

# ANUÁRIO 2009-2010

edição  
DEZEMBRO

Perspectivas de mercado de Frutas  
&  
e Hortaliças para 2010  
&  
Estatísticas de Preços 2008-2009

**AGUARDE!**



## 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**  
... CORREIOS ...

9912227297-2009 - DR/SPI



**IMPRESSO**

**Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ**

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

Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829

e-mail: hfbrazil@esalq.usp.br

# Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - ESALQ/USP  
Ano 8 - Nº 85 - Novembro de 2009 - ISSN 1981-1887

SEJAM BEM VINDOS

PONTO  
DE  
VENDA

ORGÂNICOS



PRIMAVERA

## ORGÂNICOS

Brasil já possui 90 mil estabelecimentos  
que declaram praticar agricultura  
orgânica, segundo IBGE

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
VENDA PROIBIDA

www.cepea.esalq.usp.br/pt/brasil



# Cabrio<sup>®</sup> Top

Fungicida com benefícios AgCelence



Cabrio Top é fungicida com benefícios AgCelence.

Isto é: plantas mais verdes, saudáveis e produtivas.

Algo além da proteção de cultivos.

Cabrio Top. Prevenção contra a Requeima.

Cantus. O resultado é a diferença.



 **BASF**

The Chemical Company

# DESVENDANDO A PRODUÇÃO BRASILEIRA DE ORGÂNICOS



Fabrícia Resende (esq.) e Ticyana Banzato organizaram o estudo sobre orgânicos para a *Matéria de Capa* da presente edição

Desde o início da **Hortifruti Brasil**, em 2002, a análise econômica da produção dos orgânicos no País sempre foi aventada como *Matéria de Capa* pela equipe e sugerida também pelos leitores. O desafio para desenvolver tal pauta era dimensionar a produção dos orgânicos no País com dados estatísticos oficiais. Isso se tornou possível nesta edição porque, pela primeira vez, o Censo Agropecuario do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), divulgado em outubro, inclui questões a respeito da produção dos orgânicos.

Os dados revelam que já temos

uma produção significativa de orgânicos no País desenvolvidos em cerca de 90 mil estabelecimentos agropecuários, que equivalem a 2% do total do País. No Censo divulgado pelo IBGE não há dados específicos por cultura. São apontados grupos de produtos. Levando em conta, então, os grupos “hortaliças e flores” e “culturas permanentes” (que inclui, além das frutas, o café), o Instituto contabilizou aproximadamente 18,5 mil estabelecimentos.

Esses dados revelam que já temos um setor de orgânicos no País. Há, porém, muitos desafios a serem superados para que esse mercado se organize de modo a atender tanto o consumo doméstico quanto o externo. O mais ressaltado entre os produtores que já utilizam esse sistema de produção é a dificuldade para manter a regularidade da oferta. Neste sentido, o desenvolvimento de novas técnicas de produção para melhorar a produtividade é essencial.

Quanto ao potencial de mercado, sem dúvida, há demanda pelo produto orgânico. A maioria dos entrevistados no *Fórum* ressalta que a procura por esses produtos é elevada. No entanto, apesar

do “prêmio” pago pelo produto orgânico, ainda faltam estudos para avaliar o retorno dos investimentos nessa atividade devido aos elevados custos – exige mais mão-de-obra – e à produtividade que, no geral, é menor que a da produção convencional.

Nas declarações dos entrevistados do *Fórum* desta edição, podem-se observar diferentes pontos de vista a respeito da viabilidade econômica e dos desafios na produção dos orgânicos. O que se pode concluir é que não se pode generalizar a rentabilidade dos orgânicos para todos os casos. Há, sem dúvida, casos bem-sucedidos como também outros negativos sob a ótica econômica. Consenso entre os entrevistados foi a necessidade de investimentos em pesquisa para disponibilizar técnicas de produção e de pós-colheita que maximizem a produtividade e a qualidade do produto. Nesse sentido, é importante desmistificar que a agricultura orgânica vive de técnicas do passado. É uma atividade que pode, sim, absorver técnicas modernas de produção e é importante que o segmento de pesquisa se atente para esse mercado em franca expansão.



SOLUÇÃO INTEGRADA MILENIA

Hortifruti

Confiança que se conquista a cada nova safra



Soluções que valorizam a vida

### ATENÇÃO

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo  
Vendo sob receituário agrônomico



Fungicidas

Capitan SC FUNGINIL

Herbicidas

Afalon SC GALIGAN 240 EC

Inseticidas

Keshet 25 EC PYRINEX 480 EC Kim On

## CAPA 06



A Matéria de Capa desta edição mostra que o mercado de orgânicos cresce a cada dia. Pela primeira vez, foram apresentados dados à essa atividade no Censo Agrícola 2006, do IBGE, que permite desmistificar e viabilizar o comércio dos produtos orgânicos.

## FÓRUM 31

Os orgânicos precisam de cuidados intensivos para obter uma boa produtividade. Leia a opinião dos entrevistados do Fórum sobre o cultivo de orgânicos em relação aos produtos convencionais.



### HORTIFRUTI BRASIL ON-LINE

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

[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil)

A última edição é atualizada até o DIA 10. Além disso, todas as edições estão disponíveis no site.

## SEÇÕES

CENOURA		20
TOMATE		21
BATATA		22
CEBOLA		23
BANANA		24
MELÃO		25
MANGA		26
MAÇÃ		27
MAMÃO		28
UVA		29
CITROS		30

## 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:**  
Aline Barrozo Ferro e João Paulo Bernardes Deleo

**Editora Executiva:**  
Daiana Braga MTB: 50.081

**Diretora Financeira:**  
Margarete Boteon

**Jornalista Responsável:**  
Ana Paula da Silva MTB: 27.368

**Revisão:**  
Alessandra da Paz e Daiana Braga

**Equipe Técnica:**  
Caio Gorino, Camila Pires Pirillo, Daiana Braga, Fabrícia Basílio Resende, Fernanda Geraldini, Fernando Cappello, Gabriela Carvalho da Silva Mello, Joseana Arantes Pereira, Keila Inoue, Maíra Paes Lacerda, Margarete Boteon, Mayra Monteiro Viana, Natalia Dallocca Berno, Renata Pozelli Sabio, René Voltani Broggio, Richard Truppel e Ticyana Carone Banzato.

**Apoio:**  
FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

**Diagramação Eletrônica/Arte:**  
ênfase - assessoria & comunicação  
19 2111-5057

**Impressão:**  
[www.graficamundo.com.br](http://www.graficamundo.com.br)

**Contato:**  
Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000  
Piracicaba (SP)  
Tel: 19 3429-8808 - Fax: 19 3429-8829  
[hfbrasil@esalq.usp.br](mailto:hfbrasil@esalq.usp.br)  
[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://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.

## AO LEITOR

**ESCREVA PARA NÓS.** Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:  
**Hortifruti Brasil** - Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP) ou para  
[hfbrasil@esalq.usp.br](mailto:hfbrasil@esalq.usp.br)



### Série de preços está disponível no site!

Em atenção aos leitores que têm nos questionado sobre série de preços dos hortifrutícolas acompanhados pelo Cepea, informamos que esses dados estão disponíveis em nossos Anuários.

Os dados de 2007 e 2008 estão disponíveis em "Caderno de Estatísticas".

Para acessar as séries de outros anos, clique em "Edições anteriores" e procure pelas edições de dezembro da Hortifruti Brasil.

**Acesse: [www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil)**

Só uma coisa cresce  
mais do que as plantas  
a partir da amontoa:  
a proteção de Infinito.



**INFINITO**

## Infinito é proteção Estendida na batata.

Você já pode deixar sua lavoura mais protegida contra a requeima. Chegou Infinito, o novo fungicida da Bayer CropScience que atua a partir da fase da amontoa com consistência em folhas, hastes e tubérculos. Uma nova fórmula eficiente que se redistribui nos tecidos novos da planta e age continuamente nos momentos em que as plantas mais precisam.

Infinito - Proteção Estendida.



Bayer CropScience  
Se é Bayer, é bom.

**ATENÇÃO:** Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Use exclusivamente o tipo recomendado de equipamento de proteção pessoal no uso, na taxa e no modo de aplicação e sempre siga todas as instruções de segurança. Nunca permita a circulação de pessoas sem proteção de saúde. Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob autorização agrônoma.



# ORGÂNICOS

Brasil já possui 90 mil estabelecimentos que declaram praticar agricultura orgânica, segundo IBGE

Apesar de toda expectativa em torno do potencial de mercado dos orgânicos, não se tinha um levantamento oficial sobre a estrutura da produção desse segmento no País. Em outubro de 2009, com a divulgação do Censo Agrícola 2006, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), foi possível traçar pela primeira vez um perfil da atividade.

Segundo o Censo Agrícola, em 2006, 90 mil estabelecimentos agropecuários declaram praticar agricultura orgânica no País. Isso representa 2% do total de estabelecimentos. Entre os setores, a produção orgânica tem maior participação no grupo que abrange horticultura e floricultura, chegando a representar 4% do total desses estabelecimentos. Na aquicultura, cerca de 3% têm produção orgânica e, nos demais grupos, os estabelecimentos com esse tipo de produção não ultrapassam 2%. A fruticultura encontra-se no grupo das atividades permanentes, jun-

## OS ORGÂNICOS ESTÃO EM 2% DO TOTAL DE ESTABELECIMENTOS AGROPECUÁRIOS NO BRASIL

Grupos de atividade econômica	TOTAL	ORGÂNICO		ORGÂNICO	
	Agropecuário (a)	Total (b)	b/a %	Certificado (c)	c/b %
<b>Número de estabelecimentos</b>					
Lavoura temporária	1.908.650	30.168	2%	1.051	3%
Horticultura e floricultura	200.380	8.900	4%	1.018	11%
Lavoura permanente	558.587	9.557	2%	1.030	11%
Sementes, mudas e outras formas de propagação vegetal	2.682	52	2%	8	15%
Pecuária e criação de outros animais	2.277.214	38.014	2%	2	0%
Produção florestal – florestas plantadas	74.344	1.638	2%	65	4%
Produção florestal – florestas nativas	126.649	1.644	1%	58	4%
Pesca	15.072	153	1%	1	1%
Aquicultura	11.911	371	3%	25	7%
<b>Total</b>	<b>5.175.489</b>	<b>90.497</b>	<b>2%</b>	<b>5.106</b>	<b>6%</b>

Fonte: IBGE - Censo Agropecuário (2006)





to com café, e orgânicos seriam produzidos em 2% do total desses estabelecimentos.

A agricultura orgânica ainda é entendida por muitos como um sistema de produção em que naturalistas cultivavam os próprios alimentos com técnicas ultrapassadas, como capina manual, produtos caseiros para controle de insetos, tração animal etc. No entanto, esse setor está se tecnificando e profissionalizando para atender às demandas interna e externa.

Atualmente, a agricultura orgânica é feita com a combinação de antigas práticas agrícolas adaptadas às mais modernas tecnologias de produção agropecuária. Alguns manejos como o uso de defensivos químicos, nitrogenados sintéticos, organismos geneticamente modificados e mutilação de animais, por exemplo, são proibidas. Já a inseminação artificial e o uso de fertilizantes minerais (não nitrogenados) são toleradas. As práticas de adubação mais usuais são a manutenção da cobertura vegetal, rotação de culturas e manutenção da diversidade biológica. A preservação do meio ambiente e a responsabilidade social também são valores difundidos no sistema orgânico, a exemplo do que ocorre na Produção Integrada de Frutas e Hortaliças.

A regulamentação dos produtos orgânicos pelo governo federal em 29 de maio de 2009 foi um avanço. Deve contribuir, por exemplo, para as negociações com o mercado externo. Antes dessa regulamentação os orgânicos contavam apenas com o reconhecimento atestado por certificadoras que, segundo dados do Censo Agropecuário, atendiam apenas 6% do total dos estabelecimentos orgânicos. Por enquanto, não há dados para avaliar como a regulamentação está sendo recebida pelos compradores nacionais e estrangeiros.

Mesmo com os avanços nesse mercado, a oferta de orgânicos no Brasil é ainda abaixo do potencial de consumo. De acordo com agentes do setor, isso é resultado das dificuldades de ampliar a produção e de coordenar a comercialização dos orgânicos.

## Afinal, o que é orgânico?

O conceito de agricultura orgânica surge com o inglês Sir Albert Howard, entre os anos de 1925 e 1930, que pesquisou, durante anos, sistemas agrícolas de produção na Índia. Howard ressaltava a importância da utilização da matéria orgânica e da manutenção da vida biológica do solo.

Resumidamente, o sistema de produção orgânica não permite o uso de fertilizantes sintéticos, agroquímicos, aditivos sintéticos para a alimentação animal, reguladores de crescimento, transgênicos e exploração de mão-de-obra. Sempre que possível, deve ser usado esterco animal, adubo verde, rotação de cultura, compostagem e controle biológico de pragas e doenças, buscando manter a estrutura e a produtividade do solo.

*Fonte: Associação de Agricultura Orgânica (AAO) – (<http://www.aao.org.br>)*

A **Hortifruti Brasil** agradece a gentileza do produtor José Valentim Giacopine (ao lado) em receber parte da equipe em sua propriedade para a elaboração das fotos para esta *Matéria de Capa*.



## NOVA REGULAMENTAÇÃO UNIFORMIZA SETOR DE ORGÂNICOS NO PAÍS

Três instruções normativas (nº 17, 18 e 19) publicadas no Diário Oficial da União em 29 de maio de 2009 regulamentaram os produtos orgânicos brasileiros definindo o padrão a ser seguido pelos agricultores de orgânicos no País. Os produtos que seguirem o padrão terão um Certificado de Conformidade Orgânica, que será emitido por um organismo de avaliação credenciado no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. Esses produtos poderão, então, estampar o selo do Sistema Brasileiro de Avaliação da Conformidade Orgânica (SisOrg). A qualificação do produto poderá ser complementada com os termos ecológico, biodinâmico, agricultura natural, regenerativa, biológica, agroecológica, permacultura e extrativismo sustentável orgânico.

No caso de produtos não-certificados, não será permitido o uso do selo SisOrg. A exceção é os produtos orgânicos produzidos por agricultores familiares destinados ao mercado local. Para essa situação, será permitida a venda direta ao consumidor com a rotulagem “Produto orgânico para venda direta por agricultores familiares organizados não sujeito à certificação de acordo com a Lei nº 10.831, de 23 de dezembro de 2003” (artigo 123 da Instrução Normativa nº 19 de 28/05/2009). Contudo, os produtores deverão estar ligados a uma organização registrada junto ao governo.

As novas regras devem contribuir também com as estatísticas deste segmento, ainda bastante carentes de dados exatos sobre, por exemplo, o número de produtores orgânicos no País, a área ocupada com esse tipo de sistema, o que e quanto é produzido.

As instruções normativas (nº 17, 18 e 19) definem o que é agroextrativismo e as suas principais atividades, as aceitas para a obtenção de produtos orgânicos provenientes do extrativismo sustentável e os procedimentos básicos para a elaboração de projeto extrativista sustentável orgânico. Além disso, apresentam a regulamentação técnica para o processamento, armazenamento e transporte de produtos orgânicos (controle de pragas, produtos permitidos para higienização de instalações e equipamentos). Informam ainda os mecanismos de controle de informação da qualidade orgânica.



## DIMENSÃO DO MERCADO DE ORGÂNICOS NO BRASIL

Na ausência de dados específicos sobre a produção de hortícolas e frutas orgânicas no Brasil, o mercado nacional de hortifrutis orgânicos será estimado com base nas estatísticas dos grupos “horticultura e floricultura” e “lavouras permanentes”, no qual estão incluídas as frutas e o café, do Censo do IBGE de 2006. Na soma desses grupos, estão cerca de 18,5 mil estabelecimentos agropecuários que produzem orgânicos.

Em termos geográficos, a horticultura, floricultura e culturas permanentes orgânicas seguem a mesma distribuição da produção convencional. Mais da metade da horticultura e floricultura orgânicas concentram-se no Paraná, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e São Paulo. Se acrescentados os estabelecimentos da Bahia e Pernambuco que produzem esses itens orgânicos, chega-se a 69% do total. Já se a análise for feita para os estabelecimentos de horticultura e floricultura certificados, 69% estão nos estados do Sul, São Paulo e Minas Gerais.

Quanto às culturas permanentes sob manejo orgânico, cerca de 40% concentram-se em somente dois estados: Bahia e

Minas Gerais. Em se tratando de culturas permanentes, o destaque é o café, seguido da fruticultura exportadora. Se adicionarmos os estados do Rio Grande do Norte e Pernambuco, que produzem frutas para exportação, e Espírito Santo, têm-se, então, 57% dos estabelecimentos orgânicos de lavouras permanentes. O maior número de estabelecimentos de culturas permanentes com certificação de orgânico também está nas regiões Sudeste e Sul do País.

A maior parte dos estabelecimentos que se declararam orgânicos cultiva esses produtos há mais de 10 anos, segundo a pesquisa do IBGE, o mesmo sendo válido para as propriedades com certificação.

Quanto ao tamanho das propriedades, o Censo confirmou a percepção de que agricultura orgânica é feita principalmente por pequenos produtores familiares. Em culturas orgânicas permanentes, a maior frequência é de estabelecimentos entre 5 e 10 hectares; em horticultura e floricultura orgânicas, prevalecem os estabelecimentos de 1 a 2 hectares.

Para avaliar a área cultivada com orgânicos, multiplicou-se o número de estabelecimentos pela área média. No entan-



## Beleza e sabor: qualidades que nunca saem de moda.



### Alface Americana:

Ironwood, Winslow, Irene, Heatmaster, Havassu, Frontline, Aroeira, Bálsamo, Lexus, Buriti e Perovana



### Alface Romana:

Povia, Nápoles e Parma



### Alface Exótica:

Batávia (Galo do Alto), Oak (Badejo, Congrio), Tango (Corvina, Linguado, Pescada, Robalo), Lolla Rossa (Labiosa) e Lolla Bionda (Pargo)



### Alface Crespa:

Serigado, Camurim, Cioba, Beijupirá e Açucena (Roxa)

**EAGLE SEMENTES**

Tel.: (34) 3217-3110

e-mail: [eaglesementes@eaglesementes.com.br](mailto:eaglesementes@eaglesementes.com.br)



## OS ORGÂNICOS ESTÃO PRESENTES PRINCIPALMENTE EM PEQUENAS E MÉDIAS PROPRIEDADES

### NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS E ÁREA ESTIMADA DE CULTURAS PERMANENTES ORGÂNICAS

Tamanho médio da propriedade (ha)	Número de estabelecimentos	% Estabelecimentos	Área média estimada (ha) <sup>1</sup>	% Área
Produtor sem área	7	0%	-	0%
Mais de 0 a menos de 0,1 ha	161	2%	8	0%
De 0,1 a menos de 0,2 ha	98	1%	15	0%
De 0,2 a menos de 0,5 ha	225	2%	79	0%
De 0,5 a menos de 1 ha	392	4%	294	0%
De 1 a menos de 2 ha	741	8%	1.112	0%
De 2 a menos de 3 ha	807	8%	2.018	0%
De 3 a menos de 4 ha	630	7%	2.205	1%
De 4 a menos de 5 ha	505	5%	2.273	1%
De 5 a menos de 10 ha	1.640	17%	12.300	3%
De 10 a menos de 20 ha	1.384	14%	20.760	5%
De 20 a menos de 50 ha	1.390	15%	48.650	11%
De 50 a menos de 100 ha	868	9%	65.100	15%
De 100 a menos de 200 ha	361	4%	54.150	13%
De 200 a menos de 500 ha	241	3%	84.350	20%
De 500 a menos de 1.000 ha	63	1%	47.250	11%
De 1.000 a menos de 2.500 ha	25	0%	43.750	10%
Maior que 2.500 ha	19	0%	47.500	11%
<b>Total</b>	<b>9.557</b>	<b>100%</b>	<b>431.812</b>	<b>100%</b>

### NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS E ÁREA ESTIMADA DE HORTICULTURA E FLORICULTURA ORGÂNICA

Tamanho médio da propriedade (ha)	Número de estabelecimentos	% Estabelecimentos	Área média estimada (ha) <sup>1</sup>	% Área
Produtor sem área	341	4%	0	
Mais de 0 a menos de 0,1 ha	889	10%	44	0%
De 0,1 a menos de 0,2 ha	315	4%	47	0%
De 0,2 a menos de 0,5 ha	605	7%	211	0%
De 0,5 a menos de 1 ha	786	9%	589	0%
De 1 a menos de 2 ha	1.123	13%	1.684	1%
De 2 a menos de 3 ha	822	9%	205	1%
De 3 a menos de 4 ha	525	6%	1.837	1%
De 4 a menos de 5 ha	441	5%	1.984	1%
De 5 a menos de 10 ha	1.079	12%	8.092	5%
De 10 a menos de 20 ha	844	9%	12.660	7%
De 20 a menos de 50 ha	635	7%	22.225	13%
De 50 a menos de 100 ha	257	3%	19.275	11%
De 100 a menos de 200 ha	129	1%	19.350	11%
De 200 a menos de 500 ha	68	1%	23.800	14%
De 500 a menos de 1.000 ha	17	0%	12.750	7%
De 1.000 a menos de 2.500 ha	17	0%	29.750	17%
Maior que 2.500 ha	7	0%	17.500	10%
<b>Total</b>	<b>8.900</b>	<b>100%</b>	<b>173.856</b>	<b>100%</b>

<sup>1</sup> A estimativa de área total pode estar superestimada porque as propriedades orgânicas contempladas no Censo podem produzir no mesmo estabelecimento outros sistemas de produção.

Fonte: Censo Agrícola de 2006, IBGE

to, deve-se ter cuidado com esses números porque os dados do IBGE não refletem o número de estabelecimentos por faixa de tamanho de propriedade exclusiva com orgânicos. Assim, a área estimada por esse método pode estar superestimada porque pode não refletir a área total cultivada com orgânico. O estabelecimento pode cultivar outros sistemas de produção além do orgânico. Apesar de ser apenas uma aproximação, esses números mostram que esta não é, portanto, uma atividade restrita de pequenos produtores quando se compara a escala de produção e não em número de estabelecimentos.

Dados do Censo mostram que a maior

parte dos produtores de orgânicos faz parte de associações ou cooperativas, sendo ainda maior o percentual quando se trata apenas daqueles que têm a certificação – situação distinta da verificada para produtores de agropecuários convencionais.

Já quanto ao nível de escolaridade, o produtor que opta por orgânicos e o convencional têm perfis semelhantes. No entanto, o produtor certificado tende a ter escolaridade mais elevada, havendo menos casos daqueles que não sabem ler e escrever. No estabelecimento desses produtores também é mais frequente a visita de profissionais que prestam orientação técnica.

THE WORLD OF FRESH PRODUCE

# FRUIT LOGISTICA

BERLIN, 3 - 5 DE FEVEREIRO DE 2010

[WWW.FRUITLOGISTICA.COM](http://WWW.FRUITLOGISTICA.COM)



BUSINESS PLAN 2010

1 VOO  
1 HOTEL  
3 DIAS

MILHARES DE  
CONTATOS ✓

FRUCHTHANDEL  
MAGAZINE

# DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS LAVOURAS PERMANENTES, HORTICULTURA E FLORICULTURA CERTIFICADAS COMO ORGÂNICAS

Números de estabelecimentos nos principais estados produtores de orgânicos



## HORTICULTURA/FLORICULTURA

(número de estabelecimentos)

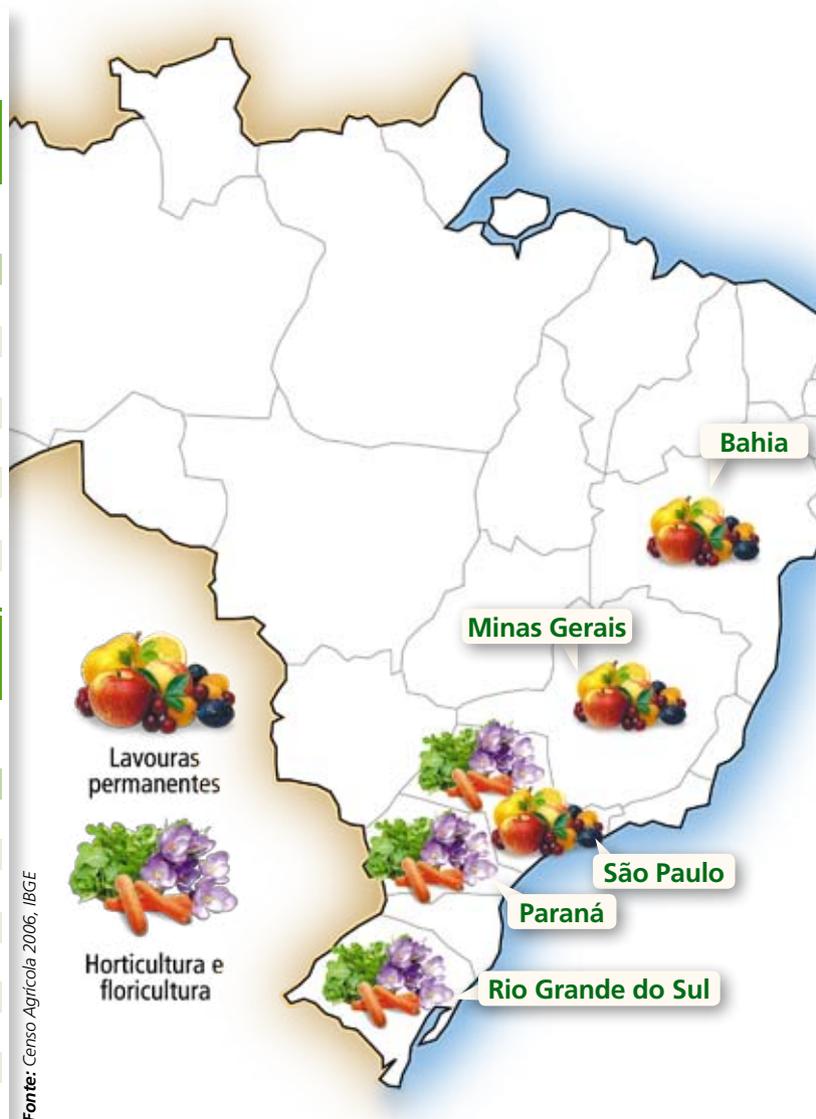
	ORGÂNICA TOTAL	ORGÂNICA CERTIFICADA
Brasil	8.900	1.018
<b>Principais estados:</b>		
Paraná	1.300	217
Minas Gerais	1.208	71
Rio Grande do Sul	1.089	146
São Paulo	962	194
Bahia	933	31
Pernambuco	636	49
Santa Catarina	524	76
Outros	2.248	234



## LAVOURA PERMANENTES

(número de estabelecimentos)

	ORGÂNICA TOTAL	ORGÂNICA CERTIFICADA
Brasil	9.557	1.030
<b>Principais estados:</b>		
Bahia	2.450	223
Minas Gerais	1.257	192
Espírito Santo	658	64
Rio Grande do Norte	539	37
Pernambuco	533	38
São Paulo	489	86
Paraná	483	79
Rio Grande do Sul	462	83
Outros	2.686	228



Soluções para o  
**Agronegócio**

- Cursos de Pós Graduação
- Projetos Customizados
- In Company

## COOPERATIVISMO É MAIOR ENTRE OS ORGÂNICOS CERTIFICADOS

Nível de organização dos produtores de acordo com o sistema de produção (% dos estabelecimentos)

Nível de Organização	Agricultura Convencional	Orgânica Geral	Orgânica Certificada
É associado	59%	54%	61%
Não é associado	41%	46%	39%
Entidade de classe (sindicatos, associações/movimentos de produtores e moradores, etc.)	30%	37%	31%
Cooperativa	7%	6%	16%
Cooperativa e entidade de classe (sindicatos, associações/movimentos de produtores e moradores, etc.)	4%	3%	14%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Censo Agrícola - IBGE (2006)

Um exemplo de organização é o Projeto Organics Brasil (veja box abaixo) criado em 2005 que visa a fortalecer o setor de orgânicos no País e a viabilizar a exportação desses produtos. Em 2005, o Organics Brasil representava 12 empresas e o faturamento com exportação foi de US\$ 9,5 milhões. Já em 2008, participavam 71 empresas e as vendas externas totalizaram US\$ 58 milhões.

## O que é o Organics Brasil?



**organicsBrasil**

O **Organics Brasil** foi criado numa iniciativa conjunta da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), do Instituto de Promoção do Desenvolvimento (IPD) e da Federação das Indústrias do Estado do Paraná (FIEP). Desde o início, em 2005, o objetivo é unificar as estratégias do setor, promovendo as exportações de produtos orgânicos brasileiros. O portfólio é extenso, incluindo frutas, roupas de algodão orgânico, carnes, cachaça e cosméticos. Atualmente, o projeto representa 71 empresas brasileiras. Para participar do projeto, estas devem ter natureza comercial, de processamento, beneficiamento ou produção de orgânicos. Precisam ter certificação internacional ou estar em fase de conversão com estimativa de obter a certificação nos próximos 12 meses. É preciso que as empresas estejam preparadas para participar de feiras internacionais.

Fonte: Projeto Organics Brasil - [www.organicsbrasil.org](http://www.organicsbrasil.org)

## REGULARIDADE DA OFERTA É O MAIOR DESAFIO DOS ORGÂNICOS

Mesmo com os avanços visíveis no segmento de orgânicos no País, a oferta é ainda abaixo do potencial de consumo (interno e externo). Essa é a avaliação da maioria dos agentes do setor hortifrutícola consultados pela **Hortifruti Brasil**. Segundo os entrevistados, o baixo volume disponível é resultado das dificuldades de ampliar a produção e coordenar a comercialização dos orgânicos.

Um outro grande desafio dos produtores de orgânicos é melhorar a qualidade visual dos produtos. Segundo agentes, a possibilidade de industrializar o orgânico é uma saída porque aumenta o aproveitamento dos produtos de aparência inferior. Polpa de fruta, por exemplo, poderia ser destinada à indústria de alimentos ou à indústria de cosméticos. Ao se pensar em processamento industrial, no entanto, é preciso que haja volume compatível a essa escala, ao longo de todo o ano.

Para aumentar o volume de comercialização a ser destinada para indústria ou para consumo direto, através de varejões, indústrias, supermercados, muitos produtores de orgânicos se associam.

Outro ponto fraco na agricultura orgânica é o custo de implantação e de certificação muito elevado, com retorno de médio a longo prazo. Para atender esses investimentos iniciais, há muitas linhas de crédito específicas para agricultores orgânicos com períodos de carência compatíveis com o tempo de conversão da produção convencional para a orgânica. Mesmo assim, no período de transição, muitos agricultores familiares sobrevivem com culturas de subsistência.

A manutenção das culturas também é onerosa, visto que demandam muita mão-de-obra, como o controle manual de plantas daninhas e da poda. Um outro limitante é a falta

de investimentos em pesquisas que priorizem o aperfeiçoamento técnico de manejo da produção orgânica. O clima tropical no País intensifica o surgimento como doenças, pragas e plantas daninhas.

Por outro lado, o clima tropical pode ser positivo por estimular a atividade biológica no solo e acelerar o tempo de conversão de sistema convencional para orgânico, em relação a áreas de clima temperado. A conversão consiste na mudança de manejo do solo e de animais, com a interrupção total do uso de insumos sintéticos e substituição paulatina por insumos naturais e biodegradáveis renováveis. Nesse período, é necessário que haja uma “desintoxicação” do local. Assim, essa etapa apresenta alto custo e baixo retorno financeiro. No Brasil, segundo agentes, o tempo mínimo requerido para conversão para agricultura orgânica é de 12 e 18 meses para culturas anuais e perenes, respectivamente. Para a produção orgânica na União Européia, a exigência é de 24 e 36 meses para a conversão, respectivamente.

O nível de escolaridade do produtor que opta por orgânicos não é muito distinto daquele que produz a agricultura convencional. A distinção se dá em relação àquele que tem certificação orgânica. O número de produtores com instrução mais elevada aumenta e são muito poucos os que não são alfabetizados. A orientação técnica é mais regular nos estabelecimentos orgânicos certificados. Assim, a certi-

### Seguro Granizo

- Frutas, Batata, Cebola e Tomate

**Dumas**

(11) 4492-2612 - [agricola@dumas.com.br](mailto:agricola@dumas.com.br) Corretora de Seguros

ficação pode ser uma barreira para produtores de baixo nível de escolaridade e/ou que não possui condições de ter uma orientação técnica. Educação e orientação técnica são fundamentais para o produtor obter a certificação.

Quanto às oportunidades de mercado, a avaliação dos entrevistados é que a cadeia hortifrutícola orgânica certificada não está organizada exclusivamente para a exportação. Muitas cooperativas no País também comer-

cializam para o mercado interno. Segundo exportadores consultados pela **Hortifruti Brasil**, a maior parte de produtos exportados são cereais, açúcar e mel, que são produzidos em maior escala. As frutas produzidas para exportação são enviadas principalmente como polpas processadas e congeladas ou até mesmo em forma de suco (concentrado ou *in natura*). Já as hortaliças são voltadas principalmente para o mercado interno.

## DESAFIOS, OPORTUNIDADES, PONTOS FRACOS E FORTES DOS ORGÂNICOS

*Principais opiniões dos produtores de hortifrutícolas orgânicos entrevistados pela **Hortifruti Brasil***

### DESAFIOS:

- Ampliar a pesquisa de técnicas de manejo para a produção de orgânicos.
- Melhorar a qualidade visual dos produtos hortifrutícolas.
- Melhorar a regularidade da oferta. A sazonalidade da oferta limita muitas oportunidades no comércio dos orgânicos.

### OPORTUNIDADES:

- Há potencial de crescimento da produção, já que a oferta não atende a atual demanda.
- A industrialização é uma oportunidade de agregação de valor e de melhor aproveitamento dos orgânicos.
- Ampliar o volume de produção através de organizações/associações.

### PONTOS FRACOS:

- Custo de implantação e de produção elevados em relação à agricultura convencional devido à baixa produtividade.
- O nível de pragas e doenças normalmente é superior em clima tropical em relação ao temperado.
- Exige uma demanda maior por mão-de-obra, já que o manejo normalmente é manual.

### PONTOS FORTES:

- Demanda em franca ascensão.
- O clima tropical acelera o tempo de conversão em relação ao temperado em metade do período. No Brasil, o tempo de conversão é de 12 a 18 meses.
- O preço médio do produto orgânico é superior ao do convencional.
- Há várias opções de comercialização tanto no mercado doméstico quanto no externo.

Fonte: Hortifruti Brasil

## ESCOLARIDADE NÃO DIFERE MUITO ENTRE OS SISTEMAS DE PRODUÇÃO (não-certificado)

Nível de escolaridade dos produtores de acordo com o sistema de produção (% dos estabelecimentos)

Nível de Escolaridade	Agricultura Convencional	Orgânica Geral	Orgânica Certificada
Sem escolaridade	34%	31%	25%
Ensino fundamental (incompleto e completo)	51%	50%	52%
Ensino médio (incompleto e completo)	7%	10%	11%
Ensino Superior	2%	5%	10%
Outros	6%	4%	2%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Censo Agrícola - IBGE (2006)

## ASSISTÊNCIA TÉCNICA É MAIS FREQUENTE EM PROPRIEDADES ORGÂNICAS CERTIFICADAS

Orientação técnica de acordo com o sistema de produção (% dos estabelecimentos)

Orientação técnica	Agricultura Convencional	Orgânica Geral	Orgânica Certificada
Ocasionalmente	13%	15%	28%
Regularmente	9%	10%	33%
Não recebeu	78%	75%	29%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Censo Agrícola - IBGE (2006)

Seção Eletrônica

**Hortifruti** Brasil

Informações semanais sobre o seu produto.

MAIOR COMUNIDADE  
**HORTIFRUTICOLA**  
DA INTERNET  
Faça aqui seu cadastro!



Você não precisa esperar até a próxima edição para se manter informado a respeito dos preços dos produtos-alvo da **Hortifruti Brasil**. Receba toda segunda-feira no seu e-mail os preços dos hortifrutícolas de seu interesse.

### Cadastre-se

Para se cadastrar é necessário entrar na página da **Hortifruti Brasil** no site do Cepea

[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade)

## INOVAÇÃO TECNOLÓGICA PARA AUMENTAR A PRODUÇÃO DE ORGÂNICOS

O crescimento do mercado de orgânicos é incontestável. Se há demanda por produtos orgânicos, é preciso modernizar, desmistificar e viabilizar a atividade. A conclusão é que há necessidade de novas tecnologias que auxiliem o manejo da agricultura orgânica, aumentando a produção e reduzindo custos a fim de aumentar a oferta, já que o volume produzido ainda não acompanha a alta demanda pelos produtos.

A falta de incentivo financeiro e de apoio público no sentido de ampliar pesquisas sobre novas técnicas de manejo dos orgânicos mostra que a inovação tecnológica é ainda muito incipiente no segmento de orgânicos. Num país com clima tropical, que favorece a incidência de pragas, doenças e plantas daninhas, o manejo orgânico está carente de novas soluções que viabilizem seu cultivo a um custo menor e que proporcionem maior produtividade.

Pós-colheita e logística também requerem avanços de modo que os cuidados exigidos na etapa de produção agrícola sejam estendidos para fora da porteira. Isso significa, por exemplo, reduzir o uso de embalagens plásticas, isopor e estimular o comércio local para reduzir o uso de combustíveis fósseis entre outras técnicas que agriam menos o meio ambiente.

A iniciativa do governo em regular o segmento através do uso do selo do Sistema Brasileiro de Avaliação da Conformidade Orgânica (SisOrg) foi muito positiva. Contudo, a fiscalização é vital para premiar os que efetivamente produzem orgânicos. Com a tendência de crescimento firme nesse ramo de mercado, as fiscalizações devem ser mais rígidas, a fim de evitar fraudes. ■





# A dose certa de proteção que a sua lavoura precisa.

**Curzate® BR é prevenção contra  
a requeima e o míldio.**

## **BENEFÍCIOS**

- Alta eficácia na prevenção – ativa as defesas naturais da planta
- Plantas saudias e boa produtividade
- Ação sistêmica local, com alto poder de penetração na folha
- Ação antiesporulante – evita o desenvolvimento e disseminação de doenças
- Mais praticidade: basta colocar o saco solúvel na água e realizar a pré-mistura
- Mais economia: maior aproveitamento do produto, sem desperdício
- Seletividade: ideal para o gerenciamento de resistência dos fungos

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

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



Faça o Manejo Integrado de Pragas.  
Descarte corretamente as embalagens e restos do produto.

© Copyright 2009 DuPont do Brasil S.A. Todos os direitos reservados. DuPont e Curzate BR são marcas registradas de DuPont.



# DuPont™ Curzate® BR

fungicida

**Curzate® BR. A vacina da sua lavoura.**

**Tele DuPont Agrícola**  
**0800-707-5517**  
[www.dupontagricola.com.br](http://www.dupontagricola.com.br)



*Os milagres da ciência*



## Pouca oferta no País faz demanda aumentar em MG

### Mesmo com maior demanda, preços seguem em queda

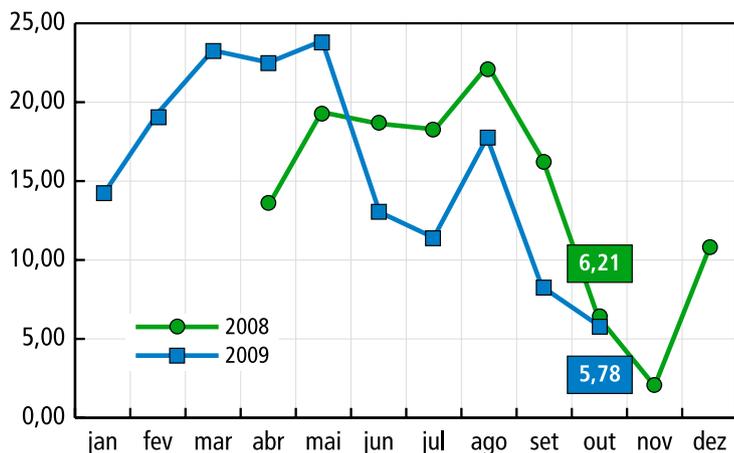
A pouca oferta de cenoura nas regiões produtoras do País aumentou a procura pela cenoura de Minas Gerais em outubro. Mesmo assim, as cotações tiveram queda de 25% nesse mês em comparação com as do ano anterior. O principal motivo é que a produtividade mineira continua aumentando, atingindo a média de 83 t/ha em outubro. A oferta nas roças de Minas Gerais continuará elevada até o final da safra e o menor volume em algumas regiões brasileiras poderá fazer com que os preços sigam nesses patamares até dezembro.

### PR tem quebra de safra de 40%

Marilândia do Sul (PR) vem registrando sérios problemas com a qualidade da cenoura devido ao excesso de chuva dos últimos meses. Com as doenças na parte foliar da planta, muitos produtores tiveram quebra de safra em torno de 40% da produção estimada até o final do ano. Como resultado, a oferta nas praças tem sido restrita e, assim, muitos compradores buscaram o produto em outras regiões produtoras, como Minas Gerais. Em meados de outubro, a situação foi agravada pela chuva de granizo. Tais tempestades acabam sempre prejudicando a parte aérea da planta, acarretando em desenvolvimento inadequado da raiz.



### Clima quente e seco prejudica produção baiana



As lavouras de Irecê (BA) têm registrado baixa produtividade desde setembro. Muitos agricultores locais afirmam que a produtividade média reduziu 39% de agosto até outubro, com o rendimento médio passando de 47 t/ha para 29 t/ha. Um dos motivos para esta diminuição foi o calor, que prejudicou o desenvolvimento das cenouras. Além disso, a região teve problemas com a estiagem naquele período. Entretanto, as chuvas iniciaram na região em outubro e já recuperaram parte dos reservatórios. As próximas chuvas, esperadas para novembro, poderão completar os poços e garantir água para o cultivo de cenoura.

### Problemas de pós-colheita aparecem no atacado

Algumas cargas de cenoura estão começando a apresentar problemas de pós-colheita, como a "mela". Entretanto, essa característica só é percebida na comercialização feita no atacado. Esse problema é mais comum com cenouras produzidas na safra de verão devido à maior incidência de chuvas e de temperaturas altas durante a colheita. Com o inverno mais úmido neste ano, as cenouras desta temporada não suportaram as condições climáticas adversas e apresentaram o mesmo problema. Segundo atacadistas paulistanos, essa característica pode prejudicar as vendas da cenoura se houver agravamento da doença. Muitos compradores recusam essas raízes e podem devolvê-las se a "mela" aparecer depois do fechamento da compra.

### Safra de inverno termina em dezembro na maioria das regiões

A safra de inverno 2009 está em fase final de colheita, restando cerca de 30% da área para ser colhida no País. A maioria das regiões produtoras encerrará as atividades de inverno em meados de dezembro. Apenas as regiões sulistas finalizarão em outras datas: Marilândia do Sul (PR) em janeiro de 2010 e Caxias do Sul (RS) em março do próximo ano.

### Produtividade elevada até o fim da safra

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

Fonte: Cepea





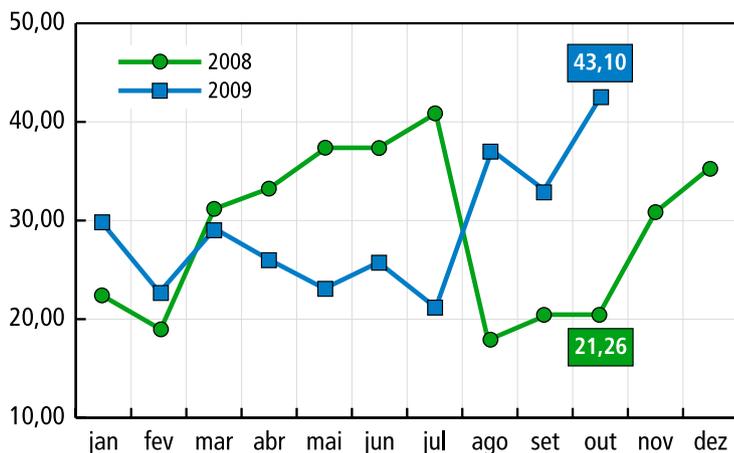
## Pouca oferta mantém tomate valorizado

### Clima prejudica lavouras e mantém tomate valorizado

Em outubro, as fortes chuvas nas regiões Sul e Sudeste prejudicaram tanto as lavouras em atividade quanto as que estavam em desenvolvimento. Com isso, a oferta reduziu e a qualidade do tomate foi prejudicada. Em todas as regiões produtoras houve aumento da incidência de bactérias, reduzindo a produtividade média geral da tomaticultura. Em Mogi Guaçu (SP) e em Araguari (MG), que estavam em fim-de-safra, as chuvas também prejudicaram a qualidade dos tomates, causando manchas principalmente nos frutos médios e ponteiros. Já nas praças paranaenses de Marilândia do Sul, Wenceslau Braz e Reserva, além da região de Itapeva (SP), as baixas temperaturas atrasaram o desenvolvimento dos pés de tomate. A produção de tomates deveria iniciar em meados de outubro, mas teve início somente em novembro. Diante desse quadro, o tomate salada novamente valorizou em outubro, atingindo o maior preço do ano. O preço médio recebido pelos produtores pelo tomate salada AA foi de R\$ 35,22/cx em outubro, aumento de 40% em relação ao mês anterior. A expectativa em novembro é de que a produtividade média das lavouras continue abaixo do esperado. A intensificação da colheita, contudo, pode elevar a oferta geral de tomates, resultando em queda nas cotações.



### Fim-de-safra em Araguari



A safra de inverno em Araguari (MG) finalizará neste mês com a oferta dos últimos 500 mil pés de tomates cultivados na temporada. Nesta safra, cerca de 11 milhões de pés foram cultivados na praça mineira. O início da colheita ocorreu em março, com 70% da área colhida até o final do primeiro semestre deste ano. Os produtores mineiros receberam em média R\$ 17,30 por caixa de 24 kg entre março e outubro. Este valor, já ponderado pela quantidade colhida e pela classificação do tomate (A ou AA), é 16,7% superior ao mínimo estimado pelos produtores para cobrir os gastos com a cultura – R\$ 14,83/cx, considerando uma produtividade de 360 caixas por mil pés. No segundo semestre, em geral, houve aumento da incidência de mosca branca nas lavouras da região, resultando em queda de 12% na produtividade média em relação à do início da safra – passando de 400 para 350 cxs/1000 pés. Mesmo assim, os preços elevados do fruto garantiram rentabilidade positiva ao tomaticultor mineiro nesse período.

### Tomate rasteiro encerra temporada

A safra de tomate rasteiro terminou no início de novembro, com resultados abaixo do esperado pelos produtores de São Paulo e de Irecê (BA). Agentes do setor estimam que 2.800 e 2.200 hectares foram cultivados em São Paulo e na praça baiana, respectivamente. A principal dificuldade para produtores paulistas foi a ocorrência de chuvas acima da média durante o período de colheita, o que reduziu a produtividade média das lavouras para 65 t/ha, quando o esperado é de 90 t/ha. A expectativa é de que a área aumente no próximo ano, já que indústrias processadoras não conseguiram renovar seus estoques. Em relação aos produtores baianos, cuja produção é 100% destinada ao mercado *in natura*, os preços recebidos ficaram abaixo do esperado devido ao excesso de oferta nos mercados nordestinos. A área total deve ser mantida no próximo ano. Entre abril e outubro, a média de preços do tomate rasteiro registrado na Ceagesp (SP) foi de R\$ 21,39/cx de 22 kg, valor 6% superior à do mesmo período do ano passado – R\$ 20,22/cx.



### Quebra de safra impulsiona cotações

Preços médios de venda do tomate salada AA longa vida no atacado de São Paulo - R\$/cx de 23 kg

Fonte: Cepea





## Começa safra das águas

### Paraná inicia colheita da temporada das águas

As praças paranaenses de Contenda, Irti, Ponta Grossa e São Mateus do Sul iniciaram a colheita da safra das águas. Cerca de 1.800 hectares devem ser ofertados em novembro – o que representa 15% do total da área no Paraná. Vale lembrar que a área total plantada neste ano é 10% superior à do ano passado, mas as intensas chuvas que atingem todo o estado desde julho atrasaram as atividades de campo. Dessa forma, o volume colhido será 5% menor em novembro em comparação com o mesmo período do ano passado. O excesso de umidade já prejudica o desenvolvimento do tubérculo, segundo produtores. Até o momento, espera-se quebra de 5% a 10% na safra paranaense, montante que pode ser ainda maior se as chuvas não diminuírem.



### Sudoeste Paulista entra em pico de safra

O Sudoeste Paulista deve entrar em pico de safra durante a segunda quinzena de novembro. A expectativa é que 1.500 hectares de batata sejam ofertados neste mês. O início da colheita em outubro atrasou cerca de 10 dias devido ao clima chuvoso durante o desenvolvimento do tubérculo, que prolongou o ciclo de formação da batata. Assim, as roças colhidas no mês passado apresentaram redução na produtividade média nesta temporada em relação à passada, ficando em 25 t/ha, quando o

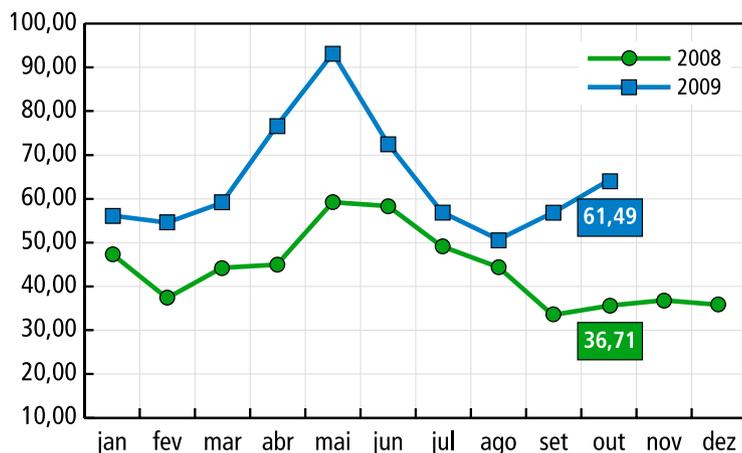
normal é entre 30 e 35 t/ha. Além disso, a chuva aumentou a incidência de requeima nas roças colhidas até o fim de outubro. Apesar dos problemas ocasionados pelo clima, o tubérculo ofertado pelo Sudoeste Paulista vem apresentando boa qualidade, o que valoriza a batata desta região frente à das demais. A previsão é de que a colheita na praça paulista termine em dezembro, com a oferta dos últimos 300 hectares cultivados para esta safra.

### Vargem Grande do Sul finaliza safra com bons resultados

A safra de Vargem Grande do Sul (SP) encerrou no final de outubro e, neste ano, os resultados foram positivos. Em 2009, a média de preços durante o período de colheita (julho a outubro) foi o mais alto em 5 anos. Este valor é 55% superior ao valor mínimo estimado pelos produtores para cobrir os gastos com a cultura durante a safra, que foi de R\$ 27,67/sc de 50 kg beneficiada da batata ágata – para uma produtividade de 32 t/ha. O adiantamento e o melhor escalonamento da safra foram os principais fatores que contribuíram para as elevadas cotações do tubérculo no período. A redução de 6% na área de cultivo também restringiu a oferta.

### Sul de Minas finaliza plantio

O plantio da safra 2009/10 das águas no sul de Minas Gerais finalizou em outubro com 12 mil hectares cultivados, volume 10% superior ao do ano passado. As atividades de plantio iniciaram em agosto, com 20% do total, e se intensificaram em setembro. A maior área nesta safra deve-se aos elevados preços em 2009, que incentivaram produtores mineiros a investir na cultura. Apesar das chuvas mais constantes neste ano, as atividades de plantio seguiram de acordo com o planejado na região mineira. A expectativa é de que a colheita inicie em dezembro, com pico de safra em janeiro. De acordo com colaboradores do Cepea, a batata está se desenvolvendo normalmente e, dessa forma, é esperada boa produtividade para a temporada (cerca de 30 t/ha).



### Cotações seguem em alta em outubro

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



Fonte: Cepea





## Safra do Sul começa em novembro

### Sul inicia temporada com atrasos

A safra de cebola 2009/10 da região Sul do País inicia em novembro. Neste ano, houve um atraso no calendário de colheita em cerca de 20 dias devido às chuvas entre agosto e setembro, que atrapalharam as atividades de transplante das mudas. Com isso, o começo da temporada deve ocorrer apenas em meados deste mês e não no final de outubro, como de costume. Apesar do atraso no início da safra, o pico de colheita se dará entre dezembro e fevereiro, como ocorre normalmente. Nesta safra, a área com a variedade precoce na região Sul é cerca de 60% menor, uma vez que os investimentos foram centrados na variedade crioula, que é tardia. A cebola crioula é mais bem aceita pelos consumidores por ter aparência mais uniforme (formação de casca mais atrativa). Além disso, essa variedade é mais resistente ao armazenamento, reduzindo perdas por descartes no beneficiamento.



### São Paulo finaliza safra

As regiões paulistas de Monte Alto e de São José do Rio Pardo encerraram a safra em meados de outubro. A média dos preços da cebola nas duas regiões foi de R\$ 0,77 o quilo na roça durante a temporada. Esse valor é 103% superior ao mínimo estimado pelos produtores para cobrir os gastos com a cultura, em R\$ 0,38/kg, na roça, para uma produtividade média de 50 toneladas por hectare. Apesar do resultado satisfatório,

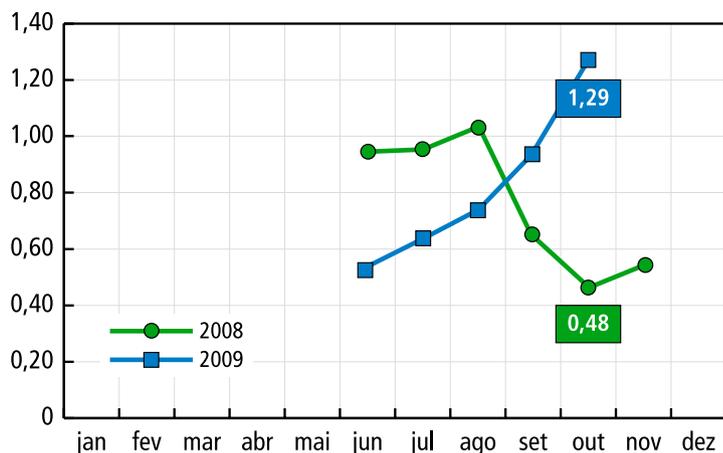
alguns produtores informaram que, devido à produtividade reduzida, os ganhos foram limitados e apenas empataram com os custos. A produtividade média deste ano foi 16% inferior à do ano passado, quando o rendimento chegou a 60 t/ha. Esse cenário é decorrente das chuvas que ocorreram no estado de São Paulo, que prejudicaram o desenvolvimento de algumas plantas. Além do menor volume colhido, a quantidade de produto descartado no beneficiamento chegou a 30% nos últimos meses, devido, principalmente, à podridão. Para a próxima temporada, cebolicultores paulistas comentam que ainda é cedo fazer uma previsão, já que as compras de insumos na região só iniciam a partir de novembro.

### GO encerra safra e MG caminha para o final

Produtores de Goiás finalizaram a safra de cebola na primeira semana de novembro. Segundo agentes goianos, a região registrou ganhos durante a safra, com a cebola sendo comercializada 141% acima do mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura, que foi, em média, de R\$ 0,39/kg na roça, para uma produtividade em torno de 60 t/ha. Já no estado mineiro, a safra deve encerrar até meados deste mês, restando menos de 5% do total para ser colhido. Até o momento, as cotações tiveram média de R\$ 0,88/kg na roça.

### Cebola importada é comercializada no atacado

Em outubro, a oferta de cebola nacional esteve baixa em todo o País. Com isso, houve entrada de cebola da Holanda no atacado de São Paulo (Ceagesp). Segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), o Brasil importou 576 toneladas de bulbo holandês em setembro. Atacadistas paulistanos comentaram que as primeiras cargas importadas não apresentavam boa qualidade. No final de outubro, porém, a qualidade do produto teve grande melhora. Além da Holanda, comerciantes brasileiros também têm importado cebola da Espanha, mas em menor quantidade.



### Cebola em alta com menor oferta

Preços médios recebidos por produtores do Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba pela cebola amarela na roça - R\$/kg

Fonte: Cepea





## Baixa oferta valoriza prata em outubro

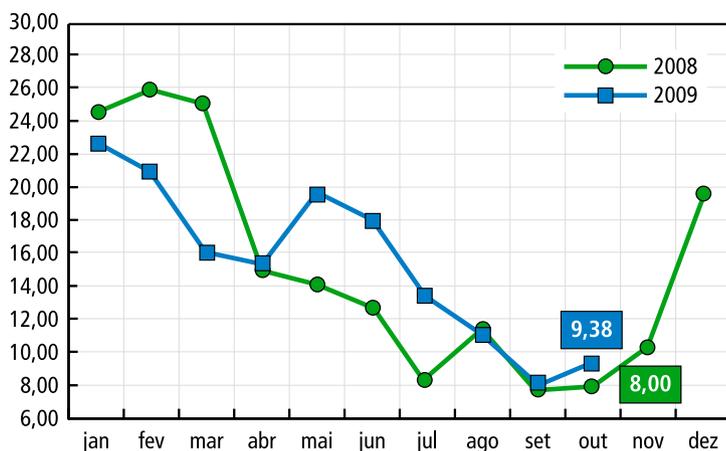
### Menor oferta impulsiona preços no mercado interno

A oferta de prata diminuiu em setembro no mercado interno. Com isso, em outubro, houve valorização da fruta na maior parte das regiões produtoras. A única região em período de safra é o Vale do Ribeira (SP), a qual teve queda de 16% nas cotações em função da maior oferta. Contudo, em relação ao mesmo período do ano anterior, houve valorização de 7% na região, visto que em 2008 a safra de prata paulista foi comercializada no mesmo período que a de Minas Gerais. Neste ano, as baixas temperaturas registradas desde julho, aliadas às chuvas no período, atrasaram a maturação da prata. Assim, a oferta da variedade aumentou apenas no final de outubro no Vale do Ribeira, o que normalmente ocorre em setembro. No norte de Minas Gerais, entretanto, o clima quente acelerou o desenvolvimento da banana, resultando em aumento da oferta a partir de agosto – não coincidindo, portanto, com a safra paulista. Para novembro, a expectativa é de nova redução da oferta, tendo em vista a diminuição da colheita no Vale do Ribeira. Quanto à nanica, a oferta continua baixa neste mês.



### Exportações ao Mercosul reduzem em setembro

As exportações brasileiras de banana para o Mercosul apresentaram redução de 16% em setembro em relação ao mesmo período do ano anterior,



### Prata paulista desvaloriza com pico de safra

Preços médios recebidos por produtores do Vale do Ribeira pela prata litoral - R\$/cx de 20 kg

Fonte: Cepeca

totalizando 5,7 mil toneladas, segundo a Secretaria de Comércio de Exterior (Secex). Um dos motivos é a redução da produção de nanica no norte de Santa Catarina por conta das chuvas que atingiram a região em setembro. Além disso, alguns exportadores tiveram dificuldades para se adequar à Instrução Normativa 28, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), que estabelece que a banana exportada deverá ter Certificado Fitossanitário (CF) quando houver exigência do país importador. A certificação envolve a inspeção e controle da praga *Opogona sacchari* - conhecida popularmente como "traça da bananeira". De acordo com a IN 28, que entrou em vigor em 29 de setembro deste ano, somente será permitida a emissão de PTV para exportação de banana procedente de Unidade de Produção e Casas de Embalagens regularmente inscritas no Órgão Estadual de Defesa Sanitária Vegetal. As cargas já estão sendo vistoriadas na fronteira com a Argentina. A expectativa é de que as exportações sigam lentas até meados de janeiro, quando deve aumentar a produção no norte catarinense.

### Aumento nas exportações brasileiras para a Europa

O volume de banana brasileira exportado para a Europa em setembro foi 9% superior ao do mês anterior, totalizando 3.919 toneladas, de acordo com a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). O melhor desempenho das exportações foi influenciado pela gradual recuperação da região do Rio Grande do Norte, principal exportadora do Brasil para o mercado europeu, e pelo aumento da demanda externa. A produção local vem se recuperando dos prejuízos com as chuvas que atingiram a região no final de 2008 até março de 2009. Agentes afirmam que as áreas replantadas após as chuvas do final do ano passado aumentaram sua produtividade, e atingirão o máximo de sua capacidade em março de 2010. Além disso, houve aumento da procura pela fruta brasileira no segundo semestre desse ano, uma vez que a oferta de bananas dos países da América Central – principalmente Equador e Costa Rica – teve redução em virtude de adversidades climáticas.

**Nota:** Para permitir uma avaliação dos preços ao longo dos meses, converteu-se os preços por quilo ao produtor em caixas no gráfico ao lado.



## Recuo nas exportações nos primeiros meses de embarque

Nos primeiros meses de exportação de melão brasileiro (agosto e setembro), foram embarcadas 26 toneladas da fruta, volume 35% inferior ao do mesmo período de 2008, segundo os dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Em relação à receita, o recuo esteve ainda maior, alta de 45% quando comparado ao mesmo período de 2008. A menor exportação neste ano esteve atrelada ao atraso da colheita no Brasil devido às chuvas no período de plantio no Rio Grande do Norte e no Ceará, e à diminuição da produção nordestina. Os principais países importadores da fruta brasileira na Europa foram a Holanda, o Reino Unido, a Espanha e a Alemanha. No período analisado, o volume embarcado para a Holanda foi reduzido em cerca de 40%, enquanto para o Reino Unido o recuo foi de 21%. Para os próximos meses, a tendência é de aumento das exportações, tendo em vista a intensificação da colheita de melão no Rio Grande do Norte/Ceará.

## Preços retraem no mercado europeu em outubro

Na Europa, os preços do melão brasileiro recuaram neste mês em virtude do aumento da oferta da fruta naquele bloco. A desvalorização ocorreu à medida que o volume colhido no pólo produtor do Rio Grande do Norte/Ceará aumentou e os produtores incrementaram o fornecimento da fruta

à Europa. Segundo o Serviço de Comercialização Agrícola do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (AMS/USDA), o melão brasileiro *honeydew* tipo 9 foi comercializado em outubro à média de US\$ 13,06/cx de 10 kg, recuo de 22% em relação a setembro e alta de 24% frente a outubro do ano passado.

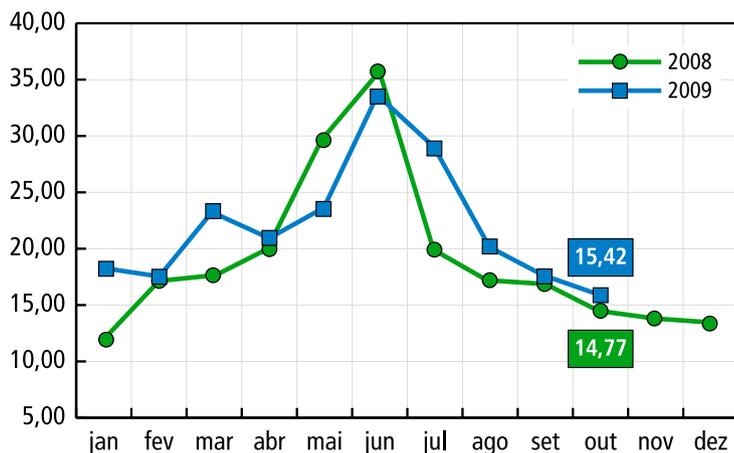
## Maior oferta pode pressionar cotações no mercado interno

O aumento da oferta de melões no Rio Grande do Norte e no Ceará deve pressionar as cotações da fruta em novembro. Os dois estados entraram em pico de safra em outubro e devem seguir com a produção elevada até dezembro. Neste período, cerca de 80% da produção deve ser colhida. Em outubro, com a intensificação da colheita e com o consequente aumento da disponibilidade no mercado interno, o melão já registrou desvalorização. Na Ceagesp (SP), o melão amarelo graúdo tipo 6-7 foi comercializado, em média, a R\$ 15,42/cx de 13 kg, queda de 15% em relação a setembro. No entanto, neste ano a oferta no mercado interno deve ser inferior à de 2008, tendo em vista a menor área cultivada no Rio Grande do Norte e no Ceará.



## Menos melão nobre no mercado doméstico

O pólo produtor Rio Grande do Norte/Ceará cultivou um menor volume de melões nobres nesta safra. A redução ocorreu principalmente para a variedade pele de sapo, com diminuição de 33% da área cultivada, totalizando cerca de 2 mil hectares. A retração esteve atrelada à saída de uma grande empresa da região Nordeste do mercado. Na Ceagesp, atacadistas afirmam que a oferta da variedade, apesar de ter sido incrementada no último mês e ter retraído os preços no mercado interno, é considerada reduzida quando comparado ao mesmo período de 2008. O melão pele de sapo graúdo foi comercializado em outubro à média de R\$ 16,46/cx de 13 kg, recuo de 16% em relação a setembro e de incremento de 16% em relação ao mesmo período de 2008.



## Oferta alta pressiona cotações no mercado interno

Preços médios de venda do melão amarelo tipo 6-7 no atacado de São Paulo - R\$/cx de 13 kg

Fonte: Cepea

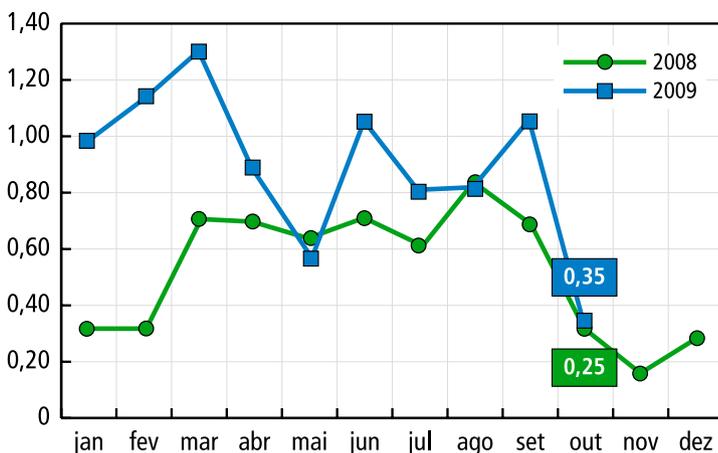




## Inicia colheita no interior paulista

### Produtores paulistas intensificam colheita

A colheita de *tommy atkins* nos municípios de Monte Alto e Taquaritinga (SP) deve se intensificar em novembro, quando, geralmente, as atividades ocorriam em outubro. A atual safra está atrasada devido às chuvas na região paulista aliada às baixas temperaturas, que afetaram o desenvolvimento das plantas. A elevada umidade nos pomares aumentou a incidência de doenças, reduzindo a produtividade principalmente da variedade *palmer*, que deve ser colhida a partir de dezembro. Agentes acreditam que o custo de produção nesta temporada também seja maior, já que houve necessidade de mais aplicações de fungicidas. No entanto, produtores ainda não sabem o volume que deve ser colhido nesta safra. Dessa forma, até meados de outubro, indústrias da região paulista ainda não tinham fechado contratos para exportação. Por outro lado, segundo exportadores locais, a demanda européia está aquecida, mas a qualidade da fruta pode ser um fator limitante. Na safra 2008/09 (setembro/08 a maio/09), o estado de São Paulo exportou cerca de 3 mil toneladas de manga à Europa, volume 34% superior ao embarcado no mesmo período da temporada 2007/08, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Para esta safra, agentes acreditam que o volume embarcado seja menor, tendo em vista a redução de produção nos pomares paulistas.



### Preços da *tommy* caem 66% no Vale em setembro

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

Fonte: Cepea

### Oferta de manga do Vale deve reduzir em novembro

O volume de manga colhido em Juazeiro (BA)/ Petrolina (PE), no Vale do São Francisco, deve diminuir a partir da segunda quinzena de novembro. O pico de colheita na região ocorreu entre as últimas semanas de setembro e final de outubro. Entretanto, o comportamento dos preços ainda dependerá do desempenho da produção de São Paulo, que compete com a fruta nordestina com custos de frete mais baixos. O preço médio recebido por produtores do Vale pela *tommy atkins* em outubro foi de R\$ 0,35/kg, queda de 66% em relação ao de setembro, mas ainda 40% superior ao de outubro/08 (R\$ 0,25). A média de outubro/09 foi 5% abaixo do valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura, o que desestimulou agentes do setor. As chuvas ocorridas em outubro na região do Vale não chegaram a afetar os pomares de manga, mas atrapalhou a colheita. Muitos produtores da região devem realizar a indução floral das plantas em outubro, no intuito de colher a fruta em abril.



### Fim dos embarques para os EUA

Os embarques de manga aos Estados Unidos devem se encerrar em novembro. Durante esta safra, de agosto a setembro, foram exportadas 13 mil toneladas da fruta, volume 38% superior ao registrado no mesmo período de 2008, de acordo com dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). A *tommy atkins* brasileira foi vendida no porto da Filadélfia, de agosto a outubro, à média de U\$ 8,56/cx de 4 kg, queda de 1% frente ao mesmo período do ano anterior. A expectativa é que o Equador, que iniciou os embarques no final de setembro, intensifique as exportações aos EUA em novembro. Com a redução dos embarques de manga brasileira ao mercado norte-americano, exportadores esperam que os envios para Europa se intensifiquem, podendo pressionar as cotações naquele mercado. A *tommy atkins* brasileira foi vendida no porto de New Covent Garden - Inglaterra em outubro, à média de U\$ 5,95/cx de 4kg, queda de 33% em relação a setembro.

SEÇÃO ELETRÔNICA MANGA  
Cadastre-se e receba preços semanais de manga.  
[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade)



## Menor oferta deve valorizar fuji

### Redução do estoque deve impulsionar cotações de fuji

Os preços da maçã fuji devem aumentar em novembro devido à diminuição da oferta dessa variedade e ao encerramento dos estoques de gala na maioria das empresas produtoras da fruta. Além disso, a elevação das temperaturas em novembro também deve aquecer a demanda pela fuji. Em outubro, a fuji graúda (calibres 80 a 110) Cat 1 foi comercializada na região de Fraiburgo (SC) a R\$ 32,20/cx de 18 kg, em média, estável em relação à de setembro. Em São Joaquim (SC), a fruta teve média de R\$ 37,78/cx em outubro, também estável no mesmo período. Na praça gaúcha de Vacaria, o valor médio da fuji graúda foi de R\$ 32,29, em outubro, ligeiro incremento de 2% frente à de setembro.

### Importações podem ser prejudicadas com medida do governo

O sistema de licenciamento não automático imposto pelo Brasil em outubro aos produtos argentinos limitou as importações de alguns produtos, incluindo a maçã. No final do mês passado, cargas de maçãs argentinas ficaram retidas na fronteira aguardando licença prévia para entrar no País. A medida brasileira ocorreu em retaliação a um procedimento semelhante adotado pela Argentina desde o início do ano para alguns produtos brasileiros. A licença, que antes era automática, pode agora demorar de 30 a 60 dias para ser liberada, o que pode atrasar ou reduzir as compras da fruta

argentina nos próximos meses. A tendência para o período seria, entretanto, de aumento das importações de maçã, tendo em vista a valorização do Real frente ao dólar nos últimos meses e a redução da oferta de maçã nacional. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), de janeiro a setembro de 2009, o Brasil importou 36 mil toneladas de maçã, volume 4% inferior ao do mesmo período de 2008. Neste ano, 86% do produto importado teve como origem a Argentina.

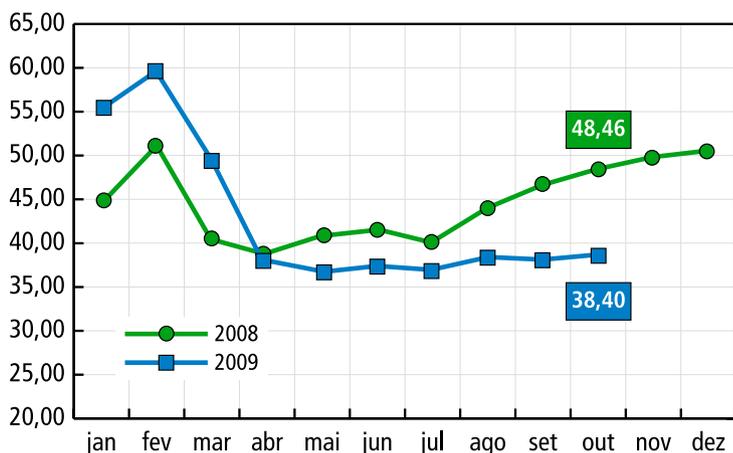


### Chuva de granizo prejudica safra de eva

As chuvas de granizo registradas no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina em meados de outubro prejudicaram pomares da maçã eva. Segundo produtores locais, a produtividade de pomares da região deve diminuir em até 10%. Nos dois estados, as áreas plantadas com a variedade eva representam cerca de 15% do total cultivado na região. A variedade eva, que é cultivada principalmente no Paraná, deve começar a ser colhida em dezembro, com a oferta da fruta sendo estendida até janeiro. As atividades de campo dessa variedade normalmente têm início cerca de 40 dias antes da colheita das maçãs gala e fuji, visto que a eva é precoce. Caso as chuvas permaneçam na região Sul do País, a quebra de produtividade da maçã eva pode ser ainda maior e, a qualidade, prejudicada.

### Raleio é intensificado nos pomares do Sul

O raleio químico e manual deve ser intensificado em novembro nos pomares de maçã do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina. A prática teve início na segunda quinzena de outubro e visa eliminar o excesso de frutos nas macieiras após o período de florada. Com o raleio, cerca de dois a três frutos permanecem no ramo – são retirados aqueles frutos que “fogem” do padrão médio (diâmetro de aproximadamente 12 mm). A prática evita o enfraquecimento dos pomares, melhora a qualidade dos frutos obtidos e ajuda no controle de pragas e doenças nas macieiras.



### Preço de fuji tem leve alta em outubro

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

Fonte: Cepepa

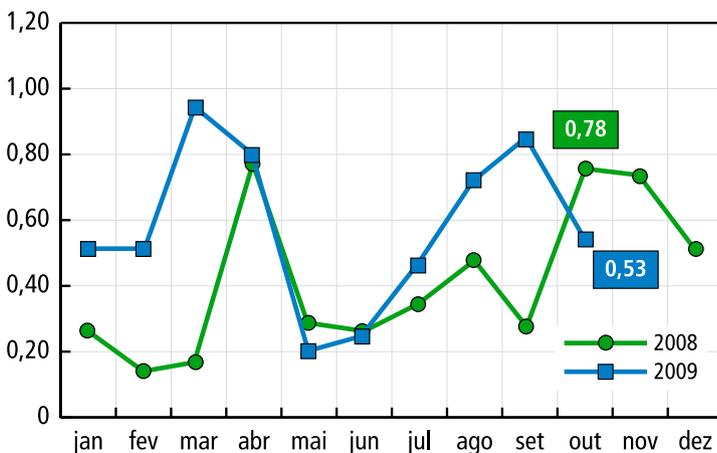




## Havaí capixaba desvaloriza 65% em outubro

### Preço de havaí deve seguir em baixa em novembro

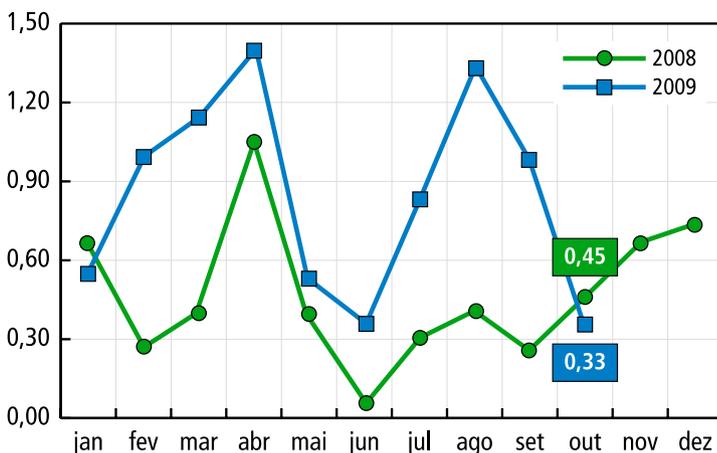
A oferta de havaí nas roças do Espírito Santo esteve baixa em outubro, contudo as cotações se mantiveram em baixa no período. Segundo agentes locais, o elevado volume colhido de havaí *sunrise* na Bahia limitou as valorizações da fruta capixaba no mês. O preço do mamão havaí do Espírito Santo reduziu 65,4% de setembro para outubro, comercializado à média de R\$ 0,33/kg. Para o havaí baiano, houve redução de 75,9% no mesmo período, com a média a R\$ 0,26/kg. Para novembro, a expectativa é que as cotações do mamão das duas regiões aumen-



### Baixa procura pressiona cotações do formosa capixaba

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

Fonte: Cepea



### Havaí desvaloriza 65,23% em outubro

Preços médios recebidos por produtores do Espírito Santo pelo mamão havaí tipo 12-18 - R\$/kg

Fonte: Cepea

tem, sustentadas pela menor oferta nas principais regiões produtoras – na Bahia, o volume colhido de *sunrise* já foi menor no final do último mês.

### Formosa baiano está 43% mais valorizado em 2009

De janeiro a outubro deste ano, o preço médio do mamão formosa comercializado no sul da Bahia foi de R\$ 0,56/kg, valor 43,8% superior ao do mesmo período de 2008. Apesar de os preços da variedade terem caído nos últimos meses, a média deste ano está 85,1% acima do valor estimado pelos produtores para cobrir os gastos com a cultura na região baiana. Segundo produtores, a oferta de formosa deve se manter restrita até janeiro de 2010, visto que muitas roças não foram renovadas. Além disso, o clima desfavorável em 2009 (chuvas concentradas em maio e junho) ocasionou um “pescoço” para os próximos meses.



### Exportações de mamão aumentam 15% em setembro

O volume de mamão exportado em setembro foi de 2,1 mil toneladas, 15% a mais que o embarcado em agosto, conforme dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Agentes do mercado já esperavam esta elevação das vendas externas, visto que a oferta da fruta aumenta neste período. A maior disponibilidade da fruta, por sua vez, está atrelada ao clima quente e seco nas principais regiões produtoras nos últimos meses, que favoreceu a qualidade fitossanitária e a maturação do mamão, viabilizando o envio marítimo. Em setembro/09, foram enviadas ao mercado internacional 296 toneladas (15% do total exportado) via marítima, 162,3% a mais que em agosto. Boa parte do volume exportado (85%), no entanto, continua sendo enviado via aérea. De acordo com agentes, apesar do custo maior, a rapidez do transporte aéreo garante a chegada da fruta ao destino com menor número de perdas pós-colheita. Assim, muitos exportadores têm agregado valor ao produto quando exporta a fruta via aérea.

SEÇÃO ELETRÔNICA MAMÃO  
Cadastre-se e receba preços semanais de mamão.  
[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade)



## Uvas valorizadas em novembro

### Fundamentos devem impulsionar preços da uva

Expectativas de agentes de mercado indicam que as cotações da uva devem subir em novembro. A fundamentação vem do atraso no início da colheita no Paraná e nas regiões paulistas de São Miguel Arcanjo, Louveira/Indaiatuba, além da redução na produtividade das primeiras podas de uvas no Paraná e Louveira/Indaiatuba, devido às fortes chuvas nos últimos meses. Vale considerar, também, que produtores de Pirapora (MG) anteciparam a finalização da colheita. Além disso, agentes do Vale do São Francisco estão receosos de que a chuva ocorrida em outubro tenha prejudicado a qualidade da fruta que seria ofertada em novembro. Nesse cenário, produtores que tiverem fruta para ofertar neste mês podem obter maior rentabilidade no período, como é o caso de viticultores de Jales (SP) e de alguns produtores nordestinos. No caso de agricultores do Vale do São Francisco, contudo, as chuvas neste ano prejudicaram parte dos parreirais, o que pode limitar a valorização da fruta.

### Chuvas atípicas no Vale podem reduzir exportações

As exportações de uvas do Vale do São Francisco (PE/BA) podem diminuir em novembro. As chuvas atípicas ocorridas em outubro afetaram os parreirais e danificaram as uvas que seriam destinadas ao mercado internacional. Agentes estimam que os embarques recuem cerca de 45% frente aos

de 2008 – antes das adversidades climáticas, esperava-se diminuição de 20% a 30%, devido, principalmente, à redução dos investimentos na cultura nesta safra e a problemas climáticos no primeiro semestre. Nos últimos meses, parte das uvas que seriam exportadas foi destinada ao mercado interno, que esteve atrativo ao produtor no período. Entre agosto e outubro, o valor médio da variedade *thompson* foi de R\$ 4,65/kg da caixa embalada, 13% superior ao do mesmo período de 2008.

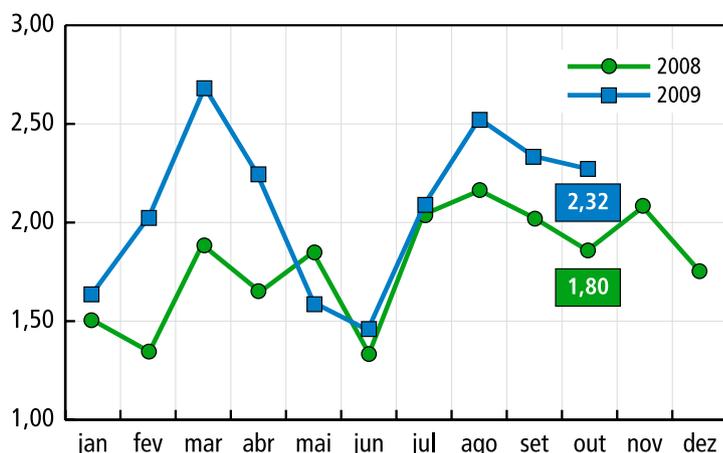
### Cenário internacional favorece fruta brasileira

O menor volume de uvas gregas estocadas na Europa e a redução de 13% da safra da Califórnia (EUA) neste ano podem impulsionar as cotações da uva brasileira no mercado internacional em novembro. Nos Estados Unidos, fortes chuvas ocorridas em meados de outubro na Califórnia prejudicaram em partes a produção local, segundo informações do *Fresh Plaza*. As exportações brasileiras de uva devem encerrar no final de novembro, com as variedades *crimson* e *itália*. Alguns produtores, no entanto, podem buscar o prolongamento da comercialização das frutas nos Estados Unidos até o início de dezembro, em função de um possível atraso no envio de uvas chilenas ao mercado norte-americano, por conta de geadas e baixas temperaturas ocorridas em algumas regiões produtoras no Chile durante o desenvolvimento dos frutos.



### Precipitação atrasa safra do PR e de SP

As regiões norte do Paraná e de Louveira (SP) devem atrasar o início da safra em relação à de 2008, devido ao clima desfavorável nos últimos meses, que atrapalhou as podas dos parreirais. Em ambas as regiões, as chuvas e a nebulosidade de agosto a outubro atrasaram o desenvolvimento, interferindo nas brotações e em algumas floradas. Produtores devem começar os trabalhos de colheita na primeira quinzena de dezembro, quando, normalmente, o início ocorre em meados de novembro.



### Menor oferta mantém uvas valorizadas em 2009

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

Fonte: Cepeca



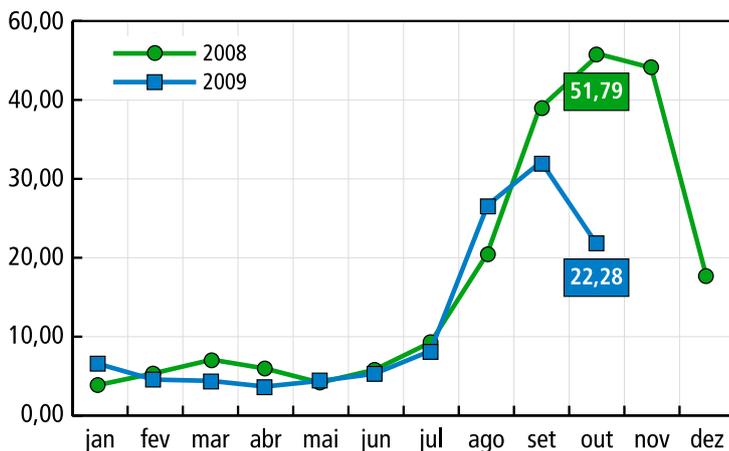


## Safra da Flórida fica em 136 milhões de caixas

Surpreendendo agentes do setor, a primeira estimativa da safra 2009/10 da Flórida, divulgada no dia 9 de outubro pelo USDA, foi de 136 milhões de caixas, redução de 16% em relação à anterior. De acordo com o relatório oficial, o clima desfavorável no início do ano foi prejudicial aos pomares. Logo após a divulgação da estimativa, houve reação expressiva na cotação do suco na bolsa de Nova York. Uma safra de 136 milhões de caixas é considerada baixa por agentes, visto que, dessa forma, deve consumir os estoques, elevando os preços do suco. Em outubro, os contratos de suco de laranja concentrado e congelado (FCOJ) em NY subiram 15% sobre a média de setembro. Apesar dos fortes ganhos futuros, a valorização da fruta no mercado *spot* (sem contrato) brasileiro ainda foi considerada pequena por produtores. Na indústria paulista, os preços variaram de R\$ 5,50/cx de 40,8 kg a R\$ 6,50/cx, posta, dependendo da qualidade e da quantidade de fruta negociada. Além da insatisfação com o preço, a retração de produtores também esteve atrelada ao fato de que boa parte das frutas ainda não atingiu ponto ideal de colheita.

## Exportação de suco pode aquecer até o final desta safra

A receita obtida com exportações brasileiras de todos os tipos de suco de laranja no acumulado desta safra 2009/10 (de julho a setembro) foi de



## Baixa demanda reduz preço da tahiti

Preços médios recebidos por produtores paulistas pela lima ácida tahiti na roça - R\$/cx de 27 kg, colhida

Fonte: Cepea

US\$ 376 milhões, 21% a menos que o montante observado no mesmo período do ano-safra passado (2008/09). Essa queda apontada pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex), no entanto, ainda pode ser revertida até o final do ano-safra, em junho/10. Isso porque há possibilidade de aquecimento da demanda pelo suco brasileiro no médio prazo, seja pela menor safra da Flórida seja pela recuperação da economia mundial. Ainda assim, os estoques de passagem norte-americanos estão, nesta safra, 6% acima do verificado no início da temporada 2008/09, de aproximadamente 470 mil toneladas de equivalente concentrado. Dessa forma, mesmo que as vendas reajam na temporada 2009/10, os estoques norte-americanos seriam mais do que suficientes para atender a demanda do país. Mesmo assim, há possibilidades de engarrafadores dos EUA adquirirem o produto brasileiro devido aos preços mais atrativos.

## Tahiti deve seguir em queda em novembro

A significativa oferta de lima ácida tahiti no mercado paulista pode fazer com que os preços reuquem em novembro. Em outubro, de modo geral, a demanda pela tahiti esteve desaquecida, devido ao clima instável. Além de prejudicar as vendas, fortes chuvas derrubaram muitos frutos, que foram negociados com menor qualidade.



## Chuva irregular e estrelinha comprometem safra sergipana

Em Sergipe, pelo segundo ano consecutivo, a chuva irregular interferiu nas floradas, fazendo com que o volume de pêra temporã a ser colhido no último trimestre do ano aumente em relação ao de maio e julho, período tradicional de safra no estado. Quanto à próxima safra, a florada em Sergipe foi abundante neste ano, mas a ocorrência de "estrelinha" limitou pegamento das flores. Essa doença é ainda mais preocupante no Sergipe, visto que a maioria das frutas é de pequenos produtores que normalmente não pulverizam o pomar.



SEÇÃO ELETRÔNICA CITROS  
Cadastre-se e receba preços semanais de citros.  
[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade)



**ENTREVISTA:** José Roberto Prado

## “ORGÂNICO É INTERESSANTE PARA PEQUENOS PRODUTORES”

José Roberto Prado é economista, diretor comercial da Itaueira Agropecuária. A empresa, com sede em Fortaleza (CE), produz e comercializa melão, abacaxi e caju (em fruta, suco e castanha) no Brasil e exterior. Um dos seus produtos mais conhecidos é o “melão de redinha”.

**Hortifruti Brasil: Como foi a experiência em produzir fruta orgânica?**

**José Roberto Prado:** Produzimos caju orgânico por dois anos. Além da fruta *in natura*, tínhamos também o suco e a castanha orgânicos. A fruta era processada na própria fazenda e o suco enviado a uma indústria certificada.

**HF Brasil: Qual era a área de produção?**

**Prado:** A fazenda se localiza em Canto de Buruti, no Piauí, e possuía produção própria de 1.200 hectares de caju orgânico.

**HF Brasil: Qual era o principal destino dos produtos orgânicos?**

**Prado:** O suco e a fruta *in natura* eram destinados para o mercado interno, comercializávamos principalmente para as ceasas, em geral de São Paulo. Já a castanha de caju era destinada à exportação, principalmente aos Estados Unidos.

**HF Brasil: Qual o motivo de a empresa ter deixado de produzir orgânicos?**

**Prado:** O mercado de derivados de caju é muito pequeno, principalmente de orgânicos. A empresa tem uma estrutura ampla e a produção não foi viável, pois o custo era muito alto, não havia retorno. No caso de suco de caju orgânico, era preciso muito

tempo para desenvolver esse mercado.

**HF Brasil: Em quais condições o mercado de orgânico seria interessante?**

**Prado:** Acredito que seja um mercado interessante para pequenos produtores. Para nós, não vale a pena, não havia retorno suficiente. Eu enxergo o orgânico como um nicho. Ainda se tem uma imagem ligada ao naturalismo e não há um consumo em massa. O que faz o consumidor pagar mais é a percepção de valor, e poucas pessoas valorizam produtos orgânicos. O rótulo de orgânico é muito relativo. Muitos o ligam ao saudável, mas isso não é bem verdade. Houve um surto de contaminação nos Estados Unidos pela bactéria *Escherichia coli* originado por uma plantação de espinafre orgânico.

**HF Brasil: Quais eram as principais dificuldades de produção?**

**Prado:** A burocracia, sem dúvida. O nível de exigência, a fiscalização e a escala relativamente pequena para dividir os custos. Produzíamos de 1.000 a 2.000 toneladas de suco de caju orgânico e apenas 50 toneladas eram vendidas como orgânicas. Toda a produção era certificada, mas o mercado era muito pequeno. Ninguém se dispunha a pagar mais para comer caju orgânico.



**ENTREVISTA:** Jacqueline Camolese de Araujo

## “PRODUTIVIDADE DE ORGÂNICO PODE SER COMPETITIVA”

Jacqueline Camolese de Araujo é engenheira agrônoma e mestre em Fitotecnia pela Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” (ESALQ/USP). Cursa doutorado na mesma instituição com tese focada em seleção de cultivares de tomate mais adaptadas ao sistema de cultivo orgânico.

**Hortifruti Brasil: Em seu mestrado, você avaliou a produtividade de feijão no sistema orgânico. Quais foram os resultados obtidos?**

**Jacqueline Camolese de Araujo:** A produtividade média avaliada no meu experimento de mestrado foi de 3.500 kg/ha. Nesse ex-

perimento, foram considerados feijões tipo carioca (BRS pérola, BRS aporé, iapar juriti e o IAC Votuporanga) e preto (BRS valente e IAC tunã). No começo, o intuito era comparar todas as cultivares com o feijão pérola, que é o mais usado comercialmente e apresenta muitos problemas de manejo. Não houve diferença

estatística entre eles. A média obtida foi muito próxima à média da produtividade do feijão cultivado sob manejo convencional.

**HF Brasil: Em seu experimento, como foram feitos o controle de pragas e doenças e o manejo nutricional?**

**Jacqueline:** No preparo do solo, foi usado *trichoderma* (fungo antagonístico aos fungos patogênicos) e as sementes foram inoculadas com *rizobium*, cobalto e molibdênio. Para controle dos insetos como “vaquinha”, mosca minadora e mosca branca, foi usado óleo de *neen* (árvore também conhecida como nim ou amargosa). Para controlar a lagarta enroladeira, foi usado tricoograma. Além disso, para controlar a população de mosca branca, o plantio foi feito com atraso, em abril, fora da época que favorece o inseto. Neste caso, foram usados micronutrientes. Como o ácido bórico não pode ser usado por ser muito solúvel, optamos pelo bórax para deficiência de boro. É importante manter boa a fertilidade; planta com muita deficiência nutricional facilita a infestação de pragas e doenças. Deficiência de boro, por exemplo, causa aumento na população de “vaquinha”.

**HF Brasil: Foi viável economicamente a produção de orgânicos analisada em sua pesquisa?**

**Jacqueline:** A produção do feijão foi boa, e se manejada corretamente, respeitando o período de plantio, por exemplo, pode-se atingir excelente produtividade. Na época da colheita (agosto de 2008), o valor recebido pelo produtor foi de R\$ 4,50 a R\$ 5,00/kg\*. Apesar da alta exigência de tratamentos, seria possível um bom retorno financeiro ao produtor de feijão orgânico que adotasse as técnicas consideradas na pesquisa.

\* O feijão convencional foi comercializado na média de R\$ 4,94/kg em agosto de 2008, segundo o Instituto de Economia Agrícola (IEA), do governo paulista.

**HF Brasil: Em sua opinião, os orgânicos são mais viáveis para pequena escala? Quais as dificuldades enfrentadas?**

**Jacqueline:** O tamanho da propriedade é relativo, visto que é possível o cultivo de hortaliças em 50 hectares. Tudo depende da biodiversidade do local, como mata nativa, rotação de culturas, uso de adubo verde, por exemplo. O que falta para se ter muitos casos de sucesso é assistência técnica especializada ao produtor e o uso de novas tecnologias para o manejo orgânico.



**ENTREVISTA:**

## “O ATENDIMENTO DA CRESCENTE DEMANDA É UM DESAFIO”

**Karin Nohra de Moraes Barreira**

Karin Nohra de Moraes Barreira é engenheira agrônoma formada pela Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” (ESALQ/USP); cursa o programa de pós-graduação Certificate Business Administration do Ibmec (Insper), em São Paulo. Atualmente, é compradora de produtos orgânicos para todas as bandeiras do Grupo Pão de Açúcar (GPA).

**Hortifruti Brasil: Qual foi a motivação para comercializar produtos orgânicos?**

**Karin Nohra de Moraes Barreira:** Temos percebido uma mudança no perfil de consumo dos nossos clientes. Atualmente, existe uma maior preocupação com qualidade de vida e busca por alimentação mais saudável. Nesse contexto, os alimentos orgânicos vêm ocupando lugar de destaque e ganhando participação relevante no perfil de compra dos nossos clientes. Identificando essa tendência e comprometido com os aspectos de sustentabilidade em toda cadeia, o Grupo Pão de Açúcar investiu no desenvolvimento do grupo de alimentos orgânicos.

**HF Brasil: Há quanto tempo o GPA comercializa produtos orgânicos? Quais os principais produtos comercializados?**

**Karin:** O GPA já comercializava produtos orgânicos há 15 anos. Nos últimos anos, temos nos dedicado a desenvolver uma solução completa para todas as refeições, desde o café da manhã ao jantar, compondo um cardápio mais completo com hortifrutis, queijos, industrializados, bebidas, farináceos, carnes, pães, etc.

Temos um *mix* bastante diversificado, sendo hoje os produtos de hortifruti os mais vendidos.

**HF Brasil: Vocês só compram produtos certificados? Há restrição de alguma certificadora?**

**Karin:** Só compramos produtos certificados, pois confiamos à certificadora a credibilidade do processo. Mesmo certificados, o GPA iniciou o Programa de Rastreabilidade, cujo objetivo é o monitoramento desde a origem do produto, com foco na qualidade e segurança do alimento.

**HF Brasil: Como é realizada a compra dos produtos orgânicos? Através de associações, intermediários, ceasas ou direto do produtor? Há preferência por alguma forma de comercialização?**

**Karin:** É realizada de diferentes formas, dependendo da capacidade logística e administrativa de cada vendedor. Hoje temos produtos comprados direto do produtor ou através de distribuidores especializados.

**HF Brasil: Em média, quanto o preço do orgânico é mais alto**

### **que o do convencional?**

**Karin:** O preço dos alimentos orgânicos reflete os custos adicionais de manejo, escala reduzida de produção, dificuldades logísticas, atendimento à legislação trabalhista em toda a cadeia, menos pesquisa científica no segmento.

### **HF Brasil: Qual a principal dificuldade que o GPA enfrenta com orgânicos?**

**Karin:** O alimento orgânico, na maioria dos casos, ainda é objeto de pequenas propriedades e agricultura familiar. Diante disso e frente à demanda de um grande grupo como o Pão de

Açúcar, podemos dizer que a maior dificuldade é a regularidade de abastecimento. O atendimento da crescente demanda é um desafio. Existem oportunidades de desenvolvimento em todas as categorias de orgânicos.

### **HF Brasil: A forma de comercialização deve mudar com as novas instruções normativas?**

**Karin:** Buscamos desde já adequação conforme as novas instruções normativas. Acreditamos muito na regulamentação desse segmento como forma de profissionalizar e fortalecer a credibilidade dos orgânicos.



**ENTREVISTA:** José Valentim Giacopine

“**COMO SÃO POUCOS OS PRODUTORES DE ORGÂNICOS, HÁ MUITA VANTAGEM PARA QUEM OS PRODUZ**”

José Valentim Giacopine é produtor de hortícolas sob manejo orgânico, certificados pelo Instituto Biodinâmico (IBD). Sua pequena propriedade se localiza na cidade de Ibitinga (SP).

### **Hortifruti Brasil: Há quanto tempo o senhor produz orgânicos? O que o senhor cultiva?**

**José Valentim Giacopine:** Trabalhamos com a conversão da propriedade para o sistema orgânico durante dois anos. Agora, faz três anos que tenho a certificação. Cultivamos beterraba, cenoura, rabanete, alface, tomate, vagem, quiabo, todos certificados pelo IBD.

### **HF Brasil: Antes disso, como o senhor produzia?**

**Giacopine:** Eu sempre tive horta, mas não era orgânica. Eu sempre evitei usar produtos químicos na minha propriedade, mas quando eram usados, isso era feito com consciência.

### **HF Brasil: Qual foi a motivação para trocar o sistema convencional pelo orgânico?**

**Giacopine:** A produção da horta orgânica possui mercado certo, pois há consumidor fixo. Como são poucos os produtores de orgânicos, há muita vantagem para quem os produz.

### **HF Brasil: Qual o tamanho da sua propriedade? E o número de funcionários?**

**Giacopine:** Minha propriedade tem 5 mil metros quadrados, e sou eu, minha mulher e meu filho, formado em técnico agrícola, que tomamos conta da produção. Além da minha família, temos uma engenheira agrônoma do IBD que nos dá assistência.

### **HF Brasil: O senhor é associado a alguma cooperativa? E como funciona a comercialização?**

**Giacopine:** Sim, sou associado da Associação dos Produtores de Itápolis (SP). Uma parte eu vendo aqui na propriedade, direto ao consumidor, mas a maioria da produção é enviada à Associação, que recebe também de outros associados, e comer-

cializa nos principais centros consumidores, com supermercados, por exemplo.

### **HF Brasil: Como o senhor controla pragas e doenças no sistema orgânico?**

**Giacopine:** O controle que fazemos é preventivo. Não há produtos curativos, se der alguma doença, é necessária a erradicação da planta. Para o controle de mosca branca e cancro no tomate, usamos *trichoderma* e *metarhizium*, que são fungos usados para controle biológico de insetos. Para pinta preta, usamos alho e pimenta e a prevenção ao vira-cabeça é feita com chá de primavera (planta ornamental).

### **HF Brasil: O que o senhor usa como fertilizante?**

**Giacopine:** No plantio é usado o bocache, uma mistura de farelo de arroz, farinha de osso, farinha de peixe, farelo de soja, sulfato de potássio, sulfato de manganês e sulfato de magnésio.

### **HF Brasil: Qual a origem das farinhas e farelos usados no bocache? Têm procedência orgânica? Qual é o custo?**

**Giacopine:** Não é barato. Não sei dizer a origem da farinha de osso e da farinha de peixe, portanto, não sei se os animais foram ou não criados sob o manejo orgânico.

### **HF Brasil: Qual a produtividade do tomate?**

**Giacopine:** A estimativa é de 4 quilos por pé\*, e as cultivares que usamos são santa cruz, longa vida e rasteiro.

\* A produtividade média do tomate longa vida em sistema convencional é de 8 kg/pé.

### **HF Brasil: Quanto o senhor gasta para produzir e quanto recebe por quilo de tomate?**

**Giacopine:** Aqui na propriedade vendemos a R\$ 3,60/kg\*, qualquer tipo, é o mesmo preço que recebemos da Associação. O

custo de produção de um quilo é de R\$ 1,50.

\* O preço médio do longa vida ao produtor na região de Sumaré-SP, em outubro/09, foi de R\$ 1,52/kg.

**HF Brasil: Em um ano como 2009 de clima atípico, com muita**

**chuva, qual foi a melhor época para se plantar tomate?**

**Giacopine:** Este ano não foi muito bom para nós que produzimos orgânicos, as perdas foram grandes. Plantamos de março a agosto, na época mais seca do ano.



**ENTREVISTA: Joop Stoltenborg**

“SE EU CONSEGUISSSE MANTER A OFERTA DURANTE O ANO, GANHARIA MAIS DINHEIRO”

Joop Stoltenborg é coordenador do sítio “A Boa Terra” desde a sua fundação, em 1981. Produz e comercializa hortaliças orgânicas em Itobi (SP), próximo a São João da Boa Vista (SP). Na propriedade, há um espaço de ecologia e desenvolvimento para visitantes, onde recebe 5.000 crianças por ano.

**Hortifruti Brasil: Quanto tempo o senhor pratica a agricultura orgânica? É certificado?**

**Joop Stoltenborg:** Há 30 anos produzo orgânicos, e temos certificação desde o final de 1989. Somos a sétima empresa que recebemos o selo de certificação do Instituto Biodinâmico (IBD). Trabalhei por mais de 30 anos na produção convencional de alimentos e mantive contato direto com o mal uso de produtos agroquímicos. Fui produtor na Holanda, no Canadá e, em 1967, cheguei ao Brasil, ainda produzindo convencional. Na década de 80, iniciei a produção orgânica e, mais tarde, a comercialização.

**HF Brasil: Quais os produtos que o senhor produzia? Qual é o tamanho da propriedade e número de funcionários?**

**Stoltenborg:** As verduras e legumes produzidos no sítio “A Boa Terra” são cultivados em 25 hectares. Do total que comercializamos, 60% são produzidos lá e 40% são comprados de outros produtores certificados. No comércio são 15 funcionários registrados, na seção de ecologia e desenvolvimento são 5 funcionários registrados, e a terra é arrendada com contrato para produtores orgânicos, ao todo são cinco famílias.

**HF Brasil: Como o senhor controla as pragas e doenças no sistema orgânico? E a adubação, como é feita?**

**Stoltenborg:** Nunca plantamos no “limpo”, sempre há diversidade de espécies, que é favorecida pela manutenção da vegetação. Contra fungos, são usadas variedades de plantas rústicas ou plantamos em épocas do ano com clima mais favorável à cultura. Na adubação usamos compostos de esterco com plantas, pó de granito, fertilizante fosfatado, calcário e micronutrientes.

**HF Brasil: Como é a venda da sua produção de orgânicos? Quem é o seu comprador? O senhor exporta?**

**Stoltenborg:** Não exportamos, só vendemos para mercado interno. Fazemos cestas padrão e entregamos em domicílio. São 10 produtos que compõem a cesta: 4 tipos de folhosas, 4 tipos de legumes e 2 tipos de frutas, que são compradas de outros produtores certificados. Contudo, é possível ao cliente escolher

os produtos que comporão sua cesta. Há uma lista com os produtos disponíveis favorecendo a escolha.

**HF Brasil: Qual é a produtividade da batata, por exemplo? É muito menor que a do sistema convencional?**

**Stoltenborg:** No convencional, chegam a ser colhidos 40.000 kg/ha, mas a produção orgânica do sítio gera em média 15.000 kg/ha. Sinto falta de pesquisas que auxiliem o produtor.

**HF Brasil: Qual o preço de venda do produto?**

**Stoltenborg:** Dependendo da época do ano, os valores recebidos pelo produto orgânico são o dobro dos produtos convencionais.

**HF Brasil: Avaliando os custos e receita, é viável a produção de orgânicos?**

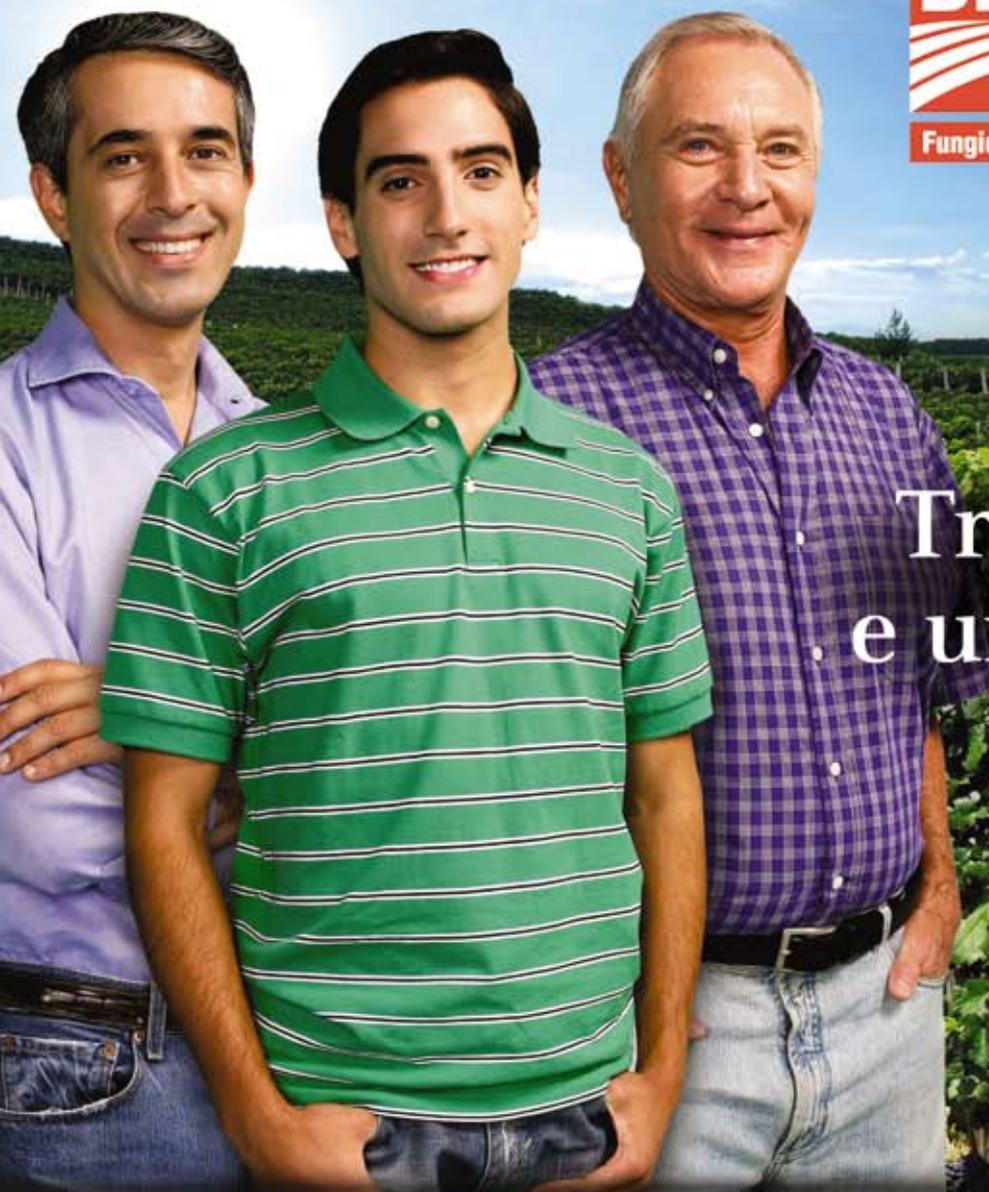
**Stoltenborg:** Depende do produto. A vagem, por exemplo, tem baixa produção e as perdas são altas. Folhas no verão ficam suscetíveis ao ataque de pragas e doenças.

**HF Brasil: Economicamente, o que proporciona maior retorno: orgânico ou convencional?**

**Stoltenborg:** Depende. Os dois métodos são arriscados. Se o clima permitir, a produção de orgânicos é boa e favorece as vendas, já que a procura é alta também. Contudo, a oferta de orgânicos no decorrer do ano é limitada; se eu conseguisse mantê-la constante, ganharia mais dinheiro.

**HF Brasil: O senhor acha que os orgânicos são mais viáveis para a pequena propriedade? Quais as dificuldades enfrentadas?**

**Stoltenborg:** O tamanho da área não interfere na produção, apesar de que a maioria é de áreas pequenas. Já o manejo interfere muito na produtividade. Nossa principal dificuldade é manter a oferta dos produtos, já que toda semana há a preocupação de fazer as cestas. Outra questão é a dificuldade de transporte. Como entregamos as cestas nas casas, muitos dos produtos sofrem durante o transporte, perdendo qualidade. ■



Dow AgroSciences



# Três gerações e uma tradição!

### ATENÇÃO

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

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



O sucesso de Dithane NT faz parte da tradição da família! Usado por gerações na proteção de batata, tomate, uva e outras 32 culturas. É atual e inovador! Quando alguém já pensar em aplicar Dithane NT antes da chuva? Hoje, isso já é possível! E o que mais será possível, já pensou? Nossos pesquisadores continuam pensando...



Dow AgroSciences

DuPont<sup>™</sup>  
Kocide WDG<sup>®</sup>  
fungicida

# Nutrição e Proteção.

## Kocide<sup>®</sup> WDG.

### Evolução em Benefícios para você.

- Eficaz no controle preventivo de fungos e bactérias
- Nutre e protege a planta por muito mais tempo
- Formulação inovadora: granulado dispersível em água com tecnologia que oferece melhor cobertura na folha
- Maior teor de Cobre Bioativo: fixa melhor a planta e espalha gradativamente em contato com a água
- Partículas polimerizadas: distribuição mais homogênea, com maior resistência à chuva e à irrigação
- Dispensa da pré-mistura: oferece um preparo muito mais rápido, prático e com maior agilidade na aplicação
- Maior proteção para sua lavoura e boa colheita

### DuPont e você. Pés no chão e olhos no futuro.

**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.



Faça o Manejo Integrado de Pragas.  
Descarte corretamente as embalagens e restos de produto.  
© Copyright 2003, DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.  
DuPont e Kocide WDG são marcas registradas de DuPont. Kocide WDG. Marca registrada no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) como Kocide WDG Dispersível.

Tele DuPont Agrícola  
0800-707-5517  
[www.dupontagricola.com.br](http://www.dupontagricola.com.br)



*Os milagres da ciência*



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**.

Este é o quinto Anuário que a equipe da Hortifruti Brasil traz para você, leitor, contendo as principais perspectivas do mercado de frutas e hortaliças.

Nesta edição, será retratado o impacto da crise econômica global nos hortifrutis e as projeções para 2010 para você lucrar ainda mais nos próximos anos.



### Patrocinador:

**Fechamento comercial: 25/11**

Para reservas de espaço, entre em contato:

Tel: (19) 3429-8808  
hfbrasil@esalq.usp.br

Uma publicação do CEPEA – ESALQ/USP  
Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)  
tel: (19) 3429 - 8808 Fax: 19 3429 - 8829  
E-mail: hfbrasil@esalq.usp.br  
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil