

Hortifruti **Brasil**

Uma publicação do CEPEA - ESALQ/USP
Ano 14 - Nº 147 - Julho de 2015 - ISSN 1981-1837

ERVAS & ESPECIARIAS

O complemento que faz
toda a diferença!

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA

www.cepea.esalq.usp.br/hortifruti



PARA VER SEUS TOMATES LIVRES DAS PRINCIPAIS VIROSES, VOCÊ SÓ PRECISA CONHECER UM HÍBRIDO: OZONE.

- Resistência à vira-cabeça e ao geminivírus.
- Melhor qualidade de frutos.



casa
0800 704 4304

www.syngenta.com.br



 **Ozone**

syngenta.



O mundo está de olho
no agronegócio brasileiro.

E você?

MBA em Agronegócios Esalq/USP
Prepare-se para as melhores oportunidades.

MBA
ESALQ/USP - PECEGE

Cursos nas áreas de:

- Agronegócios
- Gestão • Marketing

Inscreva-se

pecege.esalq.usp.br | Tel.: (19) 3377-0937
comunica@pecege.esalq.usp.br

   mbaesalqusp

EDITORIAL

ERVAS E ESPECIARIAS ATRAEM CONSUMIDORES E ABREM OPORTUNIDADES PARA O SETOR PRODUTIVO



Da esq. para a dir.: Letícia Julião, Carol Nogueira, Gabriela Rasera e Marília Stranghetti são as autoras da matéria sobre ervas e especiarias.

A **Hortifruti Brasil** aborda nesta edição um mercado ainda bastante informal no Brasil, mas que tem crescido ano a ano: o de ervas e especiarias. O País tem grande potencial na produção desses temperos, mas uma parte do que é consumido aqui ainda é importada. Um bom exemplo dessa situação é o orégano. Faltam também números que deem contorno ao tamanho desse mercado. Estimativas da empresa de pesquisa de mercado *Euromonitor* apontam que, em 2014, o segmento de molhos de ervas e especiarias industrializadas somou 8,26 mil toneladas no Brasil, o que significaria crescimento de 27% frente a 2009. As expectativas é que se expanda mais 22% até 2019, chegando a 10,1 mil toneladas comercializadas no País.

Diante desse mercado crescente, a equipe da **Hortifruti Brasil** traz informações que contextualizam esse mercado tão rico de sabores e podem despertar o interesse de produtores e comerciantes. O consumidor tem procurado e o setor produtivo precisa responder, mesmo porque visualizam-se boas oportunidades de negócio.

Na *Matéria de Capa* desta edição, são apresentadas informações mais precisas sobre as especiarias pimenta-do-reino, as pimentas do gênero *Capsicum*, (nativas do Brasil) e o gengibre e também a respeito das ervas coentro e orégano. São apontadas as regiões nacionais onde são produzidas ou de onde são importadas e os cuidados com a produção segundo profissionais ativos no setor.

No balanço de suas apurações, a equipe **Hortifruti Brasil** encontrou produtores e comerciantes animados com as ervas e especiarias. De fato, números da Ceagesp ajudam a entender o otimismo. O crescimento do volume negociado nesta grande central de abastecimento é expressivo, mas, maiores ainda são os aumentos dos preços, o que indica que a demanda está avançando mais rápido que a oferta/produção. Se interessou pelo assunto? Então confira o que preparamos para vocês!



Knowledge grows

Nutrição de Plantas



Sobre a Yara

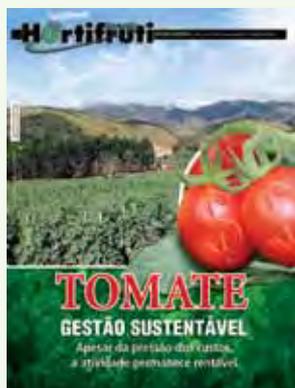
O conhecimento, os produtos e as soluções da Yara prosperam o negócio de produtores e clientes industriais de forma rentável e sustentável, enquanto nutre e protege os recursos, os alimentos e o meio ambiente do planeta.

Nossos fertilizantes, programas de nutrição de plantas e tecnologias aumentam a produtividade, melhoraram a qualidade de produção e reduzem o impacto ambiental das práticas agrícolas. Nossas soluções industriais e ambientais reduzem as emissões e melhoraram a qualidade do ar da indústria e do transporte, além de servir como ingredientes-chave na produção de uma vasta gama de produtos.

Fundada em 1905 para solucionar a fome emergente na Europa, a Yara hoje tem uma presença mundial com mais de 12.000 colaboradores e vendas para mais de 150 países.

www.yarabrasil.com.br

OPINIÃO



Custos de produção de tomate

Na região da Serra da Ibiapaba (CE), a “moda” agora é plantar o tomate telado, com um custo estrutural girando em torno de R\$ 40.000,00/ha, na tentativa de que as doenças diminuam. O que ainda pesa é o custo com a adubação e mão de obra, mas, ainda assim, assumindo riscos, é possível obter uma boa receita sabendo o período de certo para produzir, com manejo adequado. Mesmo com o aumento dos custos, a tomaticultura tem sido rentável

por conta da escassez de mercadoria no mercado nacional, que eleva os preços. Acredito que, se houver uma parceria mais forte entre cliente e produtor, com cada um absorvendo uma parte dos custos, é possível se manter na atividade.

Pedro Lucas Abreu – Tianguá/CE

Gostei do *Especial Tomate*. Para contornar o aumento dos custos, a melhor alternativa é diminuir a mão de obra.

Regolo Cecchetti - Carnaubal/CE

CAPA 10



O mercado de algumas ervas e especiarias é destaque desta edição. Conheça melhor sobre este potencial mercado de sabores na *Matéria de Capa*.

FÓRUM 37

Léo Spigariol, da De Cabrón Chillis, é o convidado desta edição e fala sobre o mercado de pimentas no Brasil.

SEÇÕES

BATATA		22
CEBOLA		23
CENOURA		24
FOLHOSAS		25
TOMATE		26
MELÃO		28
MAÇÃ		29
MELANCIA		30
CITROS		32
MANGA		33
MAMÃO		34
UVA		35
BANANA		36

EXPEDIENTE

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

Coordenador Científico:

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

Editora Científica: Margarete Boteon

Editores Econômicos:

João Paulo Bernardes Delele, Renata Pozelli Sabio, Leticia Julião e Larissa Gui Pagliuca

Editora Executiva:

Daiana Braga MTb: 50.081

Diretora Financeira: Margarete Boteon

Jornalista Responsável:

Ana Paula Silva Ponchio MTb: 27.368

Revisão:

Daiana Braga, Alessandra da Paz e Flávia Romanelli

Equipe Técnica:

Amanda Ribeiro de Andrade, Ana Luisa Antonio Pacheco, Carolina Camargo Nogueira Sales, Erika Nunes Duarte, Felipe Cardoso, Felipe Vitti de Oliveira, Fernanda Geraldini Palmieri, Gabriela Boscarol Raser, Júlia Belloni Garcia, Lucas Conceição Araújo, Mariana Coutinho Silva, Marília de Paula Stranghetti, Patricia Geneseli e Tárík Canaan Thomé Tanus.

Apoio:

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:

Guia Rio Claro.Com Ltda
19 3524-7820

Impressão:

www.graficamundo.com.br

Contato:

Av. Centenário, 1080

Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)

Tel: 19 3429-8808

Fax: 19 3429-8829

hfcepa@usp.br

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

A revista Hortifruti Brasil pertence ao Cepea

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



HF BRASIL NA INTERNET

Acesse a versão on-line da Hortifruti Brasil no site:

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

@hfbrasil

@hfbrasil

@revistahortifrutibrasil

hortifrutibrasil.blogspot.com

Para receber a revista **Hortifruti Brasil** eletrônica, acesse www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade, faça seu cadastro gratuito e receba todo mês a revista em seu e-mail!

ESCREVA PARA NÓS.

Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:

Hortifruti Brasil - Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)
ou para: hfcepea@usp.br

O *Especial Tomate* tem informações importantes ao setor. Porém, além de apontar os indicativos de custo, também deveria elencar melhorias no sistema de produção/logística para reduzir custos.

Darlan Marchesi – Criciúma/SC

Parabênizo pela matéria do *Especial Tomate*, ficou muito boa! Aproveito para agradecer pelo apoio na divulgação desses dados. Estamos à disposição para o que se fizer necessário.

Janice Valmorbida – Caçador/SC

Conseguimos bons preços pelo tomate em São Paulo nos últimos anos. Apesar disso, com certeza, a inflação em todos os setores reduziu a rentabilidade do produtor.

Roberto Alves – Carapicuíba/SP

Toda a equipe Hortifruti/Cepea realiza um excelente trabalho para o nosso dia a dia. É um exemplo de trabalho bem realizado e de informações de confiança.

João Paulo Staron – Contenda/PR

Início das pesquisas de melancia

Achei ótima a inclusão da cultura da melancia nas análises feitas pelo Hortifruti/Cepea. No entanto, não compreendo a ausência de um polo produtivo como Baraúna (RN), região bem próxima de Mossoró que, além de já ser conhecida nacionalmente como produtora de melão, também produz melancia, inclusive para exportação.

Josedeck S. Cabral – Baraúna/RN

Prezado Josebeck, nossas pesquisas de mercado de melancia ainda estão no início e, por isso mesmo, contamos com “dicas” dos leitores referentes às praças que são importantes de serem pesquisadas. No caso da região citada, já começamos algumas pesquisas, por enquanto focadas na melancia sem semente no RN e no CE, que são importantes polos produtores da fruta. Inclusive, nesta edição, já mencionamos na seção de Melancia (página 30) sobre o plantio nos dois estados, que se iniciou em junho e se intensifica neste mês.



Administração é coisa para Profissional.
Seja um de Nós!



Bacharelado em Administração ESALQ/USP

Um curso USP, com o diferencial ESALQ

Ingresso pela FUVEST

Período Diurno

40 vagas por ano

Sinto informar, mas não vai dar pra manter a classe!

Por Renata Pozelli Sabio

Todos estão dizendo que, em tempos de crise, temos que economizar. Mas e quando se trata da alimentação, será que também conta? Ao que tudo indica, conta sim. Embora todos precisem se alimentar, os brasileiros da classe média começaram a cortar gastos relacionados aos alimentos para tentar driblar este delicado momento econômico. Uma pesquisa feita em abril deste ano pela consultoria Plano CDE com famílias de classe média que representam a maior parcela da população brasileira, apontou que 59% das famílias cortaram gastos com refeições fora de casa desde o fim do ano passado. A mesma pesquisa mostrou que, além de cortar gastos com alimentação fora do lar, a classe C também mudou sua estratégia de compras no supermercado. A busca por promoções foi intensificada para 50% das famílias, e 47% passaram a comprar em menor quantidade. Outro resultado interessante da pesquisa é que 46% cortaram produtos de alguma categoria (adeus produtos de "luxo"!), e 36% estão pesquisando novas marcas antes de comprar. Os locais de compra, inclusive, foram alterados, pois 30% dos entrevistados deixaram de frequentar certos pontos de venda pois ficaram mais caros. Outros 24% dos consumidores passaram a comprar no atacado em busca de preços mais em conta. O jeito é comer em casa, usando produtos comuns, de marcas pouco habituais que estavam em promoção, além da criatividade, é claro!

HF REALIZA PALESTRAS E RECEBE VISITAS NA HORTITEC!

A **Hortifruti Brasil** participou da 22ª Hortitec nos dias 17 a 19 de junho em Hombra (SP). Encontramos vários leitores ilustres no estande, como podem ver em nossa "coluna social" abaixo: produtores, representantes de associações e de cooperativas e empresas que atuam no setor hortifrutícola. Nossa equipe de pesquisadores também realizou palestras, em parceria com a Syngenta, na Sala do Produtor em nosso estande e na Tenda Syngenta. Agradecemos a todos pela visita!



Os irmãos Andrade: Fernando, Cláudio e Lauro, de Sumaré (SP)



Renata Pozelli e Leticia Julião (ao centro), do Cepea, e Lucas Araújo (o primeiro, da dir. para a esq.) receberam Reginaldo Komatsu, Keila Lima e Massao Takaoka, do Maranhão



Eduardo Reis Chaves (ao centro) assistiu palestra de Renata Pozelli e João Paulo Delele na Sala do Produtor no estande



Irmãos e produtores de uva de Porto Feliz (SP), Jeison e Jefferson Garcia compareceram ao estande



O senhor Roberto Kobori, de Registro (SP), entre as pesquisadoras do Cepea Júlia Garcia (esq.) e Leticia Julião



Fernanda Geraldini (esq.) e Larissa Pagliuca receberam o consultor em citros Gilberto Tozatti



Sílvia e Sílvio Nishikawa, de São Gotardo (MG), com Larissa Pagliuca (esq.), Erika Duarte e Daiana Braga, do Cepea

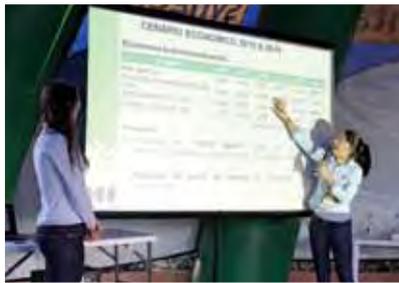
Rotulagem de HFs agora é obrigatória no Paraná

Por Daiana Braga

Consumidores do Paraná poderão comprar, a partir de julho de 2015, hortifrutícolas *in natura* vendidos a granel e embalados com rotulagem obrigatória. Isso porque o governo do estado paranaense aprovou em dezembro do ano passado a resolução estadual da Secretaria de Saúde (SESA) nº 748/2014, que regulamenta a rotulagem de frutas e hortaliças com os dados do produtor (CPF/CNPJ, endereço completo, produto e variedade, lote, formas de conservação e data de colheita), e que começou a vigorar efetivamente no dia 1º deste mês. Produtos como tomate, banana, laranja, maçã, cebola, repolho, cenoura, couve-flor, uva e morango a granel ou embalados passarão a ser comercializados obrigatoriamente com rotulagem em todo o estado do Paraná. A partir de janeiro de 2016, batata, melancia, mamão, abacaxi, pepino, chuchu, abobrinha, alface, pimentão e mandioca também passarão pela mesma exigência. A resolução, que foi assinada pela Secretaria Estadual da Saúde, com o aval da Secretaria da Agricultura e do Abastecimento e das centrais atacadistas do Paraná, deverá ser cumprida pelos supermercados, feiras livres, armazéns e atacados de todo o estado, sob fiscalização de agentes da Vigilância Sanitária. Sem dúvidas, a medida facilitará a rastreabilidade dos alimentos e trará mais informações ao consumidor.



Os pesquisadores Renata Pozelli e João Paulo Deleo em palestra sobre hortaliças...



... e Leticia Julião e Larissa Pagliuca sobre frutas na Tenda Syngenta



Margarete Boteon recebe o pessoal da Syngenta na Sala do Produtor



O senhor Roberto Fukugauti com a pesquisadora do Cepea Fernanda Geraldini



Nosso ilustre leitor Antonio Carlos, direto de São Luís (MA)



A analista de manga Ana Luisa Pacheco recebeu a visita de José Alves Camara (esq.) e de Shigeru Ono, de Valparaíso (SP)



Equipe da Syngenta com os pesquisadores do Cepea



O pesquisador do Cepea João Paulo Deleo (esq.) com José Daniel Ribeiro e Joaquim Pádua, de Vargem Grande do Sul (SP)



Equipe da Tomates Mallmann

ERVAS & ES

O complemento que

As ervas e especiarias já foram usadas como moedas de troca, dotes, heranças e reservas de capital. O descobrimento de povos e territórios, muitas guerras, rotas comerciais, a mudança de hábitos de consumo e de alimentação aconteceram por causa delas. Já há muito tempo, as ervas e especiarias não têm mais o mesmo valor, mas sua capacidade de tornar os alimentos muito mais saborosos continua atual.

Mesmo com clima extremamente propício para a produção desses produtos, o Brasil ainda compra de outros países parte do que consome, sobretudo de orégano, a erva aromática mais consumida em muitos estados. Importa-se até mesmo as pimentas do gênero *Capsicum*, nativas daqui.

Em se tratando de produção mundial, sabe-se que a Ásia detém a maior área cultivada e a maior produção de ervas e especiarias. A região também tem o maior mercado consumidor. Por outro lado, a produtividade das lavouras asiáticas está entre as mais baixas do mundo. Na América do Sul, a área cultivada é menor que a da Ásia e da Europa, mas a produtividade supera a asiática. De acordo com os poucos dados mundiais consolidados sobre o assunto, é na Europa que se encontram as produções mais eficientes, com grandes volumes sendo colhidos em áreas bastante reduzidas.

A falta de informação no Brasil também é marcante. Só existem dados oficiais (de órgãos do governo) sobre a pimenta-do-reino, sendo a produção nacional a 4ª maior do mundo, segundo a Organização das Nações Unidas para a Alimentação e Agricultura (FAO/ONU).

Apesar da falta de informações, sabe-se que esse mercado tem grande potencial de expansão no Brasil. A empresa especializada em pesquisa de mercado *Euromonitor* estimou que, em 2014, o mercado brasileiro de molhos de ervas e especiarias industrializadas somou 8,26 mil toneladas, um crescimento de 27% frente a 2009, e as expectativas são de avanço de mais 22% até 2019, chegando a 10,1 mil toneladas comercializadas no País. Além dos produtos industrializados, os *in natura* também têm muito a se desenvolver. A crescente preocupação com a saúde, que leva à redução do consumo de sal, impulsiona a demanda por ervas e especiarias, já que estas podem substituir o sal enquanto tempero dos alimentos.

Neste contexto, a **Hortifruti Brasil** apresenta esta matéria com o objetivo principal de despertar a atenção de produtores sobre o potencial do mercado de ervas e especiarias. São apresentadas informações sobre o potencial do mercado brasileiro e detalhada a situação de alguns produtos. Um deles é a pimenta-do-reino que, no Brasil, é a especiaria com maior área em produção e também a mais famosa do mundo. São analisadas ainda as pimentas do gênero *Capsicum*, nativas do Brasil – incluem grande variedade de pimentas, como a malagueta e a dedo-de-moça – e comercializadas de maneira bastante informal, em um mercado que necessita de investimentos. A equipe da **Hortifruti Brasil** pesquisou também o gengibre, com demanda em expansão graças às suas propriedades fitoterapêuticas; o coentro, muito consumido e de importância socioeconômica no Norte e no Nordeste do País e, por fim, o orégano que, apesar de ser importado, tem grande prestígio por aqui.

PECIARIARIAS

faz toda a diferença!



COMO ELAS VIERAM PARAR NO BRASIL?

As ervas e especiarias datam de mais de 50 mil anos atrás e são originárias principalmente da Ásia e da região do Mediterrâneo. A maior parte sempre foi comprada seca; a resistência a mofo e pragas durante a estocagem por meses ou anos, durante longas viagens no mar ou na terra, foi o que proporcionou a grande expansão do seu comércio na Antiguidade. Eram utilizadas principalmente para conservar os alimentos.

Ao longo da Idade Média, ervas e especiarias atingiram valores comerciais bastante elevados. Uma pequena quantidade de cardomono, por exemplo, valia o salário de um homem pobre; escravos eram facilmente trocados por punhados de pimenta em grão. As especiarias mais desejadas eram a pimenta-do-reino e o gengibre, produtos que, na época, tinham a mesma importância que o petróleo atualmente.

Na época das Grandes Navegações (século XV), os comerciantes italianos tinham o monopólio de comércio das especiarias que eram encontradas no Mediterrâneo, onde o clima era bastante favorável à produção. Por serem considerados produtos de luxo, a demanda aumentava a cada década.

No século XVI, os portugueses descobriram uma rota para chegar ao Oriente e entraram como concorrentes na comercialização das ervas e especiarias. Em uma das viagens, foram descobertas as terras brasileiras e junto com elas, nossas ervas e especiarias, como a pimenta-malagueta.

Porém, muitas das ervas e especiarias naturalmente brasileiras foram desaparecendo, ao mesmo tempo em que outras exóticas ganharam espaço, como a pimenta-do-reino, que se adaptou bem ao clima e solo brasileiros. Nesta época, a "pimenta-vermelha" (do gênero *Capsicum*) foi levada das Américas (hoje México, Venezuela, Peru e Brasil) para a Europa.

Ao longo do tempo, a tecnologia melhorou o processo de conservação dos alimentos e, hoje, as ervas e especiarias são utilizadas na culinária principalmente para conferir aromas e sabores mais acentuados aos alimentos, não mais para conservação. A produção e a comercialização desses produtos são intensas e crescem a cada ano em diversos países, inclusive no Brasil.

COMO SÃO DEFINIDAS AS ERVAS E ESPECIARIAS?

Antigamente, na Europa, ervas e especiarias significavam produtos asiáticos caros e difíceis de serem conseguidos. Atualmente, são bem mais acessíveis e definidas inclusive em legislação.

Ervas e especiarias são produtos aromáticos de origem vegetal, com sabor e odor mais acentuados que de outros alimentos, com ou sem valor nutricional. Segundo a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), são "produtos constituídos de partes de uma ou mais espécies vegetais, tradicionalmente utilizados para agregar sabor ou aroma aos alimentos e bebidas". Além da culinária, as ervas e especiarias podem ser usadas para preparo de medicamentos e cosméticos, por possuírem propriedades antimicrobianas, antioxidantes e medicinais. A diferença entre ervas e especiarias é que as primeiras são as folhas de plantas frescas ou secas e as especiarias são as partes aromáticas de plantas, como fruto, baga, raiz ou casca. A pimenta-do-reino, o gengibre e as pimentas do gênero *Capsicum*, por exemplo, são consideradas especiarias, ao passo que o orégano e o coentro, ervas aromáticas.



MAPA DAS ERVAS

Ervas e especiarias são cultivadas de Norte a Sul do Brasil.



COENTRO (*Coriandrum sativum*)

Origem da erva: Europa mediterrânea e Ásia ocidental;

Polo produtor da folha de coentro no Brasil: Todos os estados do Nordeste e Norte, São Paulo, Rio de Janeiro e Distrito Federal.



Apesar de o coentro ser muito usado na culinária do Norte e Nordeste do Brasil, parte da produção das sementes ocorre no Rio Grande do Sul, estado que praticamente não usa o coentro na alimentação. A produção de coentro no Brasil somou, em 2009 (último dado disponível), 36,6 mil hectares, segundo dados da Abcsem (Associação Brasileira de Comércio Sementes). Desde então, a área só vem aumentando, seguindo a demanda crescente.

No Brasil, a produção e o consumo *in natura* de 80% das folhas de coentro concentra-se nos estados do Norte e Nordeste (em todos os estados); o restante é produzido e consumido em São Paulo, Rio de Janeiro e Distrito Federal. O coentro, assim como as folhas perecíveis, tem produção geralmente próxima aos centros urbanos, nos chamados cinturões verdes. Isso ocorre porque o coentro fresco não aguenta o transporte em longas distâncias. Pode ser colhido o ano inteiro, se a produção for bem cuidada e planejada.

Segundo agentes do mercado, a demanda pelo coentro é crescente. Nos anos recentes foi impulsionada, sobretudo, por influência da mídia. Programas de culinária têm se usado cada vez mais coentro, principalmente em receitas de países europeus, onde o consumo da planta é mais consolidado que no

Brasil.

Apesar de o consumo estimular a produção, a oferta de coentro está sujeita a desafios comuns a outros hortifrutícolas, falta (ou custo) de mão de obra e concorrência com outras culturas. O mercado atual é composto por pequenos produtores, e poucos conseguem se manter na cultura por muito tempo.

Em Mogi das Cruzes (SP), o sr. Roberto Sato produz coentro há 15 anos e afirma que não se trata de uma cultura simples: o coentro é bem exigente! Ele explica que a produção depende bastante do clima, sendo que o calor e a umidade prejudicam a colheita. No inverno, é mais fácil obter plantas de qualidade. Por outro lado, o mercado consumidor de coentro, apesar de crescente, é bem incerto quanto ao volume. Além disso, não existe padrão no tamanho de comercialização, e os produtores tentam adaptar o maço a cada cliente. Na opinião do sr. Roberto, o diferencial de produtores desta cultura é a especialização, o tempo e conhecimento que dedicam a ela. Nos 15 anos que produz coentro, sr. Roberto percebeu aumento na demanda, principalmente frente à salsa, puxada pelo mercado gourmet e pela onda gastronômica que têm valorizado esse tempero de sabor tão peculiar.

FORMA DE COMERCIALIZAÇÃO

O coentro é vendido *in natura* (folhas e ramos verdes) ou na forma de sementes. As sementes secas também são comercializadas para o uso em óleos essenciais, uma vez que essa planta possui aroma e sabor utilizados na indústria de licores, doces, condimentos e também de cosméticos.



APTIDÃO CULINÁRIA

Toda a planta pode ser aproveitada na culinária, das folhas até a raiz – o talo é o que apresenta sabor mais forte. É recomendado que seja usado sempre fresco para que suas características sejam aproveitadas ao máximo, visto que as folhas secas perdem o sabor. Suas folhas, com leve sabor de limão, combinam com peixes e saladas. As sementes, trituradas, podem ser usadas em doces e bolachas.

& ESPECIARIAS

Veja onde se destaca a produção de algumas delas.



ORÉGANO (*Origanum vulgare*)

Origem: Europa mediterrânea e Ásia ocidental;

O orégano que chega ao Brasil é importado principalmente do Peru, Chile e Turquia.



O orégano é uma das ervas aromáticas mais utilizadas na culinária brasileira, incluído na preparação de carnes e peixes, saladas e nas famosas pizzas, onde o orégano é indispensável – uma curiosidade: São Paulo é a segunda cidade no mundo no *ranking* de consumo de pizzas, perdendo apenas para Nova York, segundo a Associação de Pizzarias Unidas, e dá-lhe orégano para tanta pizza!

Mesmo sendo bastante utilizado no Brasil, o orégano é quase todo importado, principalmente do Peru, Chile e países do Mediterrâneo (Turquia). Dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) mostram que a importação de orégano pelo Brasil praticamente triplicou de 2000 a 2014, somando nesse último ano 3,7 mil toneladas, ao custo de US\$ 9,5 milhões.

Em 2014, o Peru foi o principal fornecedor do Brasil, com representatividade de 85% das nossas importações, seguido pela Turquia, com 3,13%, e pelo Chile, com 1,4%, segundo dados da Secex. Porém, há 10 anos (em 2005), a proporção não era essa: 69% do orégano era proveniente do Chile, 24% do Peru e 3,7% da Turquia. Este último país manteve a participação, mas o orégano proveniente das outras origens teria qualidade melhor, segundo importadores. A erva turca tem baixo teor de óleo essencial e é mais escura que a dos outros fornecedores tradicionais, o que não agrada muito os compradores.

O Peru vem se destacando no comércio mundial de orégano. A princípio, sua produção era basicamente

semi-extrativista, obção da floresta Amazônica, como cultura de subsistência. Comparando-se o custo de produção do Peru com o do Chile, o deste último chegava a ser 120% maior que o peruano. Mais recentemente, peruanos passaram a produzir orégano de maneira comercial na costa do Pacífico. O resultado é um produto menos aromático, mas a maior produtividade permite custos mais competitivos. O orégano, assim como muitas culturas hortícolas, tem colheita manual e a mão de obra pesa muito nos custos, mas o Peru é competitivo neste item. Assim, até o Chile vem importando do seu vizinho.

Os preços peruanos mais competitivos têm até mesmo alterado o patamar internacional. Conforme importadores consultados pela **Hortifruti Brasil**, um ano atrás, o orégano era comercializado no mercado internacional a US\$ 4/kg e, neste ano, está um pouco acima de US\$ 1/kg, principalmente pelo avanço da produção no Peru. Porém, os preços muito baixos desestimulam investimentos.

As pesquisas no Brasil têm sido intensificadas visando aprimorar o processo produtivo de orégano e reduzir as quantidades importadas, tendo em vista que a produção nacional é, ainda, muito limitada, até mesmo na agricultura familiar. Segundo alguns pequenos produtores de orégano de São Paulo consultados pela **Hortifruti Brasil**, eles não produzem em escala comercial e, em geral comercializam a planta na forma fresca, basicamente em feiras livres.

FORMA DE COMERCIALIZAÇÃO

Com finalidade culinária, o orégano (folhas) é comercializado no País, principalmente, na forma seca e acondicionado em embalagens plásticas ou de vidros, práticas para o manuseio. Na forma fresca, é um pouco mais difícil de ser encontrado. É também vendido para indústrias de cosméticos e perfumarias, além das indústrias farmacêuticas na forma de óleo essencial.

APTIDÃO CULINÁRIA

O sabor acentuado desta erva aromática pede que ela seja adicionada sozinha, de preferência no final do preparo para não perder suas características sensoriais. É utilizado para condimentar molhos, carnes (combina bem com vitelo e carne de porco), legumes, queijos, ovos, saladas, massas, extratos de tomate e pizzas. Uma dica gastronômica é esfregar o próprio orégano na carne antes de grelhar.



PIMENTAS (Capsicum spp.)

Origem: Américas;

Polo produtor: Minas Gerais, Goiás, Bahia, São Paulo, Paraná, Rio Grande do Sul, Sergipe, Maranhão, Pará, Amazonas e Roraima.



As pimentas, nativas do nosso território, são cultivadas de Norte a Sul. As variedades mais cultivadas no Brasil são pimenta-malagueta, dedo-de-moça, jalapeño e pimenta-de-cheiro (ou Cumari do Pará). A malagueta é cultivada sobretudo em Minas Gerais, Bahia e Goiás. A dedo-de-moça, em São Paulo, Goiás e Rio Grande do Sul. A jalapeño, no Nordeste (maior polo), Goiás, São Paulo e Paraná. E a de-cheiro é produzida, em especial, no Norte do País e em Goiás.

As indústrias processadoras, que fabricam molhos e conservas, estão espalhadas pelo Brasil inteiro, mas as maiores estão nos estados de São Paulo, Minas Gerais, Pernambuco e Sergipe. As pimentas jalapeño e malagueta são as mais processadas.

Segundo empresas de sementes de pimentas do gênero *Capsicum*, é difícil quantificar a área cultivada no Brasil; a estimativa é que varie de 3 a 6 mil hectares. Isso porque parte do plantio se dá em pequenas propriedades sem vínculo formal (contrato) com as processadoras. Outro fator que dificulta da estatística é que se trata de um mercado de oportunidade: quando o preço está atrativo, se cultiva e quando está baixo, deixa-se de produzir.

Em relação ao consumo diário brasileiro de pimentas, por exemplo, estava em torno de 0,5 grama/dia em 2012, enquanto que o do México, grande consumidor das Américas, chegava a 8 gramas/dia naquele

ano, segundo relatório do Sebrae. Apesar disso, a demanda é crescente e há muito potencial no Brasil. A pimenta é uma cultura adaptada ao nosso clima e tem boa produtividade, sendo, em geral, rentável para os produtores. Ainda que esteja incluída na mesma nomenclatura que os pimentões, até mesmo quando se trata de importação/exportação, as pimentas têm maior rusticidade em campo e ciclo mais longo, podendo se estender a colheita por mais de um ano.

Sérgio Antônio Delmiglio, produtor de pimenta-dedo-de-moça na região de Itápolis (SP) há três anos relata que, na sua primeira plantação, já irrigada, a produtividade foi tão boa que 800 plantas renderam 754 caixas de 12 kg. Por essa produção, o sr. Sérgio conseguiu, em média, R\$ 20 por caixa. Hoje, cultiva 5.000 plantas em pouco menos de 1 hectare, no espaçamento de 1,5 m x 0,8 m. O incremento da produção em pouco tempo se deu graças à boa produtividade (0,8 kg/planta) e ao ciclo curto da planta – a partir de 110 dias, já podem ser colhidos os primeiros frutos. O problema da cultura, segundo o sr. Sérgio, é que, por ser muito delicada, necessita de colheita manual, mas isso não é novidade para os produtores de hortifruti, que já lidam com falta de mão de obra. Além disso, a pimenta pode ser afetada pela antracnose e ainda não existem produtos que combatam a praga na cultura.

FORMAS DE COMERCIALIZAÇÃO

A comercialização da pimenta varia conforme a destinação. Nas Centrais de Abastecimento (ceasas), são vendidas *in natura*, mas o consumidor pode encontrar a pimenta em conserva ou em molhos, que são vendidos por processadores grandes e pequenos. Considerando-se os hábitos alimentares no Brasil, o mercado *in natura* das pimentas do gênero *Capsicum* é forte nos estados do Norte e Nordeste. Já no Sul e Sudeste, a preferência é pelos molhos, conservas e pimentas desidratadas.

APTIDÃO CULINÁRIA

As pimentas deste gênero são caracterizadas pelo maior teor de picância quando comparadas à pimenta-do-reino. No grupo, incluem-se pimenta-dedo-de-moça, pimenta-malagueta, jalapeño e cumari entre outras. São utilizadas em molhos, conservas, ornamentação, saladas, grelhados, recheados, lentilhas, feijão, ervilhas, cozidos, peixes e caldos.





PIMENTA-DO-REINO

(*Piper nigrum*)

Origem: Ásia;

Polo produtor: Pará, Bahia e Espírito Santo.



Essa é a especiaria mais produzida e consumida em todo o mundo. Os principais produtores são Vietnã, Indonésia, Índia, Brasil e China. Segundo dados da Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura (FAO/ONU), o Vietnã produziu em 2013 cerca de 163 mil toneladas dessa especiaria, ultrapassando tradicionais ofertantes como a Indonésia e a Índia. Segundo agentes do setor, o Vietnã vem ganhando muito espaço no mercado mundial de especiarias devido ao baixo custo da mão de obra.

A pimenta-do-reino é uma especiaria que se adaptou bem ao clima e solo brasileiros. O Brasil produz bastante e exporta bom volume, mas ainda importa certa quantidade, ou seja, essa especiaria movimentada a balança comercial. Atualmente, cerca de 80% da produção nacional é exportada.

Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 2013 (último dado oficial disponível), foram produzidas em torno de 40 mil toneladas, em 18,5 mil hectares, mas, de acordo com agentes do setor, essa área cresceu nos últimos dois anos. A produtividade média da cultura no Brasil é de 2 toneladas/hectare; com alguns cuidados, no entanto, alguns produtores conseguem até 6 toneladas/hectare, segundo especialistas do setor.

O Pará é o grande produtor nacional, respondendo por 75% da oferta nacional, seguido pelo Espírito Santo, com 16%, e pela Bahia, com 8%. Esses três estados somam quase 98% da produção brasileira. Os investimentos no Espírito Santo têm aumentado e, hoje, o estado conta com o maior município produtor da especiaria, São Mateus, que detém em torno de 70% da produção capixaba, que foi de 6,7 mil toneladas em 2013.

Conforme a procura pela pimenta-do-reino aumenta, os produtores também têm investido na cultura, tendo em vista que a remuneração avança a cada ano. Outro ponto positivo é que ela pode ser estocada, como o café, o que é favorável à comercialização, já que o produtor/comerciante consegue controlar, de certa forma, a oferta. Assim como o café, a pimenta-do-reino deve ser colhida e secada em terreiros ou em secadores.

O sr. Pedro Saconi Neto, produtor e comerciante de pimenta-do-reino no Espírito Santo há anos, informa que a maior dificuldade na produção ainda são as doenças que atacam a cultura. Mesmo assim, os preços têm motivado a ampliação da cultura no estado ano a ano, sobretudo por produtores de café, que estão separando parte da área para a pimenta-do-reino e também utilizando as estruturas de secagem.

FORMA DE COMERCIALIZAÇÃO

Seu uso varia de acordo com o ponto de colheita e comercialização: a pimenta-do-reino verde é colhida antes do amadurecimento, a preta (a mais popular), após o completo amadurecimento, seca ao sol com casca, e a branca é a preta sem casca. A pimenta-do-reino, portanto, pode ser comercializada com coloração preta, branca e verde, podendo ainda ser em conserva. A partir dos grãos verdes, podem ser obtidos outros produtos, como as pimentas em pó e óleos, que possuem alto valor comercial.

APTIDÃO CULINÁRIA

O uso gastronômico varia de acordo com a cor. A preta é mais usada moída e adicionada a diversos preparos: saladas, marinadas, picles, peixes, sopas, molhos e assados. A pimenta-branca é mais popular em pratos claros ou brancos, para não interferir na cor. A verde é mais usada para buquê aromático e tem sabor picante, mais forte e marcante que as demais.



GENGIBRE (Zingiber officinale)

Origem da especiaria: Ásia;

Polo produtor: Espírito Santo, Paraná e São Paulo.



Atualmente, o principal estado produtor de gengibre é o Espírito Santo, especializado, sobretudo, na exportação da especiaria; o abastecimento do mercado interno, em geral, é feito por outras regiões, mas a formação de preços tem influência do mercado internacional. Em 2014, o Brasil exportou 3,6 mil toneladas de gengibre, com receita de US\$ 10,4 milhões, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Paulo Zulin, gerente de exportação da Brasfruit, empresa que exporta gengibre há pelo menos 20 anos, explica que a União Europeia é um grande mercado. A China, vendo o potencial, começou a produzir essa especiaria com boa qualidade e a concorrer com o Brasil. Até dois anos atrás, o governo da China dava subsídio aos produtores, o que proporcionava maior competitividade àqueles concorrentes, mas com a suspensão do apoio, o Brasil voltou a ganhar mercado.

São Paulo (região de Piedade) e Paraná (região de Morretes) já produziram mais gengibre, mas a produção recuou nos últimos anos. Nessas regiões, predominam produtores de menor porte. O sr. José Ruiz Banon, produtor de gengibre e inhame na região de Piedade (SP) comenta que, entre 10 e 15 anos atrás, houve um problema com doença de solo (*Phytophthora*)

que quase acabou com a cultura na região. Ao mesmo tempo, a demanda externa pelo gengibre aumentou, e a região de Santa Maria de Jetibá, no Espírito Santo, se desenvolveu rapidamente para atender essa procura. A região de Piedade voltou a plantar gengibre nos últimos dois anos motivada pelo crescimento do mercado interno, e hoje abastece a cidade de São Paulo o ano todo.

As dificuldades de se produzir gengibre, segundo o sr. José Ruiz, são a exigência da cultura em relação à adubação do solo, e a falta de pesquisa quanto ao melhoramento genético da planta. Já como ponto positivo, ele destaca o bom preço da raiz, que garante boa rentabilidade ao produtor. Em 2014, por exemplo, a especiaria teria batido recorde, com a caixa de 20 kg sendo vendida na roça por até R\$ 300,00. Este ano, ele está vendendo a caixa na média de R\$ 50,00 a 60,00, preço também remunerador.

Também da região de Piedade, o comerciante de gengibre Kléber Santos confirma a boa rentabilidade do produto. Ele começou a comercializar essa especiaria em outubro/14 motivado pela alta demanda e relata que os comerciantes locais já estão procurando até em outros estados, como o Paraná. Em sua avaliação, a cultura proporciona bom rendimento no campo e, por isso, tem sido estimulada.

FORMAS DE COMERCIALIZAÇÃO

A comercialização do gengibre ocorre geralmente de três maneiras: *in natura*, em conserva ou na forma cristalizada e/ou seco. A conserva de salgada é produzida a partir de raízes colhidas em torno dos seis meses e, a doce (em xaropes de açúcar), a partir do gengibre cristalizado. Já o gengibre seco utiliza raízes íntegras ou em pó. Assim como o coentro, o gengibre também pode ser comercializado na forma de óleos essenciais, muito produzidos em países como a Índia e China e utilizados para auxiliar tratamentos terapêuticos.

APTIDÃO CULINÁRIA

O gengibre tem forte apelo funcional por suas características termogênicas, sendo utilizado em dietas de emagrecimento. Essa especiaria tem sabor, de certa forma, picante. É muito usado com peixes, frutos do mar, frango e carnes, porque neutraliza o odor, mas também é usado com vegetais. Em fatias finas pode ser usado cru em saladas e na culinária japonesa. É muito usado na indústria de bebidas para fazer refrigerantes e cervejas aromáticas.

DEMANDA DO MERCADO INTERNO NÃO PARA DE CRESCER, MAS... E A PRODUÇÃO?



O mundo todo está de olho nas ervas e especiaria, e o seu consumo aumenta ano a ano, segundo levantamentos da empresa de pesquisas *Euromonitor*. O brasileiro também participa desta tendência. Pelo lado da oferta, o País também tem condições de se destacar, mantendo sua tradição de grande produtor agrícola.

De olho no “boom da gastronomia”, o setor produtivo aposta na continuidade das vendas de ervas e especiarias seja na forma *in natura*, em conservas, molhos ou desidratadas. A variedade de combinações, formatos e instruções sobre o aproveitamento de tais produtos pode fazer o consumo aumentar significativamente.

Nos Estados Unidos, por exemplo, foi lançada em 2012 uma campanha chamada *Spices for Health*, ou Especiarias para a Saúde, em português. A campanha objetiva o consumo diário de ervas e especiarias, fundamentada na saudabilidade e nas propriedades que esses produtos têm. Iniciativas como essa podem ser adotadas no Brasil, inclusive otimizando-se informações que já têm sido divulgadas, como as dos efeitos positivos do gengibre para o controle de peso.

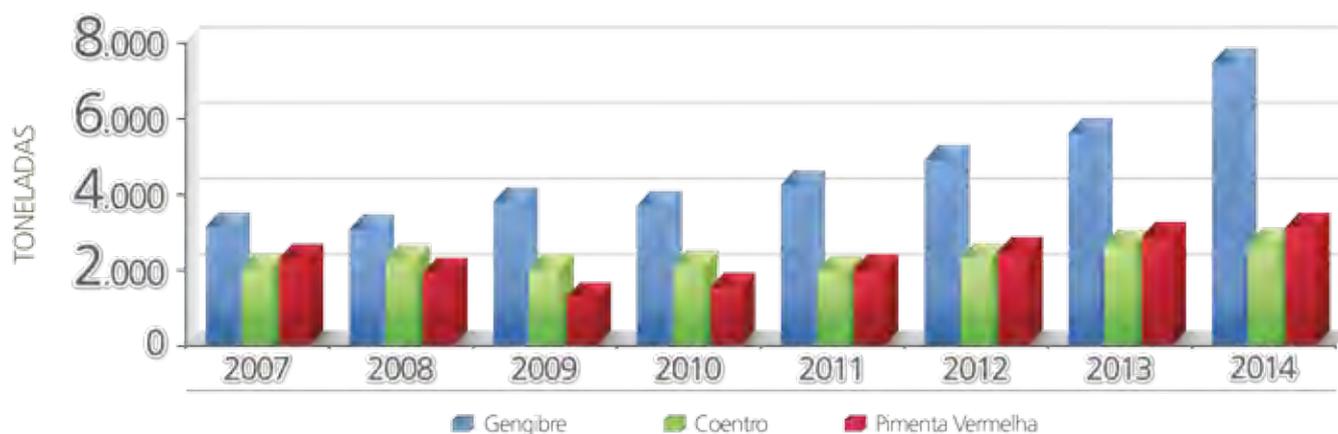
Ainda com relação ao mercado *in natura*, dados da Ceagesp apontam que o gengibre foi o que mais cresceu entre as especiarias, com 151% de alta nas vendas entre 2007 e 2014, somando, neste último ano, 7,3 mil

toneladas comercializadas no entreposto de São Paulo. Até mesmo o coentro, que é mais consumido no Norte e Nordeste, teve 2,4 mil toneladas vendidas em 2014 na Ceagesp, aumento de 38% na mesma comparação.

Não só o volume, mas o preço das especiarias vem aumentando. O orégano comercializado na Ceagesp, em 2014, por exemplo, teve média de R\$ 18,21/kg, alta de 83% frente a 2007, em valores nominais – não consideram a inflação do período. A valorização do coentro foi semelhante, de 80%, com preço médio de R\$ 6,96/kg no ano passado. As pimentas vermelha e cambuci, do gênero *Capsicum*, foram vendidas a R\$ 4,72/kg e R\$ 2,93/kg, respectivamente, em 2014, com aumentos de 98% e 92% no período. Mas foi o gengibre que teve a maior alta no período, de 324% entre 2007 e 2014, sendo negociado na Ceagesp em média a R\$ 4,67/kg no último ano. Preços e volume em ascensão, sem dúvida, são um indicador da demanda crescente por ervas e especiarias no Brasil.

Como se vê, os aumentos dos preços superaram os do volume, indicando, claramente, que a oferta não tem acompanhado o crescimento da demanda. Pergunta-se, então: o que falta para a produção se expandir mais rápido e o mercado se tornar mais profissional no Brasil?

EVOLUÇÃO DO VOLUME COMERCIALIZADO NA CEAGESP DE 2007 A 2014



Obs: o banco de dados da Seção de Economia e Desenvolvimento da Ceagesp não inclui a pimenta-do-reino.



O sr. Pedro Saconi, do Espírito Santo, destaca que esse descompasso ocorre até mesmo para a pimenta-do-reino, que tem elevada produção nacional e é um dos setores mais organizados das especiarias. Para ele, o mercado ainda vai crescer bastante, proporcionando sustentação dos preços da pimenta-do-reino mesmo com o crescimento da oferta.



Como o consumidor já tem feito sua parte, o crescimento sustentável e consolidação do mercado de ervas e especiarias depende mesmo dos produtores e do apoio que terão em termos de insumos, incluindo-se entre esses "informação"! Quanto mais pesquisas sobre tratos culturais, novas variedades e também sobre as condições de mercado, mais estímulos terão para investir.■

OPORTUNIDADES E DESAFIOS DA PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE ERVAS E ESPECIARIAS NO BRASIL

OPORTUNIDADES

- **A demanda** por esses produtos já cresceu muito no Brasil nos últimos anos, e a perspectiva ainda é positiva;
 - **A tendência** de saudabilidade deve garantir a continuidade de um mercado promissor para as ervas e especiarias;
 - **A utilização** pelos *chefs* tem impulsionado a procura;
 - **Diante** da forte demanda, produtores avaliam que ervas/especiais proporcionam boa rentabilidade, sobretudo aos ofertantes mais profissionalizados;
 - **Há**, de certa forma, controle da oferta, tendo em vista a possibilidade de estocagem de alguns produtos, como a pimenta-do-reino, o gengibre e o orégano seco.
- 

DESAFIOS

- **Produtores** de ervas e especiarias ainda carecem de informação. Faltam pesquisas e dados oficiais sobre o setor;
 - **A concorrência** com produtos importados, muitas vezes a preços competitivos, ainda pode limitar o avanço da produção brasileira;
 - **Algumas** das ervas frescas, como coentro, tem alta perecibilidade, o que pode requerer o cultivo em áreas mais próximas ao consumidor;
 - **Muitas vezes**, o consumidor conhece ervas e especiarias, mas pode não estar habituado a usá-las;
 - **Mesmo** com o crescimento da demanda nos últimos anos, o consumo ainda é abaixo do potencial no Brasil. Faltam propagandas de incentivo ao uso e recomendações de como utilizar cada produto corretamente, para que suas propriedades nutricionais não sejam perdidas.
- 

Distribuidor



no Brasil.

Five



Tomates Caqui Blueseeds. Do tamanho da sua produtividade.

Uma safra de qualidade começa com a escolha de sementes que têm grande potencial produtivo, como os tomates **Supremo R** e **Yapussú** da Blueseeds, desenvolvidos e melhorados para gerar excelentes frutos, firmes, resistentes e adaptados a diversas regiões do Brasil. Blueseeds, resultados no azul. Vermelho, só o tomate.

RESISTENTES ÀS DOENÇAS:

Verticillium sp raça 1, *Fusarium* raças 1 e 2, Nematóides galhas, Mosaico do Tabaco, Virus do vira cabeça e Geminivirus.

www.blueseeds.com.br



SUPREMO R



YAPUSSÚ

Praça dos Crisântemos, 110
Jardim Holanda • Holambra/SP
Tel: +55 (19) 3802.2588



Novidade

A DuPont amplia o registro de Rumo® WG para hortaliças e frutas.

Rumo® WG tem registro para as seguintes culturas:

Abóbora - Abobrinha - Acelga - Agrião - Alface - Almeirão - Batata - Berinjela - Brócolis - Chicória - Chuchu
Couve - Couve chinesa - Couve-de-bruxelas - Couve-flor - Espinafre - Estévia - Jiló - Manga - Maracujá
Maxixe - Melancia - Melão - Mostarda - Pepino - Pimenta - Pimentão - Repolho - Rúcula - Tomate - Uva



ATENÇÃO: Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. **CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.** Produto de uso agrícola. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto.

As marcas com ®, ™ ou SM são marcas da DuPont ou de afiliadas. © 2015 DuPont.



DuPont™ Rumo® WG protege com eficácia novas culturas contra o complexo de lagartas de difícil controle, preservando insetos benéficos e proporcionando produção com qualidade. Exclusivo modo de ação com elevada eficiência, é o parceiro ideal para o manejo de rotação de inseticidas da sua lavoura.

Tradição e confiança na obtenção dos melhores resultados.

**DuPont™
Rumo® WG**
inseticida

Para mais informações:

Teste DuPont 
0800 707 55 17 Agrícola
www.dupontagricola.com.br



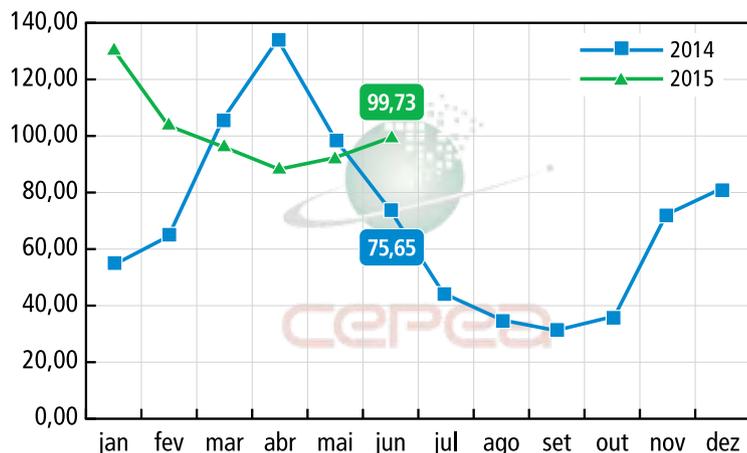
Produtores de SP e de MG iniciam safra de inverno 2015

Atrasada, temporada de inverno começa em julho

Produtores de Vargem Grande do Sul (SP), Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba e Sul de Minas Gerais iniciam a colheita da safra de inverno em julho. Na região paulista, houve atrasos durante o plantio entre março e abril devido à chuva. Desta forma, parte do que seria ofertado em agosto será deslocada para setembro. Assim, a estimativa é que 10% da área seja colhida em julho. A expectativa em Vargem Grande do Sul é de quebra de produtividade no início da safra, por conta da umidade e do uso de sementes de baixa qualidade. A expectativa é de melhora da produtividade na região partir de agosto. Quanto às praças mineiras, houve manutenção da área em relação à última temporada. No Sul de Minas, os recursos hídricos limitaram a expansão da área. A colheita da batata no sul mineiro deve atingir 20% da área em julho. Já no Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba, a safra inicia-se em julho com 15% da área, tendo pico em agosto e setembro. Em ambas as praças mineiras, produtores não tiveram problemas no plantio e no desenvolvimento da cultura, o que deve resultar em produtividade próxima ao potencial produtivo durante toda a safra.

Safra das secas está na reta final no Sul do País e em MG

A safra das secas segue para o fim em Minas Gerais, Paraná e no Rio Grande do Sul. No Sul de MG, cerca de 80% da área foi colhida até o final



Preço sobe com atrasos da safra de inverno

Preços médios de venda da batata ágata no atacado de São Paulo - R\$/sc de 50 kg

Fonte: Cepeca

de junho, restando 20% para julho. A produtividade em MG foi em torno de 25 t/ha no início da temporada, 21,85% abaixo do potencial da região, devido à falta de chuva no início do plantio. Porém, com o decorrer da safra, a produtividade se recuperou, chegando a 31 t/ha, que deve ser mantida até o fim da safra, em julho. Em relação aos preços durante a temporada das secas, produtores receberam R\$ 70,17/sc em maio e junho (batata lavada, ponderada pelo calendário de colheita e classificação), 55,93% acima dos custos de produção, estimados em R\$ 45,00/sc por bataticultores. Em Curitiba, Irati, Ponta Grossa e São Mateus do Sul (PR), houve atraso no plantio, e entre 5% e 10% da área foi deslocada para junho, quando deveria ser colhida em maio. A produtividade no PR entre maio e junho ficou próxima ao potencial produtivo: 28 t/ha, mas deve cair em julho devido à menor disponibilidade de água para irrigação. Entre maio e junho, produtores paranaenses receberam, em média, R\$ 66,53/sc de batata lavada, 38,6% acima das estimativas de custos. Quanto à região gaúcha de Ibiraiaras/Santa Maria, produtores indicam que a safra teve menos problemas frente à anterior, com relatos de apenas requeima na parte final da temporada (quando as lavouras já estavam em estágio avançado), mas que não deve limitar a produtividade de forma significativa.

Escassez de água pode limitar área na Chapada

A falta de chuva na Chapada Diamantina (BA) tem limitado significativamente a irrigação nos últimos meses. Alguns produtores da região baiana já deixaram de semear outras culturas e mantiveram a de batata, mas estudam diminuir também o plantio de tubérculos. Caso haja redução na área baiana, é possível que compensem com aumento do cultivo em Cristalina (GO). Até o momento, o cenário de preços e de produtividade é bastante positivo na Chapada. Nos primeiros seis meses do ano, produtores receberam, em média, R\$ 84,24/sc de 50 kg (valor ponderado pelo calendário de colheita e classificação), 100,5% acima das estimativas de custos de produção, de R\$ 42,00/sc no período.



Leia o blog da HF Brasil e fique atualizado!
hortifrutibrasil.blogspot.com



Começa a aumentar oferta nacional

Goiás intensifica colheita em julho

Produtores de Cristalina (GO) começam a ofertar volume significativo de cebola apenas em julho, ao contrário do previsto e também do observado em temporadas anteriores. A região goiana registrou chuva durante o período de plantio, principalmente entre janeiro e março, o que impossibilitou o trabalho nas lavouras e, conseqüentemente, atrasou a colheita. Com isso, o pico de oferta deve ocorrer entre julho e setembro, quando cerca de 80% do volume produzido pela região goiana deve ser disponibilizado. A safra está prevista para ser finalizada em novembro. Por conta das precipitações durante o plantio, a estimativa é de ligeiro recuo na área de cebola em Cristalina. Quanto aos preços, estes estiveram elevados no início da temporada, em junho, o que estimulou produtores a colher a cebola de áreas com maturação mais adiantada. A produtividade de junho foi estimada em 22,5 toneladas/hectare, enquanto o bulbo da caixa 3 beneficiada foi vendido por R\$ 3,58/kg, valor 95,5% acima dos custos de produção estimados por cebolicultores no mesmo período, de R\$ 1,83/kg.

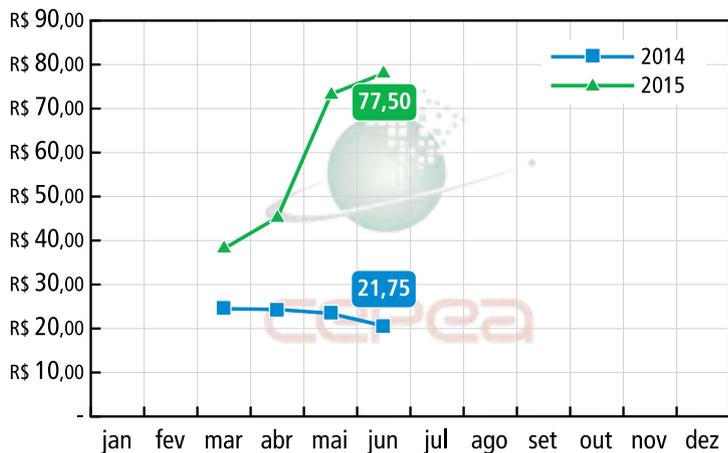
Região Sul inicia plantio de superprecoce

Nas praças catarinenses de Ituporanga e Lebon Régis e nas paranaenses de Irati e Curitiba, produtores iniciaram o semeio das cebolas super-

precoces entre o final de junho e começo de julho. Além destas regiões, as atividades de plantio também foram iniciadas em julho em São José do Norte e Rio Grande (RS). Em Ituporanga, especificamente, maior região do Sul a ofertar a cebola, espera-se que cerca de 60% do total da safra seja plantada até o final de julho. A praça foi marcada por chuvas volumosas na segunda quinzena de junho, dificultando os trabalhos na lavoura e adiando em alguns dias o calendário da safra. Cebolicultores do Sul estão entusiasmados com a nova temporada, visto que os elevados preços na última safra permitiram uma boa capitalização. A expectativa é que o plantio da temporada do Sul seja finalizado em setembro, com a cultivar superprecoce começando a ser colhida em novembro.

Brasil encerra importações da Argentina

Após três meses de compras, as importações de cebolas da Argentina foram encerradas no início de julho, com cerca de um mês de antecedência em relação ao verificado em 2014. O fim antecipado deve-se ao menor volume produzido pelo país vizinho nesta temporada frente à passada, devido às chuvas no início do ano, que prejudicaram a produtividade. Esse cenário, inclusive, resultou em menor disponibilidade de cebola ao Brasil e, conseqüentemente, em aumento nos preços do produto nacional. Outro fator que influenciou a alta dos preços no mercado brasileiro foi a quebra de safra e redução na área cultivada nas praças do Sul do País. Entre março e junho, a caixa 3 de cebola beneficiada da Argentina foi comercializada na fronteira na média de R\$ 58,70/sc de 20 kg, valor 146% maior que o do mesmo período de 2014, quando a cebola foi negociada a R\$ 23,86/sc. Agentes que negociaram na fronteira até o final das importações acabaram sendo favorecidos, visto que os preços subiram consecutivamente até junho. Nos últimos meses, consumidores brasileiros passaram a aceitar melhor a cebola argentina, mesmo com esse produto apresentando qualidade inferior.



Com fim da importação, preço tem nova alta em junho

Preços médios recebidos por importadores de Porto Xavier (RS) pela cebola argentina - Saca de 20 kg de caixa 3

Fonte: Cepea



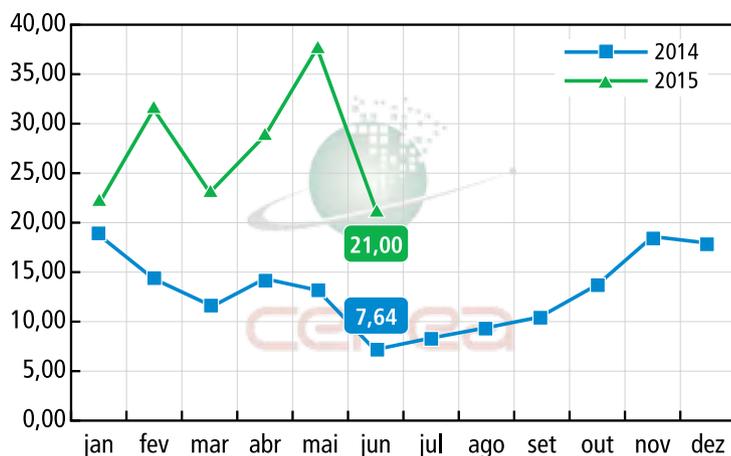


Redução das chuvas favorece produtividade em MG

Produtividade aumenta em MG e preço cai

A diminuição das chuvas em junho favoreceu o desenvolvimento das cenouras nas praças mineiras de São Gotardo, Santa Juliana e Uberaba. Deste modo, a oferta, que estava baixa até maio, aumentou em junho, resultado da elevação da produtividade, que fechou o mês em 68,15 t/ha, cerca de 17,5% maior que a de maio. Por outro lado, o aumento na oferta fez com que o preço das raízes comercializadas caísse na região mineira. Em junho, a cenoura foi negociada na média de R\$ 21/caixa "suja" de 29 kg, queda de 41% frente ao mês anterior, mas ainda 41,60% acima do mínimo estimado pelos produtores para cobrir os gastos com a cultura no período. Em julho, o volume de cenouras deve permanecer alto em Minas Gerais, uma vez que o clima pode seguir favorecendo o desenvolvimento das raízes (previsões indicam poucas chuvas no estado). Desta forma, não há expectativa de elevação nas cotações, até porque as férias escolares devem desaquecer a demanda por cenouras, que são usadas em merendas. No geral, a expectativa de produtores mineiros para a temporada de inverno, cuja colheita se iniciou nas últimas semanas de junho, é positiva. A disponibilidade de água para as atividades, entretanto, ainda é um dos principais motivos de preocupação nesta safra.

Safra de inverno do PR pode ser prejudicada pela chuva



Preço tem forte queda em junho

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

A partir de julho, o desenvolvimento das lavouras paranaenses de Marilândia do Sul, Apucarana e Califórnia pode ser prejudicado, caso as previsões de clima chuvoso se confirmem. Esta previsão climática está relacionada à influência do fenômeno *El Niño*, que deve elevar a ocorrência de precipitações no Sul do Brasil neste segundo semestre de 2015, conforme indicam agências meteorológicas. Assim, a produtividade das roças da safra de inverno (que começou em julho e segue até setembro) deve ser inferior à considerada normal para o período (58 t/ha) no Paraná, uma vez que a umidade eleva a ocorrência de doenças e aumenta as perdas na roça. Em junho, a boa disponibilidade de cenoura no estado ocasionou desvalorização das raízes no mercado local. Assim, a caixa "suja" de 29 kg foi cotada no Paraná à média de R\$ 19,64, com redução de 42,71% quando comparada ao mês anterior.

Cristalina pode ter oferta reduzida

A colheita da safra de inverno 2015 na região de Cristalina (GO) foi iniciada em junho. A estimativa é que a área cultivada seja 17% inferior à de 2014, indo para 700 hectares na praça goiana. O plantio da temporada foi iniciado em fevereiro/15, e produtores de Cristalina estimam que seja finalizado em agosto. Quanto aos preços, em junho, a caixa "suja" de 29 kg foi negociada, em média, a R\$ 21,00, baixa de 36,11% frente à de maio. Apesar dessa queda nas cotações, produtores estão otimistas nesta safra, na expectativa de que os preços se recuperem no decorrer da temporada, fundamentados na redução na área. Contudo, as férias escolares em julho podem reduzir o ritmo de comercialização, dificultando uma alta nos preços. Em relação à produtividade, no primeiro mês da safra de inverno, foi de 49,3 t/ha, abaixo da considerada normal para o período. As fortes chuvas na região em março prejudicaram o desenvolvimento das raízes colhidas neste início de safra, mas a expectativa é que, no decorrer da temporada, as lavouras atinjam o potencial produtivo de Cristalina maior.



Fonte: Cepea





El Niño pode deixar inverno mais chuvoso no Sudeste

Produtor deve ficar atento ao possível clima mais úmido

A ocorrência do *El Niño* no Brasil deve deixar o inverno mais chuvoso na região Sudeste e, possivelmente, nas regiões produtoras de folhosas acompanhadas pelo projeto Hortifruti/Cepea – Mogi das Cruzes e Ibiúna. Apesar de amenizar parcialmente os problemas relacionados à falta de água, o clima mais úmido pode elevar a ocorrência de podridões e de manchas nas alfaces, causando perdas na produção, o que não é comum para o período. Assim, produtores paulistas devem ficar atentos e realizar o manejo adequado da cultura para que possíveis perdas não sejam significativas. Em julho, há previsão de maior quantidade de chuvas e de temperaturas um pouco acima da normal climatológica em São Paulo. Em agosto, as chuvas devem ocorrer com menor frequência, mas ainda em volume elevado, acompanhadas de temperaturas amenas. Para o final do inverno (setembro), a previsão é de que as chuvas voltem a ser mais intensas na região Sudeste. Apesar dessas previsões favoráveis, a quantidade de chuva ainda deve ser insuficiente para recuperar os reservatórios paulistas. Por outro lado, as precipitações podem reduzir a frequência do uso da irrigação.

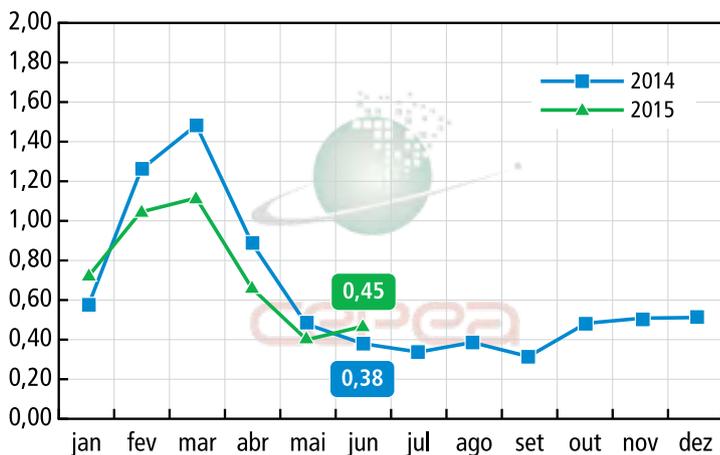
Doenças prejudicam folhosas de roças paulistas

Lavouras das regiões paulistas de Mogi das Cruzes e de Ibiúna registraram, em junho, incidência de doenças típicas de inverno que prejudicaram a qua-

lidade, o tamanho e a oferta das alfaces. Dentre as doenças, a mais frequente foi o míldio, causado por fungos e muito comum na época do inverno, já que seu crescimento é influenciado pela umidade dos solos e pelo menor período de sol, que acaba sendo insuficiente para secá-lo. “Chocolate” e “queima de borda” também foram verificados por agentes e causaram perda total ou parcial dos pés da alface – nestes casos, produtores retiraram as folhas externas, normalmente as mais prejudicadas pelas doenças, diminuindo o tamanho das alfaces para comercialização. Ainda, para evitar a perda total de algumas alfaces por apodrecimento interno, produtores anteciparam a colheita, diminuindo o tamanho das folhosas ofertadas. Alguns produtores que tiveram grandes perdas em junho precisaram, inclusive, completar suas entregas com folhosas de outros produtores. Caso as previsões climáticas indicando chuva nos próximos meses se confirmem, as folhosas colhidas no início da safra de inverno em julho podem ser prejudicadas – dias frios e úmidos são propensos para proliferação de doenças típicas desta estação.

Férias escolares e frio podem limitar demanda por folhosas

Os preços das folhosas não devem se alterar significativamente neste mês frente aos verificados em junho, uma vez que a oferta pode permanecer relativamente estável. A demanda, por sua vez, pode ser menor em julho por conta das férias escolares e das baixas temperaturas, que geralmente reduzem a procura pela folhosa – escolas e creches diminuem a compra de alfaces que são utilizadas nas refeições durante as férias. Em junho, os preços das folhosas registraram ligeira elevação em relação ao mês anterior, devido à menor oferta – perdas no campo limitaram a disponibilidade de alface no mercado. A alface lisa foi comercializada na Ceagesp por R\$ 11,50/cx 24 unidades, alta de 14% em comparação com o preço de maio. A crespa teve média de R\$ 11,00/cx 24 unidades no atacado paulistano, valorização de 11%. A alface americana foi comercializada ao preço médio de R\$ 12,48/cx 18 unidades, elevação de 10% frente a maio.



Preço tem ligeiro aumento em junho

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



Fonte: Cepea





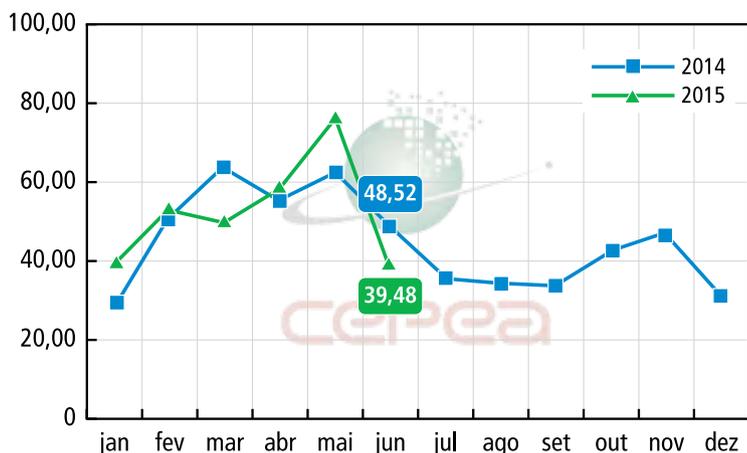
**Mercado
desaquecido
e estoques
elevados
reduzem
demanda por
polpa**

Área de tomate industrial tem queda em 2015

Segundo informações dos colaboradores do Cepea, neste ano houve redução na área de tomate rasteiro destinado à indústria, totalizando 17.350 hectares, 10% a menos que em 2014. Esse recuo pode ser observado, sobretudo, no estado de Goiás, que representa 70% da área total com tomate destinado ao processamento. Como as atividades de transplântio estão praticamente finalizadas no estado goiano, restando apenas um pouco para ser feito neste mês, esta queda já é dada como certa por colaboradores do projeto Hortifruti/Cepea. Esse cenário resulta dos elevados estoques de pasta nas indústrias processadoras, uma vez que o mercado deste produto se desaqueceu neste ano. Segundo agentes do setor, o consumo de atomatados caiu consideravelmente no primeiro semestre deste ano em comparação com o mesmo período do ano passado, desestimulando produtores a investir na produção de rasteiro. Além disso, houve elevação nos custos de produção, o que também influenciou na decisão de tomaticultores.

Seca e doenças reduzem investimento na Serra da Ibiapaba

Em 2015, a área destinada à tomaticultura na Serra da Ibiapaba (CE/PI) deve diminuir 14% em comparação com a do ano passado, segundo levantamento feito pela equipe Hortifruti/Cepea. Esta redução é consequência da menor disponibilidade de água na região, pois, segundo colaboradores, o



Preço volta a cair em junho

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

Fonte: Cepea

açude Jaburu, que abastece as lavouras locais, está com níveis bastante baixos. Além disso, o clima quente e seco favorece a intensificação da incidência de pragas, como tripses, mosca branca, broca pequena e larva-minadora, e com isso a produtividade média tem ficado abaixo do potencial, em torno de 280 cx/mil pés. Mesmo os produtores utilizando variedades resistentes ao vira-cabeça, a prática ainda não tem sido suficiente para erradicar essa virose na atual temporada. Segundo produtores, apesar da utilização de defensivos, os problemas fitossanitários ainda seguem elevados. Para amenizar o problema, tomaticultores estão optando pelo cultivo em telado para o tomate salada longa vida (muito parecido com estufa, mas que conta apenas com uma tela para proteção contra broca pequena). Esse tipo de cultivo representa neste ano 5% da produção da Serra da Ibiapaba, mas pode aumentar na próxima safra. As variedades cultivadas na região são 70% salada e 30% rasteiro para mesa. O transplântio na região ocorre durante todo ano, mas o pico de atividades deve ocorrer em agosto.

Produtores de Irecê trocam cultivo de tomate pelo de cebola

A região de Irecê (BA) deve fechar este ano com recuo de 20% na área com tomate, totalizando 1.600 hectares com a cultura, 400 hectares a menos que na safra 2014. Esse recuo foi resultado da migração para o cultivo da cebola, que vem apresentando melhores resultados financeiros, atraindo investimentos dos agricultores baianos. Além disso, outros fatores que desestimularam o cultivo do tomate foram a restrição de água, que sempre é uma preocupação nesta região, e a alta incidência de pragas, como a traça do tomateiro, que se intensifica com o clima quente e seco. Mesmo com a redução da área destinada à tomaticultura, a variedade predominante na região continua sendo o tomate tipo rasteiro para mesa, representando 95% da oferta na região. Neste mês de julho, os produtores de Irecê devem ofertar 5% de sua produção o que corresponde a cerca de 80 hectares de tomates colhidos até o final do mês.

KENDAL NEM - O único que funciona diretamente na planta quando os nematoides aparecem.

Tecnologia GEAPOWER®
Feito com princípios ativos naturais.



Janáína

Tomate Salada Indeterminado **F1**

WINNERS
OS PRODUTOS VENCEDORES

 **FELTRIN**
SEMENTES

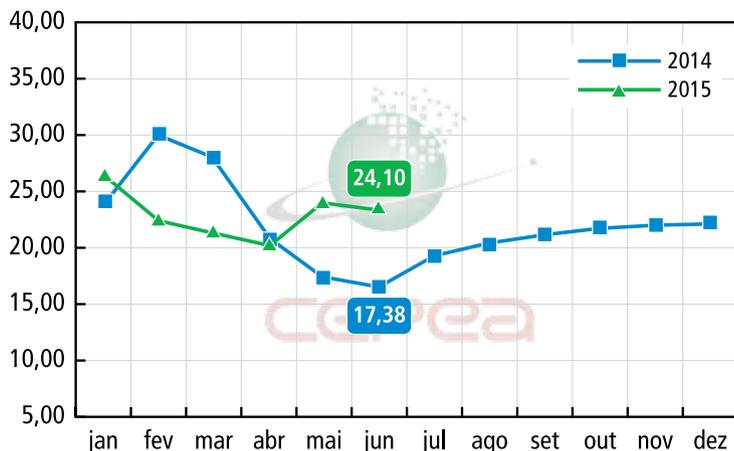
(54) 2109.4400 www.sementesfeltrin.com.br



Primeiro semestre é marcado por preços elevados

Preços do melão são maiores na parcial do ano

No primeiro semestre de 2015, os preços do melão apresentaram aumento em relação ao mesmo período do ano passado. No Rio Grande do Norte/Ceará, os melões amarelos dos tipos 6 e 7 foram comercializados à média de R\$ 21,55/cx de 13 kg de janeiro a junho, valor 3,5% maior que o do mesmo período de 2014. No Vale do São Francisco (BA/PE), houve aumento de 3% na mesma comparação, com a média de R\$ 20,01/cx. Mesmo com a economia, a menor oferta de frutas nos últimos dois meses contribuiu para a elevação das cotações. Apesar dos bons preços praticados para o melão, produtores têm que arcar com maiores custos de produção neste ano. Os maiores gastos com mão de obra e insumos elevaram o valor mínimo estimado por produtores para cobrir os custos de produção em 11,5% no RN/CE e em 0,6% no Vale, no primeiro semestre do ano em relação ao mesmo período de 2014. Em meio a este cenário, melonicultores estão com dificuldades para investirem, por exemplo, na modernização de sistemas de irrigação no Vale. Para os próximos meses, no entanto, as expectativas são mais positivas para o setor. Produtores do RN/CE deverão destinar um maior volume de melões para a exportação, uma vez que o fechamento dos contratos segue a todo o vapor. Além disso, a produção da fruta no Vale tende a reduzir no segundo semestre. Com isso, a oferta de melões no mercado interno pode ser menor nos próximos meses, resultando em aumento das cotações.



Frio reduz vendas de melão na Ceagesp

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



Fonte: Cepeca

Com El Niño, seca no NE poderá ser mais severa

O fenômeno climático *El Niño* pode agravar ainda mais a seca no Nordeste nos próximos meses. Previsões apontam para chuvas acima da média apenas no litoral e na zona da mata, na região que engloba o sul da Bahia até Pernambuco. Nas demais regiões nordestinas, porém, as precipitações devem seguir abaixo do volume normal entre julho e setembro, que já é baixo – de 39,5 mm em Juazeiro (BA) e de 59,4 mm em Mossoró (RN). As temperaturas também devem seguir acima da média no NE até setembro. A crise hídrica preocupa melonicultores do RN/CE, já que, com mais um ano de baixo volume de chuva, produtores podem ser forçados a reduzir a área. Até o momento, contudo, melonicultores tentam manter a área de plantio. A colheita da safra 2015/16 deve ser iniciada no final de julho.

Produtor do Vale opta por vender no NE em vez de SP

Apesar de produtores do Vale do São Francisco considerarem satisfatórios os valores do melão enviado para São Paulo, muitos têm optado por comercializar a fruta a granel na própria região nordestina. Isso porque os elevados custos de embalagem e de frete encarecem o produto e dificultam as vendas à Ceagesp. Além disso, as temperaturas amenas desaqueceram as vendas da fruta no Sudeste no inverno, levando à redução do número de pedidos aos produtores nordestinos. Esse cenário pode permanecer durante todo o inverno. Quanto à qualidade da fruta do Vale neste ano, esta é considerada satisfatória. Com o término do período chuvoso, o melão apresenta boa aparência e coloração atrativa, mas o volume de frutas médias e graúdas está maior, o que, também dificulta as vendas, visto que consumidores preferem o produto de menor tamanho. Segundo melonicultores do Vale, em junho, o quilo do melão na roça esteve entre R\$ 0,90 e R\$ 1,10, podendo chegar a R\$ 1,10. Na Ceagesp o melão amarelo tipo 6 e 7 foi comercializado à média de R\$ 24,10/cx de 13 kg.



Leia o blog da HF Brasil e fique atualizado!
hortifrutibrasil.blogspot.com



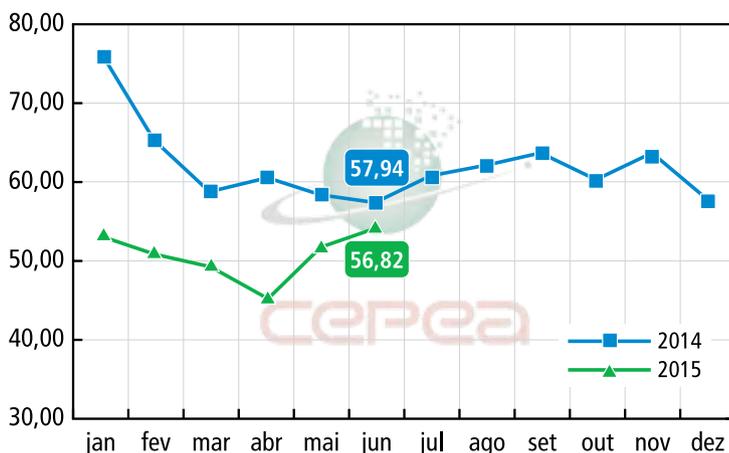
Temporada de exportação é finalizada

Oferta de maçã nacional pode ser maior em julho

Como a maioria das empresas que trabalha com exportação de maçã já finalizou os embarques em junho, produtores devem focar no mercado interno a partir de julho. Em junho, exportadores ainda comercializavam algumas frutas de Atmosfera Normal (AN), enquanto grande parte dos maleicultores do Sul do País já se dedicava à venda da variedade gala de Atmosfera Controlada (AC) com MCP. Como as frutas de AN têm maior urgência de venda, estas geralmente registram preços menores, dificultando a comercialização daqueles que trabalham com frutas de maior qualidade. No início de julho, porém, a situação já havia se normalizado e toda a gala de AN já havia sido vendida. Neste mesmo mês, produtores devem iniciar a classificação e a venda da fuji de AC. Com relação às exportações, foram enviadas 58,9 toneladas de janeiro a junho, aumento de 33,25% frente ao mesmo período de 2014, segundo a Secex. A alta dos embarques está relacionado à maior qualidade nesta safra e à elevação do dólar, que torna a exportação bastante atrativa.

Preços da maçã são menores no primeiro semestre

Os preços da maçã brasileira no primeiro semestre de 2015 seguiram abaixo dos verificados no mesmo período do ano passado. Na média das regiões produtoras de Vacaria (RS), Fraiburgo e São



Boa qualidade e demanda elevam preço na Ceagesp

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



Fonte: Cepepa

Joaquim (SC), a gala Cat 1, calibre 110, foi comercializada a R\$ 47,60/cx de 18 kg, 14,8% abaixo do primeiro semestre/14. Os menores preços desanimam maleicultores, que têm que arcar com maiores custos de produção. O aumento dos gastos com energia elétrica e mão de obra elevaram em 11% o valor mínimo médio estimado por produtores para produção no primeiro semestre em relação ao de 2014. Este cenário, por sua vez, dificulta investimentos em renovação de pomares e em instalação de coberturas para proteção. Para os próximos meses, contudo, maleicultores esperam aumento gradativo dos preços.

Refrigerante de laranja também tem maçã como base

Conforme a legislação, a redução de 10% para 5% no percentual mínimo de suco de laranja presente em refrigerantes com o sabor desta fruta permite que empresas utilizem maior volume de outros sabores para elaboração da bebida. O suco de maçã é o favorito por empresas, por conta do preço atrativo. Para maleicultores, o cenário é positivo, uma vez que esta mudança abre portas para o suco de maçã – atualmente, o mercado interno representa entre 10% e 15% das vendas de suco desta fruta.

Brasil suspende embargo às maçãs e peras argentinas

Em junho, o governo brasileiro suspendeu o embargo às maçãs e peras da Argentina. As importações estavam suspensas desde abril deste ano em função da incidência de *Cydia pomonella* em carregamentos provenientes do país vizinho. O mercado nacional se surpreendeu com a decisão, uma vez que o assunto voltaria a ser discutido apenas em julho. O anúncio do fim do embargo foi efetuado antes mesmo de autoridades argentinas terem sido notificadas. A situação é bastante favorável aos produtores argentinos, que, até o momento, haviam deixado de colher 200 mil toneladas nesta temporada, por conta da falta de espaço adequados para o armazenamento.



Curta a página da HF Brasil no Facebook!

@revistahortifrutibrasil



Começa o semeio nos viveiros gaúchos

A primeira região que iniciou o semeio de melancia nos viveiros do Rio Grande do Sul foi Arroio dos Ratos, no final de junho e início deste mês. Segundo colaboradores do Cepea, caso o inverno não seja muito rigoroso, as mudas devem estar prontas para o transplante após 45 dias – quanto as temperaturas ficam muito baixas, pode demorar mais. Enquanto isso, produtores da região devem iniciar o preparo da terra para o transplante, que está previsto para se iniciar no final de agosto e início de setembro, período com menor probabilidade de geadas. Contudo, produtores estão pouco estimulados a aumentar os investimentos neste ano, já que os resultados da safra passada não foram satisfatórios – as chuvas prejudicaram a produtividade e aumentaram a incidência de doenças. Além disso, acredita-se que a expansão da área plantada pode ser limitada pelo aumento nos custos de produção, bem como pela maior dificuldade de acesso ao crédito para custeio da safra. Dessa forma, agentes do setor acreditam que a área plantada na região não aumente. O cenário mais provável é a migração de parte da cultura de Arroio dos Ratos, a primeira praça gaúcha a colher, para as regiões onde a safra a é mais tardia, como Encruzilhada do Sul e Bagé.

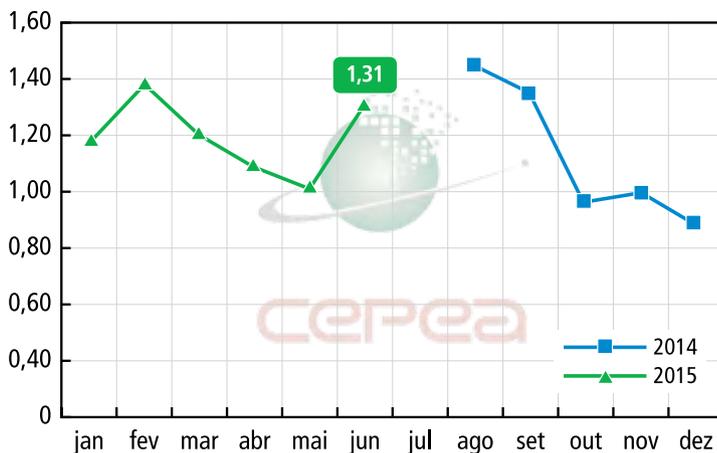
(GO) em junho, a qualidade e a produtividade das lavouras de melancia começaram a melhorar. Esse cenário deve se intensificar gradativamente neste mês. Em relação aos preços, podem ficar em patamares mais baixos, visto que a oferta deve aumentar, com produtores iniciando a colheita de novas lavouras em Goiás, além do início da safra no Tocantins. O excesso de umidade em abril e maio no estado goiano – com acumulado de 133,6 mm de chuva, segundo a Somar Meteorologia – reduziu a sanidade e o rendimento das lavouras, o que diminuiu a oferta de melancia até junho e elevou significativamente as cotações. Com GO abastecendo sozinho o mercado nacional, no mês passado, a fruta graúda (>12 kg) foi comercializada na região a R\$ 0,86/kg em média, valorização de 41% frente ao preço médio de maio. Porém, com os problemas ocorridos no campo, produtores estimam alta no custo de produção neste início de safra frente ao mesmo período de 2014, principalmente com tratamentos fitossanitários, necessários para limitar maiores quedas na produtividade. Quanto às vendas, mantiveram-se enfraquecidas durante o mês de junho, pressionadas pelo alto patamar de preço da fruta e clima mais frio em algumas regiões consumidoras.

Plantio de melancia sem semente avança no RN/CE

Boa parte dos produtores de melancia sem semente do Rio Grande do Norte/Ceará intensificou as atividades de plantio desde a segunda semana de junho. Isso porque esses agricultores planejam aumentar a oferta da fruta a partir de agosto, período favorável à exportação. Até o final de junho, poucos agricultores tinham começado a colher a fruta na região, e destinaram mais de 60% das melancias sem sementes para o mercado internacional, sendo a União Europeia o principal cliente. Neste ano, a intenção inicial era de manter a área de produção da fruta frente à de 2014, em 1.500 hectares. Contudo, a região ainda passa por uma crise hídrica, com risco de não ter água suficiente disponível para irrigação das lavouras. Caso esse cenário se confirme, a área e a produção podem ser menores em 2015.

Produtividade em GO pode aumentar em julho

Com o clima mais seco na região de Uruana



Apenas GO colhe, e preços sobem

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

Fonte: Cepea



**Maior conservação no pós-colheita:
garantia de polpa firme e crocante
da colheita à mesa do consumidor.**

Escolha Manchester, o híbrido
mais cultivado do Brasil.



Manchester

syngenta.

c.a.s.a.
0800 704 4304

www.syngenta.com.br



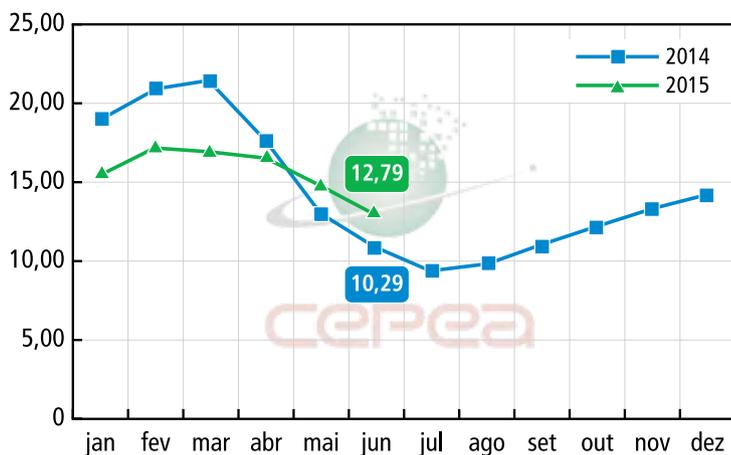
Maturação tardia atrasa início do processamento

Intensificação da moagem deve ocorrer em julho

O início do processamento de laranjas de fornecedores na indústria de suco de laranja de São Paulo ocorreu no final de junho, mas ainda com volumes pouco representativos. A expectativa é que a moagem seja intensificada este mês, com pico de processamento apenas em agosto, quando a maioria das plantas deve estar em operação. No mês passado, as grandes indústrias moeram principalmente fruta própria, mas ainda em pequena quantidade. Segundo agentes consultados, a partir de testes feitos principalmente com frutas próprias constatou-se que ainda é pequeno o volume de laranjas com qualidade ideal, inclusive nas regiões cuja maturação está um pouco melhor. Quanto à qualidade das laranjas, pode ficar aquém da ideal nesta safra, principalmente com relação ao rendimento industrial, que deve ser baixo. Segundo a CitrusBR, a média da temporada pode ser de 270 caixas de 40,8 kg laranja para cada tonelada de suco concentrado e congelado, porém agentes das indústrias acreditam que o rendimento possa ser ainda menor. Assim, algumas processadoras já têm feito contratos baseados em rendimento e qualidade da fruta.

Exportação de suco fecha 2014/15 em alta

O ano-safra 2014/15 de exportação de suco de laranja brasileiro (julho/14 a junho/15) fechou com embarques 9% superiores aos da temporada



Preço cai, mas segue acima de 2014

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

Fonte: Cepea

2013/14, segundo a Secex. Em volume, o que foi enviado pelo Brasil a todos os destinos totalizou 1,2 mil toneladas de suco de laranja em equivalente concentrado. Em relação à receita, em dólar, totalizou US\$ 2,1 bilhões no período, aumento de 6% na comparação com a safra anterior. Os embarques para os dois principais destinos do suco nacional, Estados Unidos e União Europeia, também aumentaram frente à safra anterior. No caso dos Estados Unidos, o suco de laranja não concentrado (NFC) tem ganhado cada vez mais representatividade – na safra 2014/15, as exportações deste tipo de suco foram 70% superiores. A boa demanda por NFC tem chamado a atenção das indústrias, visto que este é um produto de maior valor agregado. Porém, necessita de frutas de melhor qualidade para sua produção, uma vez que não passa por processo de concentração. Para a próxima temporada, agentes acreditam em, pelo menos, manutenção do volume exportado em 2014/15, visto que os Estados Unidos ainda devem demandar mais suco brasileiro, na tentativa de amenizar os efeitos da menor safra da Flórida.

Safra paulista de poncã deve terminar em julho

A temporada de tangerina poncã do estado de São Paulo está cada vez mais concentrada, com apenas quatro meses de colheita em 2015, assim como no ano passado. A expectativa é que os trabalhos estejam praticamente encerrados neste mês, restando principalmente as frutas mineiras para suprir o mercado de tangerinas, além da tangor murcote, cuja oferta deve se iniciar pontualmente. Segundo agentes consultados pelo Cepea, a maior suscetibilidade a doenças está desmotivando o cultivo, fazendo com que os pomares paulistas apresentem cada vez menos plantas dessa variedade. Segundo dados da Coordenadoria de Defesa Agropecuária (CDA), o número de plantas de tangerina poncã caiu 5% no segundo semestre de 2014, na comparação com o mesmo período do ano anterior. Ainda assim, na região de Limeira (leste paulista), muitos produtores relatam novos plantios da variedade.



Curta a página da HF Brasil no Facebook!

@revistahortifrutibrasil



Qualidade da fruta no 2º semestre depende do *El Niño*

Volume na segunda metade do ano deve superar o da primeira

Agentes do setor de manga têm perspectiva de que a oferta no segundo semestre deste ano seja superior à do primeiro. Com o clima um pouco mais ameno no Nordeste, as floradas espontâneas estão sendo bem sucedidas. Em Livramento de Nossa Senhora (BA), as chuvas que ocorreram no primeiro semestre e as temperaturas mais baixas também tornaram o cenário mais favorável à produção, indicando que o volume a ser colhido será considerável. No Vale do São Francisco, a oferta deve se concentrar em setembro. Já em Jaíba/Janaúba, no Norte de Minas Gerais, a perspectiva é de poucas alterações no volume ofertado, e a produção deve ser escalonada nos próximos meses. Além disso, é em meados do segundo semestre que tem início a safra no estado de São Paulo, contribuindo para o aumento na oferta nacional. A ocorrência do *El Niño*, no entanto, pode alterar essas previsões. Segundo as agências climáticas, o País já está sob influência do fenômeno, que ocasiona seca no Nordeste e chuvas no Sul. Como sua intensidade ainda é incerta, não é possível mensurar com exatidão os reflexos na mangicultura. Se o fenômeno for intenso, o tamanho das mangas (qualidade) pode ser afetado, limitando, inclusive, as exportações.

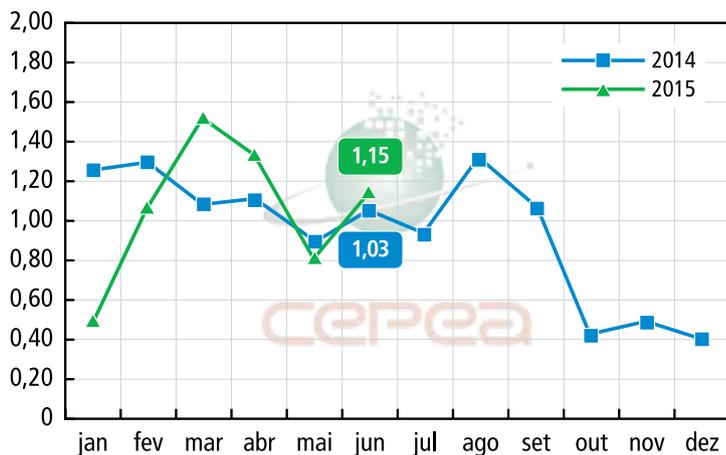
Frio favorece floradas em São Paulo

Com as temperaturas mais baixas em junho, os pomares paulistas começaram a florir. Assim,

produtores de Valparaíso/Mirandópolis devem iniciar a colheita das variedades *haden* e *palmer* entre outubro e início de novembro, uma vez que os pomares já apresentaram boas floradas. Já as árvores de *tommy* e *parvin* estão com a floração atrasada. Segundo produtores, ainda não há expectativas quanto ao volume a ser produzido. Porém, em comparação com a temporada anterior (quando a produção chegou a ser 50% menor que o normal devido à seca) as perspectivas são melhores. Com a ocorrência do *El Niño*, pode chover um pouco mais que o normal entre julho e agosto no Sudeste, o que preocupa mangicultores, pois esse cenário pode ocasionar queda das flores. Na região de Monte Alto/Taquaritinga, com a chegada do frio – considerado tardio por produtores – houve uma boa floração em pomares de *tommy* no final de junho, e as perspectivas são de uma boa safra. Já a florada de *palmer* começa em julho na maior parte das propriedades.

Exportações no 1º sem fecham em alta

Os embarques brasileiros de manga fecharam o primeiro semestre do ano superiores às do mesmo período de 2014. Segundo a Secex, o volume exportado foi de 40 mil toneladas de janeiro a junho, aumento de 17%. Em receita, a arrecadação nos seis primeiros meses do ano foi 22% superior, somando US\$ 49 milhões. Mesmo com o baixo volume de manga produzido no Vale do São Francisco, o cenário internacional esteve muito favorável para o exportador brasileiro. Isso porque alguns dos principais países concorrentes do Brasil tiveram quebra de safra. O Equador, por exemplo, teve queda na produção de manga e terminou antecipadamente seus envios, assim como o Peru, que teve problemas em razão de fatores climáticos. Além disso, com o dólar valorizado frente ao Real, o mercado internacional tornou-se ainda mais atrativo para os produtores do que o mercado doméstico. Quanto ao restante do ano, a perspectiva é de que o volume de manga produzido aumente e o cenário externo continue favorável, mantendo as exportações positivas.

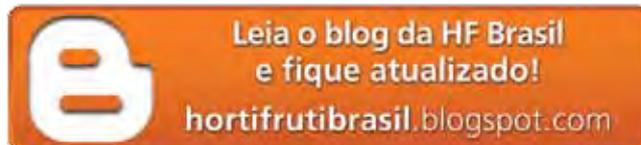


Com menor oferta, preço aumenta no Vale

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



Fonte: Cepea



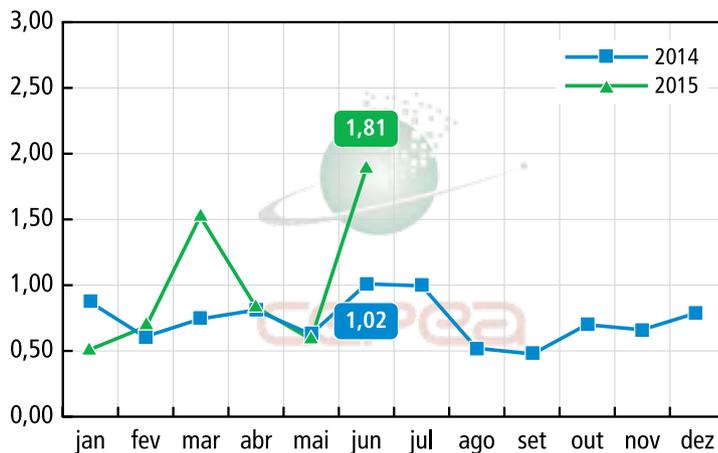


El Niño pode prejudicar produção de mamão

Clima deve seguir seco no NE

O El Niño deve continuar influenciando o clima brasileiro até o final do inverno. Este fenômeno climático é causado, principalmente, pelo aquecimento das águas do Oceano Pacífico. Como consequência, o mês de julho poderá ter temperaturas e chuvas acima da média no Espírito Santo, com maior umidade na segunda quinzena do mês, segundo a Somar Meteorologia. Com isso, produtores de mamão do estado deverão ficar mais atentos às doenças fúngicas, que surgem com mais facilidade em épocas úmidas. No Rio Grande do Norte, o volume de chuva, por outro lado, poderá ser inferior à média normal para o mês, que é de 205,7 mm em Natal e 42,9 mm em Mossoró, de acordo com a Somar. Dessa forma, produtores potiguares, principalmente os de Mossoró e de Baraúna, terão que enfrentar falta de água para irrigação, o que pode influenciar o calibre da fruta. Nessa região, as temperaturas também devem ficar acima da média até setembro. Assim como no RN, o tempo também deverá ser seco no sul e oeste da Bahia. Para o Norte de Minas Gerais, as temperaturas também permanecerão acima da média em julho, com poucas passagens de frentes frias. Em relação às chuvas, a região mineira geralmente tem clima semelhante ao do Nordeste do País, sendo inferior à média da região, que já é bem baixa – 2,8 mm em Jaíba e 5,8 mm em Janaúba.

Preço do havaí bate recorde em junho



Preço de mamão havaí dispara em junho

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

Fonte: Cepeca

A expectativa para julho é de que as cotações do mamão continuem em patamares elevados, principalmente para o mamão havaí. Desde maio, a queda nas temperaturas tem ocasionado menor produção do mamoeiro. Além disso, boa parte da fruta foi colhida antes deste período por conta da elevada taxa de maturação. Para julho, os pomares do Espírito Santo, do Sul da Bahia e do Norte de Minas Gerais entrarão em período de “pescoço”, que, por sua vez, foi ocasionado pelo estresse da planta (por conta do clima mais frio) e pelo abortamento de flores em janeiro (decorrente das altas temperaturas naquele período). As cotações em junho já haviam subido. O mamão formosa foi negociado à média de R\$ 0,62/kg no Norte de Minas, valor 113% superior ao de maio. Quanto ao havaí, a baixa oferta fez essa variedade bater preços recordes neste ano, sendo comercializado a R\$ 1,81/kg no Sul da Bahia, em média, valor 210% superior ao de maio.

Mamão havaí segue com rentabilidade unitária positiva

Desde o início de junho, produtores no Espírito Santo e no Sul da Bahia têm comercializado a variedade havaí a preços mais rentáveis, devido à redução na oferta. O mamão havaí capixaba foi comercializado na roça, em média, a R\$ 1,50/kg em junho, valor 178% superior a maio e 180% acima do mínimo estimado pelos produtores para cobrir os custos de produção de um quilo da fruta. Já no Sul da Bahia, o preço dessa variedade ficou 261% acima dos gastos de junho. Mesmo com preços atrativos e rentabilidade unitária positiva, os custos nessas regiões também aumentaram, principalmente devido à alta nos gastos com energia elétrica, necessária para o funcionamento dos sistemas de irrigação. Com a redução da oferta de mamão em julho, a expectativa é de que a rentabilidade unitária se mantenha positiva nessas regiões. Porém, os custos devem seguir em alta. Assim, mamoneiros devem esperar uma boa produtividade, o que pode diluir os custos de produção.



Curta a página da HF Brasil no Facebook!

@revistahortifrutibrasil



El Niño pode afetar qualidade e produtividade no 2º sem

Temperatura acima da média pode impactar safra de SP, MG e Vale

Nos próximos meses, as regiões de Jales (SP), Pirapora (MG) e Vale do São Francisco (BA/PE) estarão colhendo suas respectivas safras. Neste período, as previsões meteorológicas indicam atuação do fenômeno *El Niño* no País, que pode causar chuva acima da média no Sul e seca no Nordeste. Para o Sudeste, as precipitações e as temperaturas também podem ficar acima da média para o período, mas a intensidade do fenômeno ainda é incerta. No caso de alto volume de chuvas, tanto a qualidade quanto a produtividade dos parreirais paulistas podem ser afetadas, influenciando a rentabilidade unitária da uva. No Paraná, os parreirais estarão sendo podados e as chuvas podem ser um problema após julho, período de brotação. Já em MG e no Vale, apesar de o clima quente ser mais favorável ao desenvolvimento da fruta, o excesso de calor pode afetar a coloração e o tamanho das bagas, assim como já ocorrido no final de 2014 e início de 2015, pressionando as cotações da uva no mercado.

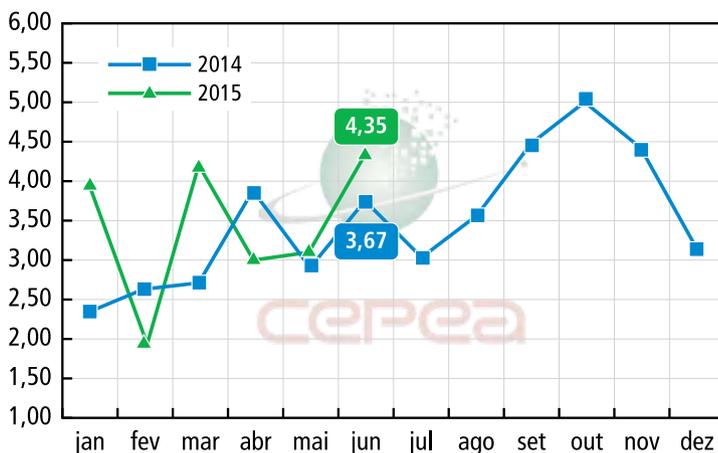
Rosário do Ivaí encerra safra temporã com bom resultado

A safra temporã da região paranaense de Rosário do Ivaí terminou no início de junho, segundo agentes locais. Apesar de os produtores não terem contabilizado a produção total desta safra até o fechamento desta edição, estima-se queda de 39% na produtividade média da niagara em compara-

ção à safra temporã 2014. Apesar de significativas, as perdas foram inferiores às observadas em Marialva e Norte do Paraná. Mesmo com a menor oferta, o preço médio de comercialização da niagara fechou estável frente à safra passada. Assim, as cotações ficaram 12% acima do mínimo estimado por produtores para cobrir os custos. A previsão é de que Rosário do Ivaí inicie as podas da safra de final de ano em julho, se estendendo até setembro.

Produção da safra industrial 2015 supera expectativas

A safra 2015 de uva destinada à indústria teve produção 16% maior que a de 2014, de 702 milhões de quilos, segundo informações do Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin). A colheita teve início em dezembro/14, com as variedades mais precoces, e se estendeu até março deste ano. As chuvas que atingiram os parreirais em janeiro e fevereiro/15 não afetaram a produtividade, cuja média desta safra foi de 20 t/ha. Dessa forma, a produção da temporada 2015 foi maior que a divulgada em abril pelo Ibravin, quando o setor esperava algo entre 600 e 650 milhões de quilos. Os efeitos das chuvas resultaram em um *°brix* menor neste ano. As podas para a safra 2016 devem começar em meados de agosto e terminar em setembro. Quanto à comercialização, a expectativa do setor é de que as vendas de suco integral e espumantes continuem em alta. Na parcial de janeiro a maio, o volume de vendas do suco aumentou 9,3% em relação ao mesmo período de 2014, ainda conforme o Ibravin. Já para os espumantes, o aumento foi de 19,2% na mesma comparação. Em relação aos vinhos nacionais, a expectativa é de estabilização nas vendas em 2015, após sucessivas quedas. Até maio/15, a comercialização de vinhos caiu 3,2% em relação à de 2014. Para tentar reverter essas quedas, o setor tem, cada vez mais, trabalhado na promoção do produto nacional. Apesar disso, a alta competitividade dos vinhos importados, mesmo com a valorização do dólar frente ao Real, e a alta carga tributária interna ainda impactam nas vendas dos vinhos brasileiros.



Fim de safra em Campinas e Rosário do Ivaí valoriza niagara

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



Fonte: Cepea

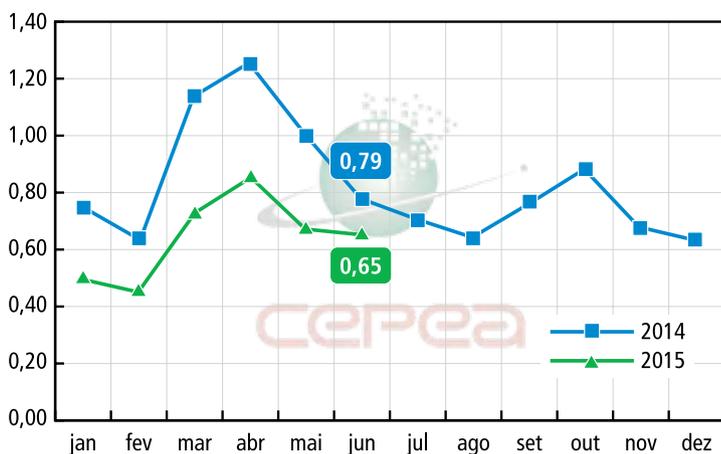
Leia o blog da HF Brasil e fique atualizado!
hortifrutibrasil.blogspot.com



El Niño deixa produtor em alerta

Clima pode favorecer cultura no Sul, mas prejudicar no Nordeste

Produtores de banana estão atentos quanto à influência do clima na bananicultura, principalmente com o início do inverno, pois o Brasil já está sob influência do fenômeno climático *El Niño*. Segundo a Somar Meteorologia, julho deve ter chuvas e temperaturas acima da média na região Sul do Brasil, com precipitações concentradas na segunda quinzena do mês e frentes frias mais rigorosas na primeira e última semanas. Com isso, a qualidade da banana nanica produzida no Norte de Santa Catarina pode ser menos prejudicada pelo frio do que em anos anteriores, tendo em vista a menor incidência de chilling. Por outro lado, o excesso de chuva pode influenciar a presença de doenças fúngicas e limitar a qualidade. Apesar disso, a oferta deve ser maior do que no mesmo período de anos anteriores. Produtores de banana nanica do Vale do Ribeira também devem ser favorecidos pelo clima em julho, com chuvas e temperaturas levemente acima da média. Com isso, o cenário deve ser igualmente positivo quanto à qualidade e oferta de banana na região paulista. Porém, produtores da região devem estar atentos ao manejo da *sigatoka*. Produtores de Bom Jesus da Lapa (BA), Petrolina (PE), Rio Grande do Norte e Norte de Minas Gerais, por outro lado, podem ser prejudicados pelo *El Niño*. Isso porque a previsão para essas regiões é de seca durante o inverno, com a possibilidade de recuo na qualidade das frutas, sobretudo em relação ao calibre.



Preço fica praticamente estável em junho

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

Fonte: Cepea

Demanda pode desaquecer em julho

Um dos grandes problemas enfrentados em junho por produtores e atacadistas de banana foi a demanda fraca, que fez com que produtores reduzissem os preços mesmo com a baixa oferta. Em julho, as férias escolares tendem a reduzir ainda mais a procura pela fruta. Além disso, para julho, há expectativa de maior oferta tanto de banana prata quanto de nanica. As praças do Nordeste e Minas Gerais devem começar a colher mais prata, enquanto o clima deve favorecer a produção de nanica no Sul e Sudeste. Com isso, as cotações de ambas as variedades podem recuar no mercado interno. Outro fator que pode diminuir a procura por banana é o aumento da oferta de frutas de época. Segundo atacadistas, consumidores preferem essas outras frutas tanto por serem mais resistentes às baixas temperaturas quanto pelos menores preços.

Qualidade pode limitar exportações no inverno

As exportações de banana se reduziram em junho. O Brasil exportou 6,2 mil toneladas de banana em junho, volume 4% menor em relação ao mês anterior, conforme dados da Secex. Apesar da queda no volume total exportado, o Mercosul importou 13% mais banana brasileira na mesma comparação. Isso porque as dificuldades de SC em exportar para a Argentina e o Uruguai em maio não ocorreram em junho. A União Europeia, exportou 47% menos fruta, na mesma comparação. Os ganhos totais foram de US\$ 1,8 milhão no mesmo mês, valor 11% inferior a maio. A qualidade da fruta tem influenciado na queda dos envios. Por conta disso, exportadores estão preocupados quanto aos embarques para o mercado externo durante os meses de inverno. Segundo eles, a queda na temperatura deve fazer com que a banana brasileira apresente uma maior porcentagem de *chilling* (escurecimento da casca). Este tipo de dano dificulta a exportação, pois os países compradores preferem frutas mais claras e sem manchas que vêm de outros países, como o Equador.



Curta a página da HF Brasil no Facebook!

@revistahortifrutibrasil



ENTREVISTA: Léo Spigariol

“FALTA, REALMENTE, INCENTIVO AO CONSUMO NO BRASIL”

Léo Spigariol é bacharel em Desenho Industrial pela Fundação Armando Alvares Penteado (FAAP) de São Paulo. É sócio-fundador e diretor comercial e de marketing da De Cabrón Chillis, empresa que comercializa molhos de pimenta *gourmet*. Léo escreve também para o Blog do Empreendedor no portal Pequenas e Médias Empresas (PME), do jornal O Estado de S. Paulo toda quarta-feira.

Hortifruti Brasil: O mercado de ervas e especiarias no Brasil vem aumentando ano a ano. A De Cabrón comercializa molho de pimenta na linha *gourmet*. Como está o mercado para este produto? Também cresce?

Léo Spigariol: Sim, vem crescendo também. Os produtos mais comuns na linha de molho de pimentas já têm um mercado estabilizado, e há

deu o pontapé para que o mercado de molhos de pimenta amadureça no Brasil, a exemplo do que aconteceu com o de vinhos finos. O importante, para nós, é vender a experiência, a harmonização (qual molho combina com cada tipo de refeição), o sabor e as variedades de pimenta. A adesão de *chefs* e restaurantes está impulsionado este mercado. Afinal, o molho de pimenta não é só para arder e, sim, para que se apreciem os sabores e suas características.

“O Brasil está engatinhando ainda no mercado de molho de pimentas, e pode ser comparado ao do vinho há anos atrás. A De Cabrón deu o pontapé para que o mercado de molhos de pimenta amadureça no Brasil, a exemplo do que aconteceu com o de vinhos finos.”

grandes *players*, que vendem quantidades consideráveis. Mesmo assim, esse mercado é ainda pouco explorado, sobretudo o de maior valor agregado. O Brasil ainda está engatinhando no mercado de molho de pimentas, que pode ser comparado ao do vinho anos atrás. A De Cabrón

HF Brasil: Nos Estados Unidos, recentemente, foi lançada uma campanha chamada “Spices for Health”, ou Especiarias para a Saúde. O objetivo é aumentar o consumo diário de ervas e especiarias, inclusive de pimentas e seus molhos. Em sua opinião, falta estímulo ao consumo no Brasil? Qual o motivo para o consumo brasileiro ser muito abaixo do de outros países de onde essas pimentas são originárias (Américas)?

Spigariol: Falta, realmente, incentivo ao consumo no Brasil. As pimentas, em si, só trazem benefícios para a saúde, e o consumidor não sabe disso e não conhece as inúmeras variedades. Atualmente, o consumo é muito baixo no Brasil, apenas Minas Gerais e o Nordeste consomem um volume razoável. Mas faltam também oportunidades para apreciação do produto. Hoje, a pimenta considerada de boa qualidade no Brasil é vendida nos Estados Unidos, por exemplo, a US\$ 1,00/frasco, como uma das mais baratas. Para o brasileiro, a pimenta ainda é um produto agressivo ao paladar e não um produto nobre. Com isso, a demanda não cresce no Brasil o quanto poderia, mas tem potencial para isso.

HF Brasil: Segundo agentes do setor, a produção de pimentas do gênero *Capsicum* é bastante in-

formal e tem sido adotada por produtores apenas como oportunidade de curto prazo (entram e saem da atividade. Onde vocês buscam a matéria-prima e quais as dificuldades para conseguir-la? Vocês fazem contrato com produtor?

Spigariol: A maior parte da produção no Brasil vem de pequenas propriedades familiares, mas essa característica acaba não sendo informada ao consumidor. A De Cabrón trabalha a safra do produto, ou seja, não faz *blends* de várias cultivares de pimentas no mesmo molho. O produto não pode perder a identidade. Existe um movimento hoje no Brasil para resgatar a origem dos alimentos, e estamos levando isso para os molhos de pimenta. Assim, compramos a matéria-prima de cinco ou seis produtores na nossa região, de Santa Cruz do Rio Pardo, no interior de São Paulo. Fazemos parcerias com esses pro-

“A produção no campo deveria ser mais valorizada, o que poderia impulsionar o consumo. A maior parte da produção no Brasil vem de pequenas propriedades familiares, e a maioria dos produtos em massa no mercado faz com que se perca essa característica da produção.”

dutores, via contrato formalizado com garantia de compra. Assim, ele produz já sabendo para quem vai vender, o que é positivo para ele. Além disso, por questões logísticas e de custo, procuramos o produto na região, que é boa para o desempenho da cultura. Somente em 2015, vamos comprar 80 toneladas de pimenta.

HF Brasil: Todas as indústrias têm algumas exigências em relação à qualidade da matéria-prima. Para pimentas, quais são os requisitos?

Spigariol: Exigências e regras existem, como em

toda compra de matéria-prima. Mas, não são exigências difíceis de serem atendidas. A pimenta deve seguir um padrão: grau de amadurecimento adequado e calibre (tamanho) ideal são os principais. A qualidade da matéria-prima é que vai ditar a qualidade do produto final.

HF Brasil: Em sua opinião, falta investimento na produção de pimentas no Brasil?

Spigariol: Não sei se falta investimento. Não é muito difícil produzir pimenta: ela é rústica e tem boa produtividade quando bem cuidada. E, também, quanto mais estresse da planta, maior a ardência da pimenta. Em minha opinião, falta conhecimento por parte do consumidor, que é o que impulsiona a produção. Hoje, se formos a uma feira ou supermercado, vamos nos deparar apenas com dedo-de-moça, malagueta, cumari e, raramente, com a biquinho, que é muito difícil de ser encontrada *in natura*. Mas, existem infinitas variedades de pimenta que o consumidor desconhece. Faltam acesso e o saber utilizar. Por exemplo, a maioria dos bares e restaurantes, quando servem os molhos de pimentas em frascos, dissolvem em óleo, o que prejudica o sabor, pois o óleo oxida e altera o paladar. A pimenta é hidrossolúvel.

HF Brasil: Há espaço para produtores que não são tradicionais no setor se tornarem fornecedores da De Cabrón?

Spigariol: Para este ano, a empresa não busca novos produtores; a programação de fornecedores para o semestre já está pronta. Apesar disso, a porta sempre está aberta para novos produtores. A De Cabrón tem interesse em novas variedades para utilizá-las como matéria-prima nos molhos de pimenta. Porém, existem alguns requisitos que os produtores devem atender quanto a padrões, que geram sabores diferentes. Outro fator que limita o recebimento da matéria-prima é a quantidade mínima, que deve ser de uma tonelada por fornecedor, pois quantidades pequenas não compensam para a indústria.

HF Brasil: O que seria necessário para que o setor de molho de pimentas recebesse maior atenção do consumidor?

Spigariol: O principal problema enfrentado pelo setor é a falta de informação do consumidor. Se questionado, o consumidor conhece poucas variedades, como a malagueta e a dedo-de-moça, mas o leque de pimentas é muito maior do que as poucas conhecidas e vendidas atualmente nos mercados. ■

Na teoria,
a tecnologia
do futuro.
Na prática,
maior proteção
e qualidade hoje.



 **SERENADE**



A força da natureza a favor da qualidade.

Serenade é o fungicida e bactericida biológico da Bayer. Com formulação diferenciada, pronta para o uso e de fácil manejo, além de controlar efetivamente as doenças, Serenade ativa a defesa das plantas melhorando o desenvolvimento e a sanidade e produzindo frutas e hortaliças sem resíduos, com alta qualidade e mais saudáveis. Serenade possui carência zero, permitindo maior flexibilidade entre a aplicação e a colheita. Adicionar Serenade ao seu manejo é ter carência zero e qualidade máxima.

Serenade.
Eficiência sem carência.

ATENÇÃO

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



Faça o Manejo Integrado de Pragas.
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.
Uso exclusivamente agrícola.



Bayer CropScience

Se é Bayer, é bom

A produtividade é música
para os seus ouvidos.
Orkestra™ SC
para múltiplas culturas em HF.

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo. Não use em áreas proibidas. Sempre use equipamentos de proteção individual. Nunca permita a inalação do produto por meio de nebulização.

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRÔNOMICO.



Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Incluir outros métodos de controle dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Estado do Paraná liberado apenas para a cultura da Soja. Registro MAPA nº 08813

O fungicida ideal para o manejo de resistência e controle das mais importantes doenças nas lavouras de HF.

0800 0192 500
www.agro.basf.com.br

150 anos

 **BASF**

We create chemistry

CAMPANHA #TAMOJUNTO

SUCESSO E RECONHECIMENTO



Sucesso não se conquista da noite para o dia, e sim com muito trabalho de uma equipe que faz a diferença.

#TAMOJUNTO 2015

AGRISTAR
CONFIANÇA NO AMANHÃ

Mala Direta Postal
Básica
0000/2012 - DR/XXXXY
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



Nossa participação na **Hortitec** e a realização do **Dia de Campo (Open Field Day)** foram mais uma vez um grande sucesso: Recebemos um público recorde entre: viveiristas, fornecedores, revendedores, técnicos, distribuidores, chefs de cozinha e acadêmicos, do Brasil e do exterior reforçando assim o Ideal da campanha **#tamojunto**, que é ressaltar a importância de todos os integrantes da cadeia produtiva.



OPEN FIELD DAY 2015



ESTANDE NA HORTITEC 2015

OBRIGADO PELA SUA PRESENÇA

28 DE JULHO DIA DO AGRICULTOR

Parabenizamos o agricultor pelo seu trabalho e dedicação ao campo.

UNIAE:



www.AGRISTAR.com.br
Tel.: 24 2222-9000



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

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

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