

ESPECIAL BATATA

..... edição
OUTUBRO

GESTÃO DE CUSTOS DA BATATICULTURA

Técnicas de gestão da bataticultura

Aguarde!



Patrocinadores:
Reserve já seu espaço!
Fechamento comercial
10/09/2009

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 82 - Agosto de 2009 - ISSN 1981-1837

Manuseio Mínimo

Embalado na origem direto ao consumidor!

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA

www.cepea.esalq.usp.br/hfrbrasil





Você trabalha até na chuva.
Seu fungicida
deveria fazer o mesmo.



© Syngenta, 2008.

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



C.a.s.a.



0800 704 4304

REVUS™

Proteção eficaz mesmo com chuva.

Revus é uma solução inovadora para o controle preventivo da requeima na batata e tomate e do mildio no melão, melancia, pepino, alface e cebola. É o único fungicida que possui a tecnologia LOK+FLO, que combina a superaderência às folhas com o efeito fungicida translaminar, promovendo maior resistência à lavagem por chuva e prolongando o efeito residual em condições climáticas adversas. Use Revus, o fungicida que você pode confiar.



syngenta.

www.syngenta.com.br

CAPA 06



A discussão da matéria desta edição é o conceito de *Manuseio Mínimo*. O uso desse sistema pode ser a saída de uma melhor coordenação da cadeia de comercialização dos hortifrutis em prol da melhoria da qualidade do produto.

FÓRUM 28

O conceito de *Manuseio Mínimo* é uma tendência. Veja a opinião dos nossos entrevistados sobre a implantação deste sistema, seus benefícios e os desafios daqui para a frente no Fórum desta edição.














HORTIFRUTI BRASIL ON-LINE

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

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 |  | 14 |
| BATATA |  | 15 |
| CEBOLA |  | 18 |
| TOMATE |  | 19 |
| BANANA |  | 20 |
| MELÃO |  | 21 |
| MANGA |  | 22 |
| CITROS |  | 24 |
| UVA |  | 25 |
| MAMÃO |  | 26 |
| MAÇA |  | 27 |

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 Barroso Ferro, João Paulo Bernardes Deleo e Aline Vitti

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, Joseana Arantes Pereira, 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:
Indústria Gráfica GR e Editora Ltda.
19 3493-1616

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

A revista **Hortifruti Brasil** pertence ao Cepea

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

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



OPINIÃO

Mercado de sucos

Parablenzo a **Hortifruti Brasil** pela edição de julho. A *Matéria de Capa* está muito boa, principalmente na parte onde fala da sobra de frutas e da falta de suco no País. Estamos tentando incentivar os produtores a agregar valor ao seu produto com o processamento em suco ou polpa, mas começam a esbarrar no problema de que processar não é considerado agrícola, enquadrado em atividade co-

mercial, necessitando de uma série de documentação com a qual o produtor não está habituado a lidar.

Luiz Oda Honma – Engenheiro Coelho/SP

Sr. Luiz, obrigado pelos cumprimentos! Estava entre os propósitos daquela Matéria de Capa é aumentar as informações que produtor tem sobre este segmento de mercado, visto pela Equipe Hortifruti como uma boa oportunidade para a fruticultura.

QUEM É O RESPONSÁVEL POR COORDENAR A CADEIA DOS HORTIFRUTIS?



Mayra Monteiro Viana e Richard Truppel são os autores da *Matéria de Capa* sobre manuseio mínimo dos hortifrutis.

A falta de coordenação da cadeia hortifrutícola é apontada como principal limitante para modernização do setor. Mas, de quem é a responsabilidade de promover essa coordenação? Do governo, das centrais de abastecimento, das associações de produtores, do varejo ou do consumidor? Será que falta um projeto para coordenar o setor?

O que se observa é que todos os avanços registrados em pró da coordenação da cadeia são descentralizados e empreendidos por iniciativas de empre-

sas isoladamente, ora do produtor ora do varejo ou de centrais de abastecimento.

Segundo Leonardo Miyao, diretor de FLV do Grupo Pão de Açúcar (veja no *Fórum* dessa edição), a rede já se organizou junto aos seus fornecedores para ofertar um produto que praticamente não é manipulada pela rede. Outras iniciativas surgem dos próprios produtores em busca de uma agregação de valor. Este é o caso do nosso entrevistado Toshiyuki Mishima que hoje oferece cenouras em cumbucas com a marca Disney.

Há cadeias produtivas que estão mais avançadas em termos de padronização, embalagens e diferenciação do produto do que outras. A cadeia da maçã é uma das que lideram esse processo. Conforme o nosso entrevistado Wilson Passos, da Fisher, a organização da cadeia da maçã deve-se a uma associação de produtores muito bem estruturada, que favorece também a articulação das demandas do setor junto ao governo.

O poder público, por sua vez, limita-se a desenvolver leis de classificação

e padronização dos hortifrutícolas, mas a própria funcionalidade da lei e a sua fiscalização são ações que ficam em segundo plano.

A falta de coordenação das iniciativas entre os elos da cadeia e um projeto mais amplo em pró da modernização limitam os benefícios para o setor como um todo. A saída é adotar medidas ou até leis que tenham impacto em todos os elos da cadeia de comercialização como o conceito de Manuseio Mínimo discutido nesta edição. O objetivo é diminuir a manipulação do produto que chegaria ao consumidor na embalagem que recebeu na origem (roça). Iniciativa como essa não ficaria restrita a um só elo do setor já que todos teriam que se adequar para comercializar um produto embalado, inclusive o produtor e o varejo. Além disso, iniciativas de padronização, rastreabilidade e conveniência (produto embalado) tenderiam a ser fomentadas a partir do Manuseio Mínimo. A dúvida é: quem se habilita a coordenar a cadeia com o Manuseio Mínimo, para beneficiar a todos?

Italianíssimos



Plutão

Netuno

Saturno

eaglesementes@eaglesementes.com.br

Firmeza de fruto • Uniformidade
Alta resistência • Ótima aceitação



EAGLE SEMENTES

Av. Nicomedes Alves do Santos, 475
Bairro Lídice CEP 38400-170 – Uberlândia (MG)

Telefone: (34) 3217-3110



Manuseio

Embalado na origem dir

Danos e perdas verificados em toda a cadeia de hortifrútícolas são causados, principalmente, por transporte inadequado, utilização de embalagens inapropriadas, excesso de manuseio, exposição dos alimentos a granel no varejo e falta de controle de temperatura e umidade no ambiente de armazenamento e exposição desses produtos.

Essa problemática já é bem conhecida, e muitos agentes já estão cientes de que mudanças são essenciais em todos os elos da cadeia de comercialização. As medidas não são simples.

É preciso, em primeiro lugar, conscientização do produtor ao consumidor, além de linhas de financiamento para máquinas classificadoras e embaladoras.

É nesse contexto que surge o conceito de Manuseio Mínimo. O propósito é que o produto seja exposto no varejo na mesma embalagem que lhe foi dada na origem. Com isso, seria reduzida a manipulação e, por consequência, perdas qualitativas e quantitativas dos hortifrútícolas. Em alguns países, como Estados Unidos, França e Espanha, programas de manuseio mínimo já se encontram em vigor.

Na Austrália, o programa que objetiva a redução das perdas e modernização da cadeia é conhecido como *One Touch*, ou, em português, “Um Toque”. Esse sistema prega que a produção deve ser manuseada apenas uma vez – no local de origem. Após ser colhido, o hortifrútícola deve ser embalado e esta mesma embalagem deve ser utilizada para exposição do produto na gôndola do auto-serviço – supermer-



Foto: ABPO



O que é Manuseio Mínimo?

O Manuseio Mínimo visa a utilização da caixa do produtor (ou beneficiador) para a exposição do hortifrútícola no varejo. Essa caixa, além de atuar como um “mini-outdoor” do produtor, evita o manuseio e, conseqüentemente, ferimentos nas frutas e hortaliças. Esse conceito já é amplamente adotado em muitos países desenvolvidos. No Brasil, os órgãos que apóiam esse sistema são: Associação Brasileira de Papelão Ondulado (ABPO), Centro de Qualidade em Horticultura (CQH) da Ceagesp, Programa Brasileiro para a Modernização da Horticultura e PIF Brasil. A expectativa é que o Manuseio Mínimo torne-se mais significativo na cadeia de comercialização de frutas e hortaliças.

Após a colheita, o produto deve ser classificado e acomodado em embalagens. São nessas mesmas embalagens que o produto será disponibilizado ao consumidor final. Produtores e beneficiadores que adotam o sistema visam a agregar valor à sua produção. Vale lembrar que qualquer produto hortifrútícola pode ser manuseado minimamente. O produtor ou beneficiador local seriam responsáveis, portanto, por classificar as frutas e hortaliças e acomodá-las em caixas identificadas (rotuladas), as quais devem ser paletizáveis para facilitar o transporte. Essas mesmas caixas devem ser pequenas o suficiente para serem dispostas nas gôndolas dos supermercados, onde serão acessadas pelo consumidor.

Mínimo

eto ao consumidor!

cados, varejões, etc. A embalagem deve ter rótulo e *design* adequados. O desenho da embalagem deve levar em consideração a fragilidade do produto, a distância a ser percorrida entre o local de produção e de venda e o meio de transporte que será utilizado. O objetivo é que os hortifrutícolas cheguem ao consumidor com a qualidade mais próxima possível daquela logo após a colheita.

A implantação do *One Touch*, na Austrália, conta com o incentivo e colaboração, em conjunto, de empresas fornecedoras de embalagens, produtores, beneficiadores e supermercados.

A exemplo disso, no Brasil a viabilização desse tipo de conceito depende de parcerias, sobretudo entre o produtor, atacado e varejo.

No Brasil, há um programa de manuseio mínimo empreendido pelo Centro de Qualidade em Horticultura da Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo (Ceagesp) e pela Associação Brasileira de Papelão Ondulado (ABPO). O propósito é o mesmo: após a colheita, o produto é classificado e acomodado em embalagens. São nessas mesmas embalagens que o produto será disponibilizado ao consumidor final.

A maçã é um dos produtos mais avançados no processo de redução de perdas quando se trata de classificação, de embalagem, de transporte e da forma de comercialização. O setor já se organizou e a principal mudança que vem ocorrendo gradativamente é a conscientização em vários segmentos de que as medidas adotadas trazem agilidade e eficiência a toda cadeia, o que implica em redução de custos, mesmo que para isso seja necessário um investimento inicial. Conforme apurado pela **Hortifruti Brasil**, grandes empresas produtoras e beneficiadoras de maçã indicam que a maioria dos produtores já trabalha com embalagens paletizáveis, o transporte ocorre em caminhões com câmara fria e a comercialização final segue classificação padronizada.

A mudança ocorreu primeiramente como ne-

cessidade de melhoria da qualidade do processo e se deu através de conscientização e orientação de produtores e intermediários. Além disso, houve pressão dos clientes por selos de certificação e rastreabilidade da fruta. Esses requisitos foram passados e absorvidos por todos os elos da cadeia.

As exigências são maiores e mais definidas para frutas do que para hortaliças, sobretudo quando a produção é voltada para a exportação a países desenvolvidos, que exigem comprovação da qualidade através de protocolos de certificação. Dessa forma, nota-se maior preocupação com certificação entre, por exemplo, produtores de uvas, mangas, melões e outras frutas finas.

O manuseio mínimo, porém, não proporciona a obtenção de selo de certificação. Ainda que o conceito não seja muito conhecido pelos agentes das cadeias hortifrutícolas, já existem exemplos de sucesso de implantação de empresas do setor. Um deles vem de empresas de tomate que já buscam a mercadoria nas lavouras em caixas de papelão paletizáveis. Outro exemplo é o preparo de cenouras em embalagens especiais, prontas para o comércio.

Ao enfocar esse tema, esta *Matéria de Capa* procura discutir as vantagens e as barreiras que a cadeia deve enfrentar para implantar esse sistema. A **Hortifruti Brasil** apóia essas práticas e entende que estimulam a coordenação da cadeia de comercialização dos hortifrutis em prol da qualidade do produto.



Foto: Hortifruti Brasil



A RESPONSABILIDADE PELA REDUÇÃO DAS PERDAS É DE TODA A CADEIA

O manuseio mínimo só será bem-sucedido se todos os elos da cadeia assumirem suas responsabilidades de acondicionamento correto do produto

1 PRODUÇÃO

A qualidade é definida durante o plantio e manejo dos hortifrutis na lavoura. Após a colheita, a responsabilidade dos demais agentes é manter essa qualidade. Assim, cabe ao produtor utilizar as técnicas agrônômicas mais adequadas e, de preferência, adotar a Produção Integrada de hortifrutis para garantir a segurança do produto ao consumidor.



2 COLHEITA

Na roça, a caixa deve conter o suficiente em volume para não depreciar a qualidade do produto.



3 BENEFICIADOR

As casas de beneficiamento, as *packing houses*, próximos ao local de colheita contribuem para o sucesso do beneficiamento adequado do produto para os compradores. Em se tratando de manuseio mínimo, eles são os principais parceiros do produtor para o correto acondicionamento da fruta até o consumidor final.



4 LOGÍSTICA

O transporte deve ser, de preferência, a frio. Caminhões com lona podem depreciar o produto em trajetos longos, arruinando todos os esforços realizados até então.



5 ATACADO

É um elo importante entre o fornecedor de frutas e o varejo, principalmente para o comércio de pequena escala como varejões, feiras livres e supermercados. Assim, o sistema de manuseio mínimo é uma estratégia de agregação de serviço para o atacadista das Centrais de Abastecimento – que estão perdendo espaço para as grandes redes de supermercados

que já compram o produto embalado diretamente do produtor ou do beneficiador. Os atacadistas podem realizar parcerias para beneficiar o produto na origem e distribuí-lo já embalado para o varejo.



6 VAREJO

A Associação Brasileira de Papelão Ondulado, com o apoio técnico do Centro de Qualidade da Ceagesp, preparou um manual para os varejistas com base no manuseio mínimo (disponível em www.hortibrasil.org.br/fotonov/artigos/manuseio.pdf). A seguir, algumas dessas recomendações que visam garantir a qualidade dos hortifrutícolas:

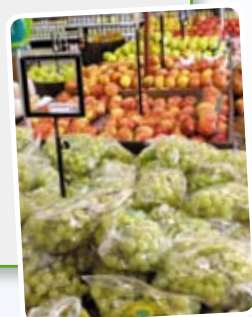
▶ O empilhamento do produto na gôndola deve ser proibido. O ideal é expor a caixa do produtor na gôndola e, de pre-

ferência, em lotes homogêneos de modo que o consumidor não necessite escolher a fruta. O intuito é evitar ao máximo o manuseio da fruta no varejo;

- ▶ Evitar os ferimentos para impedir o desenvolvimento de microorganismos;
- ▶ Controlar a umidade relativa do ar nas áreas de exposição e armazenamento;
- ▶ Os pedidos devem ser suficientes para atender à demanda imediata;
- ▶ Adotar os mesmos cuidados higiênicos nos hortifrutis mantidos nos setores de

padaria e de açougue, por exemplo;

- ▶ A mistura de produtos velhos e novos deve ser proibida;
- ▶ Exija do seu fornecedor a obediência às exigências legais que regulam as embalagens, a rotulagem e a classificação de frutas e hortaliças;
- ▶ Dê preferência ao produto produzido através das boas práticas de produção agrícola.



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



BELT



Belt, no controle das lagartas.

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

Belt. Controlar lagartas ficou fácil.

ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e 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



Converse Bayer
0800 011 5560



Bayer CropScience
Se é Bayer, é bom.

SERÁ QUE O SETOR ESTÁ PRONTO?

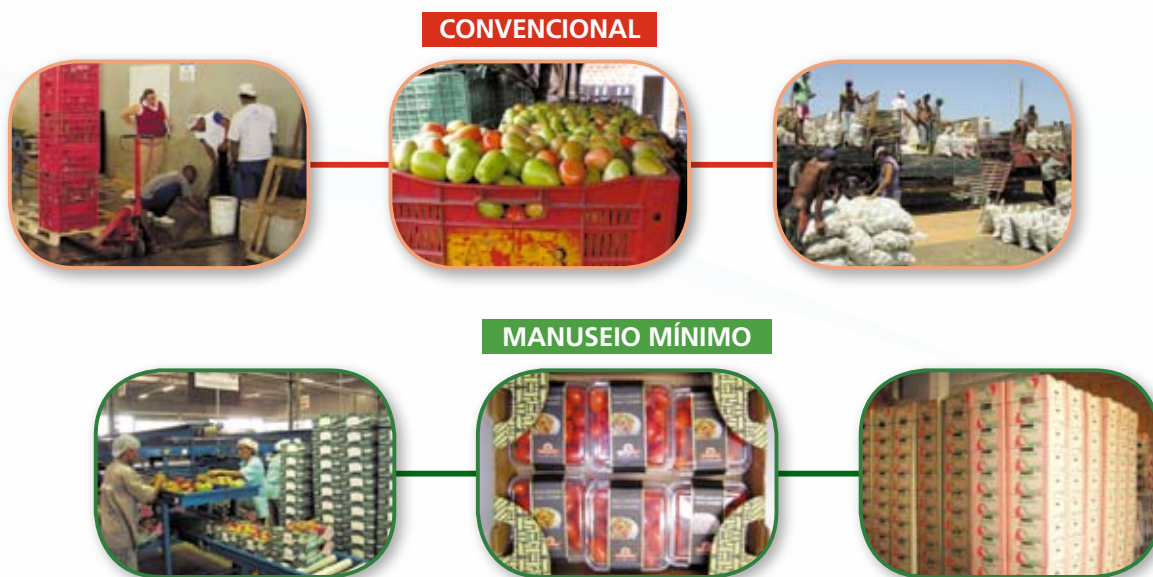


Foto: Tomates Mallmann

Apesar das inúmeras vantagens – comprovadas em outros países – em comercializar um produto na embalagem de origem, o Brasil ainda têm problemas básicos estruturais que dificultam uma mudança significativa em curto prazo. Quando se fala de frutas e hortaliças, é comum atribuir a essas cadeias características como tradicionalismo, pouca inovação e falta de confiança entre agentes dos diferentes elos.

Nas centrais de distribuição (ceasas), ainda se discute sobre padronização de embalagens e forma de venda de cada produto. Mudanças ocorrem de forma gradual e conforme exigência dos clientes. Falta coordenação central da cadeia para serem implementadas mudanças mais amplas. Não há uma política governamental federal para a melhoria da qualidade e, quando há regulamentação, não existe fiscalização adequada.

Dessa forma, o mercado hortifrutícola convive com diversas realidades, desde sistemas de venda muito simples, como o da banana, onde ainda se discute a unidade de comercialização (se por dúzia ou quilo), a outros bem organizados, como o da maçã no Sul do País. Esta cadeia apresenta um programa amplo de redução de perdas, melhora da qualidade do produto e padronização de embalagens.

Um exemplo simples e bem-sucedido de mudança de padronização é encontrado na ceasa de Campinas (SP), que iniciou uma campanha de redução na saca de batata de 50 para 25 kg. Segundo agentes do setor, a mudança foi bem recebida pela maioria dos permissionários, e atualmente os benefícios são visíveis. Mesmo alegando que o ajustamento das máquinas de beneficiamento demandou algum tempo para ocorrer de forma efetiva, os custos foram superados de-

vido à facilidade para o carregamento da embalagem mais leve, que garantiu agilidade e comodidade, ganhando a preferência dos funcionários e, principalmente, dos clientes.

Em entrevista à **Hortifruti Brasil**, o diretor da ceasa de Campinas, Márcio de Lima, cita como vantagens da redução das embalagens de batata:

- ▶ Possibilidade de emprego para pessoas com menor porte físico;
- ▶ Redução no arrasto das sacas, diminuindo danos no produto;
- ▶ Possibilidade de paletização;
- ▶ Melhoria da apresentação do produto;
- ▶ Favorece compras por parte de pequenos estabelecimentos;
- ▶ Em alguns supermercados, a venda pode ser feita diretamente na embalagem reduzida – manuseio mínimo;
- ▶ Para o comprador, a embalagem menor gera menos desperdício e garante produtos sempre frescos.

A verdade é que não adianta o produtor e o beneficiador se modernizarem, investirem em novas embalagens, capacitação da mão-de-obra e máquinas de classificação se o restante da cadeia não garantir que o produto chegue com qualidade ao consumidor e que esse processo proporcione recompensa financeira aos agentes do início da cadeia.

Atualmente, o que se vê é que produtores que dominaram os aspectos técnicos de produção e comercialização são os que investiram em logística e distribuição. Essa inovação possibilita atender clientes mais exigentes, o que muitas vezes implica também em processo de diferenciação de produto através da utilização de embalagens mais modernas ou selos de certificação, por exemplo.

“DE QUE ADIANTA EMBALAR E DEPOIS VIRAR GRANEL?”

Sabe-se que o granel, ainda muito praticado por varejistas, é reflexo da falta de cuidado com os produtos hortifrutícolas. De fato, o beneficiamento e embalagem do produto com base no manuseio mínimo não se justificam caso a exposição no varejo ocorra a granel: o “amontoamento” de hortifrutícolas na gôndola do supermercado colocaria em xeque todos os cuidados acumulados na cadeia.

Contudo, muitos varejistas não mudam porque há reais desafios para a adoção total de produtos embalados. As dificuldades em acabar com o granel estão relacionadas ao receio de que isso incorra em aumento de custos. É necessário, por exemplo, modernizar o estoque, que deverá contar com máquina de paletização. É essencial o investimento em capital humano, para garantir a devida reposição de hortifrutícolas nas gôndolas. Além disso, a própria gôndola, que muitas vezes é uma mesa com cavidade onde são despejados os produtos, precisa ser trocada por prateleiras que possibilitem o encaixe das embalagens que vêm da origem.

Há o receio, também, de resistência cultural. Apesar de, a cada dia, aumentar o grau de exigência de consumidores com relação à qualidade e praticidade dos produtos a serem adquiridos, ainda há aqueles acostumados com o granel, que valorizam a possibilidade de tocar e escolher cada fruta e hortaliça que vai comprar.

As lojas “Fresh & Easy” (Fresco e Fácil), da Tesco (rede com mais de 2 mil lojas em 13 países) ainda enfrentam problemas em conquistar consumidores hispânicos, os quais correspondem entre 30% e 40% da população do sul da Califórnia e do Arizona, nos Estados Unidos. Isso porque há lojas de varejo nessas regiões que mantêm a oferta a granel. Nas lojas da Tesco, ao contrário, quase 100% das frutas e hortaliças são disponibilizadas embaladas. Pesquisas mostraram, no entanto, que esses consumidores anseiam abundância de produtos e é em supermercados onde as frutas e hortaliças estão a granel que esses consumidores têm a impressão de fartura.

No Brasil, é fato que a cultura de boa parte dos consumidores ainda valoriza abundância de produ-

tos nas gôndolas, dispostos a granel. Além disso, há desconfiança de que produtos já embalados possam vir com uma qualidade inferior à daquele escolhido individualmente.

O desafio, então, inclui a mudança de mentalidade dos consumidores. Eles terão de ser informados de que a forma que melhor proporcionar manutenção da qualidade de frutas e hortaliças é aquela que envolve menor grau de manuseio. Por sua vez, agentes dos segmentos de produção e comercialização deverão se coordenar para oferecer um produto de alta qualidade e uniforme dentro das embalagens.

Quando há redução de perdas na cadeia produtiva, todos os elos são favorecidos. Ao consumidor final, o aumento da oferta pode trazer diminuição de preços. Para os produtores, menos perda pode

proporcionar elevação da margem – boa parte das perdas ao longo da cadeia são repassadas para o produtor via formação dos preços.



POR QUE OS GIGANTES JÁ ACATARAM OS PRODUTOS EMBALADOS?

Há anos o Carrefour e o Pão de Açúcar, as duas maiores redes de supermercados no Brasil, iniciaram a substituição das caixas de madeira pelas plásticas e de papelão, que são diretamente expostas nas lojas. Ambos estão procurando trabalhar com fornecedores fixos, dos quais exigem maiores cuidados com a qualidade e a limpeza.

Para profissionais responsáveis pelo setor de FLV (frutas, legumes e vegetais), o aumento da venda desses produtos em supermercados deve crescer na medida em que surgem novidades, como os embalados, minimamente processados e orgânicos. Além disso, algumas redes de supermercados

estão conscientes de que a venda de hortifrúticas gera receita significativa e de que a qualidade desses produtos é um dos critérios dos consumidores ao escolher a loja onde irão comprar alimentos.

Para garantir rentabilidade com a venda de FLV, muito mais do que comprar produtos de baixo custo, os supermercados têm investido em qualidade, serviços e bom atendimento ao consumidor. Isso depende de um profissional devidamente qualificado para responder pelo setor de hortifruti no supermercado.

Há empresas que optam por administração independente do setor de FLV do supermercado, de modo que o supermercadista terceiriza esse setor através do estabelecimento de uma parceria e não se responsabiliza mais pelas atividades que se referem a frutas e hortaliças. Muitas das empresas que prestam esse serviço a supermercados são, também, atacadistas de ceasas.



Foto: ABPO



Foto: ABPO

A MUDANÇA DEVE INCLUIR O VAREJO!

É visível que os consumidores estão comprando, cada vez mais, frutas e hortaliças em supermercados. De acordo com o Ranking Abras, da Associação Brasileira de Supermercados (Abras), em 2006 o segmento de hortifruti representou 6,3% do faturamento das 500 maiores empresas do setor supermercadista – após 2006 não foram realizados levantamentos específicos para hortifrúticas, mas se estima que esse percentual seja, atualmente, ainda maior.

Diante do importante papel desses produtos, desde a década de 90, as redes de supermercados buscam otimizar a logística de frutas e hortaliças. Entre as novas medidas estão: seleção de fornecedores, compras diretamente na origem, instalação de centros de distribuição, investimento em produção própria e terceirização de serviços.

Dada a evidente importância do varejo, este elo também tem papel ativo nas questões que envolvem a modernização de toda a cadeia. Cabe ao varejo valorizar produtos que receberam bons tratamentos produtivos e pós-colheita, devendo manter os cuidados, também na exposição do produto ao consumidor.

SÃO MUITAS AS VANTAGENS DO MANUSEIO MÍNIMO

A adoção de embalagens de origem nos supermercados permite a rastreabilidade do produto. Com isso, é possível identificar e efetuar registros sobre o caminho percorrido pelos produtos desde a origem até o local de venda final. Esse rastreamento garante segurança alimentar e possibilita a identificação de surtos e realização de *recall*, que é o recolhimento do produto por parte do fornecedor caso venha a ser identificados riscos aos consumidores.

Os produtos *in natura* continuam respirando após a colheita e um dos principais fatores de controle é o acondicionamento em embalagens adequadas. Com relação à manutenção da qualidade do produto, além de proteção mecânica, a embalagem visa retardar todas as alterações indesejáveis decorrentes de processos fisiológicos. Mas são os efeitos mecânicos os principais causadores de danos que comprometem a qualidade final dos hortifrutícolas. A adoção de uma mesma embalagem, da origem ao consumidor, garante redução do manuseio, de impactos e de compressão que causariam ferimentos e/ou amassamentos do produto.

Em muitos supermercados e varejões, os caixas são os responsáveis pela identificação, pesagem e precificação dos produtos hortifrutícolas. Diante dessa dinâmica, muitos varejistas optam pela redução do mix de hortifrutícolas e passam a oferecer apenas uma variedade de cada FLV de fácil identificação. Por exemplo: trabalham apenas com a manga *tommy atkins* para evitar que a variedade *palmer* seja vendida pelo preço da outra, que é menor. O mesmo pode ocorrer para outras frutas e hortaliças, como abacaxi e tomate. Da mesma forma, o oferecimento de frutas exóticas é dificultado. Para superar o problema de identificação dos produtos no ponto de venda, uma solução é utilizar produtos embalados e/ou etiquetados, os quais serão facilmente precificados na caixa registradora.

Para o fornecedor, essa tendência é uma oportunidade de agregar valor ao produto, através do beneficiamento e embalagem o que permite a consolidação do fornecedor no mercado. Hoje em dia, o oferecimento de produtos diferenciados é uma das principais formas de conquistar novos clientes.

Com relação ao aumento de custos, principal receio de todos os agentes da cadeia, produtores que já realizaram o processo de manuseio mínimo comprovam que o investimento inicial vale a pena. Os custos são absorvidos rapidamente pela redução de perdas, pelo ganho de agilidade no processo e pela aceitação do produto no mercado. Resumidamente, a aplicação de práticas de conservação da qualidade após a colheita, realizadas com o manuseio mínimo garante ganhos de eficiência no setor, que representam benefícios a todos que fazem parte da cadeia. ■



Nunhems.

Inovação do campo à mesa.



Através da pesquisa, a Nunhems, companhia de sementes de hortaliças da Bayer CropScience, oferece ao produtor variedades desenvolvidas para suas condições de cultivo, além de visar as necessidades do mercado como um todo. No seu portfólio de produtos, encontram-se variedades de expressão, como o tomate PIZZADORO, os melões da linha MAGENTA, a melancia JENNY, a cenoura do tipo "baby", entre outros.

Entre em contato com a nossa equipe e ponha mais valor no que você produz.

the global specialist

Nunhems | Fone:(19) 3733.9500
Fax:(19) 3733.9505 | brasil@nunhems.com



Safra de inverno inicia com produtividade reduzida

Primeiras roças de inverno têm baixa produtividade

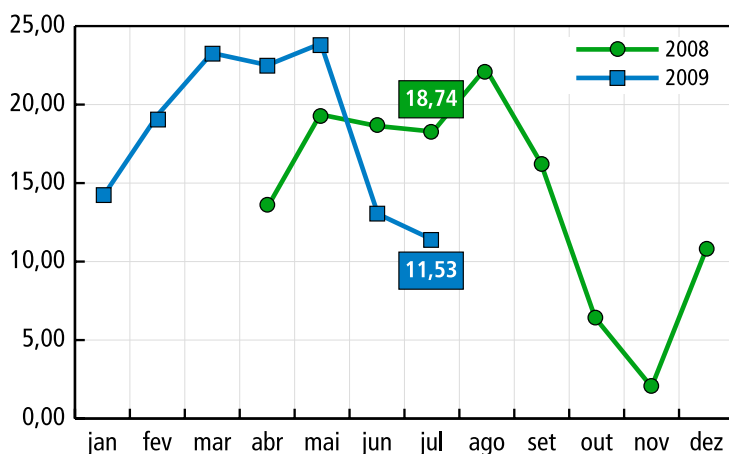
As primeiras lavouras colhidas na safra de inverno, de modo geral, tiveram uma produtividade média de 20% abaixo do considerado normal para a safra, de 75 t/ha. Segundo produtores, a menor produtividade se deve ao clima desfavorável no início do cultivo (abril), quando houve excesso de chuva. Para os próximos meses, a tendência é que a produtividade aumente, sendo que em outubro e novembro é esperado pico de produtividade, devido ao clima favorável ao longo do desenvolvimento da raiz.

BA com pico de safra em agosto

A segunda safra de verão em Irecê (BA), que iniciou em julho, entra em pico de safra em agosto, quando deverá ser colhido 30% da área cultivada para esta temporada. A maior oferta neste mês deve-se às elevadas cotações registradas em abril, que incentivou produtores a aumentar o plantio. Além disso, as chuvas no mesmo período recuperaram os poços, estimulando ainda mais esse investimento. Com o aumento da oferta, os preços podem recuar ao longo de agosto.

PR se prepara para início da safra de inverno

O Paraná colherá as primeiras lavouras de inverno em agosto. Esta região terá um aumento de área de aproximadamente 10% quando compara-



Safra de inverno inicia em baixa

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

da a mesma safra de 2008. Nas roças paranaenses, é comum ocorrer o pico de safra entre outubro e novembro, uma vez que, nesses meses, a cenoura de Marilândia do Sul (PR) é comercializada no Rio Grande do Sul – este estado não possui volume suficiente para abastecer o mercado neste período. A oferta de cenoura de verão deverá encerrar até meados deste mês. Esta praça é única que ainda colhe cenoura de verão, com exceção do Nordeste, que tem duas safras de verão.



Geadas não prejudica lavoura gaúcha

A região de Caxias do Sul (RS) registrou geada nos últimos meses, situação comum para essa época do ano. Segundo agricultores locais, contudo, as geadas ao longo de julho não prejudicaram as roças de cenoura, já que a raiz está na fase final de seu ciclo (com mais de 100 dias). Com isso, o ciclo poderá ser prolongado. Produtores sulistas estão adaptados a esse cenário e, por isso, não têm plantado cenouras nessa época do ano para evitar perdas em decorrência do frio.

MG e GO encerram safra de verão com resultados positivos

Produtores de MG e GO encerraram a safra de verão em julho, bastante satisfeitos com os resultados. Para as regiões de São Gotardo, Santa Juliana e Uberaba (MG), os preços tiveram média de R\$ 17,99/cx "suja" de 29 kg na safra. As cotações se mantiveram elevadas durante toda a temporada, sendo 105% superior ao mínimo estimado pelos produtores para cobrir os gastos com a cultura, de R\$ 8,76/cx "suja" de 29 kg, para uma produtividade de 53 t/ha. Para Cristalina (GO), as cotações também foram consideradas altas durante toda a safra, com média de R\$ 16,36/cx "suja" de 29 kg. O valor mínimo da região foi de R\$ 8,33/cx "suja" de 29 kg, para uma produtividade de 52 t/ha. Assim, os preços fecharam 96% superior ao mínimo. Esse resultado esteve acima das expectativas de produtores locais, o que poderá resultar em maiores investimentos para 2010.

SEÇÃO ELETRÔNICA CENOURA
Cadastre-se e receba preços semanais de cenoura.
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade



Mais batata em agosto

Preços devem seguir em baixa

Em agosto, a oferta de batata deve ser ainda maior em relação à julho, devido à intensificação da colheita em Vargem Grande do Sul (SP) e em Cristalina (GO). No mês passado, além do adiamento da colheita em Vargem Grande do Sul, a região do Sudoeste Paulista estava em pico de safra e o sul de Minas colhia em ritmo forte. Esses fatores influenciaram para que a oferta de batata no mercado fosse elevada. Dessa forma, o valor médio de julho foi de R\$ 48,48/saca de 50 kg beneficiada, queda de cerca de 20% frente ao de junho.

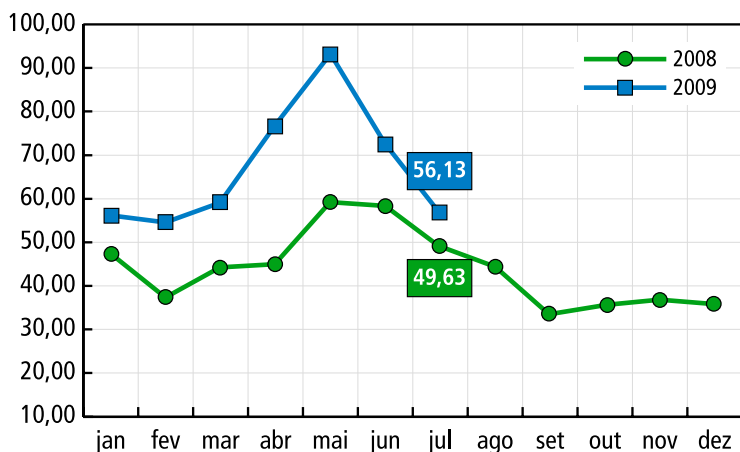


Pico de safra em Vargem Grande do Sul

Neste mês, Vargem Grande do Sul (SP) deve acelerar o ritmo de colheita, dando início ao pico de safra. A estimativa é de que 35% dos 8.500 hectares cultivados nessa temporada sejam ofertados no período e, em setembro, mais 35%. De acordo com colaboradores do Cepea, as temperaturas amenas e chuvas bem distribuídas neste ano devem garantir boa produtividade para as lavouras vargem-grandenses. A colheita da temporada de inverno deve encerrar em novembro.

Sudoeste Paulista finaliza temporada das secas

Itapetininga (SP), que normalmente encerra a colheita das secas em julho, neste ano deve finalizar a safra apenas em agosto. O elevado volume



Preços seguem tendência de queda

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

de chuvas em março atrasou o plantio e estendeu a colheita até julho. Em geral, a temporada das secas de 2009 foi positiva para produtores. O preço médio recebido na roça entre maio e julho foi de R\$ 46,40/sc de 50 kg, 55% acima do valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura, que no período foi de R\$ 30,00/sc de 50 kg para uma produtividade média de 28 t/ha. A média de maio a junho foi, em termos nominais, 20% superior à do mesmo período de 2008. A colheita de inverno deve iniciar em outubro e a previsão é que se estenda até dezembro.

Inicia plantio da safra das águas

O plantio da safra das águas 2009/10 deverá iniciar neste mês, com o cultivo de cerca de 5.000 hectares no Sul de Minas, no Paraná, em Água Doce (SC) e em Ibiraiaras (RS). A previsão é que a área em algumas regiões se altere, mas, de modo geral, o total cultivado deve ser próximo ao da temporada 2008/09. As regiões que tiveram resultados excelentes, como Água Doce e Guarapuava (PR), devem expandir seus investimentos. Já as praças que tiveram problemas, principalmente de produtividade – como na maior parte do estado do Paraná –, devem plantar menos nesta temporada. Contudo, ainda é cedo para confirmar tais dados, tendo em vista que a oferta de batata-semente de qualidade para o plantio deve ser limitado.

Exportação para Argentina não deve ser elevada

Apesar da expectativa de alguns produtores brasileiros em escoar a produção para a Argentina, o país vizinho não deve importar um volume expressivo de batata nacional. De acordo com a Argenpapa (site de notícias da Argentina), a estiagem que atingiu as culturas de soja, milho e trigo não afetou significativamente as lavouras de batata – as áreas argentinas que foram atingidas pela seca foram irrigadas. Dessa forma, mesmo que o país vizinho tenha uma oferta um pouco menor em setembro, compradores argentinos não devem adquirir grande volume de batata brasileira.



Fonte: Cepea





Kocide® 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

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 de produto.

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

**Tele DuPont Agrícola
0800-707-5517
www.dupontagricola.com.br**

DuPont™ Kocide® WDG

fungicida



Nutrição e Proteção.



Os milagres da ciência



Pico de oferta inicia em agosto

Agosto e setembro têm maior oferta

Em agosto, é prevista a oferta de 23% de toda a cebola colhida nas regiões Sudeste, Nordeste e Centro-Oeste do País – cuja produção se concentra no segundo semestre do ano. Acredita-se que, em setembro, seja ofertado mais 21% deste total. MG iniciou o pico de safra em julho e deve seguir em forte ritmo de colheita até o final de agosto, ofertando 60% do total. Em GO, o maior volume será colhido neste mês. Já em SP, Monte Alto e São José do Rio Pardo, a safra entrará em pico de oferta entre agosto e setembro. As praças nordestinas do Vale do São Francisco terão maior oferta em setembro e outubro, como no ano passado. Essa concentração na colheita poderá gerar um excesso de oferta e, conseqüentemente, pressionar as cotações pelo menos até setembro.

Safra paulista inicia com bons resultados

As regiões de São José do Rio Pardo e Monte Alto (SP) iniciaram a safra de cebola de 2009 na última semana de julho. A temporada começou com preços em alta: a média de julho foi de R\$ 0,55/kg na roça, cerca de 45% acima do mínimo estimado pelos cebolicultores para cobrir os gastos com a cultura, que teve valor de R\$ 0,38/kg, com produtividade de 43 t/ha. A qualidade da cebola paulista é satisfatória. Entretanto, produtores locais acreditam que a qualidade deverá melhorar ainda

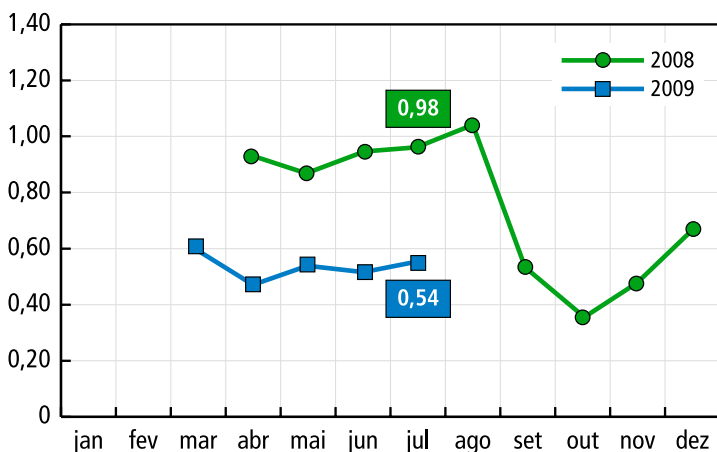


Importação da Argentina chega ao fim

A importação de cebola da Argentina pelo Brasil encerrou em julho. Neste ano, o volume importado foi inferior a 2008 devido à baixa qualidade do bulbo argentino. A qualidade reduzida nesta safra ocorreu em decorrência do excesso de chuvas nas regiões produtoras, fazendo com que muitas lavouras desenvolvessem problemas com fungos. Durante o período de importação (março a julho), a média das cotações da caixa 3 de 20 kg foi de R\$ 13,94/cx. Segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), até junho, 132.863 toneladas do produto entraram no País, volume 14% inferior ao do mesmo período do ano anterior (153.369 toneladas). Vale lembrar que a disponibilidade para importação do bulbo argentino foi maior que em anos anteriores porque países europeus e os EUA não fecharam alguns contratos devido à crise mundial. Além disso, há rumores de que uma produção europeia maior também tenha limitado a importação destes países.

SP encerra safra de bulbinho

A safra de bulbinho de Divinolândia e Piedade (SP) terminou em julho, após três meses de atividades. Segundo cebolicultores locais, a qualidade da cebola nesta safra foi inferior em relação à de anos anteriores. Tal fato deve-se ao excesso de chuva na região ao longo da temporada. Como conseqüência, os preços ficaram abaixo da expectativa com média de R\$ 0,50/kg na roça, 37% inferior quando comparada com o mesmo período do ano anterior – naquela época, as cotações tiveram média nominal de R\$ 0,79/kg. Apesar dos menores preços, a rentabilidade final da safra paulista fechou 4% acima do valor mínimo estipulado pelos agricultores para cobrir os gastos com a cultura, de R\$ 0,48/kg com uma produtividade de 30 t/ha.



Menor oferta eleva preços

Preços médios recebidos por produtores nordestinos pela cebola amarela na roça - R\$/kg

Fonte: Cepega





Menor volume em agosto pode elevar cotações

Em agosto, o volume de tomate colhido deve ser inferior ao de julho nas regiões de Mogi Guaçu (SP), Araguari (MG) e de São José de Ubá (RJ). A menor oferta pode ocasionar uma recuperação nos preços – em julho, o Cepea registrou o menor valor do tomate neste ano. Ao contrário do que o setor esperava, a intensificação da colheita em São José de Ubá e a melhora na produtividade média em Araguari por conta do aumento nas temperaturas pressionaram as cotações do tomate em julho. Além disso, agentes do setor comentaram que as vendas do fruto estiveram fracas no período, por ser mês de férias escolares. O tomate salada AA foi comercializado no atacado paulistano (Ceagesp), em média, a R\$ 20,57 por caixa de 22 kg, queda de 21% em relação ao mês anterior.



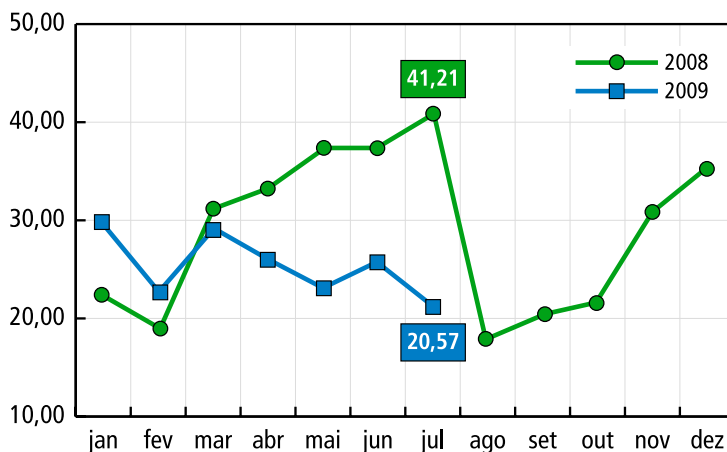
Colheita é desacelerada em Mogi Guaçu

A expectativa de produtores de Mogi Guaçu (SP) é de que o volume de tomates colhido em agosto reduza 25% em relação a julho. A safra paulista teve início em maio e a estimativa é que, até o fim de agosto, 85% dos 9,5 milhões de pés sejam colhidos – os 15% restantes devem ser colhidos até meados de outubro. A concentração das atividades de campo em Mogi Guaçu ocorreu entre maio e junho deste ano, quando cerca de 6

milhões de pés foram colhidos. De acordo com agentes de mercado, o clima úmido no desenvolvimento dos pés transplantados em maio aumentou a incidência de requeima e de mancha bacteriana (*Xanthomonas campestris*) nas lavouras. Por conta disso, a produtividade das roças que serão colhidas em agosto deve ser de cerca de 300 caixas por mil pés, abaixo do normal para a região, que é de 350 caixas por mil pés.

Inicia transplântio da safra de verão 2009/10

O transplântio da safra de verão 2009/10 iniciou em julho nas regiões de Itapeva (SP) e Venda Nova do Imigrante (ES). A concentração da atividade, no entanto, deve ocorrer apenas a partir de setembro, quando Caçador (SC), Urubici (SC) e Nova Friburgo (RJ) iniciarão o cultivo. Em Venda Nova do Imigrante, a expectativa é de que a área total se mantenha semelhante à registrada na última temporada, em torno de 9 milhões de pés. No entanto, há possibilidade de que a área reduza, devido à alta incidência da raça 3 de *Fusarium*, uma doença fúngica de solo que destrói as lavouras de tomate. Produtores capixabas estão testando outras variedades resistentes à doença, mas os resultados da produtividade e da qualidade ainda são incertos. A expectativa é de que, até o fim de agosto, cerca de 1,8 milhão de mudas já tenham sido transplantadas na praça capixaba. Já na região de Itapeva, o plantio da safra 2009/10 deve ser adiantado em relação ao do ano passado, por conta dos elevados preços recebidos pelos produtores nos últimos meses de 2008. Assim, espera-se que até o final de agosto aproximadamente 5,5 milhões de pés já tenham sido transplantados na praça paulista. Produtores locais acreditam que a área cultivada totalize 27 milhões de pés. Essa estimativa, contudo, pode aumentar, por conta da possibilidade de migração de alguns agricultores de Sumaré (SP) e de Caçador (SC) para Itapeva, em busca de clima mais adequado para o cultivo. Dessa forma, a área de plantio em Itapeva ainda é incerta, podendo variar entre 27 e 30 milhões de pés na safra de verão 2009/10.



Intensificação de colheita pressiona cotações

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

Fonte: Cepea





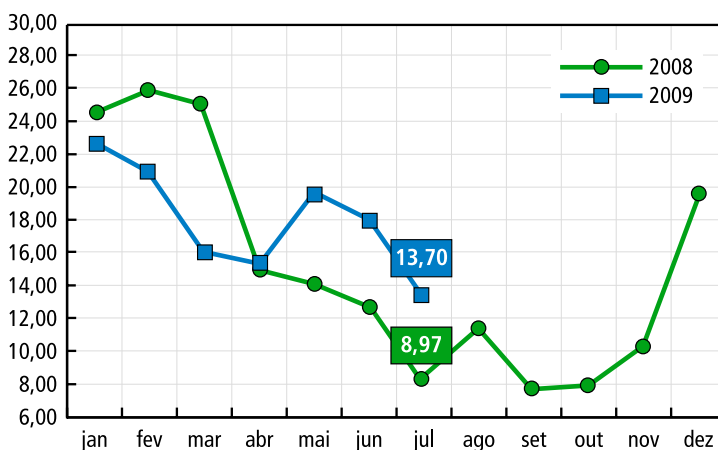
Bananas serão vendidas por quilo em SP

A partir de 16 de setembro, a comercialização de bananas no estado de São Paulo deve ser realizada por quilo, conforme a Lei 13.174, de 23 de julho de 2008, aprovada em junho pelo governador do estado, José Serra. O Instituto de Pesos e Medidas do Estado de São Paulo (Ipem-SP) deu um prazo de 90 dias para que a cadeia se adapte ao novo modo de negociação – quem não respeitar a lei poderá ser multado. A exigência de comercialização por quilo deve beneficiar o setor, visto que padroniza a precificação do produto e proíbe a negociação por dúzia, caixa ou bacia, como vinha sendo feita. Com o antigo modo de comercialização, produtores alegavam que tinham uma menor margem de lucro por vender a produção por caixa. Produtores relatam que, muitas vezes, em uma caixa de 22 quilos (como é o caso da nanica), agentes chegavam a colocar cerca de 25 a 30 quilos de banana. No final de julho, o Ipem examinou ainda a reivindicação de feirantes de que a fruta seja comercializada também por dúzia. Caso o Instituto concorde com a proposta, o preço da fruta por quilo deverá ser indicado da mesma forma aos consumidores.

Nova forma de comercialização em SP beneficia setor



Baixa qualidade da prata impede reação de preços



Prata mineira desvaloriza com aumento de oferta

Preços médios recebidos por produtores do norte de Minas Gerais pela prata-anã - R\$/cx de 20 kg

Fonte: Cepea

Após o pico da safra de Bom Jesus da Lapa (BA) em junho, o mercado brasileiro, de modo geral, apresentou baixa oferta de banana prata, o que sustentou os preços em elevados patamares em algumas praças em julho. Em outras regiões, entretanto, a qualidade inferior da fruta impediu que o preço reagisse. Na região do Vale do Ribeira (SP) e do norte de Santa Catarina, as cotações ficaram relativamente estáveis quando comparadas às de junho, devido à grande quantidade de banana com *chilling* e de calibre reduzido, por conta do menor desenvolvimento do fruto em temperaturas mais baixas. Em Bom Jesus da Lapa o valor médio da banana prata, em julho, foi 26% inferior ao de junho. A queda nos preços na região baiana esteve atrelada à grande disponibilidade de bananas consideradas como de “segunda” pelo mercado, uma vez que a incidência de *sigatoka* amarela foi intensa este ano, depreciando o produto. Já no norte de Minas Gerais, apesar da queda de 24% no preço da fruta de junho para julho, a boa qualidade da banana mineira sustentou a caixa de 20 kg em R\$ 13,70, em média, valor 53% maior que o mesmo período do ano passado. Agentes acreditam que a oferta de prata aumente significativamente partir de setembro, já que tanto o Vale do Ribeira quanto o Norte de Minas devem entrar em pico de safra.

Países ainda reivindicam redução de tarifa na Europa

A disputa pela redução da tarifa de importação ao mercado europeu imposta aos países que não fazem parte dos ACP's (países da África, Caribe e Pacífico), que atualmente é de 176 euros/tonelada, ainda não chegou ao fim. De acordo com a agência *Reuters*, os grandes países exportadores a este mercado, principalmente o Equador, Colômbia e Costa Rica, lutam com a Organização Mundial do Comércio (OMC) pela redução da tarifa, alegando que esta viola as regras do comércio mundial. Inicialmente, havia sido negociada em julho de 2008, em Genebra, uma redução para 148 euros/t em 2010, chegando a 114 euros/t até 2016.





Iniciam exportações brasileiras de melão

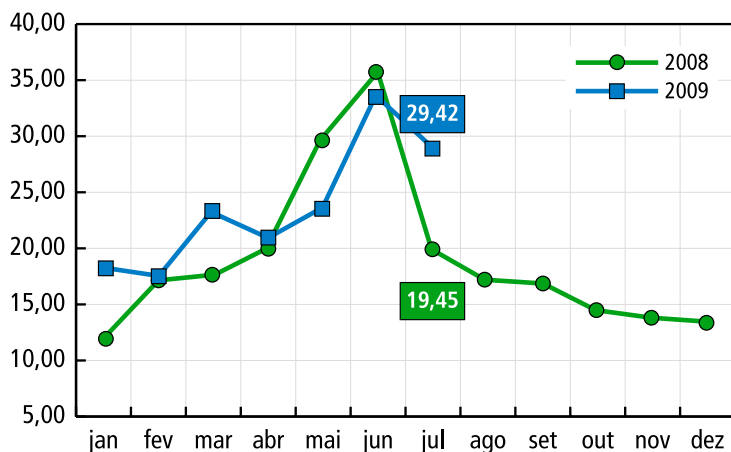
Exportações atrasam no RN e CE

As exportações brasileiras de melão para a União Européia devem iniciar apenas na segunda quinzena de agosto. As chuvas ocasionadas entre maio e junho retardaram o plantio para a safra 2009/10 no Rio Grande do Norte/Ceará. No ano passado, os primeiros envios ocorreram entre o final de julho e início de agosto. Em relação ao volume, a saída do mercado de uma importante empresa – a qual representa cerca de 20% da área cultivada na região – deve diminuir as exportações totais do local. Apesar disso, as demais empresas ativas mantiveram os contratos com os importadores e, em alguns casos, apresentaram ligeiro acréscimo nas negociações. No ano passado, exportadores tiveram a margem de lucro reduzida devido à queda nas exportações a partir de outubro, início da crise financeira mundial. Neste ano, os preços negociados pela fruta estão cerca de 10% mais baixos que os da safra anterior.



Produção de melões nobres reduz no RN e CE

O plantio de melões nobres no Rio Grande do Norte/Ceará deve ser menor na safra 2009/10. A área destinada às cultivares pele de sapo, *orange*, *cantaloupe* e *gália* deve diminuir aproximadamente 10% quando comparada com a da safra passada. Segundo melonicultores da região, a tendência de redução deve-se ao prejuízo de algumas empresas



Maior oferta pressiona cotações na Ceagesp

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



Fonte: Cepea

produtoras em 2008/09 e ao elevado custo para manter a qualidade dessas variedades. A área destinada aos melões nobres deve representar 40% da total cultivada no Rio Grande do Norte/Ceará. Para o melão amarelo, no geral, a redução foi menos intensa porque muitas empresas devem manter a área dessa cultivar. A colheita de melões nobres no Rio Grande do Norte/Ceará deve iniciar em agosto.

Maior oferta pode reduzir preços em agosto

A oferta de melão deve aumentar em agosto com o início da colheita nas lavouras do Rio Grande do Norte/Ceará, o que pode desvalorizar a fruta no mercado interno. Em julho, a intensificação da colheita no Vale do São Francisco já reduziu as cotações do produto. O maior volume disponível no mercado doméstico é oriundo das fazendas que realizaram o replantio da fruta entre março e abril. O melão amarelo tipo 6-7 foi vendido nas lavouras do Vale a R\$ 25,08/cx de 13 kg em julho, recuo de 18% em relação a junho.

Espanhóis queimam melões para elevar preços

Produtores da Espanha queimaram cerca de 40.000 toneladas de melão em julho com o intuito de diminuir a oferta e aumentar os preços, segundo o site *Fresh Plaza*. Os melonicultores da região afirmam que os preços pagos pelos supermercados locais são inferiores aos custos de produção com a cultura, resultando em prejuízo. A safra espanhola tem enfrentado preços baixos e queda no consumo no bloco europeu devido à crise econômica mundial. Em julho, a redução do consumo esteve ainda maior. Apesar de ser verão na Europa neste período, as férias escolares diminuíram ainda mais a demanda por frutas. Segundo o Serviço de Comercialização Agrícola do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (AMS/USDA), o melão espanhol *honeydew* tipo 10 foi comercializado no porto de Roterdã (Holanda) à média de US\$ 5,27/cx de 9 kg em julho, queda de 22% em relação a junho e de 43% frente ao mesmo período de 2008.





Rumo ao mercado norte-americano

Brasil inicia exportações aos EUA

A redução na importação de manga mexicana pelos Estados Unidos deverá favorecer a exportação brasileira em agosto. Muitos exportadores brasileiros já estão realizando os preparativos nas *packing houses*, a fim de iniciar os embarques na primeira semana deste mês. A safra do México teve início em janeiro e deve finalizar apenas em outubro. Até o fim de junho, aproximadamente 68% da área plantada já havia sido colhida, segundo o Serviço de Informação Agroalimentar e Pesqueira (SIAP) do governo mexicano. Em julho, de acordo com o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), a manga *tommy atkins* mexicana foi negociada no porto de Chicago a US\$ 5,67/caixa de 4kg, alta de 12% em relação ao mesmo mês de 2008. A valorização da fruta vem estimulando ainda mais o início dos embarques brasileiros.

Aumentam exportações para União Européia

O ligeiro aumento da oferta de manga nos pomares nordestinos a partir de julho possibilitou crescimento dos embarques da fruta à Europa neste mês. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), o volume de manga brasileira enviado ao bloco europeu no primeiro semestre foi de aproximadamente 31 mil toneladas, recuo de 9% em relação ao mesmo período de 2008. Segundo exportadores brasileiros, a baixa oferta da fruta nes-

te mercado vem impulsionando as cotações. De acordo com dados do USDA, em julho a variedade *tommy atkins* brasileira foi negociada no porto de New Covent Garden à média de US\$ 9,99/cx de 4kg, alta de 67% em relação ao mês anterior.

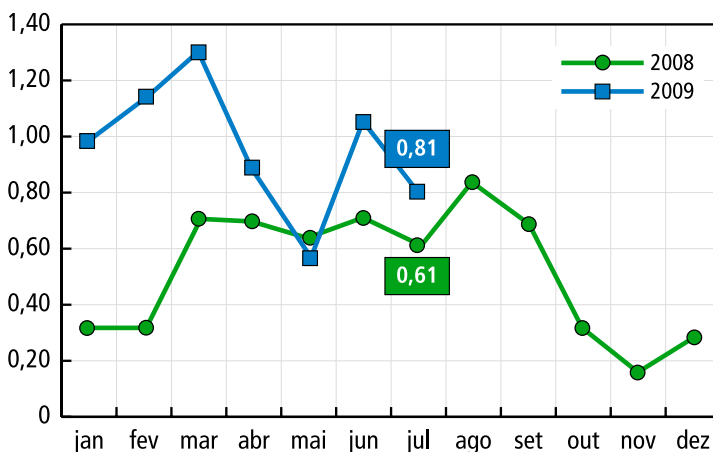


Intensifica colheita no Vale do São Francisco

Produtores de manga de Petrolina (PE)/Juazeiro (BA) esperam aumento de oferta da fruta em agosto, o que deve pressionar as cotações no período. No entanto, o início das exportações vai favorecer o escoamento da fruta e a desvalorização não deve ser acentuada. Segundo produtores nordestinos, a maioria dos pomares da região já florou e o clima durante os meses de pico de florada (junho e julho) não interferiu no desenvolvimento. Com isto, para esta temporada, espera-se volume igual ao da última safra, com pico de colheita para novembro e dezembro.

Interior paulista teve boa florada

Segundo produtores de Monte Alto e Taquaritinga (SP), os pomares de manga tiveram boa florada entre junho e julho, apresentando frutinhos. A colheita deve iniciar em meados de novembro com a variedade *tommy atkins* e no final de dezembro com a *palmer*. Até o momento, estima-se que a produção seja maior em comparação com a última safra. As chuvas ocorridas em meados de julho não prejudicaram a florada, já que muitos produtores paulistas realizaram pulverizações para evitar o surgimento de doenças. Outra preocupação dos produtores é a possível queda na temperatura neste mês, o que pode limitar a produção. Temperaturas noturnas abaixo de 12°C no período da fecundação da fruta podem provocar desenvolvimento sem o embrião, originando frutos pequenos e de menor valor comercial. Agentes locais esperam pouco volume de manga no interior paulista em outubro, uma vez que a florada da *palmer* (que estava adiantada) foi prejudicada pelo frio em junho.



Maior oferta no Vale pressiona preços em 30%

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

Fonte: Cepea



Cabrio® Top



Mais dinheiro que
entra no seu bolso

Saiba mais. Visite nosso site:
www.agcelence.com.br



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

Cabrio® Top é fungicida
com benefícios AgCelence™.

Isto é: plantas mais verdes,
saudáveis e produtivas.

Algo além da proteção de cultivos.

Cabrio® Top.
Produtividade sem fronteiras.

BASF
The Chemical Company



Cai receita com exportações

Receita com exportação é 10% menor na safra 2008/09

Na safra 2008/09 (julho/08 a junho/09), a receita brasileira com a exportação de suco de laranja para os EUA caiu expressivamente em relação à anterior. Já para a União Européia, as vendas aumentaram para o suco não-concentrado (NFC), que tem maior valor agregado. Ainda assim, a receita recebida também deste bloco recuou. No balanço, houve queda de 10% da receita com as exportações brasileiras de suco de laranja no ano-safra 2008/09 quando comparada com a obtida na temporada 2007/08, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). A receita total, incluindo todos os tipos de suco de laranja, foi de US\$ 1,83 bilhão (FOB) nesta safra que terminou.

Preço do suco reage 5,5% em julho

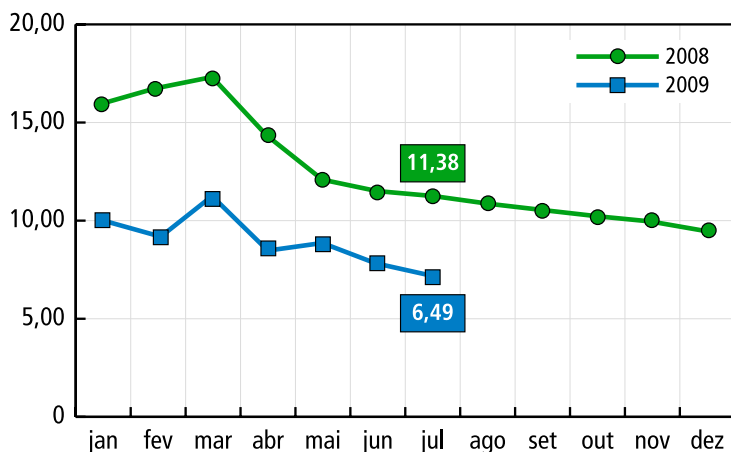
Mesmo sem ter havido ameaças de furacões aos pomares da Flórida em julho, especulações com relação ao clima foram o principal fator alista para elevar os preços de suco de laranja na bolsa de Nova York. A média da cotação de FCOJ em julho foi de US\$ 1223,00/t, 5,47% maior em relação à de junho. Os futuros também reagiram com as expectativas de que as primeiras previsões privadas, que deverão ser divulgadas em agosto, apontem redução da safra da Flórida. Alguns dos motivos dessa possível quebra de safra seriam erradicações e abandono de pomares naquele estado e persistência de clima seco no momento de

ocorrência de floradas. De acordo com o pesquisador Gene Albrigo, da Universidade da Flórida, o clima seco, porém, não deve ter exercido forte influência sobre a produtividade nos pomares locais. Já a erradicação e o abandono de alguns pomares de árvores poderão, sim, limitar a produção. Desse modo, o setor deve aguardar a divulgação do número de pés de laranja da Flórida. O censo de árvores, que era realizado bienalmente, passará a ser realizado todos os anos – em setembro deste ano deve ser divulgado novo relatório. Em 2008, o número de pés em produção era de 61,74 milhões, conforme o censo divulgado pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA).



Clima pode não garantir floradas homogêneas

Os meses de junho e de julho, atipicamente, registraram elevados volumes de chuvas na maior parte do cinturão citrícola paulista. As precipitações, porém, podem induzir a ocorrência de floradas precoces, sobretudo em pés novos de laranja pêra. As florações poderão ser observadas até o final de agosto em boa parte do cinturão citrícola do estado de São Paulo – tradicionalmente, a florada ocorre na primavera. O receio de produtores, porém, é que o estresse hídrico não tenha sido suficiente para que essas floradas precoces sejam homogêneas. A floração poderá ser dificultada também pela forte carga de frutos nos pés, visto que boa parte da produção deverá ser colhida a partir de setembro. Para os próximos meses, meteorologistas indicam que o clima deverá ser influenciado pelo *El Niño*. No Sudeste do Brasil, o resultado do fenômeno deve ser de temperaturas acima da média na primavera e no verão, com a ocorrência de ondas de calor. O período de chuvas no Sudeste poderá iniciar entre o final de setembro e início de outubro, com intensificação das precipitações entre dezembro e janeiro. Se a intensidade do *El Niño* for elevada na primavera, isso poderá afetar a produtividade dos pomares, visto que altas temperaturas podem causar queda de flores.



Nova desvalorização da pêra em julho

Preços médios recebidos por produtores paulistas pela pêra na roça - R\$/cx de 40,8 kg



Fonte: Cepea

SEÇÃO ELETRÔNICA CITROS

Cadastre-se e receba preços semanais de citros.

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade



Exportações brasileiras devem recuar

Vale do São Francisco se prepara para exportar

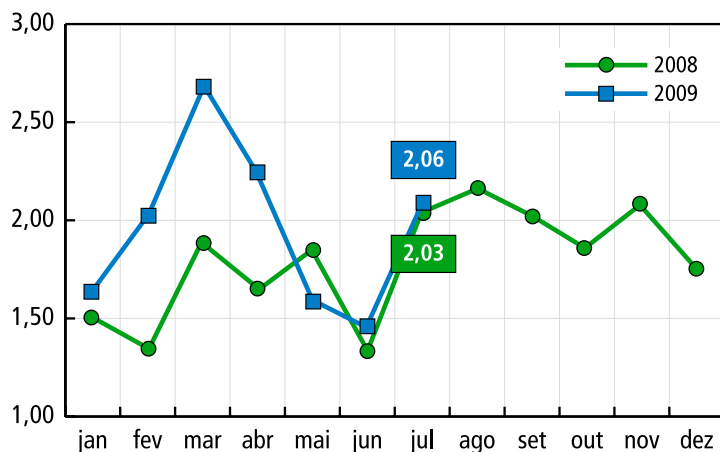
As exportações de uvas brasileiras devem ser retomadas em setembro, inicialmente para o mercado norte-americano. O volume exportado neste ano, contudo, pode reduzir em até 30% frente ao do ano passado. Essa expectativa está atrelada principalmente às fortes chuvas ocorridas no primeiro semestre no Nordeste, que podem ter prejudicado os parreirais, à redução na área cultivada e à mudança de estratégia por parte de algumas empresas exportadoras.



Califórnia reduz produção

Segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), a Califórnia deve colher cerca de 6,25 milhões de toneladas de uvas nesta safra, 4% menos que a temporada anterior, quando houve grande aumento na produção norte-americana. A menor produção neste ano está relacionada às chuvas acima da média em algumas regiões e ao desgaste das parreiras após a elevada produção em 2008. Para as uvas de mesa, as estimativas apontam para uma colheita de 850 mil toneladas, volume 13% inferior ao de 2008. Produtores da Califórnia acreditam que a qualidade da fruta nesta safra que seja satisfatória, fundamentada no clima favorável.

Maior produção na Europa pode reduzir importação do bloco



No início de 2009, estimativas do USDA apontavam para um crescimento de 20% na produção de uvas do continente, o que poderia reduzir em até 10% o volume importado pelo bloco. Estas expectativas, contudo, ainda não foram confirmadas. De acordo com agentes internacionais, as safras da Itália e da Espanha têm mostrado boa produtividade e qualidade e entraram em pico de oferta em meados de julho. Quanto ao Egito e ao Marrocos, as colheitas devem finalizar em agosto, diminuindo a oferta ao mercado europeu. Além disso, a qualidade dessas frutas foi considerada insatisfatória no final de julho, pressionando as cotações. Já a Grécia iniciará a colheita nos primeiros dias de agosto, com boa produção e ofertando a fruta até o final de outubro. Esse cenário pode fazer com que as uvas brasileiras sejam comercializadas na Europa a valores maiores apenas a partir de novembro.

Porto Feliz e Louveira encerram colheita da niagara

A safra de niagara de Porto Feliz e Louveira/Indaiatuba/Jundiaí (SP) foi praticamente encerrada no final de julho. Quanto aos preços, de abril a julho, a média da variedade rústica foi de R\$ 2,36/kg em Porto Feliz e de R\$ 2,40/kg em Louveira/Indaiatuba, valores 20% e 28%, respectivamente, superiores aos do mesmo período de 2008. A valorização da uva nestas praças esteve atrelada à melhor distribuição da oferta ao longo da safra.

Jales e Pirapora intensificam colheita

Jales (SP) e Pirapora (MG) devem intensificar a colheita de uvas de mesa a partir de agosto. Em julho, primeiro mês de colheita da fruta, a oferta da uva esteve baixa. Muitas propriedades iniciaram a safra com a colheita da niagara, que teve aumento na área de plantio em ambas as praças, em substituição às uvas finas. Os elevados preços da variedade rústica nas últimas safras e os menores custos de produção animaram produtores a expandir o cultivo.



Baixa oferta nacional valoriza uvas

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

Fonte: Cepea



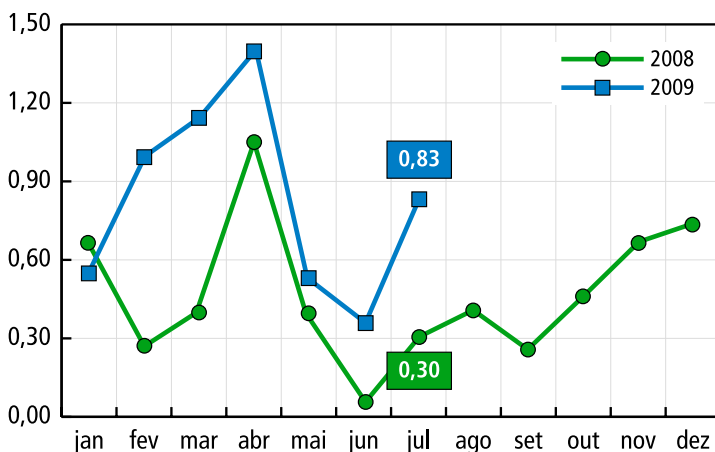


Menor oferta deve sustentar preço em agosto

Os preços do mamão negociados no Espírito Santo e no sul da Bahia podem subir em agosto, impulsionados pela baixa oferta da fruta nas principais regiões produtoras. Além disso, agentes têm expectativa de aumento na procura por conta do término das férias escolares. Em julho, o havaí capixaba teve média de R\$ 0,83/kg e, o baiano, de R\$ 0,76/kg, valores 151,2% e 184,3%, respectivamente, superiores aos de junho. A variedade formosa foi cotada à média de R\$ 0,48/kg no Espírito Santo e R\$ 0,50/kg no extremo sul baiano, altas de 94,8% e 73,2%, respectivamente. No oeste baiano, muitas roças de mamão formosa têm apresentado fruta com mancha fisiológica e pinta preta. Segundo produtores, esse cenário é ocasionado pelas noites mais frias no inverno. Apesar de não interferir no sabor ou na polpa da fruta, a mancha prejudica a qualidade estética do produto, o que também reduz as exportações da região. O formosa baiano foi cotado à média de R\$ 0,55/kg em julho, alta de 70,3% em relação ao mês anterior. A expectativa é de que os preços se mantenham em patamares elevados, visto que a oferta nas principais regiões produtoras deve ser restrita até meados de setembro.

Diminui oferta de mamão

Receita com exportações diminui no 1º semestre



O menor volume de mamão enviado ao exterior e a desvalorização do dólar frente ao Real neste ano têm desfavorecido a rentabilidade do setor exportador. De janeiro a junho de 2009, foram exportados 14,2 mil toneladas de mamão, redução de 15,4% frente ao mesmo período de 2008, quando foram enviadas 16,8 mil toneladas da fruta. Quanto à receita, a redução foi de 25,6%, totalizando US\$ 16,6 milhões no período. A queda do volume embarcado esteve atrelada à menor oferta nacional, devido à redução na área plantada nas principais regiões produtoras e à qualidade abaixo do padrão exigido para a exportação. Além disso, como muitos contratos são feitos atrelados à moeda norte-americana, a desvalorização do dólar frente ao Real deixou o mamão brasileiro relativamente mais caro, perdendo a competitividade no mercado internacional. Para setembro, agentes acreditam que as exportações se recuperem, fundamentados na possível melhora da qualidade do mamão e no aumento da oferta nacional.

Pesquisas visam aumentar produção no Amazonas

Um projeto de pesquisa no Amazonas, desenvolvido pela Embrapa Amazônia Ocidental, visa desenvolver tecnologias para manter o suprimento de água e identificar cultivares de mamão adaptadas às condições edafoclimáticas locais. A pesquisa está sendo desenvolvida com o apoio de duas empresas capixabas que forneceram 12 cultivares de mamoeiros para serem testadas, entre elas a sunrise solo e formosa, e de uma fundação de apoio à pesquisa no estado do Amazonas. Segundo a Embrapa, as áreas utilizadas atualmente para produção de mamão são as margens dos rios, onde os solos normalmente são mais férteis. Contudo, em épocas de cheia, o cultivo é prejudicado pela inundação. Dessa forma, as áreas são consideradas inadequadas para a obtenção de boa produtividade e qualidade, resultando em frutos sem tamanho padrão e oferta insuficiente para atender a demanda local. A expectativa é de que a produção no estado aumente 40% após as conclusões do projeto, tornando possível abastecer a procura da região.



Havaí valoriza 176,6% em julho

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

Fonte: Cepea





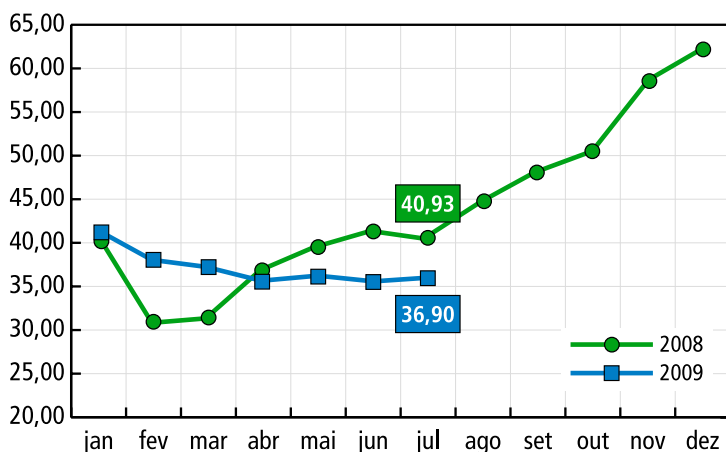
Brasil lucra menos com exportação no 1º semestre

Receita com exportação recua 27%

Em julho, as exportações brasileiras de maçã foram praticamente encerradas. Segundo a Secretaria do Comércio Exterior (Secex), o Brasil embarcou 93 mil toneladas de maçã no primeiro semestre deste ano, recuo de 10% frente ao mesmo período de 2008. Em relação à receita, a queda foi de 27%. Do total embarcado, 80 mil toneladas (85%) foram enviadas à Europa, volume 12% inferior ao do primeiro semestre de 2008. A redução das exportações ao bloco europeu foi ocasionada pela queda no consumo devido à crise financeira mundial e aos elevados estoques da fruta no Hemisfério Norte. De acordo com o último levantamento da Associação Mundial de Produtores de Maçã (WAPA, sigla em inglês), em junho, os estoques da fruta na Europa estavam 48% superiores em relação aos do mesmo período de 2008. Segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), a maçã gala brasileira calibre 100 foi comercializada, entre março e julho, no Porto de Roterdã (Holanda), a US\$ 20,23/cx de 18 kg, em média, queda de 32% em relação ao mesmo período de 2008; a maçã fuji foi comercializada, em média, a US\$ 20,42/cx, recuo de 37%. Em julho, a maçã fuji brasileira calibre 100 foi comercializada a US\$ 18,72/cx de 18 kg, em média, queda de 43% em relação à de julho/08.



Importações diminuem no primeiro semestre



Preço da gala segue estável em SP

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



Fonte: Cepea

Além das exportações, o volume de maçã importada pelo Brasil também reduziu cerca de 8% neste primeiro semestre se comparado ao mesmo período de 2008. Conforme a Secex, o Brasil importou cerca de 20 mil toneladas de maçã entre janeiro e junho deste ano, sendo que 86% desse total tiveram como origem a Argentina. Segundo o site *Fruit Net*, a produção argentina foi de 940 mil toneladas este ano, aumento de 10% frente ao mesmo período de 2008, resultado de boas condições climáticas e também de novos pomares que entraram em produção. Apesar do aumento na produção de maçãs naquele país, as importações brasileiras apresentaram recuo de 15% em volume e de 23% em receita se comparado ao primeiro semestre de 2008. Um dos fatores que ocasionaram essa redução foi a valorização do peso frente ao Real, desfavorecendo as importações brasileiras. No primeiro semestre, a cotação do peso esteve, em média, 15% superior frente ao mesmo período de 2008.

Vendas devem aumentar em agosto

Agentes acreditam que as vendas de maçã no mercado doméstico aumentem em agosto, fundamentados no término das férias escolares. Em julho, as vendas estiveram lentas nas principais regiões produtoras de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, em função das temperaturas mais baixas e do período de férias escolares. Algumas empresas chegaram a paralisar o beneficiamento da fruta no final daquele mês, com o intuito de reduzir os volumes estocados por conta da lentidão de vendas. Além disso, a baixa qualidade da maçã gala também limitou a negociação do produto. Essa variedade foi armazenada por um longo período em câmaras de frio convencional e apresentou aspecto de envelhecimento, menor suculência e rachaduras. Alguns produtores reduziram os preços da maçã de qualidade inferior em julho, na tentativa de escoar a fruta com maior rapidez no mercado brasileiro. Para agosto, a abertura das câmaras de atmosfera controlada deve garantir frutas de melhor qualidade e favorecer as vendas nos principais centros atacadistas.





ENTREVISTA:

Wilson Passos

“O MAIOR DESAFIO É MANTER A QUALIDADE DO PRODUTO”

Wilson Passos trabalha há 23 anos na Fischer S.A. com frutas nacionais e estrangeiras com foco na maçã, kiwi e laranja. Tem pleno conhecimento das atividades de comercialização de frutas com experiência em todas as ceasas e supermercados do Brasil, e no sistema de comercialização no atacado e varejo de vários países.

Hortifruti Brasil: A decisão de comercializar maçã embalada partiu da empresa ou foi alguma exigência dos seus clientes?

Wilson Passos: Mesmo quando o Brasil não produzia maçã, grande quantidade era importada da Argentina e, tradicionalmente, vinha embalada em caixas de papelão. O Brasil simplesmente também começou a comercializar a fruta em caixa de papelão. Como a maçã é uma fruta que necessita de muito cuidado, os produtores providenciaram para que as frutas fossem comercializadas em caixas de papelão, em bandejas que protegiam de batidas no transporte e no carregamento.

HF Brasil: A inovação da Fischer foi a maçã da Turma da Mônica, que se tornou bem conhecida.

Passos: Isso foi um trabalho de marketing que objetivou agregar valor também à maçã miúda, que acaba tendo preço menor que a média e a graúda. O marketing foi dirigido às crianças como uma forma de não haver desperdício, já que a criança come a fruta toda. A embalagem de 1 kg favorece a higiene da fruta, que é apresentada pronta pra comer.

HF Brasil: Teve um custo para implantar essa embalagem ou é um serviço terceirizado?

Passos: Tudo é embalado pela gente, com colaboração da empresa Maurício de Souza. Nós somos utilizadores da marca. Apesar do custo mais elevado das novas embalagens, a redução de perdas e o ganho com a comercialização cobriram esse investimento.

HF Brasil: O que torna a maçã um setor tão avançado em termos de padronização do produto?

Passos: Eu diria que a padronização não nasce de um produtor só, a associação da maçã é muito forte, é uma das mais estruturadas. Em função disso, tem conseguido aprimorar tudo que existe em termos de qualidade.

HF Brasil: A sua empresa exige alguma coisa dos fornecedores?

Passos: É um trabalho de conscientização que começou há alguns anos e continua sendo feito. A gente melhora todo ano, lentamente. Ainda se pede, por exemplo, a utilização do frigorífico pra não quebrar a cadeia do frio, mas para viagens inferiores a 800 km, alguns ainda utilizam lona térmica.

HF Brasil: O varejo teve alguma resistência para começar a vender a maçã no saquinho?

Passos: Quando você tem alguma coisa diferente, sempre há

uma resistência natural. Cabe à empresa provar que o produto é bom, que tem um nicho de mercado e fazer um acompanhamento do produto bastante rígido desde o início: do layout da embalagem, passando pela classificação, transporte e chegando ao ponto-de-venda.

HF Brasil: O consumidor tem preferido o produto embalado ou granel?

Passos: Há uma tendência no sentido de facilidade da escolha. A maçã embalada é uma maçã “processada”. Já existe o abacaxi cortado, já processado e embalado a vácuo, a melancia cortada e fatiada. Existem também as tendências de compras em embalagens menores e de confiança na marca já conhecida. Paga-se um pouco mais, mas o consumidor sabe que vai ter um aproveitamento melhor de um produto de qualidade.

HF Brasil: O senhor acredita que a redução de perdas proporcionada pelo manuseio mínimo poderia levar a redução do preço final?

Passos: Sem dúvida, à medida que cresce o volume de um produto, a tendência é que seu preço baixe ao consumidor. Todo mundo ganha, mas é preciso muito cuidado, treinamento na cadeia toda, é um trabalho lento.

HF Brasil: Qual é o maior desafio da sua empresa hoje?

Passos: O maior desafio da empresa é manter a qualidade. Tem sido feito um trabalho muito grande sobre questões fitossanitárias, mas ainda há produtores que não têm condições de fazer a classificação correta e acabam entregando produtos fora do padrão. O segundo desafio é conscientizar atacadistas sobre o manuseio mais correto da fruta. Da saída do produto da nossa fábrica até o ponto-de-venda, ainda tem muito a melhorar.

HF Brasil: Em sua opinião, o setor hortifrutícola é tradicionalista?

Passos: A questão é de custo e preço de venda. Todo mundo quer trabalhar com o menor custo e o melhor preço, mas daí é difícil aliar qualidade, embalagem, processamento. Vende-se num preço que talvez o consumidor esteja querendo, e isso é uma complicação. Mas as coisas têm evoluído, a tendência é de maior interesse pelos minimamente processados, e muita gente solteira compra quantidades mínimas necessárias.



“MANIPULAÇÃO ZERO DO FLV É NOSSA META”

ENTREVISTA: Leonardo Miyao

Leonardo Miyao é engenheiro agrônomo e há oito anos ocupa a função de diretor comercial de Frutas, Legumes e Verduras (FLV) do Grupo Pão de Açúcar.

Hortifruti Brasil: O Grupo Pão de Açúcar já coloca em prática o sistema de manuseio mínimo?

Leonardo Miyao: Iniciamos o sistema de manuseio mínimo há 8 anos. No início, o principal fator de mudança foi a alteração das embalagens tradicionais de mercado, como as caixas “k” e caixas de mercado, ambas de madeira, para as caixas plásticas retornáveis e de papelão “one way”. Na implantação do uso das caixas plásticas, nós mesmos realizamos a locação do equipamento. Esse sistema evoluiu e hoje temos um fabricante de embalagens plásticas alugando-as diretamente para nossos fornecedores.

HF Brasil: O diferencial então é a mudança de embalagem para adotar o manuseio mínimo?

Miyao: O maior desafio de uma rede de varejo como a nossa é administrar o suprimento de FLV nas nossas lojas com qualidade e quantidade suficientes para atender os nossos clientes no dia-a-dia, sem formar estoques mantendo o máximo de frescor. Outro diferencial é coordenar a compra com os nossos fornecedores para que eles ofereçam um produto no padrão estabelecido em ficha técnica com o intuito de não manipular o produto nas nossas centrais de abastecimento.

HF Brasil: A comercialização padrão de batata, por exemplo, é saca de 50 kg. Essa quantidade não é inviável para o sistema de manuseio mínimo?

Miyao: Os nossos fornecedores já entregam a batata em caixa plástica. Temos maior dificuldade em comprar em caixas plásticas a cebola importada da Argentina, já que a logística dessas caixas retornáveis é mais difícil em longa distância.

HF Brasil: Como o setor produtivo está se estruturando para se adequar ao manuseio mínimo?

Miyao: Nossa área de Formação Técnica trabalha intensamente na operação de loja e modelo de exposição, desenvolvendo a mais adequada forma de dispor as frutas, legumes e verduras, pensando não somente no fluxo de produto (remoção e reposição) como também na manipulação dos clientes (auto-serviço).

HF Brasil: O conceito original do manuseio mínimo é expor o produto ao consumidor na própria embalagem do produtor ao invés do supermercado dispor a granel?

Miyao: Isso é uma tendência e já é uma realidade em diversos países. A adaptação desta tendência em nosso mercado passa pelo desenvolvimento de embalagens, observando a relação do custo da embalagem e produto, bem como os volumes a serem embalados de acordo com a compra média dos clientes. Vale destacar que a precificação do produto embalado versus o preço a granel pode representar o fator de sucesso da comercialização de embalados.



SIM

SOLUÇÃO INTEGRADA MILENIA

Hortifruti

Confiança que se conquista a cada nova safra



MILENIA

Soluções que valorizam a vida

ATENÇÃO

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo
Vende sob receituário agrônomo

CERTIFICADO



BR 1000-0000 000 1000-0000
0000 1000-0000
000 1000-0000

Fungicidas

Herbicidas

Inseticidas

Capitan SC

FUNGINIL

Afalon SC

GALIGAN 240 EC

Keshet 25 EC

PYRINEX 400 EC

Kim On



ENTREVISTA:

Toshiyuki Mishima

“ APOSTA NA QUALIDADE PARA TER UM RETORNO MELHOR ”

Toshiyuki Mishima é comerciante e proprietário de uma lavadora de cenoura há 15 anos na região de Piedade, interior de São Paulo.

Hortifruti Brasil: O que motivou sua empresa a trabalhar com cenoura embalada em cumbucas?

Toshiyuki Mishima: A princípio, busquei oferecer um produto diferenciado. O objetivo era superar a concorrência, agregando valor. No nosso caso, trabalhar com a cenoura em cumbucas foi possível após o estabelecimento de uma parceria com a Turma da Disney, que é a marca que está na etiquetada desse produto.

HF Brasil: Qual é a quantidade de cenoura que sua empresa embala em cumbucas por dia?

Mishima: Por dia, a quantidade em cumbucas ainda é baixa. Eu diria que, de uma média de 60 toneladas por dia de cenoura que beneficiamos, apenas 1 t/dia será comercializada daquela maneira. Por enquanto, não consigo elevar o volume pelo fato de que não há grande oferta da matéria-prima com a qualidade necessária para este fim. Nós não temos produção própria e nem adquirimos cenouras da minha região, pois não são adequadas para embalar em cumbucas, porque a qualidade da cenoura daqui não é adequada para isso. Temos que buscar fornecedores em outras praças, como Brasília e Minas Gerais. Eu mando, então, em nossos caminhões, as caixas onde serão colocados os produtos, sendo que nós nos responsabilizamos por toda a logística.

HF Brasil: O senhor considera que o custo-benefício é favorável no caso da cenoura em cumbucas?

Mishima: Sim, pois é menor a perda/desperdício, conseguimos aproveitar melhor a matéria-prima. O valor recebido também é diferenciado para esse produto já em cumbucas. Com a cumbuca, nós conseguimos aproveitar uma cenoura pequena, de 15 a 18 cm, que não é valorizada comercialmente quando vendida em embalagens grandes.

HF Brasil: Como essas cumbucas são comercializadas?

Mishima: As cumbucas são acomodadas em caixas de papelão paletizáveis. A paletização, porém, ainda não ocorre como deveria. A ceasa às vezes não tem estrutura ou espaço suficiente para o descarregamento com *pallets*. Já os supermercados mais estruturados realizam o descarregamento com máquinas de *pallets*.

HF Brasil: O que falta para melhorar o mercado?

Mishima: Na minha opinião, falta matéria-prima de qualidade. Muitos produtores ainda têm noções e conceitos de qualidade

diferentes da realidade do mercado. Falta, então, um parâmetro de qualidade, porque às vezes o produtor acaba pedindo um valor maior, por um produto que nem sempre é aquele pelo qual o mercado está disposto a pagar mais caro. No caso da cenoura, a qualidade influencia muito no preço, com a mercadoria, por exemplo, indo de R\$ 8,00 a R\$ 25,00/cx.

HF Brasil: O varejo está disposto a pagar mais pelo produto diferenciado?

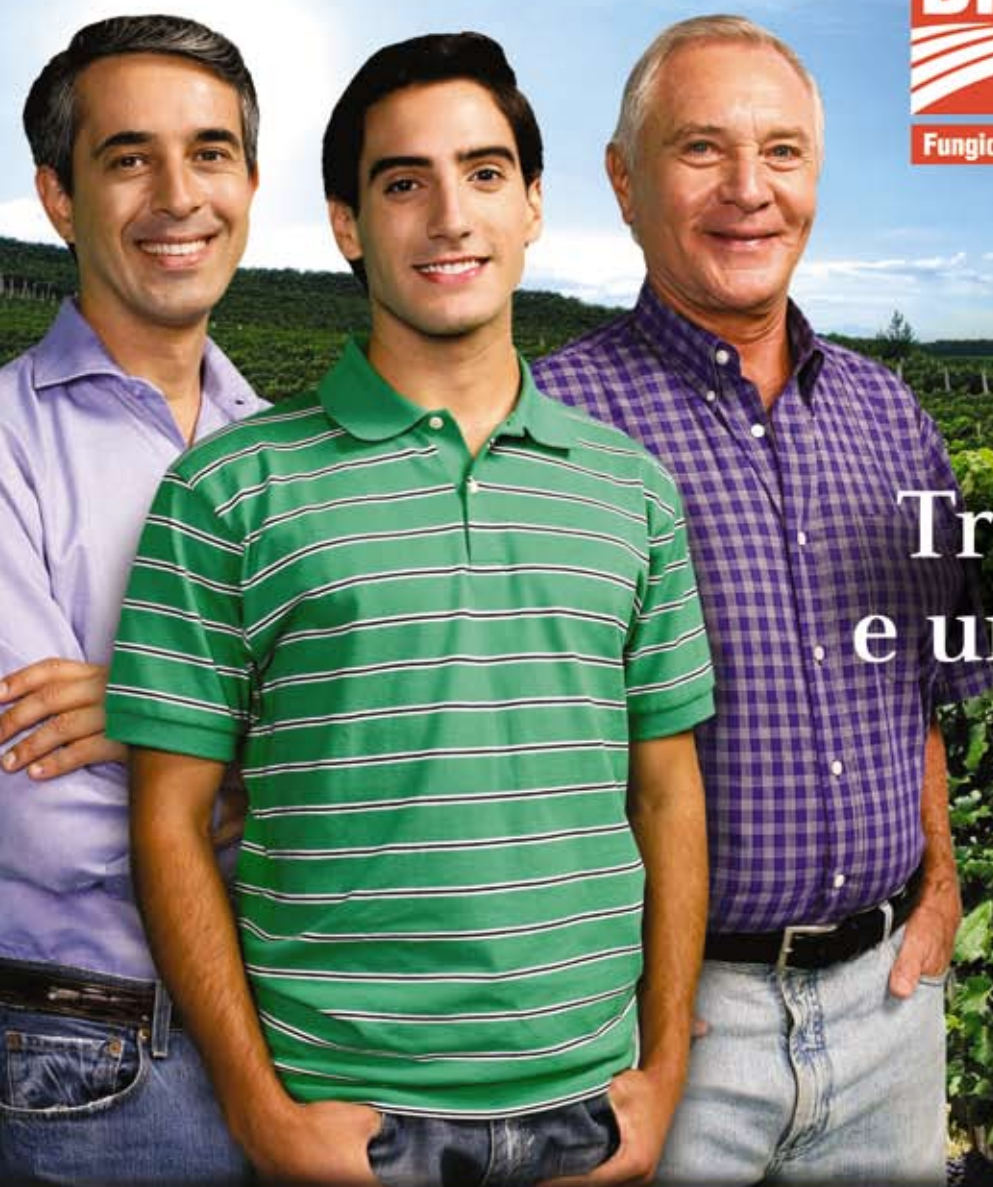
Mishima: Sim. De 10 anos para cá, antigos sacolões que se estruturaram foram os que sobreviveram no mercado. Vejo que as grandes redes, verdadeiras boutiques de hortaliças, estão no mercado cada vez mais visando a atender as classes A e B. Para atender esse tipo de consumidor, elas exigem qualidade do fornecedor e, assim, pagam mais quando o produto oferecido apresenta um diferencial. A cada dia, a questão qualidade se torna mais importante, não importando apenas o preço.

HF Brasil: E qual é o retorno ao produtor que fornece produtos de qualidade?

Mishima: Nós investimos na qualidade do produto, exigimos que o produtor entregue uma boa matéria-prima e, quando isso acontece, retorno ao produtor o melhor preço possível, para incentivá-lo a sempre vender o produto bom para nós. Para mim, é possível repassar um valor melhor ao produtor, pois quando recebo mais pelo produto final, esse bônus deve compensar também o meu fornecedor. Hoje, trabalho principalmente com seis produtores de cenoura em diversas regiões. Assim, consigo garantir o abastecimento da *packing house* com produto de qualidade.

HF Brasil: Quais são os desafios e planos daqui para frente?

Mishima: A nossa embalagem, a cumbuca, tem aceitação no mercado. No entanto, a tendência é buscarmos embalagens novas, de menor custo, como sacos plásticos. Isso exige, então, maior automação no processo e menor utilização de mão-de-obra. Meu investimento em estrutura na *packing house*, até o momento, não foi tão elevado, uma vez que mantive a linha de lavagem e realizo o embalamento em cumbuca de forma manual. Meus principais clientes hoje são varejões mais modernos da grande São Paulo, pois ainda não busquei oferecer o produto para o interior. ■



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™ Equation® fungicida

Equation®. O fungicida multiação.

Veja os benefícios e vantagens de Equation® na cultura de uva:

- É o fungicida mais completo na prevenção do míldio (mufa), pois age em todas as fases do ciclo do fungo
- Atua dentro das plantas e nos cachos
- Não mancha as bagas de uva
- Alta resistência à lavagem pela chuva
- Aplicação fácil e prática devido à formulação WG (granulado dispersível em água) e baixa dose de uso
- Dosagem mais precisa – embalagem de 200 gramas

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 2009, DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.
DuPont™ e Equation™ são marcas registradas da DuPont.

Tele DuPont Agrícola
0800-707-5517
www.dupontagricola.com.br



Os milagres da ciência

ESPECIAL BATATA

BOAS PRÁTICAS DE GESTÃO DA BATATICULTURA

A Equipe Hortifruti/Cepea dará continuidade nas pesquisas no setor da bataticultura e apresentará novos exemplos reais de cálculo de custo de produção, aplicará técnicas modernas e inéditas de gestão de propriedade, e discutirá com especialistas os principais itens que pesam no custo de produção.



Patrocinadores:

Os espaços estão limitados, reserva já o seu!

Fechamento comercial: 10/09/2009

Contato:

hfbrasil@esalq.usp.br

Tel: (19) 3429-8808



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

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

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