas

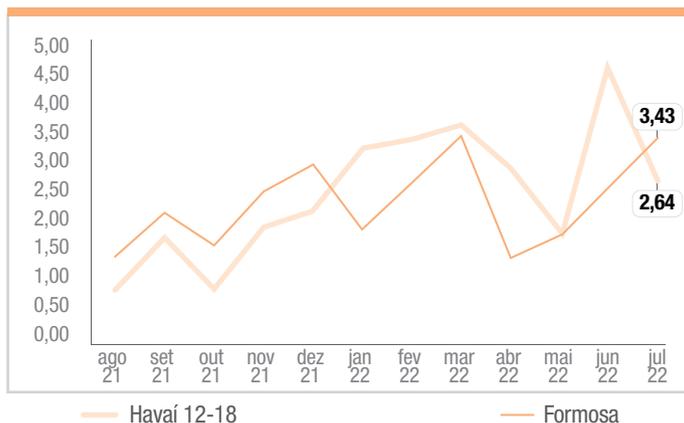


Colheita

De formosa segue limitada na roça, devido aos menores plantios

Com maior oferta de havaí, preços recuam; formosa se valoriza

Preço médio nas regiões produtoras (exceto RN/CE) - R\$/kg



Fonte: Hortifruti/Cepea.

-40%



Preço do havaí tipo 12 a 18 diminui no Sul da BA

+41%

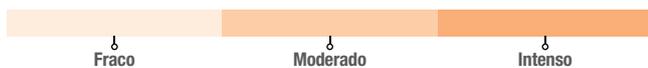


Formosa se valoriza no Norte do ES

Julho começou com baixa oferta de mamão. Porém, na segunda quinzena, o volume colhido de havaí aumentou no Espírito Santo e na Bahia, já que o calor acelerou a maturação da fruta. Assim, os preços da variedade caíram. Para o formosa, por outro lado, os preços avançaram em função da disponibilidade limitada, uma vez que os menores investimentos em plantios nos últimos anos (devido à falta de semente) estão refletindo na oferta atual. Quanto à demanda, seguiu controlada no mês.

OFERTA DE HAVAÍ PODE AUMENTAR AINDA MAIS EM AGOSTO

PERSPECTIVAS



Estimativa de ritmo de colheita de mamão em agosto

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Oferta

De havaí continua aumentando em agosto, devido à previsão de temperaturas elevadas.



Preço

Do havaí deve seguir em queda, pressionando os valores do formosa em agosto.



Qualidade

Incidência de manchas fisiológicas pode aumentar no fim do inverno por causa da amplitude térmica.



MANGA

Analista de mercado: *Lucas de Mora Bezerra*
Editora econômica: *Fernanda Geraldini*
hfmanga@cepea.org.br

+91%



Jul/22
X
Jul/21

Preço da tommy quase dobra em Livramento de Nossa Senhora (BA) frente aos de 2021

Rentabilidade

da palmer no Vale do São Francisco (PE/BA) em julho

R\$ 2,65 (preço)
-R\$ 1,09 (custo)

+R\$ 1,56/kg

Cotações caem, mas cenário segue melhor que em 2021

Preços médios recebidos pela palmer no Vale do São Francisco



Fonte: Hortifruti/Cepea.

Oferta

(Jul/22)



Colheita ganha ritmo no semiárido, mas oferta tem apenas ligeiro aumento em julho



Exportações

Inspetores do USDA chegam ao Vale para certificar empresas que exportarão aos EUA em 2022

A oferta nacional de mangas subiu levemente em julho, diante da intensificação da colheita nas praças do semiárido – Vale do São Francisco (PE/BA), Livramento de Nossa Senhora (BA) e Norte de Minas Gerais. Assim, os preços registraram ligeira queda frente a junho, mas permaneceram bastante superiores aos de julho de 2021. Nesse cenário, para aqueles que colheram no mês passado, a rentabilidade foi considerada atrativa. Quanto às exportações, seguiram em ritmo lento, visto que os problemas causados pela maior umidade no Vale desde o fim do ano passado ainda não foram totalmente superados.

OFERTA DEVE CRESCER NO SEMIÁRIDO EM AGOSTO

PERSPECTIVAS



Estimativa de ritmo de colheita de manga em agosto

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Oferta

Em Livramento de Nossa Senhora (BA), colheita começa a se intensificar em agosto, elevando a oferta nacional.



Exportações

Com o início dos envios aos EUA em agosto, embarques brasileiros devem aumentar. Previsão é de volume semelhante ao de 2021.



Preços

Elevação da oferta deve pressionar cotações em agosto, mas valores ainda cobrirão os custos.



CITROS

Analistas de mercado: Amanda Siviero e Laura Maziero
Editora econômica: Fernanda Geraldini
hfcitros@cepea.org.br

+6,2%



Aquecimento da moagem diminui oferta de laranjas, e pera *in natura* se valoriza em julho

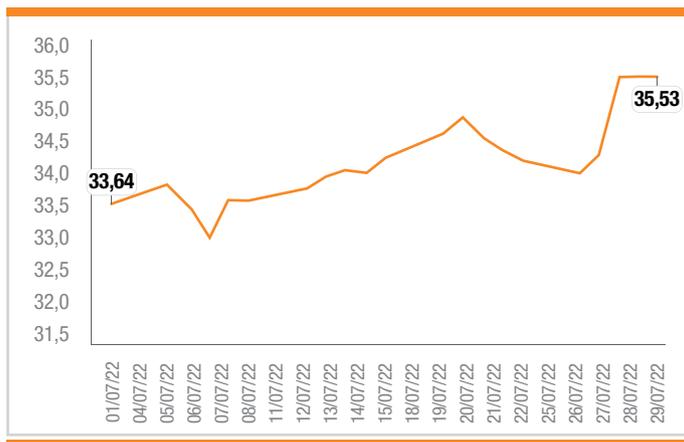


Tangerina Poncã

Safra paulista se encerra em julho com preços altos, devido à baixa oferta

Preços dos cítricos sobem em julho

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.



Lima ácida tahiti

Oferta cai ao longo do mês; valorização poderia ter sido maior se não houvesse restrição na qualidade



+9% Receita
-3% Volume

Exportações

Envios de suco de laranja caem em volume, mas maior preço médio eleva receita em 21/22 (de jul/21 a jun/22).

Fonte: Secex.

Os preços da laranja começaram julho ainda enfraquecidos, mas ganharam força a partir da segunda quinzena. No geral, o processamento industrial se intensificou, o que limitou a oferta de frutas de mesa. Além disso, o mês não registrou temperaturas muito baixas, favorecendo o consumo em alguns períodos. Quanto à lima ácida tahiti, a oferta foi bem menor em julho em comparação com o mês anterior, e os preços subiram. Porém, a valorização poderia ter sido mais expressiva se não fossem a qualidade limitada (casca fina e amarelada) e a suspensão dos embarques de algumas empresas para a Europa (aumentando a oferta interna).

COLHEITA E PROCESSAMENTO GANHAM RITMO



São Paulo

- Laranjas pera, lima e lima ácida tahiti
- Laranja baía
- Laranjas hamlin, westin, rubi

Fraco

Moderado

Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de cítricos em agosto

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Processamento

Laranjas precoces devem continuar sendo maioria nas indústrias pelo menos até setembro, mas volumes de pera começam a crescer a partir de agosto.



Preço

Boa absorção industrial deve continuar favorecendo preços da laranja pera no mercado de mesa.



Clima

Clima predominantemente seco em julho favoreceu estresse hídrico; floradas devem se abrir quando as chuvas retornarem ao cinturão citrícola.

Quanto mais amplo é o controle, maior é a produção.

MOUSEBRAND



Delegate[®]

Jemvelva™ active

INSETICIDA

**Delegate[®] tem controle superior de pragas,
com molécula inovadora e modo de ação único.**

O inseticida multipremiado da Corteva Agriscience é o seu aliado para combater os danos e prejuízos causados pelas principais pragas da cultura Citrus. Com esse produto, a rotação de ativos e o manejo de resistência do seu pomar ficam ainda mais completos.

Sustentabilidade e rentabilidade no seu negócio, conte com a Linha Citrus da Corteva.

#CitrusForteÉCorteva



Amplo espectro
de ação



Poder
de choque



Longo
residual



Modo de ação
exclusivo



Menor intervalo
de segurança

ATENÇÃO

PRODUTO 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.



Estoques

Estão menores em julho, devido à limitada colheita da safra 2021/22

+64%



Jul/22
X
Jul/21

Preço da fuji 110 Cat 1 está maior que no mesmo mês do ano passado

Estoques recuam no mês e estão mais baixos do que em 2021

Preços da fuji 110 Cat 1 na média das regiões classificadoras (R\$/cx de 18kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

+5%



Jul/22
X
Jun/22

Valor da fuji 110 Cat 1 sobe nas classificadoras



Podas

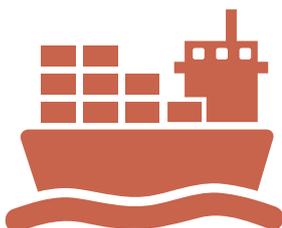
Seguindo o calendário de produção, pomares estão sendo podados

Em julho, os estoques nacionais de maçã recuaram ainda mais nas regiões classificadoras, principalmente da gala, que foi a primeira a ser colhida na safra 2021/22. Como resultado, os preços de venda da maioria dos perfis desta variedades subiram. Algumas empresas, inclusive, já estão lidando com escassez de gala ou abrindo câmaras utilizadas para armazenamentos mais longos, para aproveitar os bons valores.

BALANÇA COMERCIAL SEGUE NEGATIVA

-US\$ 15 milhões
(de janeiro a julho/22)

Balança comercial **negativa**



Fonte: Secex.

Importação

Volume: 44 mil toneladas (+59%)
Gastos: US\$ 40 milhões (+49%)



Exportação

Volume: 35 mil toneladas (-64%)
Receita: US\$ 25 milhões (-66%)

PERSPECTIVAS



Estoques

Alguns perfis de gala já estão em falta, e os estoques devem acabar mais cedo que o de costume.



Importações

Permanecerão em alta devido à baixa oferta nacional.



Preços

As cotações no mercado interno podem seguir em elevação em agosto, diante da oferta controlada.



MELÃO

Analistas de mercado: Vitor Provinciatio Gonçalves e Matheus Corsini
Editora econômica: Marcela Guastalli Barbieri
hfmelao@cepea.org.br

Oferta (Jul/22)



Fim da safra do Vale e clima mais ameno reduzem oferta do melão amarelo

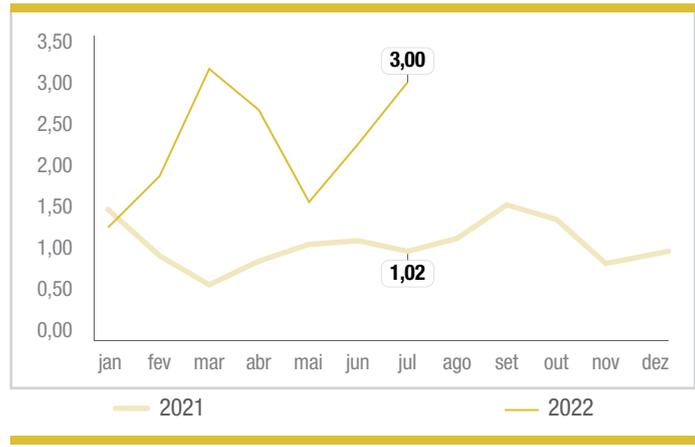
+9%



Preços do amarelo tipos 6 e 7 sobem também na Ceagesp

Preços do amarelo sobem na roça

Preço do amarelo a granel no Vale do São Francisco (BA/PE)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

+32%



Valores do amarelo a granel sobem no Vale



Calibre

Apenas as frutas de menor, afetadas pelo clima, se desvalorizam durante o mês de julho

Em julho, os preços do melão amarelo graúdo (tipos 5 a 8) subiram nas regiões produtoras e no atacado. Isso porque a oferta do perfil, que é o mais demandado no mercado, esteve bastante limitada, diante do fim da safra do Vale do São Francisco (BA/PE) e do clima mais ameno na roça, sobretudo à noite, cenário que seguiu a maturação. Em contrapartida, as cotações dos melões miúdos (tipos 9 a 12) recuaram, devido à maior oferta.

SAFRA DO RN/CE DEVE SE INICIAR EM MEADOS DE AGOSTO

PERSPECTIVAS



Safra do RN/CE

Deve começar em meados de agosto, com atraso, já que houve lentidão nas negociações internacionais, principal foco da produção na região.



Exportação

Também se inicia em agosto, devido ao fechamento tardio dos contratos internacionais, que, por sua vez, ocorreu em função da alta no frete marítimo.



Entressafra no Vale

Maior concorrência com RN/CE estimula fim da produção no Vale, com entressafra começando em agosto.



BANANA

Analista de mercado: Patrick Rechi Berquó
Editora econômica: Marcela Guastalli Barbieri
hfbanana@cepea.org.br

Oferta

(Jul/22)



Há mais prata em Delfinópolis (MG), diante do início da safra

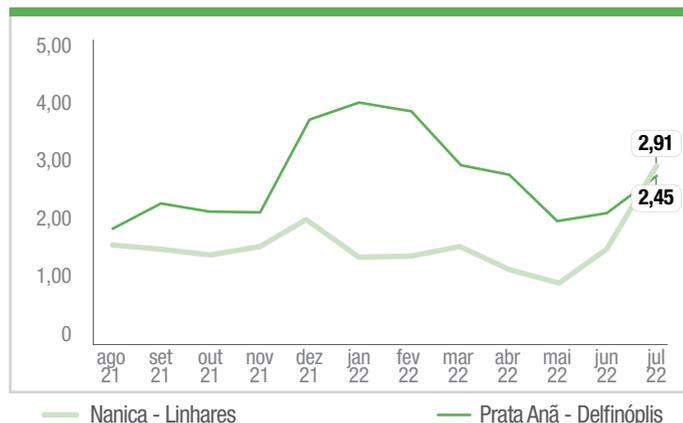
+45%



Baixa oferta nacional de nanica eleva preço em Linhares (ES)

Apesar de aumento de oferta em Delfinópolis, preço da prata sobe

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.

+33,5%



Jul/21
x
Jun/21

Valores da prata não reagem em Delfinópolis, com baixa oferta de concorrentes

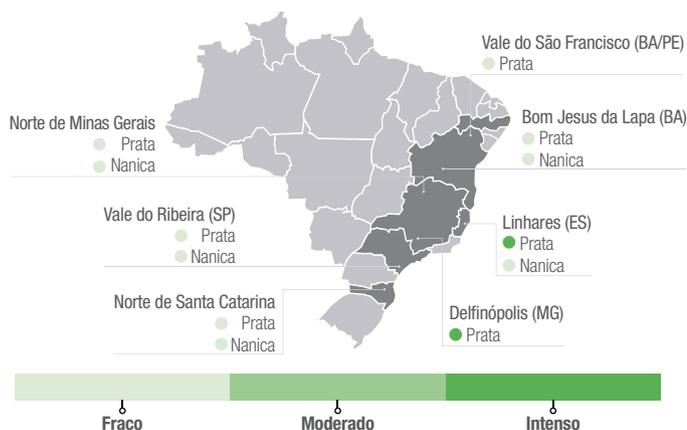


Calibre

Oferta da prata litoral se reduz no Vale do Ribeira perante clima frio

Em julho, os preços da banana subiram, impulsionados pela baixa oferta na maioria das regiões produtoras. Mesmo com o começo da colheita de prata em Delfinópolis (MG), a baixa disponibilidade em outras praças garantiu a valorização da fruta. A procura por bananas de primeira qualidade também aumentou no período – ressalta-se que produtores relataram *chilling* para nanica e menor calibre para a prata. Ainda assim, a qualidade não foi tão prejudicada quanto no ano passado, quando houve queda brusca de temperatura e geadas.

RITMO DE COLHEITA AUMENTA APENAS EM DELFINÓPOLIS E LINHARES



Estimativa de ritmo de colheita de banana em agosto

Fonte: Hortifruti/Cepea.

PERSPECTIVAS



Preço

Valor da nanica pode cair em agosto, devido ao alto patamar de negociação, que vem dificultando o repasse ao mercado.



Procura

Demanda por frutas de primeira qualidade deve crescer em agosto. A volta às aulas também deve aquecer as vendas.



Exportações

Envios à Argentina devem ser menos volumosos em agosto, devido à instabilidade econômica do país vizinho.



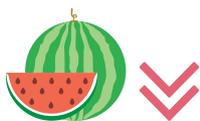
MELANCIA

Analistas de mercado: *Thomas Brigato e Lucas de Mora Bezerra*
Editora econômica: *Fernanda Geraldini*
hfmelancia@cepea.org.br

Oferta



Continua limitada em Uruana (GO) e Lagoa da Confusão (TO) em julho

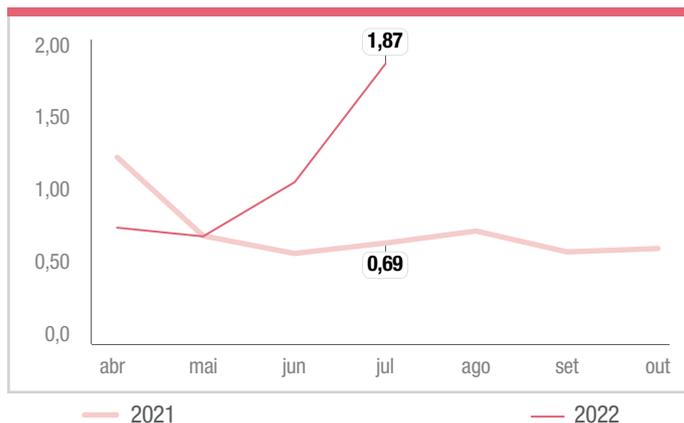


Qualidade

Frutas com casca grossa e trincadas, reflexo do frio de junho, chegam aos consumidores em julho

Com oferta reduzida, cotações disparam

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.

+67%



Jul/22
X
Jun/22

Preços sobem significativamente em julho e garantem rentabilidade positiva em Uruana (GO)



Plantio

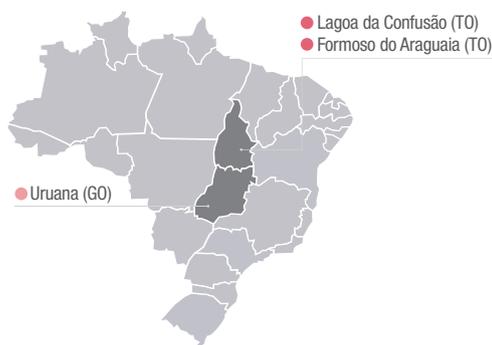
Semeadura da safra principal 2022/23 termina em julho em Marília/Oscar Bressane (SP)

Em julho, a colheita de melancias em Lagoa da Confusão (TO) seguiu em ritmo lento. Mesmo com certa disponibilidade de frutas em Uruana (GO), a oferta nacional foi baixa, resultando em períodos com preços da fruta graúda (>12 kg) acima dos R\$ 2,00/kg. Os termômetros em alta nas duas praças têm favorecido o amadurecimento das melancias e o rendimento das lavouras.

Já em Teixeira de Freitas (BA) e em SP, produtores se preparam para a safra 2022/23: enquanto em Marília/Oscar Bressane (SP), o plantio já foi encerrado em julho, em Itápolis (SP), Presidente Prudente (SP) e na BA, a maioria das áreas está em preparo do solo.

OFERTA DEVE AUMENTAR NO TO EM AGOSTO

PERSPECTIVAS



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de melancia em agosto

Fonte: Hortifruti/Cepea.



Preparo do solo e plantio

Em Teixeira de Freitas (BA) e em Itápolis e Presidente Prudente (SP), preparativos para a safra 2022/23 devem se intensificar.



Oferta

Tocantins atinge pico de colheita, elevando a oferta nacional em agosto.



Exportações

Temporada 2022/23 de embarques à Europa deve se iniciar em agosto, com possíveis dificuldades logísticas.

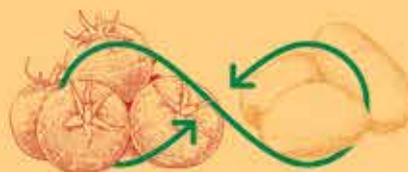
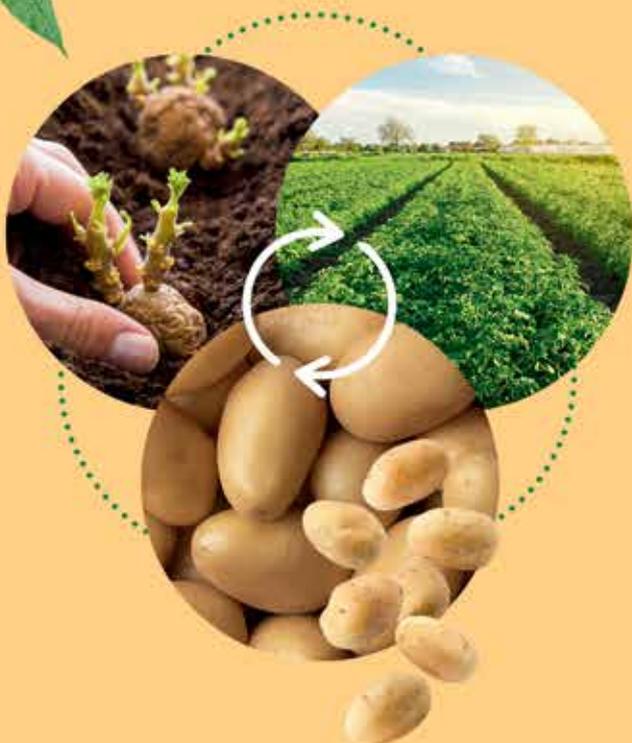


NOVO FUNGICIDA
Zampro®

**PARA
UM CICLO
COMPLETO DE
PROSPERIDADE.**

UMA SOLUÇÃO ÚNICA
PARA A HORTICULTURA.

Conheça todo o potencial do novo parceiro no manejo de controle das doenças que geram graves prejuízos, como a **Requeima** na batata e tomate. O **Zampro®** é um fungicida **multiculturas** que proporciona maior **flexibilidade** e **praticidade** de uso em **todo o ciclo do cultivo**.



☎ | © 0800 0192 500
🌐 BASF.AgroBrasil
📄 BASF Agricultural Solutions
📺 BASF.AgroBrasilOficial
🌐 agriculture.basf.com/br/pt.html
📝 blogagro.basf.com.br
📱 @basf_agro_br

BASF na Agricultura.
Juntos pelo seu Legado.

BASF
We create chemistry

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. UTILIZE OS EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL. REGISTRO MAPA: ZAMPRO® N° 02722.