

Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - ESALQ/USP
Ano 11 - Nº 117 - Outubro de 2012 - ISSN 1981-1837



MERCADO DE FRUTAS NA UNIÃO EUROPEIA



Há mais
espaço para
os produtos
brasileiros?

ASSINANTE:
CONTINUE RECEBENDO A
REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!

— Saiba como na página 51 —

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil



DUPONT PROGRAMA BATATA. PREVENIR É ALIMENTAR MAIS.

**DuPont[™]
Equation[™]**
fungicida

**DuPont[™]
Curzate[™] BR**
fungicida

**DuPont[™]
Midas[™] BR**
fungicida

**DuPont[™]
Kocide[™] WDG**
fungicida

Manzate® WG
fungicida

**DuPont®
Rumo® WG**
Inseticida

**DuPont®
Premio®**
Inseticida

**DuPont®
Lannate® BR**
Inseticida

ATENÇÃO: Equipamento e produtos para aplicação manual, amarrado ao tronco e/ou braço. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e no folheto. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização dos produtos por membros da família. **CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO, VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.** Produtos de uso agrícola. Para o Mercado Integrado de Defesa Fitossanitária, consulte o site www.duPont.com.br. Copyright © 2012 DuPont. Todos os direitos reservados. As marcas DuPont®, logo Oval DuPont®, LogoShield®, Caravel®, Malt®, Kiodex®, Premio®, Lannate® e Rumo® são marcas registradas da D. I. du Pont de Nemours and Company e/ou suas afiliadas. Rovado®, WGA e Dissonance é marca registrada nos MAPP. Manzate® WG é produzido pela Orlon Fluoropolymers Limited e distribuído pela DuPont do Brasil S. A. Agrícola/2012



Para mais informações:

TeleDuPont 
0800 707 55 17 Agrícola
www.dupontagricola.com.br

PARA GANHAR ESPAÇO NO MERCADO INTERNACIONAL DE FRUTAS, BRASIL DEVE APRESENTAR DIFERENCIAL COMPETITIVO E ESTAR ATENTO AOS CONCORRENTES



Letícia Julião (esq.), Guilherme dos Santos, Mayra Viana e Aline Soares, que contaram com o apoio da Equipe Frutas do Hortifruti/Cepea, são os responsáveis da matéria de capa desta edição.

A União Europeia é o maior bloco importador mundial de frutas, e deve continuar nos próximos anos como principal destino das exportações brasileiras.

Em um balanço dos últimos 10 anos, é possível observar que o Brasil não alcançou a meta de US\$ 1 bilhão anuais obtidos com embarques de frutas frescas. Em 2011, segundo a Secex, o Brasil exportou cerca de US\$ 630 milhões. A baixa competitividade na produção de frutas, em geral, perante outros importantes países exportadores, é

a principal razão que limita o destaque do Brasil no cenário externo. No âmbito privado, o maior desafio do País é reduzir o seu custo de produção (desde a roça até o destino final) e ampliar a qualidade da fruta. Na questão pública, é ter uma política de apoio à produção e comercialização de frutas no País.

Outro ponto importante é entender que há novos concorrentes no mercado se consolidando e isso pode alterar as privilegiadas “janelas de mercado” abertas ao Brasil. Países da África e o Peru, em especial, representam uma ameaça direta na competição por espaço no mercado europeu, sendo necessário monitorá-los.

A África do Sul tem avançado muito nas exportações para a União Europeia devido ao seu grande portfólio de variedades de frutas. Outros países da África também têm se destacado, principalmente pela vantagem logística, o que torna seus preços ainda mais competitivos.

Apesar de geograficamente mais longe que o Brasil do mercado europeu,

outro país que tem ganhado importância nas exportações de frutas para a Europa é o Peru. Nos últimos anos, o Peru se destacou como potencial produtor e exportador de frutas. As exportações de manga e uva peruanas, principalmente, têm afetado a competição brasileira na Europa. Pela latitude muito semelhante, as condições do Peru para cultivo são tão favoráveis quanto às do Vale do São Francisco – assim, o país consegue abastecer o mercado europeu nas mesmas janelas que as exportações nordestinas de fruta. Além disso, acordos de comércio com a Europa também dinamizaram as exportações peruanas para o bloco.

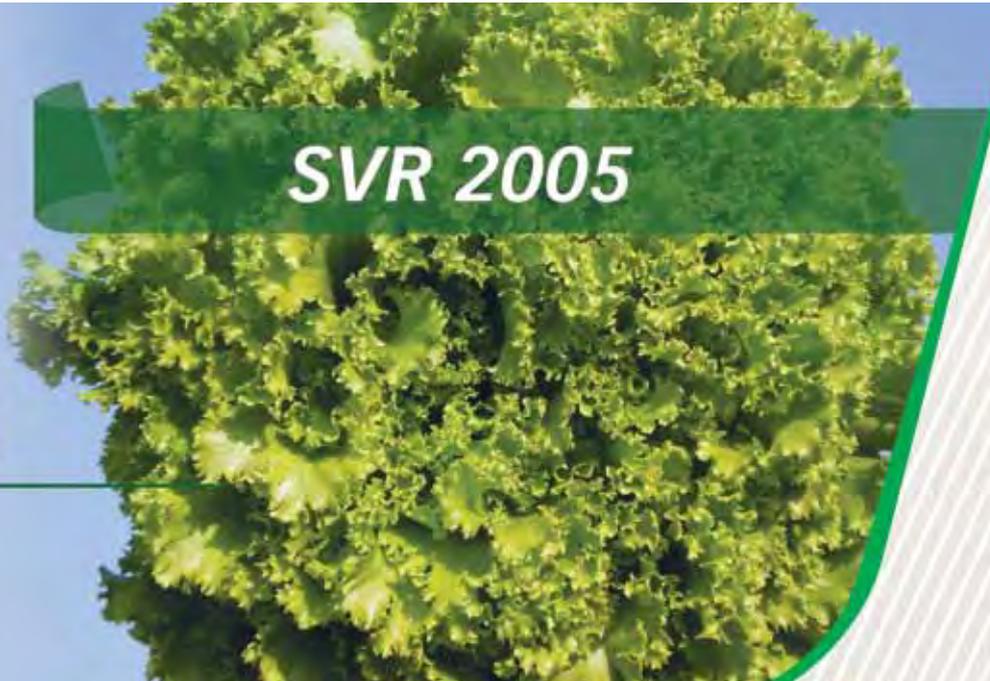
Mesmo com a Europa abalada recentemente pela crise econômico-financeira, é promissor o mercado de frutas no bloco. A matéria de capa desta edição mostra que das 11 frutas exportadas pelo Brasil para a União Europeia, somente as importações de maçã é que recuaram entre os triênios de 2003-05 e 2009-11 de países fora do bloco. Resta ao Brasil vencer seus desafios para ampliar a competitividade externa.



Seminis

Alface de verão com
qualidade de inverno

www.seminis.com.br



SVR 2005

ASSINANTE:

CONTINUE RECEBENDO A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!

A **Hortifruti Brasil** está realizando o recadastramento de todos os assinantes a fim de se garantir o envio da revista todo mês. **Todos os leitores cadastrados até agosto de 2012 deverão renovar seu cadastro.** Para isso, basta preencher a ficha abaixo e enviar para nós através de correio, fax, e-mail ou telefone. No ato do recadastramento, é imprescindível que você nos forneça o **Código de Assinante**, que está junto com seu nome na etiqueta de endereçamento.

ENTRE EM CONTATO CONOSCO E FAÇA SEU RECADASTRAMENTO!



Telefone

19 3429.8808



Correio

Avenida Centenário, 1080
Piracicaba/SP - CEP: 13416-000



e-mail

hfcepea@usp.br



FAX

19 3429.8829

**TENHA O SEU
CÓDIGO DE ASSINANTE
EM MÃOS!**

O recadastramento só será possível mediante o Código de Assinante.

O Código de Assinante está anexado junto à etiqueta de endereço.

XXXX-

Nome completo

Endereço

Cidade/Estado - CEP: XX.XXX-XXX

ATENÇÃO:

O PRAZO PARA RECADASTRAMENTO É ATÉ 15/12/2012*

* O assinante que não efetuar seu recadastramento após 15/12/2012, a Hortifruti Brasil cancelará automaticamente o envio da revista.



RECADASTRAMENTO 2012 HORTIFRUTI BRASIL

Leitor, assinale uma das alternativas abaixo:



- Quero continuar a receber a Hortifruti Brasil no mesmo endereço.
- Quero continuar a receber a Hortifruti Brasil, mas no endereço abaixo.
- Não quero mais receber a Hortifruti Brasil.

O recadastramento é necessário também para o assinante que quiser manter seu endereço.

CÓDIGO DO ASSINANTE N°:

Nome Completo: Data de nascimento: / /

Endereço: Cidade/Estado:

CEP: E-mail: Telefone: []

Perfil

- Produtor Atacadista Exportador Consultor Professor/Pesquisador Estudante
- Empresa de insumos Varejista Eng. Agrônomo Outro _____

Trabalha/produz algum HF? Se sim, qual?

- Banana Batata Cebola Cenoura Citros Folhosas Maçã Mamão Manga
- Melão Tomate Uva Outro _____

Se produtor, informe sua escala de produção: Pequeno produtor Médio produtor Grande Produtor

Grau de escolaridade: Básico 1º Grau 2º Grau Superior Técnico

OPINIÃO



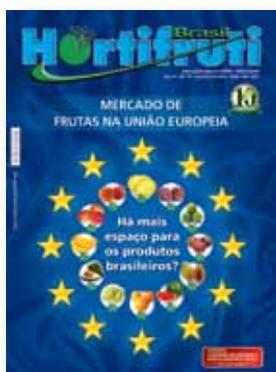
Custo de produção de batata

Os resultados apresentados pela revista **Hortifruti Brasil** são satisfatórios e mostram bem a realidade dos custos vividos pelos produtores de batata. Nunca havia feito uma planilha de custo detalhada, somente depois de conhecer a feita pela revista é que dei maior importância a esse detalhe. Estou tentando trabalhar no sistema de cooperativismo na minha região. A união dos pequenos produtores pode fazer a diferença na hora da

compra dos insumos, conseguindo diminuir os custos na lavoura. Conheço o trabalho da **Hortifruti Brasil** há apenas alguns meses, mas já me ajudou a ter uma nova visão sobre o assunto, me fazendo enxergar custos que antes nem dava importância e que podem fazer muita diferença na hora da apuração dos resultados na minha produção.

Benedito do Carmo Borba
Senador Amaral/MG

CAPA 8



Mesmo com a Europa abalada recentemente pela crise econômico-financeira, é promissor o mercado de frutas no bloco. Confira as oportunidades para os exportadores brasileiros!

FÓRUM 41

A **Hortifruti Brasil** avalia as oportunidades do mercado externo com o empresário Luiz Roberto Barcelos, proprietário da maior exportadora brasileira de frutas e um dos maiores produtores de melão e melancia do mundo.

SEÇÕES

CENOURA



27

CEBOLA



28

FOLHOSAS



29

BATATA



30

TOMATE



32

MELÃO



34

UVA



35

MAÇÃ



36

MANGA



37

CITROS



38

MAMÃO



39

BANANA



40

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 Deleo, Larissa Gui Pagliuca e Mayra Monteiro Viana

Editora Executiva:
Daiana Braga MTB: 50.081

Diretora Financeira:
Margarete Boteon

Jornalista Responsável:
Ana Paula da Silva MTB: 27.368

Revisão:
Alessandra da Paz, Daiana Braga e Flávia Gutierrez

Equipe Técnica:
Aline Fernanda Soares, Amanda Jéssica da Silva, Ana Beatriz Fernandes Barboza, Caroline Ochiuse Lorenzi, Ednaldo Alexandre Borgato, Fabrício Quinalia Zagati, Guilherme Ramalho dos Santos, Isabella Lourencini de Souza, Isadora do Nascimento Palhares, Karina Yúkie Shinoda, Letícia Julião, Marcella Benetti Ventura, Margarete Boteon, Marta Berto Campos, Mayra Monteiro Viana, Renata Pozelli Sabio, Rodrigo Moreira Ramos e Stephanie Suarez Campoli.

Apoio:
FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:
ênfase - assessoria & comunicação
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
hfcepea@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.



HORTIFRUTI BRASIL NA INTERNET

Acesse a versão on-line da **Hortifruti Brasil** no site: www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

Entre também no blog e no twitter:

www.hortifrutibrasil.blogspot.com

www.twitter.com/hfbrasil

Para que qualquer atividade empresarial tenha êxito é necessário um controle das despesas, dos custos da produção e também das receitas. Concordo com a **Hortifruti Brasil** com relação à confecção de uma planilha para melhor gerenciar todas as fases da produção e viabilizar os investimentos. No entanto, para os pequenos produtores, é difícil constituir reservas a fim de se precaver contra maus resultados. Acredito na diversificação da produção, no controle dos custos, na busca pela atualização tecnológica dos equipamentos, na racionalização do uso dos fertilizantes e defensivos agrícolas, na utilização correta das informações técnicas sobre a cultura e na assessoria técnica da Emprapa e da Emater. É importante, também, o acompanhamento de revistas especializadas, como a **Hortifruti Brasil**, que, com suas informações sobre custos de produção atualizadas, ajudam o produtor a um melhor planejamento. Os produtores de batata que vêm acompanhando as edições da **Hortifruti Brasil**, e que se atentam à importância das informações sobre a necessidade de se controlar todas as etapas da produção por meio da confecção de planilhas de custos, certamente obtiveram êxito nas atividades.

Antônio José Bergamaschi Franceschina
Canoas/RS

Os resultados mostrados pela revista são muito próximos

da nossa realidade. Cada produtor precisa saber exatamente quanto custa cada hectare de batata. Não se pode apenas se preocupar com a "roça", o produtor tem que ser um pouco de tudo: agrônomo, administrador, empresário, etc. A cadeia produtiva da batata precisa cada vez mais de espaços na mídia como esta revista, para que sejam abordados assuntos de nosso interesse. A **Hortifruti Brasil** vem desempenhando um papel muito importante, publicando matérias interessantes e de grande valia a toda a cadeia produtiva, principalmente aos produtores.

Maurício Boschetto
Iraí de Minas/MG

O *Especial Batata* mostrou com clareza a realidade da bataticultura nacional. Porém, outras regiões apresentam realidades diferentes, como as do Paraná. Agricultores relutam em ter custos de produção detalhado ou mesmo fazer anotações de despesa. Acredito na rotação de cultura e na diversificação da propriedade para que esta se mantenha viável economicamente. Seria ideal que todos os bataticultores pudessem compreender e utilizar a planilha de custo de produção. Uma boa assessoria técnica e capacidade empresarial fazem a diferença.

Eduardo Augustinho dos Santos
Corumbataí do Sul/PR

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

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!



Lançamento
Colossus
Tomate Híbrido F1

FELTRIN
SEMENTES

Uma
empresa
voltada para o
futuro

www.sementesfeltrin.com.br | (54) 2109.4400

Mercado de frutas na União Europeia:

Há mais espaço para os produtos brasileiros?

A União Europeia (27 países) é a maior importadora de frutas em termos globais. Em 2011, gastou 7,7 bilhões de euros com 19 das principais frutas obtidas fora do bloco, segundo dados do Gabinete de Estatísticas da União Europeia (*Eurostat*). Desse montante, o Brasil correspondeu a 6,07%, o equivalente a 468,9 milhões de euros (em CIF, ou seja, valor dos produtos nos portos de destino), bem menos que o auferido por Costa Rica, África do Sul, Equador e Colômbia, maiores parceiros do bloco.

Em comparação ao valor gasto em 2008 com a aquisição das mesmas frutas, o bloco europeu despendeu menos euros em 2011 por conta da crise econômica. Sua produção de frutas (incluindo melões) também reduziu nos últimos anos. Consequentemente, o consumo europeu também tem diminuído, segundo pesquisa da Associação Europeia de Produtos Frescos (*Freshfel*) desde o início da crise econômica. O consumo *per capita* de frutas frescas no bloco europeu em 2010 foi 9,4% menor frente à média dos cinco anos anteriores, com oferta líquida de frutas de 235 g/dia por habitante (27 países).

Essas informações confirmam a tendência de redução do consumo de produtos considerados de “luxo”, como algumas frutas importadas, em tempos de restrições econômicas. Porém, o apelo saudável inerente às frutas, no contexto de busca por alimentação de qualidade, mantém positivas as perspectivas para países fornecedores de fora do bloco europeu, como o Brasil.

Trazer reflexões acerca do desempenho da fruta brasileira no mercado europeu nos últimos anos, em paralelo à situação dos principais países concorrentes, é o objetivo desta edição da **Hortifruti Brasil**. Mais precisamente, é analisado o desempenho das 11 principais frutas da pauta de exportação brasileira: uva, melão, manga, maçã, banana, lima ácida tahiti, mamão, melancia, laranja, figo e abacate. Juntos, esses 11 produtos corresponderam a nada menos que 99% do valor total obtido pelo Brasil com exportação de frutas no último ano, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Nesse portfólio de frutas, a União Europeia é o principal destino de todas elas.

Uma boa base de dados para se entender o comércio de cada fruta com os europeus é a série anual de importação disponibilizada pela Comunidade Europeia por meio do *Export Helpdesk*. Os dados de importação provenientes de países fora do bloco, foram agrupados em três triênios consecutivos: 2003-05, 2006-08 e 2009-11.

O principal fator de análise foi o ganho ou a perda de participação brasileira na importação europeia de cada uma das 11 frutas comparativamente a outros relevantes países fornecedores.

Aproveitar esse mercado bilionário é desafio para países produtores de frutas em todo o mundo. Resta a dúvida: o Brasil, com seu potencial de produzir grande variedade de frutas ao longo de praticamente todo o ano, poderia ter maior destaque no fornecimento de frutas à União Europeia?

AValiação por grupo de frutas

Nas páginas seguintes, está o desempenho das exportações para a União Europeia das 11 frutas selecionadas. Esses produtos são agrupados de acordo com a classificação do Centro para a Promoção de Importações (CBI) de países em vias de desenvolvimento, do Ministério dos Negócios Estrangeiros da Holanda. Os grupos são os seguintes: **frutas de entressafra** (uva, melão, maçã, laranja e melancia), **frutas tropicais** (banana, manga e abacate) e **frutas exóticas** (lima ácida tahiti, mamão e figo).



Frutas de entressafra

Frutas produzidas pela Europa e importada de países fora do bloco durante a sua entressafra.

Pág.
10



Frutas tropicais

Fruta não produzidas pelo bloco, mas já fazem parte da mesa do europeu.

Pág.
18



Frutas exóticas

Frutas menos comuns ou relativamente novas no mercado europeu.

Pág.
24

**CLASSIFICADORAS,
PESADOAS,
EMBALADORAS E
EMBALAGENS COM
ALTA QUALIDADE
AO SEU ALCANCE.**



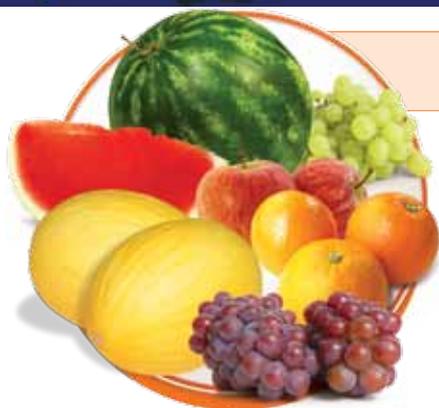
Imagem meramente ilustrativa. © www.uzdesign.com.br

A Agrosystem Equipamentos e Embalagens realiza projetos personalizados em classificadoras, pesadoras, embaladoras e embalagens para legumes, frutos e frutos sensíveis, conforme a sua necessidade. Solicite a visita de um de nossos representantes e descubra que seu negócio pode mais e merece o melhor.

Aumente sua produtividade com alta tecnologia e máxima qualidade, além de montagem e suporte especializado.

Agrosystem
Tecnologia ao seu Alcance

www.agrosystem.com.br
+55 16 3434 3800



FRUTAS DE ENTRESSAFRA

Nas páginas a seguir, há a análise do mercado de cada fruta de entressafra (na União Europeia) exportada pelo Brasil. Apesar de não serem exportadas pelo Brasil, pera e morango também estão entre as que se en-

quadram neste segmento. As condições climáticas nos principais países produtores europeus influenciam no volume ofertado, na duração da entressafra e, conseqüentemente, na demanda por produtos importados.

PARA ONDE MAIS É DESTINADA NOSSA FRUTA DE ENTRESSAFRA?

Mercados como Rússia e Oriente Médio são considerados potenciais parceiros para as frutas brasileiras. Por enquanto, porém, os envios brasileiros estão bastante concentrados na União Europeia e, em alguns casos, aos Estados Unidos.

O envio da **uva** brasileira é mais importante para a União Europeia, mas também os Estados Unidos são um importante destino. Somados, os envios a esses mercados ficaram em torno de 95% no triênio 2009-11. Isso mostra que o Brasil não está diversificando seus parceiros, o que, por sua vez, refletiria em relacionamento consolidado entre atuais fornecedores e importadores.

Com relação às oportunidades de mercado para a uva brasileira, a dificuldade na Europa é competir com os outros grandes fornecedores. Em relação à América do Norte, a dificuldade se encontra no calendário de produção. A Califórnia tem apostado na mudança da produção de *thompson* para variedades mais tardias, e a colheita tem se estendido até novembro, coincidindo com a oferta de uvas brasileiras. Por outro lado, países do Oriente Médio e a Rússia são considerados promissores para a uva e também para algumas outras frutas. Mas, por enquanto, ainda não se figuram grandes compradores da uva nacional.

No caso do **melão**, cerca de 98% da exportação brasileira é para a União Europeia. O País pouco envia, então, aos Estados Unidos, sendo que os singelos embarques ao país concentram-se praticamente nas mãos de uma só empresa. Com fortes concorrentes, além da produção do estado da Califórnia, o Brasil não vê muitas oportunidades naquele mercado. A Ásia e o Oriente Médio também não têm mostrado, por enquanto, grande interesse pela fruta brasileira. Nesse cenário, as principais oportunidades estão mesmo no fornecimento do melão ao bloco europeu. O maior desafio dos exportadores brasileiros é manter o preço competitivo, para que não haja novos entrantes no principal período das

vendas nacionais.

Para a **maçã**, alcançar novos mercados também é um desafio, mas já tem havido maior diversificação de parceiros. A União Europeia, que era o destino de 93,8% da exportação brasileira em 2003-05, teve participação de 82% no último triênio. Entre os países que vêm ganhando espaço na pauta brasileira de exportações e surgindo como alternativa para exportadores brasileiros se destacam Bangladesh, Rússia e Emirados Árabes Unidos. A Rússia também é um país que apresenta forte demanda pela fruta e que, devido às condições climáticas nem sempre favoráveis ao cultivo, tem que intensificar suas importações de maçã no primeiro semestre. De modo geral, Ásia e Oriente Médio são vistos como parceiros adicionais, absorvendo uma parte da oferta que não encontraria espaço na UE. Além disso, as menores exigências desses mercados em termos fitossanitários e de certificações também os tornam interessantes como opção de escoamento.

Pelos mesmos motivos da maçã, a **laranja** brasileira tem visto o Oriente Médio e a Ásia como um atraente destino das frutas. No entanto, são apenas parceiros adicionais; a União Europeia deve se manter como maior comprador da laranja brasileira.

No caso da **melancia**, as exportações brasileiras são mesmo centradas na União Europeia, mercado responsável por aproximadamente 95% dos envios, em receita. O segundo principal destino da melancia brasileira é a Argentina, que recebe basicamente frutas dos estados de Goiás e Minas Gerais. Com objetivo de aumentar ainda mais as vendas ao bloco europeu, produtores de melancia, assim como os de melão, devem continuar ofertando a fruta a valores competitivos. Aproveitar ao máximo o período de janela favorável (segundo semestre), justamente quando a fruta produzida no Nordeste apresenta melhor qualidade, continua sendo a estratégia mais segura para esse mercado.

Alface Americana **Winslow**



Referência nacional em **QUALIDADE** e **AVANÇOS GENÉTICOS**

Características técnicas

Cabeça grande e pesada, ideal para mercado processo e fresco, excelente uniformidade e padronização de cabeça, peso médio 900 gramas. Boa tolerância a chuvas.



www.eaglesementes.com.br

Av. Nicomedes Alves do Santos, 475 - Uberlândia - MG - Tel: 55-34-3217-3110



Qualidade em genética

MERCADO EUROPEU SEGUE RECEPTIVO AO MELÃO BRASILEIRO

Por Guilherme Ramalho dos Santos, Mayra Monteiro Viana e Letícia Julião

Países da União Europeia estão entre os principais consumidores de melão do mundo. Espanha, Itália e França são também grandes fornecedores da fruta. Porém, com a leve queda de produção desses países entre 2003 e 2010, segundo dados da FAO, os gastos com a importação da fruta aumentaram. Entre os triênios 2003-05 e 2009-11, a importação cresceu expressivos 31,2%.

O Brasil é atualmente o maior fornecedor de melão para a Europa fora do bloco. A participação, que era já de quase 40% em 2003-05, passou para 42,6% em 2009-11. O País é beneficiado pela janela favorável de exportação. Consegue colher e embarcar a fruta no período da entressafra espanhola: de agosto de um ano até março do seguinte.

Entre os principais concorrentes do Brasil, destacam-se os países da América Central (Costa Rica, Honduras e Panamá), que ofertam no final dos embarques brasileiros. Porém, estes também se dedicam a abastecer o mercado norte-americano, enquanto o Brasil vende basicamente ao bloco europeu.

A Costa Rica, que concentra seus envios no primeiro semestre, detinha o segundo lugar no *ranking* de importações europeias no primeiro triênio 2003-05. Porém, perdeu posição para Marrocos, que tem mostrado potencial para crescer ainda mais. Por ser próximo da Europa e ter clima predominantemente quente e seco, favorável à produção de melão, tem atraído até mesmo produtores da Espanha, que se dedicam a essas lavouras na entressafra europeia. Em relação ao Brasil, ainda não representa ameaça, visto que a fruta marroquina é colhida a partir do início do ano, quando o

Rio Grande do Norte/Ceará já está reduzindo os envios. Em Senegal, também tem havido investimentos, inclusive por parte de empresas brasileiras, mas sua participação ainda é bastante tímida.

Quanto a Honduras, foi o país que registrou maior aumento relativo nos gastos europeus nos períodos analisados. O crescimento das importações do bloco provenientes de Honduras foi de quase 400%. Sua participação, hoje pouco inferior a 9%, ainda pode crescer. Um dos pontos favoráveis deste país é que consegue enviar a fruta por um período mais prolongado do que outros ofertantes da América Central.

Já o Panamá é um caso à parte no setor de melão. Ao serem analisados os dados da FAO, constata-se grande salto na produção do país no ano de 2004. Porém, a partir de 2008, esses números reduziram significativamente. Entre os principais motivos, estiveram a dificuldade de produtores locais em obter crédito e o redirecionamento dos investimentos de produtores locais para outras culturas. Outro grande país produtor de melão é o México, mas este abastece somente o mercado norte-americano. Com fortes concorrentes, além da produção do estado da Califórnia, o Brasil não vê muitas oportunidades naquele mercado.

A Ásia e o Oriente Médio também não têm mostrado, por enquanto, grande interesse na fruta brasileira. Nesse cenário, as principais oportunidades estão mesmo no fornecimento do melão ao bloco europeu. O maior desafio dos produtores brasileiros é manter o preço competitivo no cenário internacional, para que não haja novos entrantes no principal período da exportação nacional.

Evolução dos valores gastos pela UE com importação de melão por triênio (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking ¹	Países	Triênio 2003-05		Triênio 2006-08		Triênio 2009-11		Variação (2009-11 x 2003-05)
		Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	
1	Brasil	78,4	39,3%	118,7	44,7%	111,6	42,6%	42,4%
2	Marrocos	39,5	19,8%	46,9	17,7%	49,1	18,8%	24,5%
3	Costa Rica	44,4	22,2%	44,4	16,7%	42,2	16,1%	-4,9%
4	Honduras	4,6	2,3%	10,5	4,0%	22,7	8,7%	392,9%
5	Panamá	9,3	4,6%	12,5	4,7%	6,8	2,6%	-26,3%
	Outros	23,4	11,7%	32,4	12,2%	29,3	11,2%	25,1%
	Total	199,5	100,0%	265,4	100,0%	261,7	100,0%	31,2%

Fonte: Export Helpdesk

Obs: Código considerado para o melão: 08071900. Valores importados pela UE fora do seu bloco.

¹ Média dos anos de 2003 a 2011



APESAR DA ELEVADA PRODUÇÃO, EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE LARANJA *IN NATURA* NÃO SÃO EXPRESSIVAS

Por Caroline Ochiuse Lorenzi, Mayra Monteiro Viana e Letícia Julião

O Brasil é o maior produtor mundial de laranja, com destaque para o estado de São Paulo, mas as exportações da fruta fresca nacional são pequenas. O foco da produção é mesmo a indústria de sucos cítricos e o mercado doméstico de fruta *in natura*. Além disso, o Brasil produz pouco volume de variedades mais aceitas no mercado externo, como as laranjas de umbigo (*navel*), similares à laranja baía nacional. Outro fator que limita consideravelmente as vendas externas da fruta são barreiras fitossanitárias, principalmente as referentes à pinta preta. Assim, é necessário que o pomar seja conduzido conforme as exigências internacionais, inclusive em acordo com protocolos de segurança do alimento, como o GlobalG.A.P.

No passado, havia mais produtores interessados em atender o mercado europeu, mas não se observou avanço nesse sentido. Devido às dificuldades logísticas e questões fitossanitárias, hoje o embarque está limitado a praticamente uma empresa, com produção no estado de São Paulo. No último triênio (2009-11), os gastos com importação europeia da laranja brasileira recuaram 28% em comparação ao triênio 2006-08.

Com exceção do Egito, no mesmo período, a União Europeia também reduziu suas compras de laranja para os demais fornecedores fora do bloco europeu. De qualquer forma, é preciso que as oportunidades existentes na União Europeia sejam avaliadas, podendo haver chances de que a fruta brasileira ganhe mais importância naquele mercado. Segundo o relatório do Departamento de Agricultura dos Estados (USDA), publicado em junho, a respeito do consu-

mo europeu de laranja fresca, o destaque é a Espanha. O consumo em 2010 foi mais de 21 quilos de laranja fresca por habitante/ano, representando 20% do total de frutas consumido na Espanha.

Assim como as demais frutas de entressafra (europeia), há maior espaço quando os países do bloco não estão colhendo. No caso da laranja, o destaque é a entressafra na Espanha – principal fornecedora da União Europeia –, que vai de junho a outubro. Esse é justamente o período em que o Brasil oferta laranja de meia-estação, como a variedade pera.

Porém, de junho a outubro, o maior fornecedor de fora do bloco, a África do Sul, também está em colheita. Outros importantes fornecedores ao bloco são países do norte da África (Marrocos e Egito) e os vizinhos sul-americanos Argentina e Uruguai. O calendário de exportação de Marrocos e Egito vai de outubro a maio. A Argentina e o Uruguai ofertam na entressafra desses países, iniciando em maio e finalizando em outubro.

Ao contrário do Brasil, a África do Sul ganhou espaço no mercado europeu de modo expressivo no período analisado. No primeiro triênio (2003-05), esse país era responsável por 36,1% das compras da fruta pelo bloco. Já no último período (2009-11), esse percentual saltou para 45,3%. Esse avanço pode ter sido motivado pelo leque de variedades que produz e que atendem a preferência do europeu. Além disso, em comparação aos países sul-americanos, a África do Sul apresenta vantagem logística, o que torna seus preços mais competitivos.

Evolução dos valores gastos pela UE com importação de laranja por triênio (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking ¹	Países	Triênio 2003-05		Triênio 2006-08		Triênio 2009-11		Variação (2009-11 x 2003-05)
		Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	
1	África do Sul	146,2	36,1%	227,8	44,1%	215,2	45,3%	47,2%
2	Marroco	71,0	17,5%	63,3	12,3%	48,8	10,3%	-31,2%
3	Egito	32,7	8,1%	49,7	9,6%	62,9	13,3%	92,6%
4	Argentina	33,3	8,2%	51,2	9,9%	44,6	9,4%	34,1%
7	Brasil	13,7	3,4%	15,7	3,0%	11,3	2,4%	-16,9%
	Outros	108,7	26,8%	108,7	21,1%	91,9	19,4%	-15,5%
	Total	405,5	100,0%	516,5	100,0%	474,8	100,0%	17,1%

Fonte: Export Helpdesk

Obs: Código considerado para a laranja: 08051000. Valores importados pela UE fora do seu bloco.

¹ Média dos anos de 2003 a 2011



AUMENTA A IMPORTAÇÃO EUROPEIA DE MELANCIA E BRASIL PODE GANHAR MERCADO

Por Guilherme Ramalho dos Santos, Mayra Monteiro Viana e Letícia Julião

A União Europeia, grande mercado consumidor de melancia, também conta com elevada produção local. Segundo dados da FAO, a produção em 2010 foi aproximadamente 2,6 milhões de toneladas, sendo boa parte cultivada na Espanha. Porém, essa quantidade é bem inferior à de anos anteriores. Em comparação com 2003, por exemplo, a produção de 2010 foi 18,9% menor.

Essa redução da oferta europeia, combinada com uma demanda predominantemente firme, tem aberto oportunidades para as frutas de países de fora do bloco, sobretudo na entressafra espanhola. Entre os triênios de 2003-05 e 2006-08, a importação do bloco quase dobrou em valor – o aumento foi de 93%. Entre os períodos de 2006-08 e 2009-11, o montante se elevou em 7%, o que é considerado alto tendo em vista a crise econômica. Dessa forma, o mercado para esta fruta é promissor, e o Brasil pode continuar ganhando espaço.

Costa Rica, Panamá e Brasil são os três principais fornecedores ao bloco, sendo que a colocação desses países no *ranking* de importação fora do bloco se alternou no decorrer dos triênios. Apenas o Brasil, no período analisado, não chegou a ocupar o primeiro lugar. De qualquer forma, o País viu sua participação na UE, em gastos, crescer de 16,3% em 2003-05 para 18,7% em 2009-11.

O calendário de exportações de melancia brasileira é muito semelhante ao de melão, ocorrendo de agosto de um ano até março do seguinte – entressafra espanhola. Apesar de a produção de melancia estar espalhada por todo o Brasil, a fruta destinada à exportação é cultivada no

polo do Rio Grande do Norte/Ceará. No geral, os mesmos produtores que se dedicam à produção de melão são os que produzem e exportam melancia. As variedades são menores que as mais conhecidas pelos brasileiros e sem semente.

Costa Rica e Panamá normalmente ofertam ao bloco no período de janeiro a abril, coincidindo apenas com o término da temporada brasileira. Panamá chegou a ser o maior fornecedor no triênio de 2006-08, mas perdeu participação no seguinte. A limitação aos embarques ocorreu porque aquele país reduziu o cultivo de melancia a partir de 2008, conforme dados da FAO, ao mesmo tempo em que a Costa Rica elevou os envios.

A Tunísia e a Turquia exportam melancia entre os meses de abril e julho, período em que não há embarques brasileiros. A Tunísia vem ganhando importância e já aumentou seu *market share* de 3,5% em 2003-05 para 7,4% em 2009-11. Já a Turquia perdeu espaço, passando de 14% de participação para 5,7% no mesmo período.

As exportações de melancia do Brasil têm como foco a União Europeia. A Argentina é o segundo maior comprador da fruta brasileira. Porém, neste caso, a melancia tem como origem os estados de Goiás e de Minas Gerais.

Com o cenário europeu favorável a essa fruta, exportadores de melancia, assim como de melão, devem continuar ofertando a valores competitivos. É preciso aproveitar, também, o período de janela favorável (segundo semestre do ano), época em que a fruta produzida no Nordeste apresenta qualidade mais favorável.

Evolução dos valores gastos pela UE com importação de melancia por triênio (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking ¹	Países	Triênio 2003-05		Triênio 2006-08		Triênio 2009-11		Variação (2009-11 x 2003-05)
		Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	
1	Costa Rica	7,7	22,1%	11,8	17,6%	16,7	23,3%	118,7%
2	Panamá	5,4	15,5%	14,2	21,1%	14,1	19,6%	162,9%
3	Brasil	5,7	16,3%	13,8	20,6%	13,5	18,7%	137,6%
4	Turquia	4,8	14,0%	6,1	9,1%	4,1	5,7%	-15,7%
5	Tunísia	1,2	3,5%	5,0	7,4%	5,3	7,4%	335,8%
	Outros	9,9	28,6%	16,2	24,2%	18,2	25,3%	83,7%
	Total	34,7	100,0%	67,2	100,0%	71,9	100,0%	107,5%

Fonte: Export Helpdesk

Obs: Código considerado para a melancia: 08071100. Valores importados pela UE fora do seu bloco.

¹ Média dos anos de 2003 a 2011



BRASIL PERDE POSIÇÃO NAS IMPORTAÇÕES EUROPEIAS DE UVA

Por Aline Fernanda Soares e Isabella Lourencini

A demanda por uva proveniente de países de fora da União Europeia está aumentando. Mesmo com a crise econômica nos anos mais recentes, o bloco está importando mais uva. Um fator que explica essa tendência é que, em geral, os três maiores produtores europeus – Itália, Espanha e Grécia – diminuíram a área e a oferta de uva de mesa de 2003 a 2010, de acordo com os dados da FAO. Essa redução da participação dos produtores europeus de uva deve-se ao aumento dos custos de produção e à maior concorrência com outros fornecedores fora do bloco.

No último triênio, os três maiores fornecedores de uva de fora do bloco foram África do Sul, Chile e Egito. Os dois primeiros enviam uva para a Europa no primeiro semestre do ano, e este é o período mais favorável ao se levar em conta que é baixo o volume de uva produzida no próprio bloco. Já o Egito atua principalmente em junho e julho, período intermediário, que coincide com o final do calendário dos dois principais ofertantes fora do bloco e com o início da safra europeia.

O calendário de exportação da África do Sul e do Chile não afeta diretamente o desempenho do Brasil, que envia a fruta entre os meses de setembro e novembro, podendo se estender até dezembro. Os concorrentes do País são os próprios europeus e, mais recentemente, o Peru.

Normalmente, a oferta de países europeus ocorre de julho a novembro. O primeiro país a ofertar é a Espanha, com pico de exportação para países do bloco em agosto. Já a Itália e a Grécia enviam maiores volumes em setembro e outubro. Assim, o Brasil tem maiores oportunidades

de embarque após o mês de outubro.

Entre os triênios 2003-05 e 2006-08, o Brasil ganhou mercado no bloco por conseguir ofertar a fruta após a colheita europeia. O clima predominantemente seco, combinado ao uso de irrigação, permite que o Nordeste colha fruta de qualidade no último trimestre do ano. Porém, não há perspectivas de incremento das exportações brasileiras nos próximos anos. Um dos motivos é o aquecimento do consumo interno, que tem absorvido parte da oferta antes destinada ao mercado externo, tendência que deve se manter. Outro limitante das exportações do País é a dificuldade de redução de custos para ser mais competitivo frente aos concorrentes. Os principais investimentos são em novas variedades, que apresentam custos de produção mais baixos e podem contribuir para a recuperação da competitividade brasileira.

O ganho da importância de novos concorrentes também deve ser monitorado pelo setor. Nos últimos anos, o Peru se destacou como potencial produtor e exportador de uva. O país tem condições de abastecer a Europa de novembro a janeiro, coincidindo com os dois primeiros meses da janela brasileira. Pela latitude muito semelhante, as condições do Peru para cultivo são tão favoráveis quanto as do Vale do São Francisco – a única grande vantagem da uva brasileira seria a maior proximidade com a Europa. No geral, a fruticultura peruana tem se expandido também pelos crescentes investimentos, internacionais e do governo, que têm favorecido a competitividade e a profissionalização dos produtores locais.

Evolução dos valores gastos pela UE com importação de uva por triênio (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking ¹	Países	Triênio 2003-05		Triênio 2006-08		Triênio 2009-11		Variação (2009-11 x 2003-05)
		Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	
1	África do Sul	257,7	37,2%	302,9	32,3%	331,4	32,7%	28,6%
2	Chile	176,8	25,5%	262,4	28,0%	278,1	27,4%	57,3%
3	Brasil	58,7	8,5%	103,4	11,0%	78,4	7,7%	33,6%
4	Egito	26,6	3,8%	55,8	6,0%	91,8	9,1%	244,7%
5	Argentina	39,7	5,7%	47,2	5,0%	41,5	4,1%	4,7%
9	Peru	7,6	1,1%	16,2	1,7%	44,6	4,4%	486,8%
	Outros	133,3	19,2%	165,5	17,7%	192,1	19,0%	44,1%
	Total	692,8	100,0%	937,0	100,0%	1013,3	100,0%	46,3%

Fonte: Export Helpdesk

Obs: Código considerado para a uva: 08061010. Valores importados pela UE fora do seu bloco.

¹ Média dos anos de 2003 a 2011



OPORTUNIDADES COM A EXPORTAÇÃO DA MAÇÃ BRASILEIRA DEPENDEM DA OFERTA DO BLOCO EUROPEU

Por Guilherme Ramalho dos Santos, Letícia Julião e Mayra Monteiro Viana

Os países europeus são grandes produtores de maçã, com destaque para Polônia, Itália e França. A colheita local ocorre no segundo semestre, e as compras de maçã de países fora do bloco se dão basicamente no primeiro semestre. É neste período, justamente, que países do Hemisfério Sul colhem e exportam.

As oportunidades para exportação ao bloco dependem do desempenho da safra dos países do continente. Se a safra tiver boa qualidade e volume alto, os estoques se mantêm elevados ao longo do ano, e são importadas menos frutas. Além dessa restrição, de acordo com as análises realizadas, o setor foi um dos que mais sentiu o impacto da crise econômica de 2008. No último triênio (2009-11), todos os países exportadores de maçã de fora do bloco registraram recuos expressivos em seus envios, enquanto a produção de maçã europeia seguiu estável no período.

Além da sazonalidade da importação, limitada à entressafra do bloco, no período em que o Brasil exporta enfrenta a concorrência direta de países vizinhos, como Chile e Argentina, e também Nova Zelândia e África do Sul. Os calendários de exportação desses países do Hemisfério Sul são muito semelhantes – se concentram no primeiro semestre. O Chile foi o país que mais se destacou no período analisado. Mesmo com redução nos valores gastos com importações, o país assumiu a primeira colocação no ranking europeu em 2006-08, ultrapassando a Nova Zelândia.

Os gastos do bloco europeu com a maçã brasileira diminuíram 36% em valor entre o primeiro e último triênio

analisados (2003-05 e 2009-11), mas o Brasil ainda se mantém como quinto maior fornecedor de maçã à União Europeia. Já a Argentina (quarta colocada no ranking) vem perdendo espaço a cada triênio.

Nos últimos anos, as exportações brasileiras têm recuado. Em paralelo à crise externa, o mercado doméstico esteve mais atrativo, com o crescimento econômico brasileiro e consequente expansão do potencial de consumo. Outro aspecto que também prejudicou os embarques no último triênio foi o impacto do clima, principalmente granizos e geadas, sobre o volume e a qualidade das frutas do Sul do País.

A produção nacional está concentrada nas regiões de São Joaquim e Fraiburgo (SC) e Vacaria (RS). Oportunidades para o Brasil ampliar suas exportações ao bloco europeu, que já é seu principal “cliente”, existem. Uma das maneiras seria o aproveitamento de nichos de mercado já explorados pelos concorrentes, como maçãs orgânicas – exportadas pelo Chile, Argentina e Nova Zelândia.

Outra forma seria a diversificação das variedades aqui produzidas. Existem, pelo menos, 20 diferentes variedades comerciais de maçã no mundo (em consulta no AMS/USDA, foram encontradas 53, mas algumas são pouco expressivas), mas o Brasil tem mais de 90% da área com as cultivares gala e fuji. O País produz apenas em escala reduzida variedades como *braeburn* e *pink lady*, que também poderiam ser exportadas por terem boa resistência. Atualmente, algumas instituições, como Embrapa e Epagri, já investem em pesquisas com outras cultivares, adaptando-as ao clima brasileiro.

Evolução dos valores gastos pela UE com importação de maçã por triênio (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking ¹	Países	Triênio 2003-05		Triênio 2006-08		Triênio 2009-11		Variação (2009-11 x 2003-05)
		Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	
1	Chile	147,4	20,3%	183,5	25,3%	130,7	27,7%	-11,3%
2	Nova Zelândia	207,1	28,5%	173,1	23,9%	126,5	26,8%	-38,9%
3	África do Sul	143,6	19,8%	138,4	19,1%	90,7	19,2%	-36,8%
4	Argentina	75,2	10,4%	81,2	11,2%	43,6	9,2%	-42,1%
5	Brasil	66,5	9,2%	67,9	9,4%	42,6	9,0%	-36,0%
	Outros	85,7	11,8%	80,4	11,1%	38,6	8,2%	-55,0%
	Total	725,5	100,0%	724,6	100,0%	472,7	100,0%	-34,9%

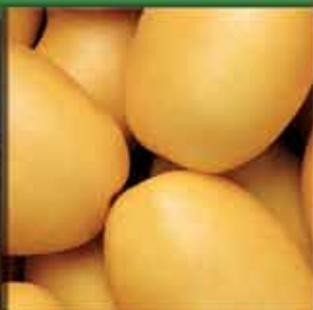
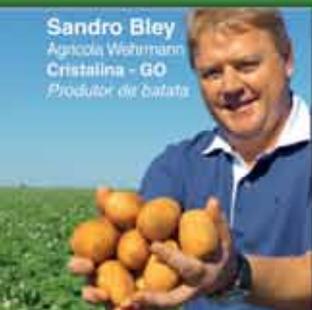
Fonte: Export Helpdesk

Obs: Código considerado para a maçã: 08081000 de 2003 a 2004 (nesses anos, podem conter dados de maçã para cidra, mas pouco representativos, menos de 1%); 08081080 de 2005 a 2011.

¹ Média dos anos de 2003 a 2011. Valores importados pela UE fora do seu bloco.

O melhor da sua lavoura a cada safra.

Sandro Bley
Agrícola Wehmann
Cristalina - GO
Produtor de batata



Silvano Michelin
Casa Valduga
Bento Gonçalves - RS
Produtor de uva



Lauro Andrade
Irmãos Andrade
Monte Mor - SP
Produtor de tomate

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.



Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Inclua outros métodos de controle de doenças/pragas/plantas infestantes (ex.: controle cultural, biológico etc) dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Para maiores informações referentes às recomendações de uso do produto e ao descarte correto de embalagens, leia atentamente o rótulo, a bula e o receituário agrônomo do produto. Restrições no Estado do Paraná: Cabrio® Top temporariamente restrito para as culturas de alho e cebola, não podendo ser receitado/recomendado. Produto registrado no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento sob número 01303.

**Cabrio® Top. Saúde para múltiplas culturas,
rentabilidade para o agricultor.**

- Melhor classificação dos frutos.
- Amplo espectro de controle dos principais fungos.
- Fácil manuseio e melhor relação custo/benefício.
- Mais qualidade, produtividade e rentabilidade – Benefícios AgCelence®.

☎ 0800 0192 500

www.agro.basf.com.br

BASF
The Chemical Company

FRUTAS TROPICAIS



A banana é a fruta tropical que já tem mercado consolidado na Europa. A taxa de crescimento do volume importado de banana está se reduzindo gradativamente. Para que siga em crescimento, estudos indicam a necessidade de ofertar frutas com protocolos de certifi-

cação adicionais, como os de frutas orgânicas ou provenientes de sistemas sustentáveis (socioambiental). Em geral, a demanda por esta categoria de produtos é mais forte em países da Europa ocidental, como Holanda, Alemanha e França, e alguns do sul europeu.

O destaque dos envios nacionais para o bloco europeu é a banana e manga. No entanto, o abacate é outra fruta que tem sido muito exportados pelo Brasil, apesar da menor proporção do que os envios das demais frutas tropicais.

DEMANDA POR ABACATE AUMENTA E BRASIL TEM POTENCIAL PARA APROVEITAR ESSE MERCADO



Por Leticia Julião e Mayra Monteiro Viana

O abacate apresenta demanda em ascensão na União Europeia. Esse consumo é reflexo de campanhas promocionais que têm sido feitas em toda Europa pela África do Sul, Chile, Israel e, mais recentemente, Peru, segundo relatório da Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID). O apelo recai sobre os benefícios que o abacate pode trazer à saúde. Por enquanto, o Brasil ainda não faz parte do grupo de países envolvidos na promoção da fruta. O País é o oitavo maior fornecedor de frutas fora do bloco para a União Europeia.

Para ganhar mais espaço no mercado europeu de abacate, é necessário que brasileiros estejam atentos às oportunidades. A maior consumidora dessa fruta na UE é a França. Segundo o CBI, as melhores oportunidades estão nos países do norte e oeste da Europa, além dos novos membros do bloco no leste

europeu. Em contraste, na Espanha, Itália, Grécia e Irlanda, a demanda deve se estabilizar ou crescer lentamente.

Por outro lado, é preciso ficar atento aos entraves. Os envios do Brasil são feitos principalmente de março a agosto. O início dos embarques brasileiros ao bloco coincide com o final dos envios do Chile e de Israel, que exportam de outubro de um ano a abril/maio do próximo. A partir de maio, os preços do abacate são ligeiramente mais baixos, já que a oferta é maior. Neste período, o Brasil concorre com os principais fornecedores, Peru e África do Sul, que ofertam principalmente de maio a setembro. Assim, o desempenho do Brasil é dependente das condições dos demais fornecedores. Aos exportadores nacionais, cabe acompanhar de perto as oportunidades que podem surgir em decorrência de quebras de safras ou alteração do calendário dos concorrentes.

Evolução dos valores gastos pela UE com importação de abacate por triênio (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking ¹	Países	Triênio 2003-05		Triênio 2006-08		Triênio 2009-11		Variação (2009-11 x 2003-05)
		Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	
1	África do Sul	54,9	28,0%	55,9	22,8%	55,1	19,0%	0,4%
2	Peru	21,5	11,0%	55,2	22,6%	83,1	28,7%	286,5%
3	Israel	44,7	22,9%	47,1	19,2%	51,3	17,7%	14,8%
4	Chile	17,4	8,9%	38,3	15,6%	56,9	19,6%	227,0%
8	Brasil	1,3	0,6%	2,4	1,0%	3,6	1,2%	176,9%
	Outros	56	28,6%	45,8	18,7%	39,7	13,7%	-29,1%
	Total	195,8	100,0%	244,7	100,0%	289,7	100,0%	48,0%

Fonte: Export Helpdesk

Obs: Código considerado para o abacate: 080440000. Valores importados pela UE fora do seu bloco.

¹ Média dos anos de 2003 a 2011



BRASIL É MAIOR EXPORTADOR DE MANGA À UE, MAS MANTER PARTICIPAÇÃO É UM DESAFIO

Por Ana Beatriz Fernandes Barbosa, Mayra Monteiro Viana e Leticia Julião

O Brasil é o maior fornecedor de manga para os países da União Europeia. Os embarques ao bloco ocorrem o ano todo, sendo mais intensos no segundo semestre, quando a oferta nacional aumenta. Neste período, a fruta é exportada também para os Estados Unidos, segundo comprador da manga brasileira.

A principal região exportadora de manga do Brasil é o Vale do São Francisco (BA/PE). O clima quente e seco combinado a sistema de irrigação garante mangas de qualidade praticamente o ano todo. Assim, o Vale consegue suprir o mercado europeu de manga durante o ano inteiro, o que estimulou o hábito de consumo entre europeus.

O maior desafio para exportadores é o fornecimento de variedades menos fibrosas, que são mais demandadas. Das produzidas pelo Brasil, as cada vez mais procuradas pelos europeus são a *palmer*, *keitt* e *kent*, de modo que a tradicional *tommy atkins* está perdendo espaço. Progressivas trocas de variedade já são observadas no Vale, mas ainda há predomínio da *tommy*.

O país que tem se destacado com forte ganho de participação no mercado europeu é o Peru. Sua oferta à UE ocorre geralmente de outubro de um ano a janeiro do próximo e, quando entra naquele mercado, pressiona a cotação da fruta brasileira. Por isso, é importante que exportadores brasileiros estejam sempre atentos ao desempenho peruano. Na média de 2003-05, o *market share* do Peru era de 11,5%; já em 2009-11, chegou a 20,7%.

Já Israel enfrenta concorrência tanto do Brasil quanto do Peru no seu período de embarques, o que torna extrema-

mente complicada a comercialização da manga israelense no mercado europeu. O país perdeu posição para o Paquistão, passando de terceiro para quarto maior fornecedor no período mais recente. Uma reação de produtores israelenses tem sido o investimento em qualidade e a implantação de pomares de manga *shelly*, variedade menos fibrosa.

Também no Paquistão o investimento em qualidade tem sido uma prioridade. Nesse sentido, desde 2009, o governo paquistanês tem apoiado programas de auxílio à comercialização e difusão de informações aos produtores. O Paquistão oferta em um curto período (maio a junho) para a União Europeia e tem como outros importantes mercados a Índia e a Coreia do Sul.

A Costa do Marfim oferta manga na União Europeia entre abril e julho. Apesar de ser um período de janela favorável, seu desempenho como exportador é dependente das questões político-econômicas locais. Em 2011, por exemplo, desentendimentos políticos causaram embargo nos portos e bloqueio do sistema bancário no período dos embarques, fazendo com que a quantidade de manga exportada diminuísse 13,72% em relação ao ano anterior. Esses problemas afetam a confiança do importador europeu, que fica receoso em fechar contratos.

O cenário de Israel, Paquistão e Costa do Marfim acabam favorecendo a manutenção do bom ritmo dos envios brasileiros para a União Europeia. Quanto aos Estados Unidos, o Brasil tem menos oportunidades, dado que aquele mercado é dominado pelo México e Equador, além do Peru.

Evolução dos valores gastos pela UE com importação de manga por triênio (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking ¹	Países	Triênio 2003-05		Triênio 2006-08		Triênio 2009-11		Variação (2009-11 x 2003-05)
		Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	
1	Brasil	75,5	38,5%	90,4	34,6%	100,1	37,9%	32,6%
2	Peru	22,5	11,5%	42,3	16,2%	54,7	20,7%	142,7%
3	Israel	17,9	9,1%	27,6	10,6%	15,9	6,0%	-11,3%
4	Paquistão	13,1	6,7%	17,3	6,6%	16,8	6,4%	28,7%
5	Costa do Marfim	13,8	7,0%	16,6	6,4%	10,6	4,0%	-22,9%
	Outros	53,4	27,2%	66,8	25,6%	65,8	24,9%	23,1%
	Total	196,3	100,0%	261,1	100,0%	263,9	100,0%	34,5%

Fonte: Export Helpdesk

Obs: Código considerado para a manga: 08045000 (podem conter dados referentes a goiabas e mangostões). Valores importados pela UE fora do seu bloco.

¹ Média dos anos de 2003 a 2011



BANANA É A FRUTA TROPICAL MAIS COMPRADA PELA EUROPA, MAS BRASIL NÃO TEM GANHADO ESPAÇO

Por Ednaldo Alexandre Borgato, Amanda Jéssica da Silva, Letícia Julião e Mayra Monteiro Viana

A banana é a fruta tropical mais consumida no bloco europeu e está em primeiro lugar no ranking de importações de frutas de países fora do bloco da União Europeia. No geral, o mercado de bananas convencionais encontra demanda mais promissora em países do leste europeu. Por outro lado, a participação de mercado de bananas com certificações orgânicas e de sustentabilidade sócio-ambiental tem crescido consideravelmente em países do norte e do oeste da Europa, tradicionais consumidores da fruta.

As cifras da banana são de encher os olhos de exportadores. O total gasto anualmente pela UE com a importação da fruta ultrapassou os 2,7 bilhões de euros nos dois últimos triênios. Porém, o Brasil aproveita pouco esse mercado. Além de já ser uma participação pouco representativa, o montante gasto pela União Europeia com as compras da fruta brasileira ainda se reduziu em 14% entre o segundo e o terceiro triênios.

As exportações mundiais de banana para a União Europeia são fortemente dominadas por grandes empresas: Chiquita, Dole e Del Monte controlam 80% do mercado global. Os principais clientes dessas empresas são os maiores importadores e varejistas da União Europeia e dos Estados Unidos, com os quais elas fixam contratos. Além de comercializarem, essas empresas também têm áreas de cultivo da fruta nos principais países exportadores do mundo.

Um mercado já visto como promissor, mas ainda não é totalmente integrado por estas multinacionais, é o de bananas com certificações orgânicas e de sistemas sustentáveis. Segundo o CBI, quando as grandes empresas não conseguem cumprir os contratos que envolvem essas frutas, acabam

comprando de parceiros ou de terceiros para completar os embarques. Esse nicho de mercado começa a ser explorado por produtores do Peru e da República Dominicana. Para o Brasil, também há oportunidades nesse sentido, mas ainda não houve avanços.

Dos dois países que mais enviam banana para a UE, Equador e Colômbia, o bloco aumentou os gastos com a importação no período analisado (de 2003-05 para 2009-11) em 19,9% e 48,8%, respectivamente. Outro país que se destacou foi a República Dominicana.

A banana do Peru começa também a ampliar sua participação no bloco europeu. Relatórios dão conta de que a exportação de banana do Peru tem aumentado principalmente graças a frutas certificadas com selos orgânicos e de comércio justo.

Já a banana brasileira exportada para a UE é a convencional, produzida no Rio Grande do Norte/Ceará, onde está instalada no País a única das três grandes empresas globais: a Del Monte. Por motivos como aumento de custo, a banana brasileira tem se mostrado menos competitiva frente à de concorrentes no Brasil na UE. Além disso, no último triênio, a ocorrência de problemas climáticos no País também pesou para a redução nos embarques brasileiros àquele bloco. Houve enchentes em 2009 na região do Rio Grande do Norte e Ceará e, em 2010 e 2011, no Vale do Ribeira (SP). Ainda que a região paulista não exporte para a UE, as perdas de produção reduziram a oferta nacional, de modo que os preços no mercado interno estiveram mais atrativos para produtores nordestinos do que os do mercado internacional.

Evolução dos valores gastos pela UE com importação de banana por triênio (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking ¹	Países	Triênio 2003-05		Triênio 2006-08		Triênio 2009-11		Variação (2009-11 x 2003-05)
		Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	
1	Equador	619,4	25,9%	690,4	25,4%	743,0	26,9%	19,9%
2	Colômbia	515,7	21,5%	674,4	24,8%	767,3	27,8%	48,8%
3	Costa Rica	485,8	20,3%	526,9	19,3%	458,5	16,6%	-5,6%
4	Camarões	181,3	7,6%	171,9	6,3%	150,6	5,5%	-16,9%
9	Brasil	26,5	1,1%	39,8	1,5%	34,0	1,2%	28,3%
	Outros	567,4	23,7%	619,8	22,8%	610,2	22,1%	7,5%
	Total	2.396,1	100,0%	2.723,2	100,0%	2.763,6	100,0%	15,3%

Fonte: Export Helpdesk

Obs: Código considerado para a banana: 08030019. Valores importados pela UE fora do seu bloco.

¹ Média dos anos de 2003 a 2011

Mais tempo aberto para a produtividade.



Galben[®] M

- Fungicida sistêmico eficiente até em períodos chuvosos
- Age por dentro e por fora de maneira uniforme
- O parceiro perfeito quando aplicado com Ranman
- Eficaz no controle da requeima

SE O TEMPO VAI FECHAR, VÁ DE GALBEN M.



ATENÇÃO

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



FMC

Fazendo Mais pelo Campo

CUIDADO



CÃO BRAVO

Restrição de uso no Estado do Paraná.
Informe-se sobre e realize o manejo integrado de pragas.
Descarta corretamente as embalagens e restos de produtos.

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.



c.a.s.a.

0800 704 4304

www.syngenta.com.br



EFICIENTE NAS CULTURAS DE TOMATE, CEBOLA E BATATA.

RIDOMIL GOLD BRAVO

**CUIDA DA SUA PLANTAÇÃO,
PROTEGENDO SEMPRE**

E COMBATENDO QUANDO NECESSÁRIO.

Ridomil Gold Bravo é o pior inimigo para as principais doenças que atacam a sua plantação: no caso do tomate, a requeima. Isso porque ele é o único que combina dois ativos poderosos: um sistêmico e outro protetor. Além disso, ele é resistente à chuva e tem grande aderência na planta. Com Ridomil, a sua plantação fica protegida e você fica tranquilo.



RidomilGold[®]
Bravo

syngenta.

FRUTAS EXÓTICAS



seu consumo se expandiu entre os nativos, conforme re-

No passado, as exportações das chamadas “frutas exóticas” – do ponto de vista dos europeus – eram dirigidas principalmente a imigrantes de países que as produzem, mas rapidamente

latório do CBI. Essas frutas encontram oportunidades na União Europeia, inclusive pela crescente busca da gastronomia por novos sabores. Algumas frutas exóticas presentes na pauta de exportação brasileira já conseguiram criar um mercado cativo no bloco europeu, como a lima ácida tahiti, mamão e figo. Outras frutas exóticas com potencial são: tamarindo, caju, lichia, maracujá, jaca, sapoti, maracujá, carambola e pitaia. A seguir, uma análise justamente das três frutas exóticas mais exportadas pelo Brasil.



BRASIL É O 2º MAIOR FORNECEDOR DE FIGO PARA A UE

Por Leticia Julião e Mayra Monteiro Viana

A demanda por figo é crescente no bloco europeu, e o Brasil é o segundo maior fornecedor de figo àquele mercado, atrás apenas da Turquia. O pico de exportações brasileiras de figo ocorre nos meses de dezembro e janeiro – inverno europeu. Em sua janela de exportação, o Brasil oferta praticamente sozinho ao bloco, o que permite preços mais favoráveis. Isso porque este é o período de entressafra da Turquia, e de outros países produtores do Hemisfério Norte e do Mercosul. A Turquia, responsável por mais de 60% das compras de figo da UE, tem preço mais competitivo por conta de o transporte ser terrestre, em caminhão frigorífico.

Em sua janela de exportação, o Brasil enfrenta concorrência basicamente de Israel, que tem o mesmo calendário, mas volumes menos expressivos. Contudo, as im-

portações da Europa no inverno são menores que no verão, quando o consumo é mais aquecido.

Por ser frágil e muito perecível, o figo, em geral, é exportado por via aérea, o que encarece o produto brasileiro – o frete aéreo é um dos maiores entraves à exportação. O estado de São Paulo (região de Campinas) é o principal fornecedor para o mercado internacional.

O maior desafio de produtores brasileiros é conseguir manter os preços competitivos. De acordo com agentes da região de Campinas, os gastos com a cultura aumentaram devido ao encarecimento da mão de obra e da terra. Compradores europeus, por sua vez, continuam receptivos à fruta brasileira. Dessa forma, mais produtores se organizaram para atender essa demanda, o que resultou em aumento do volume embarcado pelo Brasil à União Europeia.

Evolução dos valores gastos pela UE com importação de figo 1 por triênio (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking ¹	Países	Triênio 2003-05		Triênio 2006-08		Triênio 2009-11		Variação (2009-11 x 2003-05)
		Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	
1	Turquia	11,5	66,6%	14,8	62,9%	18,9	65,9%	64,1%
2	Brasil	4,2	24,5%	6,1	25,9%	6,9	24,1%	62,9%
3	Israel	0,9	5,3%	1,7	7,2%	1,6	5,6%	75,6%
4	Argentina	0,2	1,1%	0,4	1,6%	0,4	1,2%	91,6%
5	Peru	0,2	1,4%	0,3	1,3%	0,2	0,8%	-9,1%
	Outros	0,2	1,2%	0,3	1,3%	0,7	2,4%	250,0%
	Total	17,3	100,0%	23,5	100,0%	28,7	100,0%	65,9%

Fonte: Export Helpdesk

Obs: Código considerado para a melancia: 08071100. Valores importados pela UE fora do seu bloco.

¹ Média dos anos de 2003 a 2011



LIMA ÁCIDA TAHITI: AINDA EXÓTICA, MAS EM BUSCA DA CONSOLIDAÇÃO

Por Mayra Monteiro Viana, Caroline Ochiuse Lorenzi e Letícia Julião

A lima ácida tahiti brasileira é produzida principalmente nos estados de São Paulo e Bahia, com crescentes investimentos em Minas Gerais. Uma parcela relativamente pequena da produção nacional tem como destino a exportação, tendo em vista que o mercado brasileiro dessa fruta é bastante consolidado.

O Brasil não exporta a lima ácida para os Estados Unidos por barreiras fitossanitárias aplicadas a citros em geral, de modo que aquele mercado é atendido basicamente pela fruta mexicana. Assim, os envios do Brasil têm como principal destino a União Europeia.

Na mesa do europeu, a tahiti é considerada exótica, sendo utilizada como ingrediente de bebidas e alimentos. A demanda tem aumentado com a propagação de receitas que levam a fruta – como a caipirinha – e com o maior conhecimento dos europeus sobre seus benefícios à saúde. Nos próximos anos, é esperado que aumente o consumo de sucos de frutas frescas no bloco, o que tende a favorecer também a lima ácida.

Entre os triênios 2003-05 e 2009-11, as importações europeias de lima ácida dobraram em valor, sendo que, apenas do Brasil, as compras se elevaram em 77,1%. Desde o primeiro período analisado (triênio 2003-05), o Brasil é o país com maior participação nas importações europeias de lima ácida tahiti. A participação do Brasil, porém, recuou no decorrer dos triênios (de 68% no primeiro para 60,2% no último), dado o considerável aumento na do México. Esse país viu sua participação aumentar de

23,7% para 34,9% no mesmo período. De qualquer forma, o Brasil segue, com larga vantagem, como principal fornecedor. Com a importação mais concentrada em Brasil e México, houve queda nos envios de boa parte dos demais países que abastecem o bloco.

Na condição de maiores produtores de lima ácida tahiti, Brasil e México são, cada vez mais, os principais fornecedores da fruta à Europa. Juntos, esses dois produtores correspondiam a 91,7% do total importado por aquele bloco em 2003-05; no último triênio (2009-11), tiveram participação ainda maior, de 95,1%.

A crescente importância do México na importação da União Europeia está relacionada ao fato de que o país consegue ofertar maiores volumes no segundo semestre do ano, mantendo contínuo o abastecimento naquele mercado no período de entressafra no estado de São Paulo. Além disso, a tahiti do México é livre de tarifa alfandegária no mercado europeu, enquanto a fruta brasileira é aplicada taxa de 8,9%.

O México se beneficia com envios de lima ácida ao mercado europeu no segundo semestre, mas, nos últimos anos, o Brasil também tem elevado os embarques no período. A produção na época típica de entressafra paulista tem crescido na Bahia e, mais recentemente, também em Minas Gerais. A concorrência com o México nesse período porém, afeta as cotações da fruta, de modo que manter os preços competitivos também no segundo semestre é um desafio do exportador brasileiro.

Evolução dos valores gastos pela UE com importação de lima ácida tahiti¹ por triênio (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking ¹	Países	Triênio 2003-05		Triênio 2006-08		Triênio 2009-11		Variação (2009-11 x 2003-05)
		Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	
1	Brasil	27,1	68,0%	38,1	66,5%	48,0	60,2%	77,1%
2	México	9,5	23,7%	15,2	26,6%	27,9	34,9%	194,1%
3	Colômbia	0,6	1,6%	1,0	1,7%	1,1	1,3%	73,1%
4	República Dominicana	0,2	0,5%	0,7	1,2%	0,7	0,8%	235,7%
5	Venezuela	0,3	0,6%	0,7	1,2%	0,5	0,6%	94,1%
	Outros	2,2	5,6%	1,6	2,8%	1,7	2,1%	-24,1%
	Total	39,9	100,0%	57,3	100,0%	79,8	100,0%	100,0%

Fonte: Export Helpdesk

Obs: Código considerado para a lima ácida tahiti: 08055090. Valores importados pela UE fora do seu bloco.

¹ Média dos anos de 2003 a 2011



HÁ POTENCIAL, MAS EXPORTAÇÕES DE MAMÃO PERDERAM RITMO

Por Karina Yukie Shinoda, Letícia Julião e Mayra Monteiro Viana

O Brasil é o segundo maior produtor de mamão do mundo, ficando atrás somente da Índia, segundo dados da FAO de 2010. Apesar disso, apenas 1,4% da produção brasileira é exportada. O percentual é pequeno, mas suficiente para posicionar o País em primeiro lugar no *ranking* de compras da União Europeia, com mais de 72% da participação de mercado no primeiro triênio (2003-05) analisado e 76,3% no último (2009-11).

Não só a participação brasileira no mercado europeu aumentou como também a de outros dois grandes fornecedores ao bloco: Equador e Tailândia. Equador, país com tradição no cultivo da fruta, tem visto se abrir certa oportunidade de mercado no verão europeu. Nesta época do ano, o consumo de frutas exóticas aumenta, mas o Brasil envia menos mamão por ser inverno no Hemisfério Sul. Já a relevância da Tailândia se baseia no comércio de variedades diferentes, que também agradam o europeu.

Quanto a outros ofertantes, Gana e Costa do Marfim perderam mercado nos últimos anos. Além dos problemas políticos e sociais que acometem esses países africanos, ainda há dificuldade por parte de produtores locais em entregar o mamão com o padrão de qualidade exigido pelos europeus.

Entre o primeiro e o último triênio analisados, o montante médio gasto com as importações de mamão pela União Europeia aumentou 4,8%. Por outro lado, a queda na quantidade total importada foi expressiva. Na média do triênio 2003-05, foram adquiridas de fora do bloco 40,9 mil toneladas; já em 2009-11, apenas 31 mil toneladas, redução de 24,2%.

Apesar de o Brasil ter destaque no comércio internacional de mamão, o aumento do *market share* brasileiro foi somente em valor monetário, visto que o volume enviado caiu aproximadamente 28% entre os triênios 2003-05 e 2009-11. Foi praticamente o recuo no envio brasileiro que levou à redução na quantidade importada pela União Europeia.

O principal motivo é que a área cultivada com mamão no País vem recuando desde 2007, segundo levantamentos do Hortifruti/Cepea. O motivo é a baixa rentabilidade nos últimos anos tanto no mercado interno quanto no externo.

Agentes consultados alegam, ainda, que a demanda externa pelo mamão, fruta de preço elevado, tem diminuído, ao mesmo tempo em que tem mudado a preferência por variedades. Antes, a variedade mais procurada era a havaí e, atualmente, os europeus preferem a formosa, mas produtores brasileiros ainda não se organizaram totalmente para esse redirecionamento.

A queda no volume enviado pelo Brasil pode ser explicada, também, pelo aumento nos custos de transporte. O avião passou a ser o meio mais utilizado para exportar mamão à União Europeia a partir de 2007 – antes, a principal via era a marítima. Os fretes aéreos, além das tarifas da Infraero, resultam em custo 400% maior por quilo de fruta que o marítimo, segundo informações de agentes do setor. A quantidade a ser enviada também foi limitada pelo menor espaço existente nos aviões. Produtores dependem, ainda, da disponibilidade de aviões e nem sempre o voo ocorre em tempo hábil para atender devidamente os pedidos. ■

Evolução dos valores gastos pela UE com importação de mamão por triênio (em milhões de euros - valores nominais - CIF)

Ranking ¹	Países	Triênio 2003-05		Triênio 2006-08		Triênio 2009-11		Variação (2009-11 x 2003-05)
		Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	Valor importado	Participação	
1	Brasil	35,9	72,1%	37,5	72,1%	39,9	76,3%	11,0%
2	Equador	1,9	3,8%	2,5	4,7%	4,4	8,4%	134,3%
3	Tailândia	1,6	3,2%	2,9	5,5%	3,2	6,2%	100,7%
4	Gana	2,3	4,7%	2,0	3,8%	1,5	2,9%	-35,7%
	Outros	8,1	16,3%	7,2	13,9%	3,3	6,3%	-59,7%
	Total	49,8	100,0%	52,0	100,0%	52,2	100,0%	4,8%

Fonte: Export Helpdesk

Obs: Código considerado para o mamão: 08072000. Valores importados pela UE fora do seu bloco.

¹ Média dos anos de 2003 a 2011



Bahia deve registrar chuva apenas a partir de novembro

Apesar da seca, BA não deve ter prejuízo na safra do 2º semestre

A estiagem na Bahia, que se estende desde março, deve terminar apenas em novembro, segundo a Somar Meteorologia. O período chuvoso na região, que geralmente começa em outubro, deve ser adiado por conta da influência do fenômeno *El Niño* neste segundo semestre. Com o tempo seco, a área de plantio do segundo semestre nas praças de Irecê e João Dourado teve redução de 50% frente à cultivada no mesmo período de 2011, elevando os preços. Dessa forma, a caixa “suja” de 20 kg foi comercializada entre julho e setembro a R\$ 23,13, valor 462% superior ao mínimo estimado por produtores para se produzir uma caixa. No inverno, a Bahia passou por períodos de clima relativamente mais ameno, quando a transpiração das plantas diminui e elas conseguem armazenar mais água, evitando a desidratação. Assim, desde agosto, a produtividade não foi tão prejudicada na região, sendo de 1.725 cxs/ha em setembro, o que é considerado satisfatório para a região. Devido à expectativa de que a oferta da Bahia siga baixa até o final da safra (dezembro), as cenouras devem continuar valorizadas. A ocorrência de chuva em novembro determinará o plantio do primeiro semestre de 2013, visto que, se o volume de chuvas for elevado, produtores investirão na cultura, devido aos bons preços obtidos desde julho.

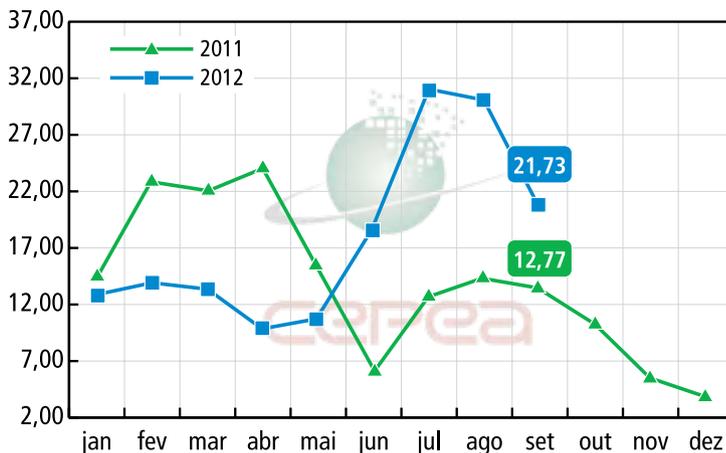


Falta de chuvas em MG começa a preocupar produtores

De junho até o final de setembro, a seca predominou nas regiões mineiras de São Gotardo, Santa Juliana e Uberaba, assim como verificado na Bahia. Apesar de a maior parte da produção em Minas Gerais ser irrigada, produtores começam a se preocupar com os baixos níveis dos reservatórios hídricos, podendo, inclusive, faltar água para irrigação. Além disso, como a região mineira está em pico de safra, a oferta crescente faz com que a demanda por água aumente. Segundo a agência Tempo Agora, geralmente, de junho a setembro, chove 80 mm na região, em média. No entanto, neste ano, o volume foi de apenas 5 mm no período. A volta das chuvas está prevista para outubro, mas, caso sejam irregulares, a produtividade em Minas Gerais pode ser comprometida.

Menor área na safra de inverno melhora rentabilidade

A safra de inverno 2012 tem registrado preços mais elevados em comparação com os da temporada anterior. Esta valorização deve-se à redução de 12,7% na área total de inverno cultivada neste ano em comparação com a safra de inverno 2011, o que diminuiu a oferta da raiz. Além disso, o excesso de chuvas durante o plantio em Minas Gerais e Goiás e temperaturas abaixo do considerado normal no Paraná e no Rio Grande do Sul prejudicaram o plantio, limitando a oferta no início da temporada. Entre julho e setembro, a caixa “suja” de 29 kg (considerando-se todas as regiões) foi comercializada a R\$ 27,30, em média, valor 203,7% superior ao mesmo período de 2011 e 208% acima do mínimo estimado por produtores para custear a lavoura neste ano. Porém, com o aumento de oferta proveniente do pico de safra de regiões como Goiás e Minas Gerais, que iniciou em setembro e segue em outubro, as cotações já começam a ser pressionadas e os recuos podem continuar de forma mais expressiva até o final do ano.



Concentração de safra em MG reduz preço

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

Fonte: Cepea

ASSINANTE:
CONTINUE RECEBENDO A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!
Saiba como na página 51!



Plantio é finalizado no Sul do País

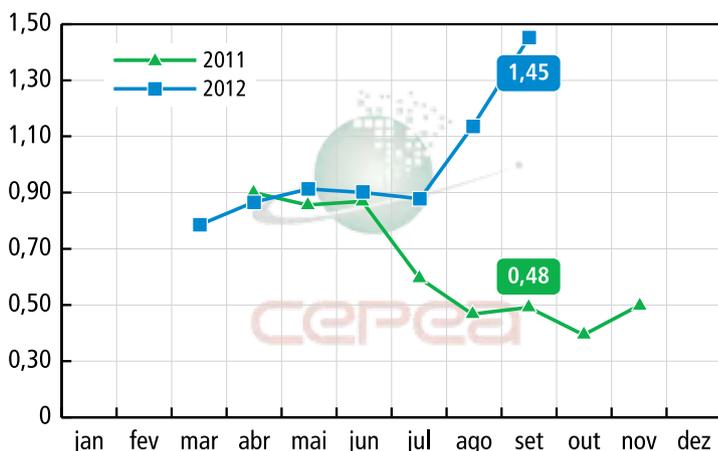
Mesmo com estiagem, plantio da safra 2012 do Sul ocorre normalmente

Os três estados produtores de cebola do Sul do Brasil finalizaram o plantio da temporada 2012 em setembro. Em Ituporanga (SC), principal área da safra sulista, o transplântio foi encerrado na primeira semana do mês passado. A área cultivada nessa região é a mesma da do ano passado, e o calendário de colheita deve seguir de acordo com o planejado, tendo início nas primeiras semanas de novembro e sendo finalizado em abril de 2013. Em relação à região de Lebon Régis (SC), onde a maior parte do cultivo é por sementeira direta, as atividades também foram encerradas em setembro. Nessa praça, houve estiagem entre agosto e meados de setembro, mas a irrigação minimizou os problemas de desenvolvimento. Quanto à praça de São José do Norte (RS), o transplântio foi finalizado na primeira semana de setembro. Naquele mês, um bom volume de chuvas (132 mm, segundo a Climatempo) atingiu a região após um longo período de estiagem e favoreceu a cultura. O Sul deve iniciar a colheita na última semana de outubro, com um pequeno volume de oferta, intensificando a disponibilidade a partir de novembro.



Safra paulista é encerrada; Cerrado diminui ritmo de colheita

A safra de Monte Alto e de São José do Rio



Preços reagem com baixa oferta nacional

Preços médios recebidos por produtores do Vale do São Francisco pela cebola IPA-11 na roça - R\$/kg



Fonte: Cepeca

Pardo (SP) deve ser encerrada nas últimas semanas de outubro, quando a oferta deve ficar ainda menor. As regiões produtoras do Cerrado desaceleraram o ritmo de colheita – ainda restam cerca de 20% da safra para ser colhida até dezembro. O tempo seco tanto na região paulista quanto nas do Cerrado não causou grandes danos às lavouras, já que há sistemas de irrigação na maior parte das roças. Assim, os resultados acabaram sendo satisfatórios nessas regiões. Em Monte Alto, por exemplo, o preço médio da cebola em setembro foi de R\$ 1,12/kg, 141% superior ao valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura. Neste ano, a produtividade média de Monte Alto está 13% menor que a do ano passado, por conta do excesso de chuva durante o desenvolvimento da planta. Quanto à próxima safra paulista, que começa entre fevereiro e março de 2013, a expectativa inicial é de aumento de área, por conta da rentabilidade positiva obtida por produtores em 2012. Já no Cerrado, apesar dos bons preços obtidos na safra, a produtividade não foi a esperada e, assim, a expectativa é de manutenção da área na região.

Inicia safra de híbrida em Piedade

A temporada de cebola híbrida na região de Piedade (SP) começou no início de outubro. A área plantada registrou aumento de 15% em relação à do ano passado, devido aos resultados positivos naquela temporada. Os preços elevados do bulbo nos últimos meses também estimularam produtores a investir na cultura. Além disso, muitos cebolicultores têm apostado nas variedades híbridas, por conta da maior produtividade em relação ao bulbinho. Como o transplântio foi finalizado em setembro em Piedade, as mudas foram expostas às chuvas em junho e julho e ao tempo seco nos meses seguintes. Com isso, a expectativa de produtores é que a safra tenha menor produtividade, já que as cebolas devem ter menor calibre. A menor oferta, por sua vez, pode elevar os preços da cebola. A safra da região deve seguir até dezembro, com o pico de oferta em novembro.





Baixo volume de chuvas ainda não prejudica, mas já preocupa

Chove no final de setembro, mas nível de reservatórios ainda é baixo

Apesar das chuvas no final de setembro nas regiões produtoras de alface de São Paulo, o volume total de precipitações nos últimos dois meses (de agosto e setembro) ficou bem abaixo do normal. A média histórica nesses meses é de 140 mm em Ibiúna e de 164,3 mm em Mogi das Cruzes, segundo dados da Tempo Agora. Porém, em 2012, o acumulado de chuva de agosto a setembro teve média de apenas 30 mm, se consideradas as duas regiões. Por um lado, o clima seco reduziu os gastos com defensivos e também favoreceu o desenvolvimento da folhosa, fazendo com que o tamanho e a coloração ficassem mais atrativos. Por outro, o longo período sem chuvas significativas reduziu, em setembro, o nível dos reservatórios que abastecem as regiões. Apesar da preocupação com o nível dos reservatórios, até o fim de setembro as irrigações estavam sendo realizadas normalmente nas lavouras, de acordo com produtores consultados pelo projeto Hortifruti/Cepea. As previsões de agências meteorológicas indicam possibilidades de chuvas mais volumosas a partir da segunda quinzena de outubro nas regiões produtoras de Ibiúna e Mogi das Cruzes.



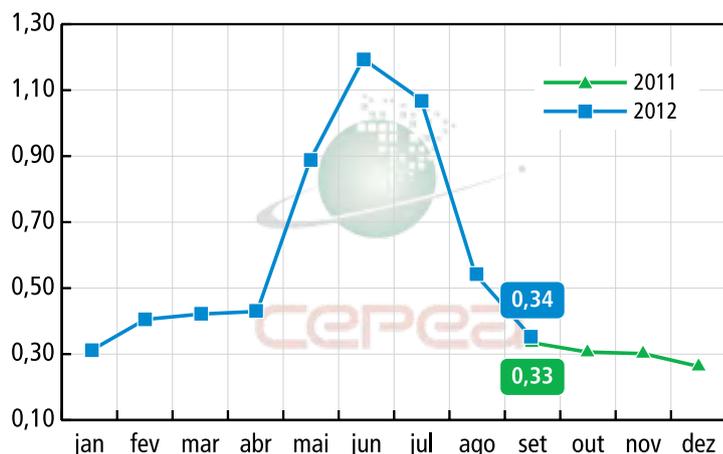
Preço na roça pode se recuperar em outubro

Após o período de quedas contínuas nos preços das alfaces, produtores acreditam em re-

cuperação nos valores em outubro. Esses agentes estão fundamentados na possibilidade de chuvas nas regiões produtoras de Mogi das Cruzes e Ibiúna (SP), o que poderá reduzir levemente a produtividade das lavouras, e também na menor área a ser colhida em relação aos dois últimos meses (agosto e setembro). Em setembro, houve queda significativa das cotações dos três tipos de folhosas negociadas na Ceagesp, devido à oferta elevada. A caixa de 24 unidades de alface crespa teve média de R\$ 7,98 em setembro, valor 40% inferior ao de agosto. A alface lisa obteve média de R\$ 8,23/cx 24 unidades e, a americana, de R\$ 8,44/cx 18 unidades, desvalorização de 36% e 38%, respectivamente, em comparação ao mês anterior. Produtores consultados pela Hortifruti/Cepea comentaram, inclusive, que o índice de descarte de folhosas foi grande, por conta da maior disponibilidade, mesmo considerando-se a boa qualidade das alfaces.

Cotações oscilam com força na safra de inverno

Os preços das folhosas registraram fortes oscilações no correr da safra de inverno deste ano. No início da temporada, o clima chuvoso no estado de São Paulo reduziu significativamente a produtividade das lavouras das regiões de Mogi das Cruzes e Ibiúna, elevando fortemente as cotações das folhosas entre junho e julho. Além disso, os resultados negativos obtidos por produtores na temporada de verão 2011/12 desestimularam os investimentos no início da safra. Já de agosto a setembro, a colheita alcançou o pico de safra, aumentando a oferta de folhosas no mercado. O clima favorável (seco e de temperaturas amenas) também fez com que as folhosas se desenvolvessem bem e apresentassem produtividade excelente, elevando a oferta no atacado. Com essas oscilações nos preços, de junho a setembro, a alface crespa negociada na Ceagesp teve média de R\$ 18,98 a lisa, de R\$ 17,83/cx de 24 unidades de alface e a americana, de R\$ 19,24/cx de 18 unidades. A safra de inverno 2012 em São Paulo deve encerrar em novembro.



Cotações seguem em queda em setembro

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



Fonte: Cepea





Vagem Grande do Sul encerra safra

Cerca de 90% da safra de inverno 2012 de Vagem Grande do Sul (SP) já havia sido colhida até o final de setembro. O restante final deve entrar no mercado em outubro. Apesar do aumento de área nesta temporada, a quebra de produtividade nas roças, devido à chuva em junho, o menor fotoperíodo e os dias nublados durante o desenvolvimento das plantas fizeram com que os preços ficassem elevados em praticamente todo o período de colheita. Assim, os resultados obtidos por bataticultores de Vagem Grande do Sul foram os melhores dos últimos anos. De julho até setembro, o preço médio da ágata ao produtor ponderado pelo calendário de colheita foi de R\$ 46,04/sc de 50 kg, 42% acima do custo médio, com a produtividade média a 32 t/ha. Em geral, a qualidade do tubérculo foi satisfatória neste ano, favorecendo o escoamento da produção. Para outubro e novembro, Sul de Minas, Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba, Cristalina (GO) e Chapada Diamantina (BA) devem seguir colhendo a safra de inverno, enquanto o Sudoeste Paulista inicia as atividades.

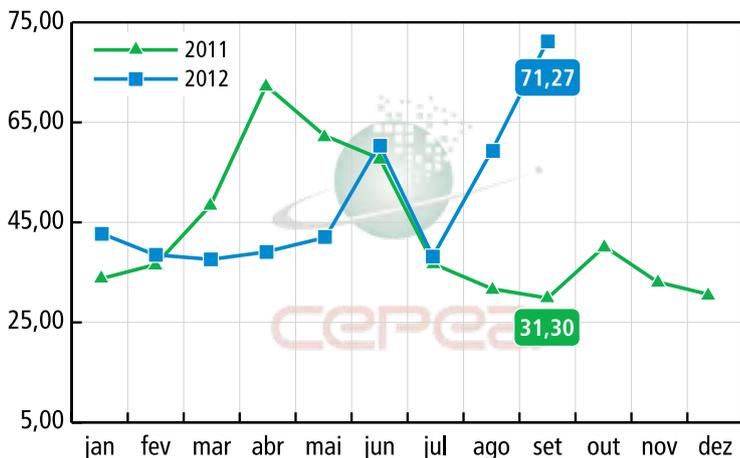
Governo aumenta imposto para importação de batata

Em setembro, a Câmara de Comércio Exterior (Camex) elevou o imposto de importação para uma lista de 100 produtos, dentre eles, a batata proces-

sada, que terá a tributação ajustada de 14% para 25%. Segundo o Ministério da Fazenda, a medida tem como objetivo um estímulo à indústria nacional. Vale lembrar que a cobrança será feita apenas para transações com países de fora do Mercosul. Apesar da crítica de países como os Estados Unidos, o imposto cobrado está dentro do limite estabelecido pela Organização Mundial do Comércio, que é de 35%. Com a alteração, as indústrias nacionais de batata pré-frita devem ser beneficiadas, uma vez que os custos de importação da União Europeia ficarão mais elevados. Em 2011, do total de batata importada pelo Brasil, 45% foi de países fora do Mercosul – principalmente da Europa (Secex). Assim, espera-se um estímulo ao processamento nacional, já que a indústria estima aumento de 7 a 10% ao ano no consumo de pré-fritas congeladas no Brasil.

Água Doce e Bom Jesus intensificam o plantio

O cultivo de batata da safra das águas 2012/13 será intensificado em outubro nas praças de Água Doce (SC) e Bom Jesus (RS). Em Água Doce, cerca de 4% do plantio foi realizado em setembro. Em outubro, espera-se que 30% da área local seja cultivada, com o pico das atividades em novembro (41% da área) e a finalização em dezembro. A expectativa é de ligeira redução na área em Água Doce, por conta dos resultados insatisfatórios na última safra – porém, a decisão de bataticultores ainda pode mudar até o final do cultivo. Mesmo com o clima seco no início dos trabalhos em Água Doce, a irrigação na região está fazendo com que as atividades ocorram normalmente. Já em Bom Jesus, onde o cultivo iniciou em setembro, a expectativa é de manutenção de área em relação à da última temporada. A redução da participação de pequenos produtores na cultura é contrabalanceada pelo maior cultivo de grandes produtores, que acreditam em bons resultados em 2013, fundamentados na menor área em outras regiões produtoras. A expectativa é que 25% do plantio da praça gaúcha seja realizado até o final de outubro, com o restante para novembro e dezembro.



Preço continua em alta em setembro

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

Fonte: Cepea



ASSINANTE:
CONTINUE RECEBENDO A
REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!

Saiba como na página 5!



**Kasumin você conhece,
é o bactericida que cicatriza!**

Kasumin é um antibiótico de ação preventiva e curativa que interrompe e cicatriza o dano da planta logo após a aplicação*.

- ▶ **DUPLA AÇÃO:** Bactericida e Fungicida com registro exclusivo agrícola.
- ▶ **AÇÃO SISTÊMICA:** Rápida absorção, excelente em épocas chuvosas. Residual prolongado.
- ▶ **ORIGEM BIOLÓGICA:** Extraído de *Streptomyces kasugaensis*.
- ▶ Excelente opção na rotação com outros produtos.



Kasumin

O bactericida que cicatriza.

*Consulte o representante Arysta LifeScience da sua região.

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 terceiros de idade.

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO.



Arysta LifeScience

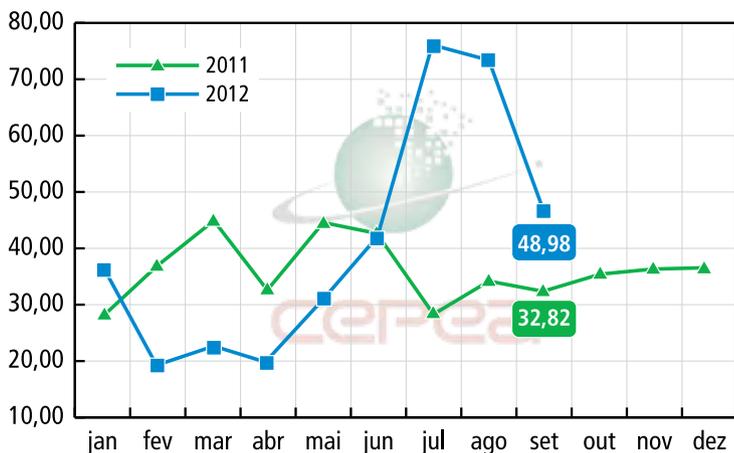
www.arystalifescience.com.br



Colheita deve avançar mais 30% em outubro

A oferta de tomates das regiões que colhem na segunda parte da safra de inverno (setembro a dezembro) deve aumentar neste mês. A expectativa é de que sejam colhidas cerca de 30% da área somente em outubro. A área total cultivada na safra de inverno 2012 deve ser 20% maior que a de 2011, chegando a 10,6 milhões de pés. Isso se deve à recuperação das lavouras perdidas no ano passado, quando fortes ventos derrubaram as plantas estaqueadas em Sumaré (SP) e chuvas de granizo destruíram lavouras em Paty do Alferes (RJ). Reduções nos investimentos devem ser observadas apenas no Norte do Paraná, onde perdas acumuladas nos últimos anos reduziram o capital da maioria dos produtores. Já no Sul de Minas Gerais, apesar dos excelentes resultados obtidos na primeira parte da safra, o receio de produtores em aumentar a área e correr o risco de elevar significativamente a oferta pode fazer com que os investimentos se mantenham semelhantes aos de 2011. O esperado para esta segunda parte da safra de inverno é de que os preços sejam inferiores aos da primeira parte, mas ainda podendo resultar em bons ganhos aos produtores.

Mesmo com seca prolongada, área de Irecê diminui menos que o esperado



Após recordes, preço recua em setembro

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

Fonte: Cepea

Apesar de a estiagem já durar nove meses na Bahia, a produção em Irecê (BA) não deve ser tão reduzida neste ano como indicavam as projeções iniciais. A área da safra 2012 que chegou, em períodos mais críticos de seca, a ser estimada em somente 1.000 hectares para todo o ano, deve fechar 2012 com cerca de 2.000 hectares cultivados. Essa área deve representar queda de 20% em relação à de 2011, quando 2.500 hectares de tomate foram cultivados. Os bons preços praticados na região a partir de maio deste ano fizeram com que produtores buscassem alternativas para a falta de chuva, como o aprofundamento dos poços ou até mesmo a migração para áreas mais afastadas da região onde tradicionalmente se cultivava tomate e há acesso à água. Segundo colaboradores do Cepea, o período seco fez com que a incidência de mosca-branca fosse elevada. Dessa forma, a produtividade nas lavouras está em 220 cx/mil pés, em média, abaixo do considerado ideal para a região – 300 cx/mil pés. Para 2013, o planejamento das lavouras depende exclusivamente do regime de chuvas.

Produtores intensificam transplântio em outubro

Produtores das regiões de tomate da safra de verão 2012/13 devem intensificar as atividades de transplântio a partir deste mês, quando cerca de 20% das mudas do total da temporada devem ser transplantadas. Apesar dos resultados insatisfatórios obtidos na safra 2011/12, quando o verão quente e seco elevou a oferta do fruto e derrubou o preço, os investimentos para a temporada 2012/13 devem reduzir apenas 6%, chegando a cerca de 64 milhões de pés. Isto se deve ao fato de que, embora alguns produtores tenham desistido da cultura, os mais tradicionais aumentarão os investimentos, visando recuperar os prejuízos. A colheita da temporada está prevista para começar em novembro, com a oferta das regiões produtoras de Itapeva (SP), Venda Nova do Imigrante (ES) e Reserva (PR). As praças de Caçador (SC), Nova Friburgo (RJ) e Caxias do Sul (RS) devem começar a ofertar tomate em dezembro.



ASSINANTE:
CONTINUE RECEBENDO A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!
Saiba como na página 5!

PIMENTÃO DAHRA RX

Sua produtividade bem protegida

- ALTA PROTEÇÃO CONTRA QUEIMADURAS DO SOL
- RESISTENTE A XANTHOMONAS
- FRUTOS DE EXCELENTE QUALIDADE
- ALTO DESEMPENHO PRODUTIVO
- GRANDE RENDIMENTO E FACILIDADE DE COMERCIALIZAÇÃO

Para ter um pimentão saudável, resistente e produtivo, conte com a tecnologia e inovação da Sakata, e com o Dahra RX, que possui alta resistência a Xanthomonas*, excelente desempenho produtivo e alta qualidade dos frutos. Tudo para você ter sua cultura e produtividade bem protegidas.

* *Xanthomonas campestris* pv. *campestris* - raças 0, 1, 2, 3, 7 e 8

www.sakata.com.br
A sua janela para o campo



SAKATA



Volume exportado em agosto é o maior para o mês desde 2008

Receita recua mesmo com maior quantidade embarcada

A temporada de exportações 2012/13 de melão iniciou no final de julho, ganhando ritmo em agosto. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), o Brasil exportou 6,7 mil toneladas de melão em agosto, volume 16% superior ao do mesmo mês de 2011. Essa quantidade é a maior para o mês de agosto desde 2008, quando 9,2 mil toneladas foram embarcadas. De setembro a dezembro de 2012, as exportações devem crescer ainda mais, com a quantidade ultrapassando 30 mil toneladas mensais. Apesar de o início da temporada 2012/13 estar relativamente aquecido em termos de volume, a receita recuou no mês. O montante recebido em agosto, de US\$ 5,2 milhões, foi 3% inferior ao de agosto/11. Assim, os preços FOB em agosto estiveram 17% menores que os do mesmo mês de 2011. Quanto ao valor do melão amarelo em New Covent Garden, No Reino Unido, segundo dados da AMS/USDA, teve média de US\$ 13,84/cx de 10 kg entre agosto e setembro, 2,26% inferior ao do mesmo período de 2011.

De olho na demanda de final de ano, Vale inicia replantio

Produtores do Vale do São Francisco começam a realizar o replantio de melão em outubro, com o objetivo de ofertar a fruta no mercado doméstico nos últimos meses do ano, quando a demanda geralmente aumenta. De modo geral, a ofer-

ta de melão do Vale tem sido menor desde julho, como geralmente ocorre para o período, visto que o polo produtor do RN/CE começa a disponibilizar a fruta no mercado.

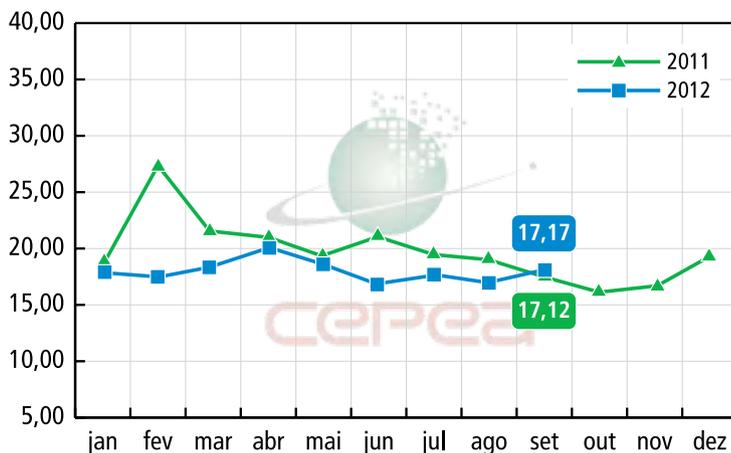


Clima quente e seco pode aumentar incidência de moscas

As regiões produtoras do Rio Grande do Norte/Ceará e Vale do São Francisco devem receber pouca chuva em outubro, segundo o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (Cptec/Inpe). Ainda que este cenário favoreça o desenvolvimento e a qualidade dos melões, a continuidade das temperaturas elevadas e a ausência de precipitações podem propiciar maior ocorrência de moscas nas lavouras. Além de diminuir a produtividade e a qualidade, a praga também aumenta os custos dos produtores, que têm que utilizar mais defensivos. Melonicultores devem, também, ficar em alerta, visto que as moscas minadoras afetam a quantidade de açúcar (%brix) dos melões.

Espanha finaliza safra de 2012 com bom desempenho

A Espanha é um dos principais países a produzir e abastecer o mercado europeu com melões, principalmente no período em que o Brasil não envia sua fruta ao bloco. A safra espanhola encerrou em setembro e, de acordo com notícias internacionais, o desempenho da região de Castilla-La Mancha foi considerado favorável em 2012, cenário que não foi observado nos três últimos anos. Segundo o Painel de Consumo Alimentar no Lar do Ministério do Meio Ambiente, Meio Rural e Marinho (MARM) espanhol, entre julho de 2011 e junho deste ano, a demanda por melão aumentou cerca de 6,3%, com consumo *per capita* de 9 kg/ano. A safra com maior qualidade também favoreceu o consumo. Com o término da safra da Espanha, os melões brasileiros ganham mais espaço no mercado europeu – o Brasil é praticamente o único fornecedor de melão ao bloco até o final do ano.



Mesmo com oferta elevada, preço sobe um pouco

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



Fonte: Cepeca





Vale do São Francisco intensifica colheita

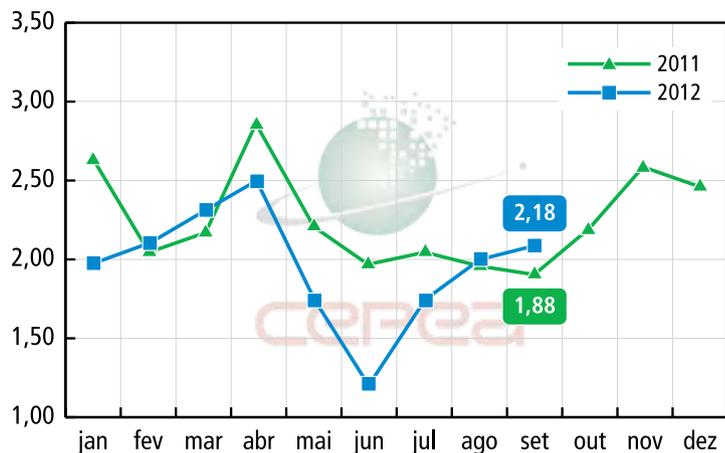
Exportações do Vale seguem em ritmo acelerado

Com a intensificação da colheita, a oferta de uvas sem sementes do Vale do São Francisco (BA/PE) deve aumentar em outubro. Grande parte da fruta deve ser exportada, cujo envio começou em setembro. Mesmo com o crescimento da demanda brasileira nas últimas temporadas, as exportações do Vale do São Francisco são importantes, já que a região produz volume muito elevado de uva. Assim, caso um grande quantidade fosse destinada ao mercado nacional, os preços poderiam cair de forma considerável. Segundo estimativas de produtores, as exportações de 2012 devem ficar abaixo do volume embarcado no ano passado, mas o câmbio pode ser favorável. Em setembro deste ano, o dólar teve média de R\$ 2,03, 15,7% acima da de setembro/11, e a previsão de especialistas é de que o câmbio siga nesses patamares até o final do ano. Quanto ao euro, a média foi de R\$ 2,58, 8,1% superior à de setembro/11. Em setembro, a Europa foi o principal destino da fruta do Vale. Já os embarques aos Estados Unidos devem iniciar em outubro, visto que a Califórnia, principal estado norte-americano produtor de uva, segue fornecendo a fruta até novembro.



Calor antecipa encerramento da safra de Jales e Pirapora

O fim colheita de uvas em Jales (SP) e em Pirapora (MG) deve ser antecipado para outubro,



devido ao forte calor em ambas regiões, que acelerou a maturação da fruta. Em São Paulo, a safra iniciou em julho com a colheita de uvas finas e de niagara (rústica) e o pico da temporada foi observado em setembro. A produtividade foi de 31,6 t/ha para uvas finas e de 21,6 t/ha para niagara. Quanto à produção em Minas Gerais, a safra começou em junho com a niagara e em julho com as finas. A oferta na região mineira foi, no geral, mais escalonada, embora um volume um pouco maior tenha sido disponibilizado em setembro. A produtividade foi de 33 t/ha para uvas finas e 21,9 t/ha para niagara. Comparando-se as duas regiões produtoras, os valores pagos aos viticultores de Pirapora foram superiores aos de Jales. Isso porque a estiagem verificada entre julho e meados de setembro prejudicou a qualidade de parte dos lotes de Jales. Além disso, a uva em Pirapora é comercializada com embalagem, o que agrega valor ao produto.

Produtores de SP realizam podas, atentos à demanda de final de ano

Viticultores de São Miguel Arcanjo e de Pilar do Sul (SP) finalizaram as podas dos parreirais em setembro, no intuito de colher a fruta no final do ano, quando a demanda por uva geralmente aquece. O início da colheita ainda está incerto, já que a seca verificada entre julho e setembro atrasou parte das podas e prejudicou a formação dos brotos. De qualquer forma, no geral, agentes acreditam que as atividades devem iniciar na segunda quinzena de dezembro. Agora, com as chuvas no final de setembro, o processo de brotação deve ser normalizado em outubro. Quanto aos investimentos na região, produtores seguem cautelosos. A área cultivada com uva não deve aumentar, e também não tem sido observada a troca de variedades. Porém, alguns produtores de São Miguel Arcanjo têm substituído a forma de condução dos parreirais para o sistema em Y. Embora mais caro de ser implantado, o sistema em Y gera redução de custos no decorrer das safras, por elevar a produtividade e, principalmente, por utilizar menos mão de obra, principal problema da região paulista.



Itália valoriza com fim da colheita em Jales e Pirapora

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

Fonte: Cepea



ASSINANTE:
CONTINUE RECEBENDO A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!
Saiba como na página 51



foto: Torange.biz



Geada pode ter prejudicado pomares no Sul no início da primavera

Produtores de maçã do Sul do País foram surpreendidos pela forte queda nas temperaturas na última semana de setembro. As regiões de São Joaquim (SC) e Vacaria (RS) registraram neve e, em Fraiburgo (SC) e Palmas (PR), geada. Além da neve, em São Joaquim houve geada negra, que causa a queima interna das flores que estão com as pétalas abertas. Já Fraiburgo e Palmas podem ser as regiões mais prejudicadas pela geada branca. Até o fechamento desta edição, os danos que ocorreram nos pomares ainda não haviam sido contabilizados por agentes. Contudo, segundo informações preliminares da Associação dos Produtores de Maçã e Pera (Amap), o município de São Joaquim pode registrar perdas de 20%, e as cidades da serra catarinense podem ter prejuízos de 50%. Produtores devem ficar atentos às chuvas em outubro, visto que a umidade pode afetar o processo de polinização.

Com baixo estoque de gala, fuji ganha mais espaço no mercado

Boa parte das empresas do Sul do País dispõe de baixo volume de maçã gala para comercialização neste momento. Além disso, muitos agentes têm estocado a fruta de melhor qualidade – a boa qualidade da safra 2011/12 deve garantir a oferta de maçã gala por um período maior neste ano,

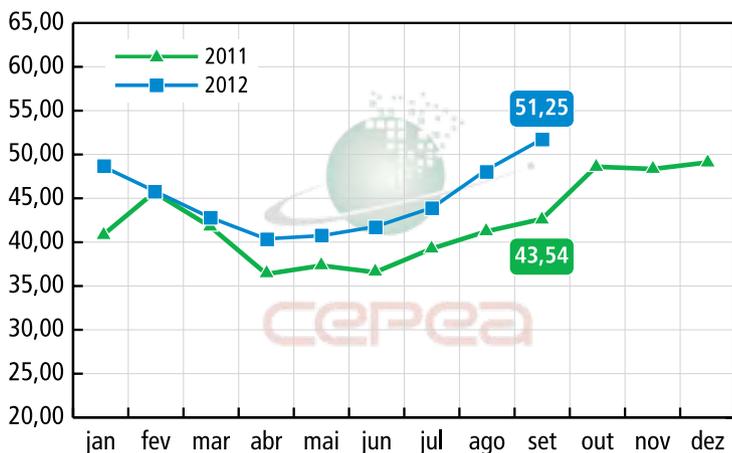
podendo estender até meados de dezembro. Este cenário já tem feito com a que a procura pela fuji seja maior em relação aos meses anteriores. No entanto, a extensão da disponibilidade da gala, bem como a oferta de fuji, podem prejudicar a comercialização da variedade precoce eva, que já começa a entrar no mercado em novembro.

Importações continuam em baixa

As compras brasileiras de maçãs continuam limitadas neste ano. Entre janeiro e agosto de 2012, foram importadas 34 mil toneladas, com despesas de US\$ 33 milhões, 33% e 19,5%, respectivamente, inferiores ao registrado nos mesmos meses de 2011, segundo a Secex. O Chile continua sendo o país que mais se destaca neste ano, com vendas de maçã ao Brasil em agosto praticamente equivalentes às da Argentina. Na comparação entre janeiro e agosto deste ano frente ao mesmo período de 2011, a importação do Chile cresceu 46%, enquanto que a entrada de maçãs argentinas recuou 59%. A quebra de safra argentina e as barreiras impostas no meio deste ano pelo governo brasileiro às frutas daquele país resultaram na redução das importações argentinas.

Queda de produção na Europa deve ser de 9%

Muitos países europeus que cultivam maçã registraram problemas climáticos ao longo deste ano. Logo no início de 2012, uma forte onda de frio atingiu boa parte do bloco europeu. Nos meses seguintes, a seca também prejudicou os pomares europeus. Assim, com exceção da Polônia, todos os países europeus devem registrar queda na produção de maçã neste ano, totalizando 9%, em média. As reduções mais acentuadas devem ocorrer na França e Itália, com volumes 32% e 13%, respectivamente, menores frente a 2011. Já a Polônia aumentou a área nos últimos anos, o que deve garantir elevação de 12% na produção de 2012 frente ao ano passado.



Menor oferta valoriza fuji em setembro

Preços médios de venda da maçã fuji categoria 1 (calibres 80 -110) no atacado de São Paulo - R\$/cx de 18 kg

Fonte: Cepepa



ASSINANTE:
CONTINUE RECEBENDO A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!
Saiba como na página 5!



Estiagem na Bahia preocupa mangicultor

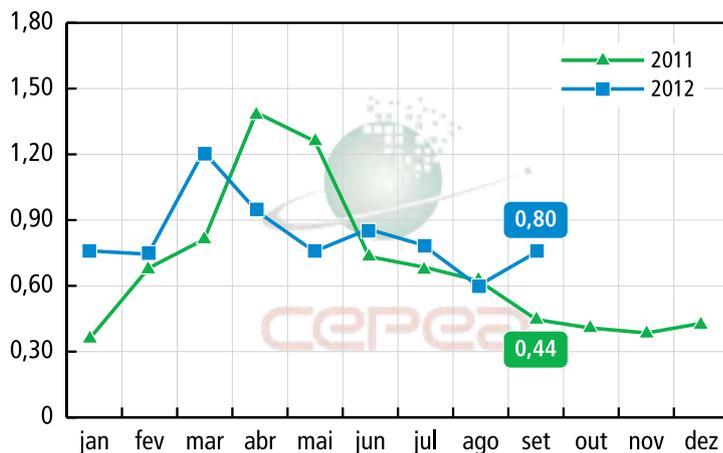


Falta de chuva limita irrigação em Livramento

Chuvas regulares não têm ocorrido de forma significativa desde o primeiro trimestre do ano em Livramento de Nossa Senhora e Dom Basílio (BA). Com o baixo volume de água nos reservatórios, a irrigação deve ficar ainda mais restrita. Na primeira semana de outubro, os dois dias de irrigação por semana foram reduzidos para apenas um, totalizando 12 horas de irrigação na semana e, para novembro, caso não chova, a irrigação pode ser cortada na região. A falta de água já impactou na área cultivada, que reduziu 18,8% neste ano em relação a 2011, principalmente em Dom Basílio. Houve redução também no volume produzido, visto que o estresse hídrico das plantas resultou em frutos de calibre reduzido. Com a oferta mais controlada, porém, os preços recebidos pelo produtor estão maiores neste ano. Na região, a média da *tommy* em setembro foi de R\$ 0,78/kg, 77,8% maior que a registrada no mesmo mês de 2011. A Somar Meteorologia indica que a estiagem deve continuar no Nordeste até o final de novembro.

Exportações do Vale mantêm preços no BR

Até a segunda quinzena de outubro, a oferta de manga continuará elevada no Vale do São Francisco. O Vale deverá manter um bom ritmo de exportação neste mês. Dessa forma, assim como em



Preço da *tommy* sobe no Vale com aumento das exportações

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

Fonte: Cepeca

setembro, não é esperada queda tão acentuada nos preços da região. No mês passado, houve intensificação das exportações para os Estados Unidos e para a União Europeia. Em outubro, o Brasil concorre com o Equador nas exportações aos EUA. A previsão é que o Equador atrase os embarques nesta temporada, o que pode beneficiar os envios brasileiros. Quanto ao mercado europeu, Israel é o principal concorrente do Brasil no período, mas o volume é pouco representativo.

No Peru, expectativas passam de pessimistas para otimistas

As expectativas iniciais da produção de manga do Peru neste ano eram de redução de 20 a 30%, devido à atuação do *El Niño*, de acordo o Serviço Nacional de Meteorologia e Hidrologia do Peru. Contudo, o fenômeno deve ter atuação menos intensa que o esperado, e previsões mais recentes indicam que o país terá boas condições para o desenvolvimento da fruta. Assim, na temporada 2012/13, as exportações peruanas podem ser até 40% maiores, segundo a Associação de Exportadores de Manga do Peru (Apem). Em 2012, no início de novembro, o Peru deve iniciar as exportações à UE, seguindo, em meados de dezembro, para os Estados Unidos. O Brasil pode terminar os envios aos EUA entre o final de dezembro e início de dezembro, porém, ainda concorrerá com o Peru.

Novas praças pesquisadas pelo Hortifruti/Cepeca: Mirandópolis e Valparaíso

A partir deste mês, a **Hortifruti Brasil** passa a acompanhar o mercado de manga nas regiões de Mirandópolis e Valparaíso (SP). Inicialmente, serão levantados preços das variedades *palmer*, *haden* e *parvin*. Segundo informações do Instituto de Economia Agrícola (IEA) e de agentes locais, investimentos têm sido feitos nessas praças produtoras. A Ceagesp é o principal destino da fruta, e as regiões diferenciam-se por ofertar a manga *palmer* mais cedo que Monte Alto e Taquaritinga.





Leilões devem auxiliar apenas parte dos produtores

Os leilões de Prêmio Equalizador Pago ao Produtor Rural (Pepro) iniciados em setembro foram recebidos com muita expectativa pelo setor citrícola. Ainda é cedo, porém, para se estimar a influência desses leilões no mercado de laranja *in natura*, bem como quantos produtores serão beneficiados no total. Segundo a portaria Interministerial (nº 841, de 19 de setembro) e o edital divulgado pela Conab, os recursos disponíveis são de até R\$ 120 milhões, e produtores de São Paulo e Minas Gerais poderão participar com até 20 mil caixas cada. De modo geral, os leilões devem amenizar basicamente uma parcela do excedente da laranja pera que ainda não foi entregue à indústria e também as variedades tardias, mas apenas no caso de as processadoras terem interesse por comprá-las. Já quanto às precoces, uma parte da produção já se perdeu nos pomares e não será beneficiada pelos leilões. No primeiro leilão, a participação ainda foi relativamente baixa. O primeiro leilão ocorreu no dia 28 de setembro e das 4,5 milhões de caixas que foram ofertadas apenas 23% desse total foi arrematado, sendo pouco mais de 1 milhão de caixas de SP e 30,3 mil de MG. O prêmio ficou praticamente igual ao valor inicial, estipulado em R\$ 3,16/cx. Para outubro, é esperada continuidade dos leilões de Pepro e também início do Prêmio de Escoamento de Produto (PEP).

Setor atento aos leilões de Pepro e PEP

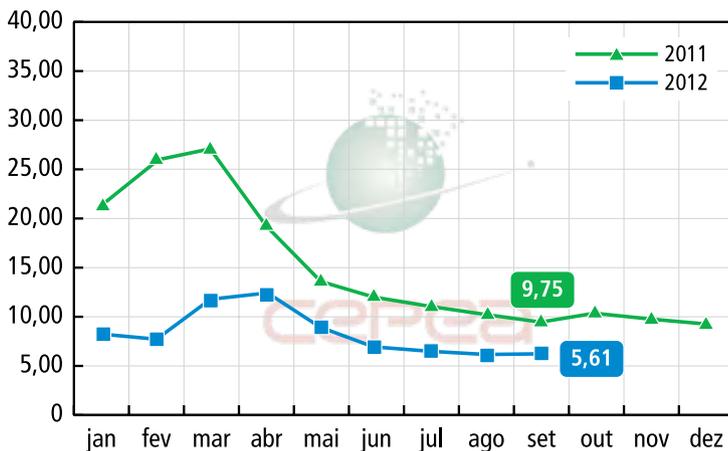
Com prorrogação da LEC, estoque pode ser carregado para próxima safra

O Conselho Monetário Nacional (CMN) aprovou, no dia 5 de setembro, a prorrogação da Linha Especial de Crédito (LEC) de 2011. Com isso, do volume total de suco estocado pelas indústrias (662,4 mil toneladas em equivalente concentrado, em junho, acordo com a CitrusBR), 311 mil toneladas devem ficar retidas no Brasil por mais 12 meses. O principal objetivo dessa política é que os preços do suco no mercado internacional se mantenham firmes nos próximos meses. Por outro lado, a prorrogação da LEC sinaliza que o problema dos estoques pode ser levado para a próxima safra (2013/14), caso a produção também seja volumosa.



Exportações de suco aos EUA ainda em ritmo de recuperação

Os dados referentes às exportações de suco aos Estados Unidos na temporada 2012/13 indicam que o Brasil ainda não retomou o ritmo de embarques verificado no início da anterior. Nos dois primeiros meses de exportação (julho e agosto), houve queda frente ao mesmo período da temporada 2011/12. Segundo a Secex, o volume e a receita dos embarques de julho e de agosto aos EUA recuaram 28% sobre os mesmos meses de 2011, totalizando 25,2 mil toneladas de suco em equivalente concentrado e uma receita de US\$ 51,2 milhões. Porém, em agosto os envios do suco concentrado e congelado (FCOJ) já foram mais elevados frente aos de julho. Há informações de que as indústrias paulistas estão realizando testes no produto brasileiro antes de exportá-lo aos EUA. Isso porque a Administração de Alimentos e Medicamentos dos EUA (FDA) deixou de realizar análises nas cargas importadas em junho/12. Como ainda há restrições acerca do *carbendazim*, é importante verificar se o suco será aceito naquele país, mas os dados da Secex já indicam uma tentativa de retomar o ritmo dos embarques.



Preço da pera reage pouco em setembro

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

Fonte: Cepeca



ASSINANTE: CONTINUE RECEBENDO A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!
Saiba como na página 5!



Aumento de doenças na BA e ES reduz qualidade e área

Seca no Oeste da BA afeta qualidade do formosa

A qualidade do mamão formosa no Oeste da Bahia – variedade predominante na região – vem sendo prejudicada pela seca prolongada desde o primeiro trimestre deste ano. De acordo com a agência Tempo Agora, de março a setembro o volume de chuvas foi 82% inferior em relação ao que é considerado normal para o período, que é de 321,4 mm. Desde agosto, a falta de chuvas na região vem agravando a mancha fisiológica, segundo produtores consultados pelo Cepea. Assim, em setembro, a baixa qualidade limitou a valorização da fruta, mesmo com a menor oferta nacional e a demanda aquecida por conta das temperaturas mais elevadas nos centros consumidores. Com a previsão de chuva já no início de outubro, a qualidade do formosa pode melhorar ao longo do mês. Já a produtividade, por sua vez, não deve ser afetada pela falta de água, uma vez que produtores baianos têm aprofundado os poços, mantendo o nível de água exigido pela cultura para a irrigação.

Incidência de mosaico aumenta no ES e BA

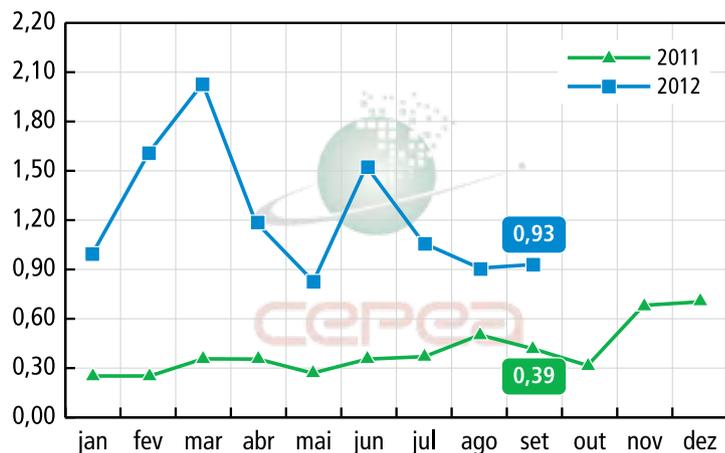
Os pomares de mamão do Espírito Santo e do Sul da Bahia vêm sendo afetados pelo mosaico do mamoeiro, também conhecido como mancha anelar. Essa é uma das doenças mais graves da cultura, pois não há medidas curativas. A forma

de controle, então, é a prevenção, visto que, por lei, a planta infectada deve ser erradicada. Normalmente, o nível de infestação do mosaico nessas regiões fica entre 2% e 5% até o final do ciclo. Contudo, conforme notícia divulgada pelo Jornal da Fruta, o grau de incidência desta doença pode chegar a 25% até o final do ciclo do mamoeiro, devido à menor prevenção neste ano, o que deve reduzir a produção dos dois estados. Alguns produtores não concordam com a erradicação, principalmente se as árvores são novas e ainda não geraram receita, mas a permanência da doença no campo pode levar a uma contaminação generalizada. De acordo com informações do Instituto Capixaba de Pesquisa, Assistência Técnica e Extensão Rural (Incaper), inicialmente, um dos sintomas das plantas infectadas é o amarelecimento das folhas mais novas e, posteriormente, aparece o aspecto de “mosaico”. Os frutos, além de perderem teor de açúcar (*°brix*), apresentam manchas em formato de anéis. Em estágios mais avançados, o mamão pode ficar necrosado, tornando-o inviável para comercialização.



Oferta deve seguir baixa em outubro

Ao contrário do esperado por agentes consultados pelo Cepea, a disponibilidade de mamão em setembro não teve aumento significativo nas principais regiões produtoras. Nem mesmo as elevadas temperaturas, favoráveis para a maturação, aumentaram a oferta no mercado. Segundo produtores, as áreas mais antigas contribuíram para que a disponibilidade fosse mais controlada, devido à menor produtividade em comparação com as mais novas. Assim, as cotações da fruta em setembro mantiveram-se acima do valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura. Em outubro, o cenário de baixa disponibilidade não deve se alterar. Portanto, os preços do mamão podem seguir em patamares atrativos ao produtor até o final do ano.



Sem previsão de aumento de oferta, preço segue firme

Preços médios recebidos por produtores pelo mamão havaí tipo 12-18 - R\$/kg (exceto RN)

Fonte: Cepea





Aumenta oferta de prata no Vale do Ribeira

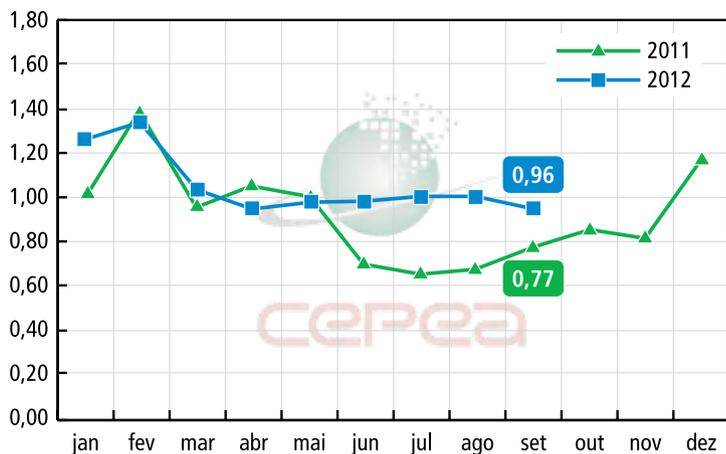
Maior disponibilidade pressiona cotações da prata

A oferta de banana prata na região do Vale do Ribeira (SP) aumentou significativamente no final de setembro e deve seguir elevada até dezembro. Essa maior disponibilidade, por sua vez, não está sendo absorvida pelo mercado, gerando acúmulo e perdas da fruta. Em setembro, o preço médio da prata paulista foi de R\$ 0,87/kg, 15% menor em relação ao de agosto. Entre as causas do aumento da oferta está a mudança climática, que trouxe temperaturas mais elevadas durante a noite e chuvas em algumas regiões. A maior disponibilidade da prata no Vale do Ribeira acabou influenciando os preços da fruta em outras regiões produtoras, como Norte de Minas Gerais e em Bom Jesus da Lapa (BA). No norte mineiro, a média de setembro foi 7,4% inferior à de agosto e, na praça baiana, 3% menor na mesma comparação. Apesar das recentes quedas nos valores, o setor obteve boa remuneração ao longo do ano, já que a oferta foi escalonada até setembro.



Produtividade de prata é menor no segundo semestre

O tempo bastante seco durante o inverno nas regiões produtoras do Norte de Minas Gerais e de Santa Catarina prejudicou um pouco o desenvolvimento das bananeiras. Apesar de muitos produtores utilizarem a irrigação para o supri-



mento hídrico dos bananais, foi a baixa umidade do ar que afetou parte da produção. No geral, no entanto, a produtividade em Minas Gerais ficou praticamente estável, enquanto a de Santa Catarina se manteve dentro da média da região. De julho a setembro, o rendimento da prata no Norte de Minas Gerais reduziu apenas 8% frente ao primeiro semestre, totalizando 28 toneladas por hectare. No Norte de Santa Catarina, o rendimento dos bananais teve média de 18,6 t/ha neste ano. Dados do Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (Cptec/Inpe) indicam que, no último trimestre de 2012, o tempo deve ficar relativamente seco em Minas Gerais e chuvoso em Santa Catarina, com temperaturas elevadas em ambas as regiões, o que deve favorecer o desenvolvimento dos cachos. Com relação à produtividade, devem atingir o potencial produtivo nas duas praças.

Qualidade durante o inverno foi menos prejudicada em 2012

O clima durante o inverno afetou menos a qualidade da banana em 2012 frente ao verificado em invernos anteriores. No Vale do Ribeira (SP) e no Norte de Santa Catarina, a qualidade, no geral, seguiu satisfatória, uma vez que o inverno de 2012 foi menos rigoroso. As baixas temperaturas geralmente reduzem o calibre da fruta e chegam a causar *chilling* (escurecimento da casca) em parte da produção. Neste ano, no Norte de Minas Gerais e na Bahia, apenas a banana prata, que é mais sensível às baixas temperaturas, que teve seu desenvolvimento prejudicado, em consequência das noites mais frias, apresentando menor calibre. Além disso, o *chilling* também ocorreu em menor intensidade neste ano. Apesar do menor calibre, a oferta nacional controlada desde o início do ano até agosto e o mercado doméstico em ritmo aquecido mantiveram a fruta valorizada.

Apesar da maior oferta, preço segue relativamente firme

Preços médios recebidos por produtores do norte de Minas Gerais pela prata-anã - R\$/kg

Fonte: Cepea



ASSINANTE:
CONTINUE RECEBENDO A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!
Saiba como na página 5!

“COSTA RICA, CHILE, ESPANHA E ÁFRICA DO SUL SERÃO NOSSOS GRANDES COMPETIDORES NUM FUTURO PRÓXIMO”



ENTREVISTA: Luiz Roberto Barcelos

Formado em Direito pela Universidade de São Paulo (USP), Luiz Roberto Barcelos fundou a Agrícola Famosa Ltda. em 1995, em sociedade com Carlo Porro. Hoje, a empresa é maior exportadora de frutas frescas do Brasil e uma das maiores produtoras de melões e melancias do mundo, com produção de 6.500 hectares anuais e geração de mais de 6.000 empregos diretos no Nordeste.

Hortifruti Brasil: *A participação brasileira nas importações europeias de melão é elevada, ao contrário do observado para a maioria das frutas. Qual é a vantagem competitiva do nosso País no mercado internacional desta fruta?*

Luiz Roberto Barcelos: As grandes vantagens do melão brasileiro em relação à exportação à União Europeia são os fatores climáticos e geográficos. Climáticos porque a região Nordeste do Brasil tem um clima semiárido favorável, com um grande período sem a ocorrência de chuvas, e abundância de água no subsolo. Geográfico porque está a menos de 10 dias de navio dos principais portos europeus. Dessa forma, o melão chega ao seu destino com boa qualidade e bastante vida útil de prateleira, o que permite que a comercialização seja feita de forma ordenada sem afetar o preço de venda.

HF Brasil: *Países exportadores da América Latina e da África também tem ganhado mercado na União Europeia. Como o senhor avalia o bom desempenho desses concorrentes?*

Barcelos: Um fator relevante é que a fruticultura em outros países recebe atenção por parte do governo, que reconhece no setor uma importante fonte de renda e emprego. Países como Costa Rica, Chile, Espanha e África do Sul dão muito mais apoio aos seus produtores que o Brasil, onde a agricultura, na visão do governo, se limita a produtos como grãos, carnes, café e leite. Quanto aos países africanos, os principais fatores que os favorecem são os mesmos que os observados para o Brasil: clima benéfico para a produção de frutas e proximidade do centro consumidor europeu. Ainda falta infraestrutura, logística, mão de obra capacitada e, em alguns, estabilidade política. Basicamente os mesmos problemas que temos no Brasil, mas em proporções ainda maiores. Como estamos vivenciando uma estagnação econômica das nações ricas, num futuro razoável esses países serão nossos grandes competidores. Isso será observado principalmente quando conseguirem estabilidade política, o que trará grande desenvolvimento econômico a esses países.

ESALQ
USP

Pecege
ESALQ | USP

Aqui o seu MBA é USP



Cursos presenciais,
a distância e in company

MBA's:

- MBA em Agronegócios Esalq/USP
- MBA em Agroenergia Esalq/USP
- MBA em Gestão Estratégica Esalq/USP
- MBA em Gestão Pública Esalq/USP

Workshops:

- Gestão Integrada de Resíduos Sólidos: Evolução, Desafios e Oportunidades
- Como medir rentabilidade em pecuária de corte

Inscrições Abertas!

www.peccege.esalq.usp.br

Contato

(19) 3375 4250 - (19) 3375 4251 - (19) 3434 1333

Escritório I

Av. Pádua Dias, 11

Caixa Postal - 252 CEP 13400-970

Escritório II

Alexandre Herculano, 120, Sala T4

Vila Monteiro - CEP 13418-445

Piracicaba/SP

HF Brasil: Quais foram os motivos que levaram a Agrícola Famosa a cultivar melões também no Senegal?

Barcelos: Neste ano tivemos a primeira experiência com produção própria no Senegal. O que nos levou a plantar no Senegal foi a necessidade de termos melões no período de chuvas no Nordeste brasileiro. Além disso, pesou também o fato de Senegal ter uma política sólida, um bom porto servido por boas companhias de navegação, estar próximo à Europa e ter um custo de produção competitivo.

“O que nos levou a plantar no Senegal foi a necessidade de termos melões no período de chuvas no Nordeste brasileiro. Pesou também o fato de Senegal ter uma política sólida, um bom porto servido por boas companhias de navegação, estar próximo à Europa e ter um custo de produção competitivo.”

HF Brasil: Como o “Custo Brasil” afeta seu negócio e o interesse de investidores, em geral?

Barcelos: O “Custo Brasil” é um dos fatores que limita o interesse de investidores. Há uma alta carga tributária sem a devida contrapartida do governo; leis trabalhistas que desestimulam a geração de empregos e encargos sociais desproporcionais ao faturamento das empresas. Quanto à infraestrutura, as estradas são precárias e as estruturas portuárias obsoletas. Além disso, órgãos intervenientes como Ministério da Agricultura, Anvisa e Receita Federal nem sempre contam com um contingente adequado para atender a demanda das exportações.

HF Brasil: Qual o perfil dos produtores de melão de países concorrentes?

Barcelos: Gigantes da fruticultura mundial com ações em bolsas como Del Monte, Chiquita, Fyffes e outras de capital fechado, como a Dole, são grandes produtoras na África e na América Central. Existem vários produtores locais, mas a comercialização acaba se concentrando nessas grandes empresas.

HF Brasil: Como concorrer com as grandes empresas multinacionais (Del Monte, Dole, Fyffes, Chiquita) que atuam neste segmento?

Barcelos: A grande vantagem dessas empresas, na

verdade, não é nem tecnologia nem conhecimento, pois isso hoje é acessível a todos por conta da globalização, mas sim a logística. Como essas empresas possuem grandes volumes de frutas e em vários países, viabilizou-se frota própria de navios ou afretamentos anuais. Isso significa uma importante redução de custo, o que lhes dá muita competitividade. Esses são os grandes concorrentes dos produtores brasileiros. O diferencial entre a Famosa e as grandes multinacionais que vieram produzir melões no Brasil e que já encerraram suas atividades está na filosofia de trabalho. Procuramos estabelecer verdadeiras parcerias com empregados e fornecedores de insumos, por exemplo. Além disso, temos clientes fiéis, que nos financiam na produção, se esforçam para conseguir os melhores preços e dar a toda operação o melhor resultado. Com essas parcerias, fica menos difícil atravessar as crises que sempre ocorrem para quem trabalha com agricultura.

HF Brasil: Diante dos desafios no mercado internacional, o senhor vê o mercado interno como uma oportunidade para o direcionamento de frutas?

Barcelos: Realmente o mercado interno se tornou um mercado muito atraente. Nos últimos quatro anos, aumentamos muito nosso volume para esse segmento. Há 10 anos, exportávamos 95% da nossa produção. Hoje estamos com 70% para exportação e 30% no mercado local, com tendência de este último aumentar ainda mais. Comparando com outros países individualmente, o Brasil já é nosso maior cliente e com preços semelhantes ao que exportamos. Isso porque o poder aquisitivo da população brasileira melhorou e a qualidade da fruta que ofertamos também. Enquanto no passado só direcionávamos para o mercado interno frutas de qualidade inferior, que não atendia aos padrões para a exportação, hoje temos produções voltadas para o mercado interno.

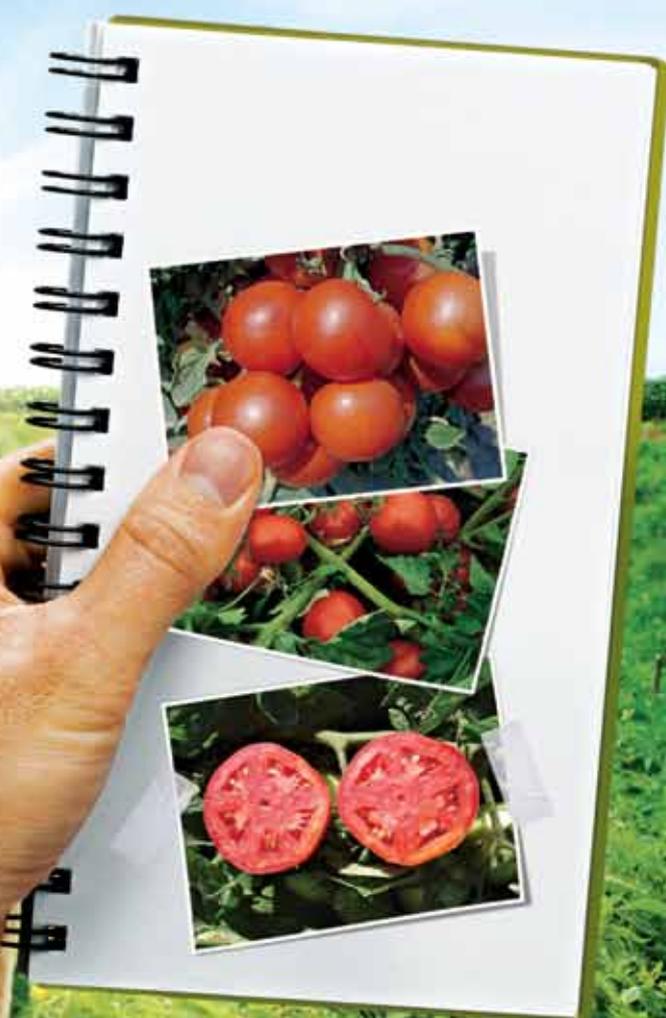
HF Brasil: Há também novos mercados, como Oriente Médio e Ásia, se abrindo para o melão brasileiro?

Barcelos: Neste ano iniciamos os primeiros embarques para Ásia e Oriente Médio. Já enviamos melões para Cingapura, Hong Kong, Arábia Saudita e Turquia. Isso graças a novas tecnologias de pós-colheita que permite que a fruta resista à viagem de 30 dias até chegar ao destino. Como estamos acostumados com distâncias mais curtas, 10 dias, isso foi um grande passo para conseguirmos novos mercados. Estamos também contando com grande apoio do Ministério da Agricultura para destravar algumas barreiras fitossanitárias que, no início, alguns países compradores nos impõem.■

**Não importa se
é broca-pequena
ou traça. Controlar
lagartas ficou
fácil com Belt.**



BELT



Belt, no controle das lagartas.

Não perca tempo identificando lagartas. Belt é o inseticida que apresenta excelente desempenho contra lagartas de difícil controle e seletividade aos inimigos naturais. Além disso, Belt possui novo modo de ação e ingrediente ativo indicado para o Manejo Integrado de Pragas (MIP). Seja na cultura de tomate, algodão, soja ou milho, lagarta é lagarta e precisa ser controlada.

Belt. Controlar lagartas ficou fácil.

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



Converse Bayer
0800 011 5560



Bayer CropScience
Se é Bayer, é bom

Dow AgroSciences Proteção de Ponta a Ponta



P P P Proteção de Ponta a Ponta | Hortifruti



Tairel M

Platinum NEO



A Dow AgroSciences é uma das mais importantes empresas mundiais de ciência e tecnologia para o agronegócio.

Dentre os diversos segmentos de atuação, tem destaque sua linha de proteção para as lavouras de **Hortifruti**. São diversos produtos para múltiplas culturas, protegendo por todo o ciclo vegetativo contra inúmeras doenças fúngicas e pragas.

Conheça a linha que protege sua produção de ponta a ponta!

J - J - Marcas Registradas de Dow AgroSciences | Plasmex Neo - Marca registrada de Syngenta Proteção de Cultivos
Ellect - Marca registrada de Oxygene Agrícola | Tairel M - Marca registrada de FMC Agrícola Produtos

ATENÇÃO
Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na embalagem e no equipamento de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO PARA ADEQUADA APLICAÇÃO.

atitude sustentável
Dow AgroSciences

www.dowagro.com.br | 0800 772 2492
programasinalverde@dow.com

Dow AgroSciences
HORTIFRUTI

Dominador,
esse dá show em
qualquer campo.



Tomate híbrido
DOMINADOR F1



PARA USO DOS CORREIOS

- | | |
|--|--|
| 1 <input type="checkbox"/> Mudou-se | 2 <input type="checkbox"/> Falecido |
| 3 <input type="checkbox"/> Desconhecido | 4 <input type="checkbox"/> Ausente |
| 5 <input type="checkbox"/> Recusado | 6 <input type="checkbox"/> Não procurado |
| 7 <input type="checkbox"/> Endereço incompleto | 8 <input type="checkbox"/> Não existe o número |
| 9 <input type="checkbox"/> _____ | 10 <input type="checkbox"/> CEP incorreto |

Reintegrado ao Serviço Postal em ____/____/____
Em ____/____/____ Responsável _____

Impresso Especial FEALQ
9912227297-2009 - DR/SPI
... CORREIOS ...



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

IMPRESSO



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**.

NOVA 5 studio

Tomate híbrido

DOMINADOR F1

- Alta resistência ao TYLCV (Geminivírus)
- Excelente sanidade de plantas
- Frutos uniformes
- Resistências: Fol: o, 1, For, Mi, Mj, ToMV, TYLCV, Va e Vd

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

www.AGRISTAR.com.br

Tel.: 24 2222-9000

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