

Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - USP/ESALQ
Ano 1 • Nº 05 • Setembro de 2002

Setor abraça tecnologia

Atividade exportadora inova técnicas de pós-colheita



Qualidade em Melões



syngenta





Aline e Marina organizaram o estudo sobre o nível de pós-colheita do setor.

Nesta edição, a Hortifruti Brasil avaliou o nível tecnológico do setor hortifrutícola, ressaltando os aspectos econômicos. Para isso, realizou uma pesquisa com os principais beneficiadores de frutas e legumes do país.

O levantamento foi realizado entre 17 de julho e 02 de agosto, com uma amostra de 179 beneficiadores de todo o país, leitores da Hortifruti Brasil, com um nível tecnológico já diferenciado. (É muito importante que se considere essas ressalvas, antes de qualquer avaliação dos resultados obtidos). O trabalho faz parte de um projeto maior do Cepea, que tratará o assunto com mais profundidade. Portanto, os resultados obtidos são parciais, embora coerentes com a realidade do setor. Por esse motivo, optamos por divulgá-lo, mesmo que em fase preliminar.

O consumidor decide qual qualidade é economicamente viável

Qualidade é questão de bolso

Entre as revelações mais interessantes, constatou-se que a tecnologia e os procedimentos de pós-colheita são conhecidos pela maioria dos produtores. Contudo, não são incorporadas pelos mesmos em função da baixa rentabilidade em determinados mercados.

Sem dúvida, é o consumidor que está determinando a inovação tecnológica do setor. Por um lado, há consumidores que valorizam o produto de altíssima qualidade e/ou estão localizados em mercados que exigem técnicas de ampliação de sua durabilidade para suportar longas viagens.

Esse grupo impulsiona a inovação tecnológica, como é o caso do setor exportador e determinados nichos de mercado de elevado poder aquisitivo no Brasil.

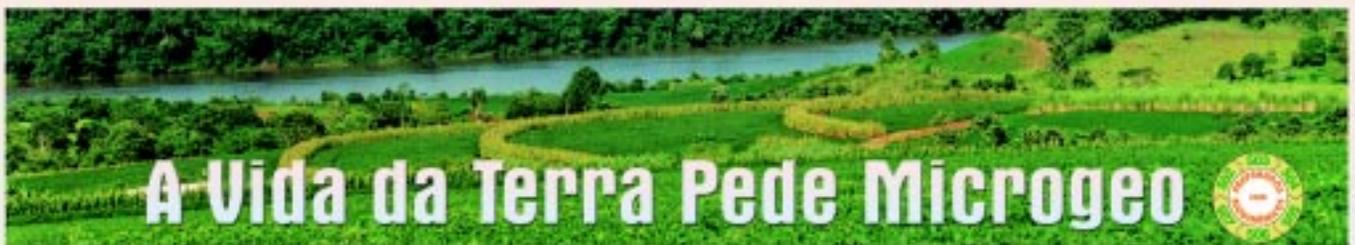
Por outro lado, existe um consumidor que prioriza o preço, deixando a embalagem, beneficiamento e padronização em se-

gundo plano.

O mercado doméstico da grande maioria dos produtos se enquadrava cada vez mais nesse caso. Os agentes acabam deixando sua capacidade de beneficiamento ociosa ou até fechando o barracão em função da baixa rentabilidade proporcionada pelo mercado.

Para laranja, estatísticas do Fundecitrus indicavam que na década de 90 (entre 1995 e 1998) 100 barrações de beneficiamento foram fechados, reduzindo em 20% o número de estabelecimentos. Essa tendência continuou na virada do milênio.

O poder aquisitivo do consumidor, a especialização em determinados nichos de mercado e a conquista do mercado externo são considerações que devem ser feitas antes de maiores investimentos em maquinário e produtos de pós-colheita, para que o retorno seja viável.



Processo cíclico de nutrição e proteção para pomares, cafezais, lavouras, pastagens, hortas e floricultura.

Com o composto orgânico Microgeo, o agricultor produz biofertilizante através da compostagem líquida contínua em tanques. O biofertilizante, conjuntamente com as farinhas de rochas e a biomassa, realiza o processo cíclico de nutrição e proteção vegetal.

Desenvolvido pela Microbiol em convênio técnico e científico com a FEALQ / ESALQ / USP, e pesquisas no CCA / UFSCar, Microgeo contém os preparados biodinâmicos, sendo apropriado para agricultura biodinâmica, orgânica e convencional.

Conheça e passe a utilizar Microgeo para a vivificação da sua agricultura e pecuária, tomando-a tecnicamente sadia e economicamente sustentável.

MICROGEO

Microbiol Indústria e Comércio Ltda.
Fone (19) 3451-6581 - Fax (19) 3451-8967
microgeo@widesoft.com.br

Gerência de Vendas:
Fertibom Indústrias Ltda
Fone (17) 523-1434
fertibom@fertibom.com.br
www.fertibom.com.br



Foto: Mateus Holtz de Camargo e Barros
Fonte: Grupo Sekita

VISITA

São Gotardo: "A terra das hortaliças"

A cidade de São Gotardo (MG), conhecida como a "terra da cenoura", vem se destacando nacionalmente na produção de hortaliças. O clima ameno, resultado de uma altitude de 1100 m, é extremamente favorável ao desenvolvimento de culturas como a batata, cebola, cenoura e alho. Áreas planas e extensas facilitam a mecanização e a implantação de sistemas de irrigação. A abundância hídrica também é notável - a precipitação média na região é de 1100 mm por ano. Além disso, os produtores locais trabalham em cooperativa ou em grupos, com um sistema de comercialização bastante eficiente. Isso também facilita investimentos em tecnologias de produção e pós-colheita. Outras culturas de destaque da cidade são: café, abacate, milho e soja. Integrantes da Equipe Cepea visitaram a região no início de julho, conferindo as lavouras e conhecendo os packing-houses de alho e cenoura.



A N O T E

Associação Brasileira da Batata

SIMPÓSIO BRASILEIRO DA BATATA - 27 a 28 de novembro

Local: Pavilhão da Engenharia
USP / Esalq - Piracicaba SP
Número limitado de vagas - 300
Realização: USP / ESALQ / LPBABBA
Inscrição: Até 30/10: R\$100
(R\$50 para estudantes)
Após 30/10: R\$120 (R\$60 para estudante)

Contato:
Departamento de Produção Vegetal-USP/ESALQ
Fone: (19) 3429-4190 - Fax: (19) 3429-4385
E-mail: eassjoao@esalq.usp.br
Associação Brasileira da Batata – ABBA
Fone / Fax : (15) 272 4988
E-mail: daniela.abba@uol.com.br

Errata:

A análise de cebola da edição nº 4 da Hortifruti Brasil (pág. 14) citou que a área plantada de Lavínia totalizaria 72ha. Na verdade, a área total é de 480ha, com produtividade estimada em 29toneladas/ha. Os 72ha seriam de semeio direto, o mesmo utilizado na região de São Gotardo, que chega a produzir 70t/ha. Ainda na mesma edição, a tabela "Exportações para a Argentina caem em 2002" (pág. 21- uva) representa os meses abril, maio e junho e não março, abril e maio.

Arames de Qualidade



Belgo Bekaert Arames S.A.

0800-313100

www.belgobekaert.com.br

INVISTA EM PESQUISA
E EXPONHA SEU
PRODUTO NUMA
VITRINE NACIONAL.

PARA ANUNCIAR
LIGUE 19 3429-8808

EXPEDIENTE

CEPEA

Centro de Estudos Avançados
em Economia Aplicada
USP/ESALQ

Editor Científico:

Geraldo Sant' Ana de Camargo Barros

Editora Executiva:

Margarete Boteon

Editora Econômica:

Mirian Rumenos Piedade Bacchi

Diretor Financeiro:

Sergio De Zen

Jornalista Responsável:

Ana Paula da Silva - MTB: 27368

Assistente de Edição:

Ana Júlia Vidal

Equipe Técnica:

Aline Vitti, Ana Júlia Vidal, Carolina Dalla Costa, Eveline Zerio, Ilonka M. Eijsink, João Paulo B. Deleo, Fernanda R. G. Pinto, Maria Luiza Nachreiner, Mateus Holtz C. Barros, Marina L. Matthiesen, Margarete Boteon, Mauro Osaki, Renata Ferreira Cintra, Renata R. P. dos Santos e Tatiana Vasconcellos Biojone.

Apoio:

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários
de Luiz de Queiroz

Projeto Gráfico e Capa:

JR&M Propaganda e Marketing

Fone: 19 3422-0634 -

jr&m@merconet.com.br

Fotolitos:

Nautilus Estúdio Gráfico

Fone: 19 3422-4220

nautilus@merconet.com.br

Impressão:

MPC Artes Gráficas

Fone: 19 451-5600 -

mpc@mpcgrafica.com.br

Tiragem:

6.500 exemplares

Contato:

C/Postal 132 - 13400-970 - Piracicaba SP

Tel: 19 3429-8809 - Fax: 19 3429-8829

hfbrazil@esalq.usp.br

<http://cepea.esalq.usp.br>

A revista HORTIFRUTIBRASIL pertence ao CEPEA - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - USP/ESALQ. A reprodução de matérias publicadas pela revista é permitida desde que citada a fonte e a devida data de publicação.

JANELAS DE MERCADO

Queremos parabenizar o Cepea-USP/Esalq pela excelente publicação no âmbito da horticultura brasileira. Como sugestão, seria interessante uma matéria sobre cada um dos principais pólos de produção de frutas do Brasil, mostrando os avanços conseguidos e as principais barreiras existentes, tanto para o mercado interno quanto para o de exportação. Na oportunidade, reitero os nossos cumprimentos a Maria Luiza Nachreiner e Renata Romaguera dos Santos pela matéria "Janelas de Mercado".

Dalmo Nogueira da Silva

Coordenador do Programa de Fruticultura

INCAPER

Já temos artigos publicados com o tema sugerido. Eles estão em nosso site (www.cepea.esalq.usp.br). Ainda assim, não faltará oportunidade para descrevermos os principais pólos produtores de fruta na Hortifruti Brasil. Para fazê-lo, contaremos com a ajuda do sr., que nos enviou um artigo muito interessante sobre a fruticultura no Espírito Santo. Agradecemos!

SUCO DE LARANJA

Sou estudante do 4º ano de comércio exterior e estou realizando meu trabalho de conclusão de curso sobre "exportação brasileira de suco de laranja". Gostaria de saber se a Equipe Cepea poderia me ajudar indicando onde posso conseguir mais informações sobre esse tema, inclusive preciso saber sobre as barreiras tarifárias impostas ao suco.

Márcia Valéria

O Portal do Exportador (www.portaldoexportador.gov.br) reúne informações sobre as barreiras que o suco brasileiro enfrenta no mercado internacional. A Organização Mundial do Comércio (www.wto.org) disponibiliza um arquivo com todas as disputas travadas na Organização e os casos julgados até hoje.

SUCO DE LARANJA II

Solicito informações referentes a valores de venda de suco de laranja FCOJ tanto pelo Porto de Santos quanto colocado no exterior: USA e Europa. Essas informações serão necessárias para elaboração de contrato de venda de laranja com participação.

Sergio Pimenta de Souza

Olímpia/SP

Sobre informações do preço do suco no Porto de Santos, acesse o Portal do Exportador (www.portaldoexportador.gov.br). As cotações do produto no mercado norte-americano estão disponíveis em:

<http://www.fred.ifas.ufl.edu/citrus/pubs/ref/futures.htm#t48>

Não conhecemos nenhuma fonte de informação que divulgue os preços do suco comercializado na Europa.

Fale com a Hortifruti Brasil. Ela é toda sua!

Envie seu e-mail para: hfbrasil@esalq.usp.br

ou escreva para:

Revista Hortifruti Brasil - Cepea/Esalq

CP 132 CEP: 13400-970 Piracicaba/SP

Se preferir, envie um FAX: (19) 3429 8829

Capa - página 10



SETOR ABRAÇA TECNOLOGIA

Atividade exportadora inova técnicas de pós-colheita

A Hortifruti Brasil analisou o nível de pós-colheita do setor hortícola, conversando com seus leitores de todo o país.

- 3 Editorial
- 4 Variedades
- 5 Cartas
- 21 Especial: SUCO DE LARANJA
Os detalhes da batalha travada pelo governo brasileiro na OMC contra as barreiras impostas à exportação de suco.
- 19 Especial: UVA
Nordeste de olho na exportação
As expectativas para próxima janela de exportação em outubro
- 22 Fórum de Idéias
As frutas e hortaliças também merecem respeito!

SEÇÕES

- 6 Batata
É pico de safra em Vargem Grande
- 8 Tomate
Setembro promete alta
- 14 Cebola
EUA abrem as portas
- 15 Manga
É tempo de exportar!
- 16 Melão
Melão nacional chega à Europa
- 17 Mamão
Exportações podem aumentar
- 18 Uva
Normaliza-se poda em Jales
- 20 Laranja
Produção cai na Flórida e sobre no Brasil
- 22 Banana
Normaliza-se oferta

Por Eveline Zerio e
Mauro Osaki

A região apresenta produtividade aproximada de
1.200 sacas por hectare

É pico de safra em Vargem Grande

📍 *Vargem Grande do Sul dita rumo do mercado*

Em setembro, a quantidade de batata ofertada deve continuar alta, visto que uma das principais regiões produtoras do país, Vargem Grande do Sul/SP, entra em pleno pico de safra. Além disso, a região apresenta alta produtividade em relação à safra anterior, cerca de 1.200 sacas por hectare. As altas temperaturas e o clima seco registrados no decorrer da safra da seca (abril a junho) proporcionaram quebra de produção em muitas lavouras do sudoeste paulista, as quais colheram entre 500 e 700 sacas por hectare. Contudo, como a maioria das roças de Vargem Grande do Sul é irrigada, a produtividade e a qualidade foram garantidas na região. No decorrer da safra de inverno, as altas temperaturas registradas em julho e agosto não prejudicaram a cultura. Apenas em al-

gumas lavouras isoladas, o clima quente fez com que o ciclo do tubérculo fosse acelerado frente ao desenvolvimento habitual de 120 dias. Além de Vargem Grande do Sul, o Triângulo Mineiro, Alto do Paranaíba e algumas regiões de Goiás, principalmente Cristalina, deverão manter a oferta em setembro. Apesar da monalisa continuar sendo a principal cultivar produzida nessas regiões, algumas lavouras ofertarão a mundial, bintje, ágata e asterix. Em Minas Gerais, por exemplo, muitos bataticultores investiram grande parte do seu capital na produção de asterix, ao contrário do que acontecia nos anos anteriores, quando apenas as regiões do Sul do país cultivavam a variedade.

📍 *Alta do dólar reduz margem de lucro dos bataticultores*



FOTO: ABBA

Depois do dólar ter rompido a barreira dos R\$ 3,00, os preços dos insumos registraram significativas altas em relação ao ano anterior. Apesar disso, os produtores continuaram adquirindo as mesmas quantidades de defensivos e fertilizantes, mas com maiores dificuldades de capital no momento da compra. O volume de contratos de financiamento com bancos, lojas e indústrias de insumos praticamente duplicou em relação a 2001. Normalmente em setembro, inicia-se o período de compra de insumos, mas alguns produtores, receosos com as seguidas desvalorizações do câmbio, adquiriram o produto há cerca de dois meses. Já aqueles que não garantiram os insumos terão que desembolsar um montante ainda maior para cumprir o plano de safra de 2002. Em setembro de 2001, por exemplo, o produtor precisava, em média, de 13 sacas de batata monalisa beneficiada para comprar uma tonelada de adubo 04-14-08 (principal adubo utilizado). Atualmente, os bataticultores necessitam de 19,5 sacas de 50 kg de batata para a mesma compra. Além da alta de 23% na tonelada de adubo 04-14-08, os preços da monalisa beneficiada na máquina caíram em torno de 25% se comparado ao mesmo período de 2001. Dessa forma, o produtor não está sendo prejudicado apenas pela alta do dólar, mas também pelos preços inferiores praticados no mercado doméstico, o que resulta em uma menor margem de lucro para os produtores e demais agentes da cadeia.

Bataticultores precisam 19,5 sacas para comprar 1 t de adubo



Fonte: Cepea

 Dow AgroSciences

Dithane*

Fungicida

é! **M**

O

D

E

R

N

O

há

+ de

40

ANOS



DITHANE* é moderno há mais de 40 anos.

A sua formulação sempre atualizada, seguindo rígidas especificações técnicas e rigoroso controle de qualidade, torna o produto altamente eficaz, fazendo de **Dithane*** o fungicida preventivo básico para o controle de doenças nas mais diversas culturas.

Dithane* é o fungicida indispensável no manejo da resistência - **EFICÁCIA COMPROVADA!**

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 agrônômico.



Por Ana Júlia Vidal
e Mateus Holtz de Camargo e
Barros

Problemas com a Mosca Branca e altas temperaturas em agosto devem causar escassez do tomate em setembro

Setembro promete alta

🍅 Oferta deve cair

A quantidade de tomate disponível no mercado deve reduzir-se em setembro, principalmente em função da queda da área plantada no interior paulista e mineiro. Segundo produtores locais, problemas com a infestação da Mosca Branca nas regiões de Sumaré, Mogi-Guaçu e Araguari no ano passado, período de baixa remuneração ao produtor, ocasionaram abandono das lavouras, principalmente em São Paulo. Segundo informações locais, os tomaticultores de Araguari devem começar a colher em setembro, porém, um volume menor em relação ao ano passado. Além disso, as temperaturas mais elevadas durante este inverno anteciparam a colheita nas regiões citadas, já que o calor acelera a maturação do fruto. Mogi-Guaçu, por exemplo, costuma entrar em pico de safra entre setembro e outubro. Neste ano, contudo, a

colheita se estendeu apenas até o início de setembro.

🍅 Preços podem subir

Em agosto, período de consumo retraído em função das temperaturas mais baixas, o tomate salada AA longa vida valorizou-se 25% em relação ao mesmo período do ano passado. Para setembro, espera-se um aquecimento do consumo, relacionado principalmente à volta do calor, que estimula o consumo de saladas. Caso a expectativa de melhores vendas se confirme, os preços do produto podem reagir significativamente, levando em conta a redução esperada da oferta.

🍅 Quem abastecerá SP?

Com a menor oferta em São Paulo e Minas, a produção de São José de Ubá (RJ) e da região de Goianápolis (GO) devem entrar com força no mercado paulista. A expectativa em ambas as regiões é de queda no volume produzido em relação a 2001,



FOTO: SYNGENTA

Mosca branca e dólar elevado resultaram redução na safra e conseqüente aumento nos preços em 2002

	2001		
	Julho	Agosto	Setembro
Sumaré	11,66	9,16	5,82
Mogi	12,32	10,1	6,7
Araguari	10,69	8,75	5,65
Ubá		6,8	5,05
	2002		
	Julho	Agosto	Setembro
Sumaré	16,76	10,17	
Mogi	17,41	13,19	
Araguari	15,15	11,87	
Ubá	17,01	11,51	

Fonte: Cepea

principalmente em função dos elevados custos de produção e, em Goiás, também da Mosca Branca. Os produtores de São José de Ubá devem colher até novembro. Já a região de Venda Nova do Imigrante (ES), importante produtora, está em fase de plantio, devendo iniciar a colheita em meados de novembro.

🍅 Tomate Salada AA

Longa Vida

Há oito anos, a variedade que predominava no setor, o Santa Cruz, foi substituída pelo tomate Longa Vida. Na época, o Carmem dominou o mercado brasileiro, fazendo com que a denominação permanecesse entre os agentes do mercado por muitos anos. Atualmente, contudo, novas variedades de tomate salada Longa Vida (Fany, Thomas e Alambra) foram introduzidas no país por diferentes empresas, reduzindo a participação do Carmem nos últimos anos. A partir deste mês, portanto, o Cepea adota a nomenclatura Salada AA Longa Vida para representar todas as variedades comerciais disponíveis no mercado.

Salada AA Longa Vida sobe 27% em agosto

Preço médio mensal na Ceagesp - em R\$ - cx 23kg



Fonte: Cepea



ATITUDE
100%
DU PONT

Tudo que você precisa para **proteger seu lucro.**

Atitude 100% DuPont é o programa de prevenção de doenças e pragas, fácil de usar e muito eficiente, criado pela DuPont.

É só adotar uma atitude 100% preventiva e utilizar apenas produtos de tecnologia superior e qualidade assegurada, como os produtos da linha DuPont.

Tomar uma Atitude 100% DuPont é simples. E o seu tomate fica protegido contra os inimigos que atacam sua produtividade.

Converse sobre a Atitude 100% DuPont com a sua revenda ou consulte seu representante DuPont.

É o que você precisa para proteger seu lucro.



*Os milagres da ciência**

Midas BR
Exclusividade DuPont

Rumo
Exclusividade DuPont

Curzate
Exclusividade DuPont

Equation
Exclusividade DuPont

Kocide WDG
FUNGICIDA / BACTERICIDA
BioActive

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 ou faça-o a quem não souber ler. 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.



0800 701-0199

Tele DuPont
AGRICOLA
0800-707-5517
Ligação gratuita de todo o Brasil



Setor abraça tecnologia

Um bom produto não depende somente da sua condução durante a produção. Para que ele chegue às mãos do consumidor com elevada qualidade, os tratamentos e técnicas de pós-colheita são essenciais. Partindo dessa premissa, a Hortifruti Brasil consultou os produtores que possuem barracões de beneficiamento (*packing houses*) de frutas e hortaliças para verificar como, por que e com qual intensidade as novas tecnologias de pós-colheita foram incorporadas pelos agentes do setor.

Para quem duvidava, os dados confirmam: o setor está (e muito) preocupado com a qualidade dos alimentos que chegam às bancas dos supermercados e, claro, ao mercado externo.

Entre os 179 beneficiadores de todo o país que foram entrevistados pela Equipe Cepea, 33,5% possuem alto nível tecnológico. A maioria restante possui nível médio (44,2%) e uma parcela menor (22,3%), nível baixo. A pesquisa envolveu os beneficiadores dos seguintes produtos: banana, bata-

Atividade exportadora inova técnicas de pós-colheita

ta, cebola, laranja, mamão, manga, melão, tomate e uva das principais regiões produtoras.

A parcela atribuída ao “alto nível tecnológico” está principalmente atrelada à atividade exportadora. Esses agentes trabalham principalmente com manga, mamão, melão, citros e uva.

O mercado doméstico também está investindo, embora em menor proporção, no uso de elevadas tecnologias para atender a determinados nichos de mercado, que envolvem consumidores de alto poder aquisitivo, como no caso do tomate classificado e embalado.

O nível médio, por sua vez, engloba os entrevistados que realizam procedimentos básicos de pós-colheita, visando principalmente o mercado doméstico. No setor hortícola, eles são a maioria (44,2% dos entrevistados), conforme o levantamento. Curiosamente, a Hortifruti Brasil constatou que a maioria dos agentes inclusos nessa classificação conhece as técnicas e o manejo de elevada tecnologia, mas ficam impos-

sibilitados de melhorar ou implantar o barracão em função do alto custo de implantação e da inexistência de um mercado garantido.

Deve-se considerar também que há algumas técnicas modernas de pós-colheita que são específicas para atender a mercados de longa distância, sendo dispensáveis em mercados próximos. Além disso, cada produto possui uma fisiologia diferente, portanto, não exigem os mesmos tratamentos de beneficiamento. (Veja na tabela 2 as variáveis consideradas para determinar o nível alto, médio e baixo de cada produto).

Por que as perdas ainda são tão altas?

Se aproximadamente 80% dos beneficiadores do setor se encaixam nos níveis médio e alto de pós-colheita, por que ainda há tantas perdas de produto durante a comercialização?

Pesquisas apontam que dependendo do produto e da distância a ser percorrida por ele, essa

Tabela 1 - Confira o nível de pós-colheita de cada produto

Produto	Alto ■	Médio ■	Baixo ■	Refugo	Durabilidade média do produto	Pós-colheita dos hortícolas:
TOMATE	14%	86%		11,3%	5 dias	Na produção de tomate, o nível de pós-colheita varia de acordo com as características locais. Pode-se dizer que os beneficiadores (classificadores ou maquinistas) inseridos entre o médio e alto nível técnico possuem máquinas de seleção. Aqueles que contam com um sistema de pós-colheita mais avançado geralmente possuem equipamentos importados, com maior grau de especialização nesse tipo de atividade. O padrão médio envolve a posse de um maquinário mais simples. (*) A entrevista abrangeu produtores que possuem "barracões" com máquina de classificação. Contudo, sabe-se que a maioria utiliza técnicas ainda primárias, como acontece nos barracões simples, só para a seleção manual, com o uso da caixa "K" - esse beneficiamento não foi levantado na pesquisa.
MANGA	33%	67%		0%	18 dias	A maioria dos agentes entrevistados utiliza alta tecnologia de pós-colheita, pois o pólo produtor do Vale do São Francisco é grande exportador da fruta. A cada ano, tem privilegiado o mercado externo por ser mais vantajoso que o interno, apesar dos altos custos envolvidos. O baixo nível tecnológico de pós-colheita da manga ocorre, principalmente, nas praças produtoras de São Paulo e demais regiões nordestinas, que se limitam ao mercado doméstico. O nível médio não foi constatado na classificação, já que toda a fruta beneficiada, tanto para o mercado europeu como para o americano, possui altíssima tecnologia. O baixo nível tecnológico resume-se ao simples galpão destinado ao consumo interno.
LARANJA	47%	7%	47%	0%	9 dias	As porcentagens obtidas com a pesquisa mostram que o setor de laranja é altamente tecnificado - apenas 7% se encaixa no nível baixo de tecnologia. O fato de 47% dos barracões de beneficiamento pesquisados apresentarem alto nível reflete a maior remuneração aos agentes nos últimos anos, significando novos investimentos em máquinas importadas, visando, principalmente, ampliar a sua participação no mercado externo e garantir melhores ganhos com a fruta diferenciada no mercado interno.
BANANA	17%	48%	35%	0%	5 dias	Os packing houses de banana que realizam operações como: toaleta, lavagem, seleção, embalagem em caixas de papelão e paletizáveis, apresentando câmaras refrigeradas no próprio galpão e transporte refrigerado foram considerados de alto nível tecnológico. Durante a pesquisa, o critério transporte da fruta da roça ao packing, em especial para a banana, foi de grande importância na determinação desses níveis. A alta porcentagem de packings que ainda utilizam caixas de madeira e não possuem transporte refrigerado, juntamente com o critério anterior, foram os principais fatores causadores da elevada porcentagem de nível médio. O nível baixo foi designado aos produtores que somente selecionam no campo e embalam em caixa de madeira.
UVA	21%	47%	32%	0%	5 dias mer. interno 25 dias exportação	Grande parte dos produtores que participou da pesquisa não possui packing houses completos. Porém, a presença de um simples barracão de beneficiamento, onde são realizadas as etapas de limpeza (toaleta), seleção e embalagem em caixas de papelão (de preferência paletizáveis), foi considerada na pesquisa, por isso a porcentagem de nível médio foi alta (47%). O packing house que realiza todas as operações anteriores e ainda possui transporte refrigerado e utiliza produto químico (folha de metabisulfito) foi classificado como de alto nível. Aqueles que somente realizam o toaleta e seleção foram considerados de baixo nível. Vale ressaltar que os produtores com sua produção voltada para o mercado externo se enquadram, principalmente, nos 32% de alto nível tecnológico.
BATATA	12%	70%	18%	0%	5 dias	O nível baixo foi atribuído aos produtores de batata que realizam o processo básico de beneficiamento (colheita manual, lavagem com água, secagem, seleção, embalagem de nylon e transporte sem refrigeração). Os que possuem bags na roça e embalagem de juta depois do beneficiamento da batata, além do processo básico, foram considerados packings de nível médio. O alto nível foi atribuído àqueles que possuem colheita mecanizada e transporte refrigerado. Por ser a batata uma cultura de elevado custo de produção, maiores investimento em pós-colheita tornam-se, muitas vezes, inviáveis.
CEBOLA	5%	95%		0%	30 dias cebola branca e 6 meses crioula	A cebola apresentou uma distribuição de porcentagens de níveis tecnológicos em packing houses muito particular. Os procedimentos mais comuns no beneficiamento da cebola são: "cura" do produto, toaleta (retirada do talo e do excesso de folhas), seleção, classificação em caixa 1, 2, 3, 4 e 5, embalagem em sacarias de nylon e transporte em caminhões sem refrigeração. Tais operações determinaram um nível médio de tecnologia em packing house de cebola, pois, apesar de rara, a utilização de caixas de papelão e paletizáveis, assim como transporte refrigerado, é que determinam o alto nível tecnológico. Nenhum produtor questionado apresentou nível tecnológico inferior ao médio.
MELÃO	43%	57%		0%	30 dias (variedade amarelo)	Os packing houses de melão apresentaram um alto nível ao realizar todas os procedimentos detalhados na tabela de etapas de beneficiamento, principalmente para os melões nobres, como gália e cataloupe, que necessitam de uma cadeia de frio bem estruturada. Os melões amarelos, por serem mais rústicos, dispensam diversos tratamentos que são essenciais às demais variedades. Assim, os packings dessa variedade foram considerados de nível alto mesmo quando não utilizavam transporte refrigerado ou tratamento químico com fungicidas. O nível médio foi atribuído aos produtores que realizam a lavagem, seleção e embalagem em caixa de papelão. Nenhum produtor questionado apresentou nível tecnológico inferior ao médio.
MAMÃO	78%	22%		85%	5 dias	Na pesquisa com os produtores de mamão, todos os que apresentaram packing house nas propriedades foram considerados de nível alto, uma vez que os procedimentos de pós-colheita (lavagem, seleção, tratamento químico, câmaras frigoríficas, embalagem em caixas de papelão paletizáveis e transporte refrigerado) são muito semelhantes. A presença de um simples barracão de beneficiamento, onde são realizadas a seleção e embalagem em caixas de madeira, foi considerada de nível baixo.
MÉDIA PELO TOTAL DA AMOSTRA	ALTO	MÉDIO	BAIXO			
	33,5%	44,2%	22,3%			

perda pode chegar a 30 ou 45% do total comercializado no mercado doméstico.

Um dos prováveis agravantes desse problema é o não uso das câmaras frigoríficas (apenas 25% do total dos barracões possui) e transporte refrigerado (26% pos-

suem). Manter o produto refrigerado até o consumidor (“cadeia de frio”) é o que permite a manutenção da qualidade, pois choques térmicos são sempre danosos.

A quebra dessa cadeia ocorre principalmente no transporte.

Caminhões sem refrigeração ainda predominam no setor, apenas aqueles que submetem o produto a longas viagens ou enviam-no ao mercado externo priorizam o transporte refrigerado.

Outro fator que acentua a perda na comercialização é o uso ina-

Tabela 2 - Etapas de beneficiamento e nível tecnológico dos principais hortícolas

BANANA	<p>ETAPAS DE BENEFICIAMENTO: (1) Carregamento dos cachos em cabos aéreos → (2) Lavagem → (3) Seleção → (4) Embalagem papelão → (5) Paletização → (6) Transporte refrigerado → (7) Câmaras de refrigeração.</p> <p>NÍVEL TECNOLÓGICO: 3 – Nível Baixo ; 2 e 3 – Nível Médio ; 1 a 7 – Nível Alto (obs.: cabos aéreos – foi considerada a topografia da área.)</p>
UVA	<p>ETAPAS DE BENEFICIAMENTO: (1) Toailete → (2) Seleção → (3) Embalagem papelão → (4) Paletização → (5) Produto químico (folha de metabisulfito) → (6) Transporte refrigerado.</p> <p>NÍVEL TECNOLÓGICO: 1 a 2 – Nível Baixo ; 1 a 4 – Nível Médio ; 1 a 6 – Nível Alto</p>
LARANJA	<p>ETAPAS DE BENEFICIAMENTO: (1) Lavagem → (2) Secagem → (3) Seleção → (4) Classificação → (5) Aplicação de cera e fungicida → (6) embalagem papelão → (7) Paletização → (8) Transporte refrigerado → (9) Câmara de desverdecimento</p> <p>NÍVEL TECNOLÓGICO: 1 a 3 – Nível Baixo ; 1, 3, 4 e 5 – Nível Médio ; 1 a 9 – Nível Alto</p>
TOMATE	<p>ETAPAS DE BENEFICIAMENTO: (1) Lavagem → (2) Secagem → (3) Polimento → (4) Seleção manual → (5) Calibradores e classificadores → (6) Pesagem e saída programada → (7) Embalagem papelão → (8) Paletização → (9) Transporte refrigerado.</p> <p>NÍVEL TECNOLÓGICO: 1 a 2 – Nível Baixo ; 1 a 5 – Nível Médio ; 1 a 9 – Nível Alto</p>
BATATA	<p>ETAPAS DE BENEFICIAMENTO: (1) Colheita Mecanizada → (2) Lavagem → (3) Secagem → (4) Seleção → (5) Embalagem nylon → (6) Transporte refrigerado</p> <p>NÍVEL TECNOLÓGICO: 2 a 5 – Nível Baixo ; 2 a 5 – Nível Médio (foram considerados bags na roça e embalagem de juta) ; 1 a 6 – Nível alto</p>
CEBOLA	<p>ETAPAS DE BENEFICIAMENTO: (1) Cura → (2) Toailete → (3) Seleção → (4) Classificação → (5) Sacos de nylon → (6) Caixa plástica → (7) Paletização → (8) Câmaras frigoríficas</p> <p>NÍVEL TECNOLÓGICO: 1 a 5 – Nível Médio ; 1 a 4 e de 6 a 8 – Nível Alto (caixa de papelão)</p>
MELÃO	<p>ETAPAS DE BENEFICIAMENTO: (1) Lavagem → (2) Seleção → (3) Aplicação de fungicida → (4) Aplicação de cera → (5) Câmara de refrigeração → (6) Embalagem papelão → (7) paletização → (8) Transporte refrigerado.</p> <p>NÍVEL TECNOLÓGICO: 1, 2 e 6 – Nível Médio; 1 a 8 – Nível Alto (Obs: Não houve nível baixo na pesquisa)</p>
MAMÃO	<p>ETAPAS DE BENEFICIAMENTO: (1) Lavagem → (2) Seleção → (3) Tratamento químico → (4) Câmara de refrigeração → (5) Embalagem papelão → (6) Paletização → (7) Transporte refrigerado.</p> <p>NÍVEL TECNOLÓGICO: 2 – Nível Baixo ; 1 a 7 – Nível Alto (Obs: Não houve nível intermediário na pesquisa)</p>
MANGA	<p>ETAPAS DE BENEFICIAMENTO: (1) Pré-seleção na colheita → (2) Lavagem com detergente + aplicação de fungicida → (3) Secagem → (4) Aplicação de cera de carnaúba → (5) Polimento → (6) Seleção → (7) Embalagem papelão → (8) Paletização → (9) Câmara de refrigeração → (10) Transporte refrigerado.</p> <p>EUA: idem ao beneficiamento europeu mais o tratamento hidrotérmico. NÍVEL TECNOLÓGICO: 1 – Nível Baixo ; 1 a 10 – Nível Alto (Obs.: não houve nível intermediário na pesquisa)</p>

dequado da embalagem. Na amostra levantada pelo Cepea, 28% dos *packing houses* ainda utilizam a caixa de madeira (como a caixa K), principalmente para embalar bananas, laranjas, mamões, uvas, mangas e tomates.

Apesar de ser retornável e resistente, a caixa de madeira possui superfície áspera, aberturas laterais cortantes e pode funcionar como foco de doenças. Sua profundidade excessiva suporta volumes superiores aos recomendáveis, comprometendo a durabilidade e a qualidade do produto.

Atualmente, recomenda-se o uso de caixas de papelão ondulado, que protegem o produto contra choques mecânicos e suportam ambientes úmidos.

Os dados levantados revelaram que 43% dos *packing houses* utilizam caixas de papelão, principalmente para uva, manga, mamão, tomate, melão e banana. A utilização dessas caixas vem crescendo para o mercado interno, embora seja um procedimento comum entre os que trabalham com exportação (100% em caixa de papelão).

O papelão também é o material mais indicado para a paletização, característica importante para o acondicionamento do produto. Ele possibilita a formação de unidades de armazenamento e comercialização, facilitando a contagem e a carga e descarga dos veículos, o que reduz a necessidade de mão-de-obra e agiliza a operação.

Outro material importante no processo de embalagem é o papel

(de vários tipos) especial para envolver o produto. Eles chegam a aumentar a conservação do produto, protegendo contra umidade e choques térmicos, além de controlar a proliferação de fungos. Essa tecnologia tem se tornado comum na embalagem de uvas, mangas e mamões para a exportação.

O que há de novo no setor?

As inovações tecnológicas no setor não param por aí. Os barracões de beneficiamento de manga, por exemplo, realizam um tratamento hidrotérmico específico para atender ao mercado norte-americano. A técnica elimina as larvas da Mosca da Fruta.

No beneficiamento de tomate e laranja, alguns equipamentos chegam a selecionar e classificar os produtos automaticamente. O operador apenas aciona os comandos, determinando o tamanho, o peso e a coloração que deseja para montar as caixas.

Entre os melões, mamões e uvas para a exportação, o cuidado na embalagem merece destaque. Os melões amarelos, assim como as variedades mais nobres (gália e cantaloupe), são embalados em caixas com divisórias de papelão ondulado. Atualmente, a embalagem um a um de melões com redes de "isopor" também vem sendo bastante praticado.

Nas uvas, a embalagem individual dos cachos em sacos de polietileno e a utilização de folhas de metabisulfito (produto que protege contra ataque de fungos, além de aumentar a longevidade da fruta) mostram que os cuidados em pós-colheita vão muito além das



FOTO: SANTA ELIZA CITROS

simples operações de lavagem, secagem e seleção.

Os mamões, assim como as mangas, também recebem uma prática especial de embalagem: os frutos são embrulhados individualmente em papéis finos e dispostos em caixas de papelão.

O cuidado na hora da colheita e do transporte da fruta para o galpão de beneficiamento também é extremamente importante, principalmente para as frutas que possuem pouca resistência a choques mecânicos, como a banana, a tangerina, a manga e o mamão.

Para as bananas, a técnica de transporte (do campo ao barracão) dos cachos colhidos em cabos aéreos foi um grande salto. Contudo, tal procedimento não pode ser aplicado em áreas muito declivosas, onde se recomenda a utilização de traves e caminhões carretas adaptados, semelhantes aos cabos.

A manipulação da atmosfera em câmaras de armazenamento, que alteram a concentração de oxigênio e gás carbônico (atmosfera controlada), ainda tem uso bastante restrito entre os produtores e proprietários de barracões de beneficiamento, sendo apenas utilizadas no armazenamento da maçã. Outro processo que envolve câmaras é para aplicação de etileno. No caso das frutas estudadas na pesquisa, a utilização é mais centrada no amadurecimento da banana e "desverdecimento" da casca de laranja. ■

Câmara de aplicação de etileno em laranja



FOTO: HORTIGRANJEIROS MALLMANN

Por João Paulo Deleo e
Mauro Osaki

As vendas de cebola para os Estados Unidos cresceram 15% entre 2000 e 2001

EUA abrem as portas

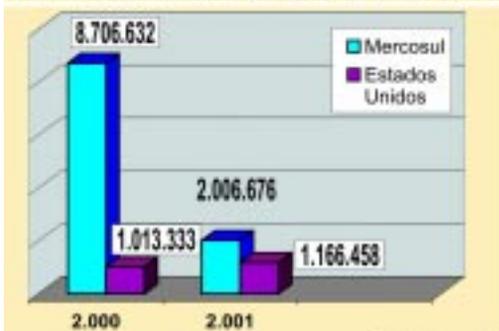
🍷 Tio San aprecia cebola brasileira
Em setembro, o Brasil deve intensificar as exportações de cebola para os Estados Unidos e para os países do Mercosul. Segundo a Secex, as vendas para mercado norte-americano cresceram 15% entre 2000 e 2001. A preferência dos americanos é pela cebola tipo 5, conhecida como cocão – o aumento das exportações dessa cebola graúda favorece seu escoamento no mercado interno, já que o consumidor brasileiro costuma optar pela cebola média (tipo 3). O Mercosul, por sua vez, importou 77% menos cebola brasileira em 2001, com relação ao ano anterior, em decorrência da menor safra nacional, relacionada à estiagem prolongada no período. Neste ano, contudo, a safra vem apresentando boas condições, devendo reverter esse cenário. As vendas para o Mercosul e para os Estados Unidos já se iniciaram em agosto e

devem se intensificar em setembro. A abertura e a conquista do mercado internacional tornam-se uma alternativa fundamental para regular a oferta do produto no mercado doméstico, bem como para aumentar as divisas na balança comercial brasileira.

🍷 Excesso de oferta pressiona preços
As regiões paulistas deverão manter-se em pico de produção em setembro, reduzindo significativamente a oferta em outubro. A partir da segunda quinzena de setembro, as safras do Nordeste e do Triângulo Mineiro deverão se intensificar novamente. Excepcionalmente neste ano, Lavínia (SP) estará ofertando cebola Mercedes durante esse período. A expecta-



Cresce participação dos EUA
Exportação de cebola para o Mercosul e Estados Unidos - em kg

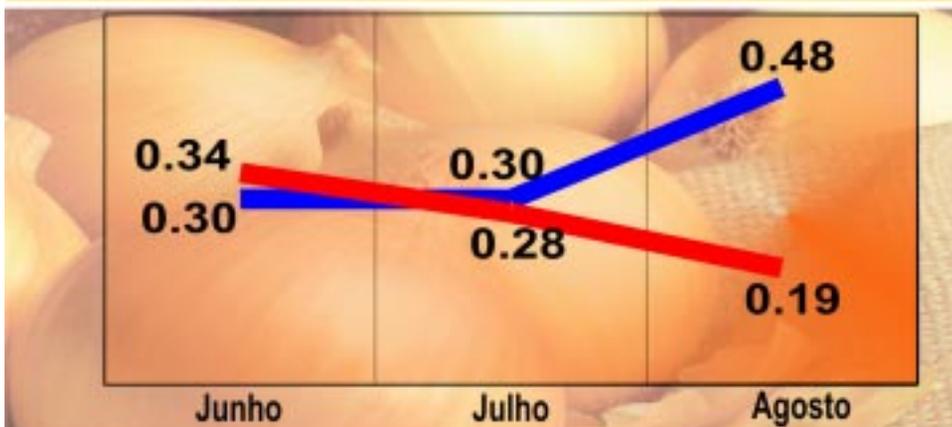


Fonte: Secex, 2002

tiva é que essas regiões abastecem o mercado até novembro, quando se inicia a safra de Santa Catarina. Em agosto, as regiões de São José do Rio Pardo e de Monte Alto atingiram pico de produção, aumentando a oferta no mercado. Embora o Nordeste tenha reduzido pela metade o volume ofertado nesse mês, houve um forte aumento da produção local em relação aos anos anteriores, acumulando um excedente de produção. Além disso, São Gotardo, no interior de Minas Gerais, também registrou aumento de produção neste ano, principalmente em junho e julho. Com a expressiva elevação da oferta, registrou-se forte desvalorização da cebola no período, o que se agravou com o consumo retraído. Durante a quarta semana de agosto, a cebola paulista atingiu preços médios de R\$ 0,13/kg e R\$ 0,14/kg na roça, para as regiões de São José do Rio Pardo e Monte Alto, apresentando quedas de 67% e 69%, respectivamente, frente à mesma semana do mês de agosto do ano passado.

Excesso de oferta derruba preços

Preços médios recebidos pelo produtor nas principais regiões produtoras nacional - R\$ / Kg



Fonte: Cepea

Em setembro, o Brasil torna-se o principal abastecedor do mercado norte-americano

É tempo de exportar!

Foto: Codevasf

● Cai preço da tommy
Os preços recebidos pelos produtores de manga no Vale do São Francisco têm diminuído significativamente nos últimos meses. Em agosto, por exemplo, os valores recebidos pela variedade tommy caíram pela metade quando comparados com o mesmo período de 2001. Apesar das reduzidas cotações na roça, o produto tem sido comercializado a altos preços no mercado varejista das principais capitais brasileiras. Isso tem acarretado um baixo consumo da fruta e, nem mesmo as altas temperaturas estimularam as vendas. Porém, a partir de setembro, o cenário varejista poderá se reverter. As principais regiões produtoras brasileiras (Vale do São Francisco, Livramento do Brumado/BA e a Vale do Assú/RN) deverão aumentar significativamente a oferta de manga. Apesar da produção ocorrer durante todo o ano, setembro destaca-se com o início da safra nordestina. Com o maior abastecimento do mercado, a tendência é de que os preços se reduzam tanto na ponta produtora como varejista.

● Boa saída

Setembro é o período ideal para as exportações de manga, já que a produção nordestina aumenta e o Brasil torna-se o principal fornecedor dos Estados Unidos. Segundo dados do USDA, o Brasil lidera o embarque de manga nesse período desde 2000, sendo pouco afetado pelos países concorrentes. Em setembro de 2000, por exemplo,

os americanos importaram 370 toneladas da fruta nordestina e apenas 120 toneladas da mexicana. No ano passado, essa diferença foi ainda maior: 870 toneladas de manga do Nordeste ante 410 toneladas da fruta do México. Outros países, como Peru, Haiti e Nicarágua também exportam a fruta em setembro, porém, em volume pouco significativo (em média 20 toneladas). Os primeiros embarques de manga já se iniciaram e estão sendo satisfatórios, atendendo às expectativas. Neste ano, os valores recebidos pelos produtores são fixos, não mais consignados. Além disso, a fruta está valorizada nos principais portos norte-americanos, considerando que ainda que o volume de manga no país ainda é pequeno.

● Mercado europeu

A antecipação das exportações de manga para o mercado europeu neste ano pode trazer conseqüências desfavoráveis para os produtores nordestinos. Grande parte da produção brasileira foi enviada à Europa já a partir de junho. Segundo a Secex, o Brasil destinou em julho mais de 2 mil toneladas de

tommy para a Europa, sendo que em 2001, esse número atingia patamares próximos a 250 toneladas. Assim, com um mercado mais saturado, os europeus devem importar menos em setembro, prejudicando os produtores do Vale do São Francisco. No final de agosto, mesmo com a elevação dos preços recebidos pelos produtores de Petrolina/Juazeiro, registrou-se desvalorização da fruta nos portos europeus. Em setembro, o maior volume de manga enviado para o bloco e a concorrência com a África do Sul, Israel e o Haiti poderá interferir na rentabilidade dos exportadores nordestinos.

Preço médio recebido pelo produtor pela tommy exportada para a Europa - R\$/kg



Fonte: Cepes

Preços pago ao produtor pela manga tommy em Petrolina/Juazeiro



Fonte: Cepes

Por Maria Luiza Nachreiner

Os embarques para a Europa estão adiantados.
Melões nobres ganham atenção

Melão nacional chega à Europa

 Primeiros embarques já em agosto

Neste ano, os embarques para a Europa estão adiantados, o que sinaliza uma escassez precoce da fruta no mercado europeu. O primeiro navio com destino à Europa partiu por volta do dia 24 de agosto, o que, no ano passado, só ocorreu no início de setembro. O volume de melão exportado para a Holanda e Inglaterra deve crescer em 2002, principalmente em função do aumento dos embarques das variedades nobres como, galia e cantaloupe. Em contrapartida, espera-se uma diminuição na quantidade de melão amarelo enviado ao exterior, refletindo a crescente demanda pelas variedades aromáticas por parte do consumidor europeu. Os produtores, contudo, receiam que a expansão das exportações seja prejudicada por problemas que vêm ocorrendo nas lavouras potiguares, como o "amarelão", que causa diminuição no brux da fruta, dificultando sua aceitação no exterior.

 E os preços?

Os primeiros embarques encontram um mercado internacional fraco. O preço fechado com os importadores chega a ser inferior ao normalmente contratado - US\$ 2,50/cx 10 kg do amarelo contra os US\$ 3,00 pagos no restante do período de exportação. Para o melão nobre, o valor deve ficar em torno de US\$ 4,00/cx 6 kg. O aumento previsto para as exportações da fruta pode desencadear uma queda nos preços em outubro/novembro, com reação no mês de dezembro, quando se aproximam as festas natalinas. Neste ano, o interesse dos exportadores em colocar a fruta no mercado externo é maior em função da desvalorização cambial, muito atrativa tanto para os importadores quanto para os exportadores, que acreditam numa melhor remuneração do que aquela conseguida com as vendas no mercado interno. Espera-se que mais de 80% da safra 2002/2003 da região da Chapada do Apodi (RN) e Baixo Jaguaribe (CE) chegue ao consumidor europeu.

 Fim da safra da Espanha
A Espanha encerrou sua safra um pouco mais cedo neste ano, especula-se que isso decorre de frustrações na safra espanhola em função de condições climáticas adversas. Sua produção geralmente entra no mercado europeu entre abril e agosto, meses de entressafra do produto brasileiro. A evolução dos preços durante a safra con-



FOTO: SYNGENTA

firma a redução da oferta. Entre o final de junho e início de julho, o melão espanhol foi cotado nos portos europeus, em média, a US\$ 6,80/cx 18 kg da variedade cantaloupe, ante US\$ 5,70 no mesmo período da safra anterior, alta de quase 20%. O país é o primeiro no ranking de exportadores da fruta, tendo como principal destino os países da União Européia. Entre os produtores, a Espanha ocupa a quarta posição, representando 5% da produção mundial em 2001.

 Preços em queda

Os preços do melão amarelo voltaram a cair após dois meses de sucessivas valorizações (os valores pagos pela caixa de 13kg do melão amarelo posto em SP chegaram aos patamares de R\$ 20,00 na primeira quinzena de agosto). A desvalorização teve início em meados de agosto, com o aumento da oferta das regiões produtoras do Rio Grande do Norte, e deve estender-se pelo mês de setembro até que se atinjam os níveis de preços praticados comumente no período. No atacado, a situação não é diferente: o preço de venda nas Ceasas chegou a ser igual ou inferior ao pago ao produtor. As vendas, no entanto, não alavancaram com a desvalorização, já que os compradores do setor atacadista e varejista preferiram ter cautela no volume carregado, temendo perder dinheiro com as oscilações dos preços do produto no mercado interno.

Queda livre dos preços

Preço do melão amarelo de Mossoró/RN posto em São Paulo - R\$/cx 13 kg - Tipo 6



Foto: Capes



FOTO: IBRAP

A produção nacional pode aumentar e a demanda externa está aquecida.

Exportações podem aumentar

Exportações 40% maiores em setembro
Exportadores nacionais esperam enviar cerca de 40% a mais da fruta para o mercado internacional em setembro, graças ao provável aumento da produção no período e à demanda aquecida dos importadores neste ano. Setembro marca a entrada das roças novas, o que possibilita a oferta da fruta de melhor qualidade, ideal para a exportação. Na terceira semana de agosto, alguns exportadores de mamão tiveram problemas com relação à escassez de frete de retorno aéreo, em função da diminuição das importações brasileiras causada pela alta do dólar. Além disso, o volume exportado foi menor no período, pois muitos produtores ainda estavam com cachos curtos, que prejudicam a qualidade da fruta e afastam a possibilidade de exportar.

Oferta deve aumentar em setembro

Em setembro, a oferta de mamão deve aumentar em função do grande volume de fruta nos cachos e da previsão de elevadas temperaturas à noite, que favorecem a maturação do fruto. Além disso, muitas roças plantadas após as chuvas de agosto na região de Linhares (ES) entram em produção nesse mês, contribuindo para o aumento da oferta de mamão havaí na região. Com a provável elevação da oferta, os preços podem cair. Se isso realmente acontecer,

muitos produtores devem reduzir os tratos culturais, considerando os altos preços dos insumos. Assim, há possibilidade de ocorrer problemas com a qualidade da fruta e de abandono da cultura por alguns produtores menos capitalizados.

Preços mais elevados em agosto

Contrariando a expectativa do mercado, a produção de mamão foi pequena em agosto.

Apesar da grande quantidade de frutas nas roças, a oferta do Espírito Santo e do sul da Bahia permaneceu reduzida em função das baixas temperaturas. No oeste baiano, além da influência do clima, houve problemas com cachos curtos, já que a colheita foi forçada nas últimas semanas de julho, devido à expectativa de queda de preços do produto. Assim, a região enfrentou maior concorrência com as demais regiões produtoras, fazendo com que os preços recebidos pelos produtores locais, geralmente superiores, se

igualessem aos praticados nas outras praças. Ainda assim, a baixa oferta de mamão em agosto permitiu que os preços continuassem mais elevados do que no mesmo período do ano passado.



Fonte: Cagespa

Custos sobem

A desvalorização do real acarretou aumento nos custos de produção e de transporte das frutas para exportação, prejudicando produtores de frutas destinadas ao mercado interno e pequenos exportadores. Para os grandes exportadores, no entanto, essa situação foi favorável, pois acabou valorizando a fruta enviada ao exterior. Cabe lembrar que estes possuem contratos com transportadores, não sendo muito prejudicados pela alta dos fretes.



Fonte: Cagespa

Por Matheus Holtz C. Barros
e Aline Vitti

*O cenário do ano passado não deve se repetir.
Mesmo assim, a oferta pode aumentar.*

Normaliza-se poda em Jales



FOTO: IBRAF

Oferta de Jales pode ser maior

Neste ano, os produtores de Jales mantiveram a poda normalizada, ao contrário do que ocorreu no ano passado. Assim, a oferta deve permanecer em níveis normais, embora alguns fatores possam elevar o volume de uva disponível internamente. O primeiro deles é a redução das exportações para a Argentina, que acontecem entre agosto e novembro. O país vizinho está importando menos com a crise local, ocasionando o aumento da oferta interna. Além disso, as altas temperaturas registradas na região estão antecipando o amadurecimento da fruta. Assim, mesmo que as vendas melhorem em setembro, como tradicionalmente ocorre, a maior quantidade de uva no mercado deve impossibilitar grandes reações nos

preços, que podem não atingir os valores esperados pelos produtores.

Cenário diferente em 2001

Em maio de 2001, uma frente fria atingiu a região de Jales e prejudicou algumas brotações e dificultou a poda. Além disso, o aumento das chuvas que normalmente ocorrem em setembro resultou em perdas das frutas e elevaram os custos com o controle de doenças. Isso resultou na diminuição do volume de uva nas primeiras semanas de setembro, gerando uma alta inesperada nos preços da fruta, já que a elevada procura comumente observada no mês

coincidiu com a escassez da fruta em Jales.

Pirapora espera melhores preços

Os produtores de Pirapora (MG) esperam ser beneficiados com o tradicional aquecimento da demanda em setembro. Nesta época do ano, a região mineira está em pico de safra, abastecendo, sem problemas, seus principais centros consumidores, como Minas Gerais, Goiás e Rio de Janeiro. Além disso, o clima seco que normalmente atinge a região nesta época favorece a qualidade da uva.

Crise Argentina prejudica exportações

As exportações para a Argentina, que costumavam se intensificar em agosto, perderam força neste ano em função da crise que vem reduzindo o poder de compra do povo argentino. A maior parte das vendas destinadas ao país vizinho está sendo efetuada à vista, dados os problemas de inadimplência ocorridos no ano passado. Vendas a prazo também estão sendo realizadas, desde que o comprador seja conhecido e de confiança do produtor.

Crise argentina ainda afeta vendas nacional

Exportações de uva para a Argentina - Comparação entre 2001 e 2002

	2001		2002	
	US\$ FOB	Peso Líquido(Kg)	US\$ FOB	Peso Líquido(Kg)
maio	151.248	178.590	11.877	18.720
junho	220.299	270.520	1.594	1.760
julho	242.126	321.253	18.872	18.720

Fonte: Socex

Maior oferta pressiona preços em agosto

Preços médios mensais da uva Itália recebido pelos produtores nas principais regiões - R\$/Kg



Fonte: Cepea



Nordeste de olho nas exportações

Em setembro, o volume de uva ofertado deve continuar pequeno em Petrolina (PE) e Juazeiro (BA), só se expandindo em outubro (início das exportações). Enquanto isso, a produção local se destina quase que exclusivamente ao próprio mercado nordestino, uma vez que a região Sudeste, em setembro, é abastecida por Jales e pelas cidades próximas.

Ainda é muito cedo para se ter certeza se a próxima janela de mercado será lucrativa ou irá tra-

zer surpresas como no ano passado, quando a Itália permaneceu por mais tempo no mercado europeu, prejudicando as exportações brasileiras na segunda janela de mercado de 2001.

De qualquer forma, as expectativas são positivas e os produtores esperam obter bons retornos, principalmente com a alta do dólar.

Além de lucrativas, as exportações de tornam necessárias, uma vez que o custo com de-

fensivos e fertilizantes aumentou significativamente com a elevação do dólar.

A uva sem semente, tão visada pelo mercado externo, deve apresentar um aumento no seu volume embarcado, levando-se em conta a substituição das uvas com semente pelas sem sementes nas lavouras nordestinas (espera-se um elevação de 20% na oferta para essa janela de mercado em relação ao mesmo período do ano passado).

LIMPA CAULE PTO 

- Remove a casca do caule rapidamente e com grande facilidade.
- Reduz a incidência de ácaros, cochonilhas e fungos que se hospedam sob a casca.
- Aumenta a eficiência do defensivo

O JEITO FÁCIL DE DESCASCAR O CAULE

Por Ana Júlia Vidal e
Margarete Boteon

Clima ajuda produção nacional e prejudica pomares da Flórida. Oferta mundial estará mais restrita.

Produção sobe no Brasil e cai na Flórida

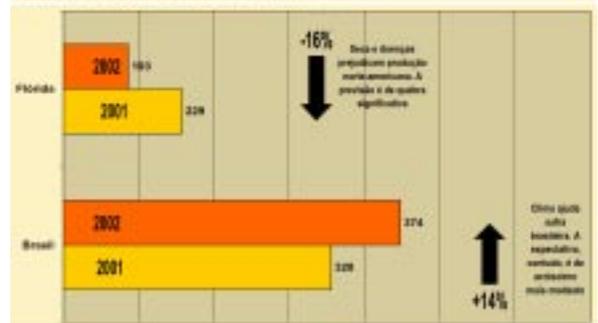
Como estará a oferta Na última semana de agosto, o IEA estimou a safra paulista 2002/03 em 374 milhões de caixas, um acréscimo de 0,7% em relação à previsão anterior e de 14% em relação à safra passada. O instituto baseia sua projeção em um parque paulista em produção de 185,7 milhões de árvores. Esse potencial está bem acima do que a indústria projeta para este ano: 145 a 155 milhões de árvores em produção para o pólo citrícola paulista e para o triângulo mineiro (Abecitrus). Entre os produtores, a expectativa é que a safra não ultrapasse 340 milhões de caixas, cerca de 21% acima da projeção do ano passado. Ao contrário do Brasil, a Flórida deve produzir aproximadamente 17% a menos em 2002/03, conforme estimado por empresas privadas em agosto, totalizando cerca de 193 milhões de caixas. Em outubro, início da colheita de laranja na Flórida, o USDA divulga a primeira estimativa oficial

para o estado e deve também sinalizar um menor volume, já que a primavera na Flórida foi extremamente seca e os produtores também tiveram problemas com a propagação do Cancro Cítrico. A expectativa de quebra da safra impulsionou as cotações do suco na Bolsa de Nova York em agosto para a média de US\$ 1.450,00/tonelada, alta 6% em relação ao mês anterior, a melhor cotação dos últimos quatro anos. No Brasil, os preços também estão batendo recorde, apesar da projeção de maior oferta de laranja para este ano. Tudo indica que as boas expectativas quanto às exportações de suco e os baixos estoques levarão a indústria a absorver todo o incremento do volume deste ano. Os preços pagos pela fruta posta no portão das fábricas durante o mês de agosto foram os mais altos registrados no período nos últimos seis anos, conforme dados do Cepea. A média de agosto foi de R\$ 8,25, alta 15% em relação ao mesmo mês de 2001.

mercado interno em setembro são tradicionalmente melhores. O mês caracteriza a volta definitiva do calor e o conseqüente aquecimento do consumo. Contudo, é preciso ressaltar a situação da economia nacional – até mesmo os mais otimistas revisa-

Brasil estica oferta enquanto Flórida teme safra menor

Produção de laranja em milhões de caixas de 40,8kg



Fonte: IEA, USDA, Dreyfus/Steger

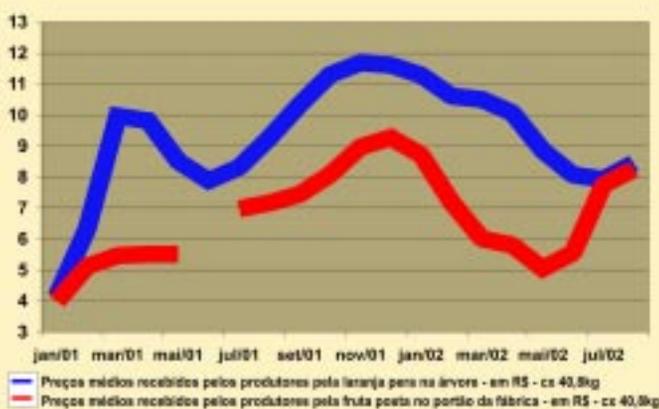
ram suas projeções de crescimento da economia brasileira de olho no aumento do desemprego e na redução do orçamento dos trabalhadores, ou seja, do poder aquisitivo do consumidor.

Setembro é mês de florada

As flores devem enfeitar os pomares paulistas em setembro. No início de agosto, as precipitações foram satisfatórias e proporcionaram sinais de vegetação nas plantas. Contudo, no final do mês, deu-se a retomada da escassez hídrica, dada a falta de chuva por mais de duas semanas. Muitos produtores receavam que as flores não apresentassem um bom “pegamento”. Segundo o Inmet, o volume de chuva previsto para setembro está dentro dos níveis normais.

Mercado interno pode reagir As expectativas para o

Portão puxa mercado interno



Fonte: Cepea

Suco: Derrubaremos as barreiras?

O governo brasileiro pediu a abertura de um painel (comitê de arbitragem) na OMC para julgar a legalidade da sobretaxa imposta pela Flórida à importação do suco de laranja. A Flórida cobra, há mais de 30 anos, uma taxa adicional (equalização) de US\$ 40 por tonelada de suco de laranja brasileiro que entra no estado.

Em 2002, a tarifa foi muito questionada pelos importadores instalados nos Estados Unidos, liderados principalmente pelas indústrias brasileiras. Em meados de março/02, um juiz da Flórida julgou a cobrança inconstitucional. Após um mês do julgamento, para barrar as reivindicações dos brasileiros, a solução encontrada pelos EUA para não anular a taxa de equalização foi passar a cobrar de todos os países exportadores e os demais estados produtores norte-americanos que vendem o suco para a Flórida. Con-

tudo, o Brasil não concordou com tal conduta e acredita que essa medida não será permanente. Além disso, o governo nacional argumenta que o destino do direito arrecadado com tal imposto fere o acordo do GATT em 1994 porque a receita é destinada exclusivamente à propagação e à promoção da produção de citros na Flórida, discriminando os produtos e a laranja importada. A receita coletada com a taxa de equalização é de US\$ 5 milhões de dólares por ano.

Deve-se considerar que essa é apenas uma das barreiras que os Estados Unidos impõem ao suco brasileiro. Ainda são cobrados mais de US\$ 400 por tonelada de suco que entra nos Estados Unidos. A guerra começou e o Brasil agiu certo em questionar a tarifa na OMC.

A partir da criação de um comitê de investigação (painel), três árbitros internacionais avaliarão se a lei da Flórida é ou não

consistente com as regras da Organização.

Caso conclua-se que a norma é irregular, os norte-americanos serão obrigados a retirar a barreira. Muitos acreditam que o resultado pode ser favorável ao Brasil. Apesar da queda da tarifa não representar diretamente uma forte retomada das exportações brasileiras para os Estados Unidos, reforça a possibilidade de um mercado mais justo e incentiva novas atitudes do governo na luta contra o protecionismo.

Contudo, o resultado pode levar tempo. No último dia 30 de agosto, os Estados Unidos bloquearam a tentativa do Brasil de estabelecer um painel na OMC. A expectativa é que o governo reapresente o caso em outubro.

Nessa segunda tentativa, o painel é reinstaurado e o governo norte-americano não tem como adiar a discussão novamente.

HOKKO
HORTIFRUTI BRASIL

FOLPAN[®]
Qualidade e Produtividade

- Fungicida de uso mundial*
- Aumenta a produtividade*
- Amplo espectro de controle de doenças* em culturas**
- Maior lucratividade*
- Baixa toxicidade - Classe IV*

* De acordo com a Sula

ISO 9002
ANVISA

Por Marina Matthiesen

Geadas não ocorrem e SC volta a praticar níveis mais satisfatórios de preços

Oferta volta ao normal

Menor oferta aquece mercado

Neste ano, a menor oferta da nanica de Santa Catarina vem proporcionando melhores preços aos produtores - alta de 67% entre julho e agosto em relação ao mesmo período do ano passado. Essa valorização possibilitou ajustar novamente as cotações ao seu nível médio histórico. No ano passado, os preços tiveram um comportamento atípico por causa dos danos na produção causados pela geada, que danificou grande parte dos bananais catarinenses e concentrou a oferta no segundo semestre de 2001. Esse fator pressionou os preços para baixo e, até meados de dezembro do ano passado, a nanica catarinense era cotada a R\$ 1,68/cx 22 kg. Outro fator que está contribuindo para a valorização nas cotações é a desvalorização do real, que estimula a exportação de banana para a Argentina e Uruguai, contribuindo para a redu-

ção interna da oferta. Contudo, as exportações para esses países não são estáveis e qualquer crise externa ou uma elevação maior nos preços internos paralisa os embarques. Mesmo assim, a menor oferta na região deverá manter a nanica valorizada para setembro e nos próximos meses.

Seca prejudica

A falta de chuvas em agosto retardou o processo de "engorda" da banana nanica e ajudou a reduzir a oferta do Vale do Ribeira. Mais escassa, essa variedade chegou a reagir 20% em agosto, com relação ao mesmo período em 2001. Em setembro, a oferta da nanica deve continuar reduzida, contribuindo para a estabilidade ou até a valorização nos preços.

Em relação à banana prata, a recuperação do preço em agosto foi mais visível entre as frutas de qualidade elevada. Alguns produtores acreditam num adiantamento da produção dessa variedade. A prata que deveria entrar no mercado em meados de outubro pode vir já no fi-

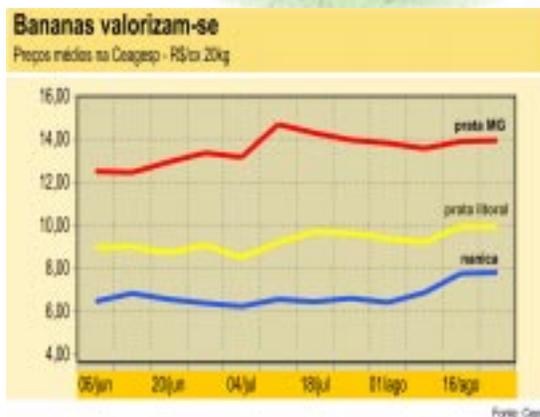
nal de setembro. Se assim ocorrer, os preços da prata podem cair antes do esperado, pois sua oferta estará maior.

Prata mineira se estabiliza

Em agosto, os preços da prata mineira estabilizaram-se na média de R\$ 7,00/cx 20 kg, alta de 23% em relação a agosto de 2001. Essa reação esteve relacionada à diminuição dos bananais, tendo em vista a descapitalização de alguns produtores. A menor oferta neste segundo semestre, diferentemente dos anos anteriores, poderá valorizar a prata em setembro. Mas, essa possível reação é incerta, pois o atual preço já se encontra muito superior em relação aos praticados nos anos anteriores. A nanica, por sua vez, deve continuar valorizada na região em função da reduzida oferta nas demais praças produtoras. Nos últimos dois meses, o preço dessa variedade esteve em média 10% superior ao verificado no mesmo período que 2001.



FOTO: JOÃO ROSA - FAZ. DO SERTÃO.



Nanica catarinense sobe em julho/agosto

Preços médios recebidos pelos produtores - R\$ / cx 22kg



Modernização é, em primeiro lugar, uma mudança de atitude!

As frutas e hortaliças também merecem respeito!

Muito se fala do grande volume de perdas de frutas e hortaliças e da precariedade dos tratamentos pós-colheita que aplicamos nesses produtos. Busquemos entender melhor essa realidade ...

Numa rápida análise do setor, pode-se observar que o país ocupa situação invejável em termos de quantidade e diversidade de frutas produzidas. A produção brasileira de frutas aproxima-se dos 40 milhões de toneladas anuais e inclui uma pauta de espécies que vai desde frutas de clima temperado a frutas tropicais, muitas delas nativas e ainda não explorada comercialmente, desconhecidas pelos próprios brasileiros. Pode-se incluir aqui as tão faladas frutas da região amazônica ou mesmo aquelas dos cerrados. Muitas destas com potencial de exploração econômica, se melhor estudadas. Situação parecida acontece com as hortaliças, uma vez que a diversidade de clima e de solo de nosso país permite encontrar condições apropriadas para cultivo das mais diversas espécies.

Durante décadas, os diversos elos da cadeia produtiva de nossa horticultura têm se preocupado basicamente com o aumento de produtividade. A competência desse setor (pesquisa, empresas de insumos diversos e agricultores), aliada à generosidade da natureza, tem conseguido, mesmo com o escasso incentivo por parte de políticas governamentais, o sucesso que hoje vemos em termos de volume de produção e até mesmo de qualidade dos produtos enquanto no campo.

Entretanto, as etapas que sucedem a fase de produção não experimentaram os mesmos avanços. As causas dessa disparidade podem ser analisadas sob muitos ângulos. Parece-nos razoável para entender essa situação os seguintes fatos: a) o país possui um vasto e invejável mercado interno; b) a grande massa de consumidores possui baixo poder aquisitivo e pouca informação, tornando-os pouco exigentes; c) o mercado brasileiro relativamente fechado com pou-

ca importação de produtos hortícolas, bem como de equipamentos e de insumos. Este conjunto de fatores fez com que o setor de pós-colheita permanecesse estagnado durante muitas décadas. Finalmente, na década de 90, houve um conjunto de alterações nesse panorama, tais como: pequeno ganho no poder de compra do trabalhador; abertura de mercado que possibilitou ao consumidor maior opção de escolha de produtos, inclusive frutas e ainda facilitou a importação de equipamentos e insumos para pós-colheita. Mais recentemente, com as alterações na política cambial, tornou-se muito atraente a exportação, levando muitas empresas a se adequarem às exigências dos mercados externos.

Desse modo, tem-se verificado nos últimos anos uma verdadeira revolução em termos de pós-colheita, principalmente de frutas. Isto tem sido percebido tanto no mercado de equipamentos, serviços e insumos, quanto na pesquisa, pela crescente demanda de informação advinda da iniciativa privada.

Parte desse processo de melhoria do nível tecnológico da pós-colheita passa pela modernização das casas de embalagem, objeto da matéria de capa desta edição. Nas casas de embalagem têm-se verificado principalmente substituição de maquinários obsoletos por máquinas mais modernas, mais eficientes e menos danosas às frutas; inclusão de novas tecnologias, nem sempre tão novas, mas que não eram empregadas, como por exemplo: lavagem com sabão, tanques de sanitização, aplicação de ceras e classificação eletrônica. Lamentavelmente, observa-se ainda realidades contraditórias em meio a este caminho da modernização. Um dos pontos estrangula-

dores desse processo é sem dúvida o emprego de embalagens ultrapassadas e inadequadas (caixa K, caixa M, engradado de madeira, etc) fontes de contaminação e de danos mecânicos as quais, muito longe de sua função primordial de proteger os frutos, causam-lhes mais danos do que benefícios. Outra cena chocante é a maneira como as frutas e hortaliças são excessivamente manuseadas em todas as etapas, desde a colheita à mesa do consumidor. É necessário citar ainda a pouca preocupação com a higiene na maioria das casas de embalagem e locais de comercialização, expondo os produtos não só a contaminações por fitopatógenos como também, por microrganismos nocivos ao ser humano.

Muitos desses fatores negativos requerem investimentos para serem sanados, entretanto, na maioria das vezes, exigem prioritariamente mudança de atitude. Parece-nos que o mais importante neste processo de modernização da pós-colheita passa pela conscientização, a qual deve envolver desde o empresário até funcionário do menor escalão. É necessário entender primeiro que a fruta e a hortaliça são alimentos que serão, na maioria das vezes, consumidas ao natural. E ainda, que estas estruturas, embora separadas das plantas que as originaram, continuam vivas e sujeitas a uma série de processos biológicos que continuam ocorrendo após a colheita.

Quem sabe, desse modo, haja um pouco mais de respeito com nossas frutas e hortaliças!!!



O Prof. Angelo, 37 anos, ministra as aulas na Esalq de Fruticultura e Pós-colheita de produtos hortícolas no Departamento de Produção Vegetal. É também um renomado pesquisador nas áreas de fisiologia e tecnologia pós-colheita. E-mail: jacomino@esalq.usp.br

SEATEC
CONTAINERS E MÓDULOS

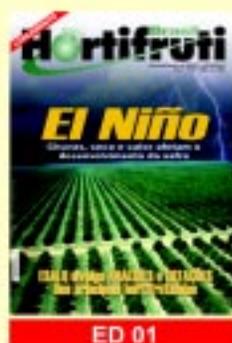
Locação de containers Refrigerados(até -25°C), para cargas seca, silos e módulos habitáveis

DDG: 0800-770-6670 - Fax: (13) 3296-4229
e-mail: atendimento@seatec.com.br - www.seatec.com.br

Veja as edições especiais que a

Hortifruti^{Brasil}

vai preparar para os próximos meses



Invista em pesquisa e exponha seu produto numa vitrine nacional.

Temas de capa das PRÓXIMAS EDIÇÕES:

6 (edição de outubro/02)

Há dinheiro no setor hortícola?

7 (edição de novembro/02)

O que a genética pode solucionar no setor hortícola?

8 (edição de dezembro/02)

Impacto das reservas hídricas e da cobrança de água no setor hortícola

9 (edição de janeiro/03)

Retrospectiva 2002 e Perspectivas 2003

Para anunciar, ligue 19 3429-8808