

Os sete **PECADOS** capitais

Os vícios do
produtor
condenados
pelos
agrônomos

Requeima



Cena como esta só acontece se você deixar

Programa completo de prevenção à requeima

Uma prática inteligente

Censor™

Antracol® 700 PM

Positron® Duo

Previcur® N

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 no manual. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por pessoas de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônomo.



www.bayercropscience.com.br

Assessoria de Imagem da Bayer



Bayer CropScience

A Hortifruti Brasil é uma publicação do 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

Editora Assistente:
Carolina Dalla Costa

Diretor Financeiro:
Sergio De Zen

Jornalista Responsável:
Ana Paula da Silva - MTB: 27368

Revisão:
Ana Júlia Vidal

Equipe Técnica:
Aline Barrozo Ferro, Carolina Dalla Costa, Cinthia A. Vicentini, Daiana Braga, Isis N. Sardella, João Paulo B. Deleo, Marcel Moreira Pinto, Margarete Boteon, Rafaela Cristina da Silva, Renata B. Lacombe, Renata E. Gaiotto Sebastiani, Thais Queiroz da C. Mello e Thiago L. D. S. Barros.

Apoio:
FEALQ
Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:
Thiago Luiz Dias Siqueira Barros

Fotolitos:
BAU Fotolitos
Fone: 15 3282-5463
baufotolitos@fasternet.com.br

Impressão:
MPC Artes Gráficas
Fone: 19 3451-5600
mpc@mpegrafica.com.br

Tiragem:
6.500 exemplares

Contato:
C. Postal 132 - 13400-970 Piracicaba, SP
Tel: 19 3429-8809
Fax: 19 3429-8829
hfbrasil@esalq.usp.br
http://cepea.esalq.usp.br

A revista **Hortifruti Brasil** pertence ao Cepea - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - USP/Esalq. A reprodução de matérias publicadas pela revista é permitida desde que citados os nomes dos autores, a fonte Hortifruti Brasil/Cepea e a devida data de publicação.

Há espaço para cortar custos e produzir mais!

A **Hortifruti Brasil** decidiu, nesta edição, olhar mais o dia-a-dia do produtor dentro da fazenda e tentar auxiliá-lo no corte de eventuais "gorduras", objetivando aumento de produtividade com um custo menor. Para isto, consultamos agrônomos com larga experiência no setor para avaliar os principais "vícios" ou "manias" dos produtores rurais. A conclusão da pesquisa é que há espaço para cortar muitos custos no setor hortícola e alavancar ainda mais a produtividade.

Para isso, não basta só corrigir os vícios dos produtores, que sem dúvida é um passo importante. É preciso também mobilizar as Universidades/Centros de Pesquisa para promoverem uma maior difusão dos estudos acadêmicos para a comunidade hortícola. Nesta edição, abrimos espaço no *Fórum* para dois importantes professores da ESALQ que têm muito a contribuir com o setor. O Prof. Vitti é especialista na área de nutrição, e coordenador do GAPE (Grupo de Apoio à Pesquisa e Extensão), que trabalha para levar mais conhecimento ao campo. Outro entrevistado é o Prof. Casimiro, da área de tecnologia de aplicação. As pesquisas nesse campo têm avançado muito e é de vital impor-

tância o Laboratório de Avaliação de Sistema para Aplicação de Produtos Fitossanitários da Esalq, pelo qual o professor é responsável.

Claro que o papel da **Hortifruti Brasil** é ceder seu espaço à discussão de idéias e apontar alguns caminhos para o aumento da eficiência do setor hortícola, mas nada substitui o papel do agrônomo. Este é o principal elo de ligação entre a pesquisa e o campo. Os Engenheiros Agrônomos têm a responsabilidade de recomendar corretamente o produtor e conhecer a fundo a cultura que presta assessoria. Neste 12 de outubro, data de comemoração do Engenheiro Agrônomo, é importante convidá-los a olhar mais o setor hortícola, ainda muito carente deste profissional.



Renata B. Lacombe e João Paulo Deleo são os organizadores do levantamento dos vícios mais comuns dos produtores.



visite nosso site:

www.zanlin.com.br



CARACTERÍSTICAS

Contentor paletizado para uso geral. Empilhamento compatível com outras marcas existentes no mercado.

APLICAÇÕES

Contentor especial utilizado para horti-fruti e granjeiros, farmacêutica, agricultura, ceasas, supermercados e indústrias em geral.



ZANLIN Indústria e Comércio de Plásticos Ltda.
Rua Henrique Bego, 100 - Campestre - Caixa Postal 414
Cep 13400-970 - Piracicaba / SP
PABX (19) 3426-7395 / 3426-7396
DDG 0800 770 73 97
caixas@zanlin.com.br

anos
produzindo
qualidade



CAPA 09

OS SETE PECADOS CAPITAIS

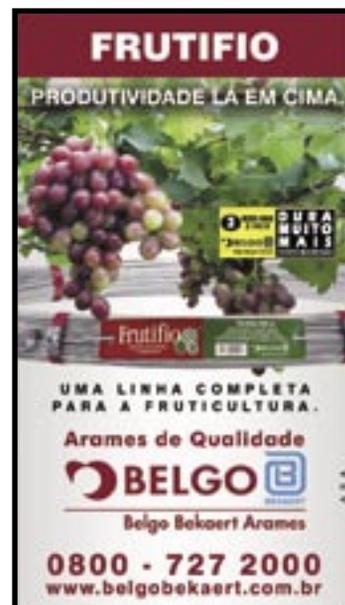
Veja os prejuízos que a mania do produtor de cuidar da lavoura "da sua maneira" podem trazer ao meio ambiente, à produtividade e aos custos de produção.



CITROS 10

ANOS Pag. 19

Neste mês, o Projeto Citros/Cepea completa 10 anos de parceria com o setor, e quem ganha é você! Acesse o site e descubra as novidades: www.cepea.esalq.usp.br/citros.



SEÇÕES

Batata		Uva	
Batata vale menos	5	Quebra de safra não garante preço alto	15
Tomate		Mamão	
De olho no mercado	6	Pouco mamão em outubro	16
Cebola		Melão	
Maior oferta desvaloriza cebola	8	Problemas inesperados	17
Banana		Citros	
Mais banana e menos preço	13	Quatro pancadas na Flórida	18
Manga		Fórum	20
Brasil conquista Japão	14		

Cartas

OS LEITORES ESTÃO DE OLHO!

O leitor Flavio J. Pagan, da Agrocinco Ltda, escreveu para lembrar-nos que a dentre as variedades de melão comercializadas internacionalmente pelo Brasil, o amarelo e o pele de sapo destacam-se como, respectivamente, as mais exportadas pelo país. Na publicação nº 28, de setembro de 2004, na Seção Melão essas variedades não foram citadas dentre "as principais variedades comercializadas internacionalmente". Agradecemos o comentário.

Advertências como a de Flávio são muito importantes para o avanço de nossas análises. Caso você encontre algum engano em nossas páginas ou queira fazer comentários à publicação, escreva para nós. Sua opinião, além de levada a sério, é de vital importância para o crescimento da **Hortifruti Brasil**.

Escreva pra gente! - hfbrasil@esalq.usp.br - Hortifruti Brasil - CP 132 - CEP:13400-970 - Piracicaba/SP
Acesse todas as edições no site: www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

MANTENHA SUA PLANTAÇÃO LIVRE DA MOSCA-BRANCA

CORDIAL 100

OVOS

Applaud

CORDIAL 100

NINFAS

Applaud

CORDIAL 100

"PUPA"

Applaud

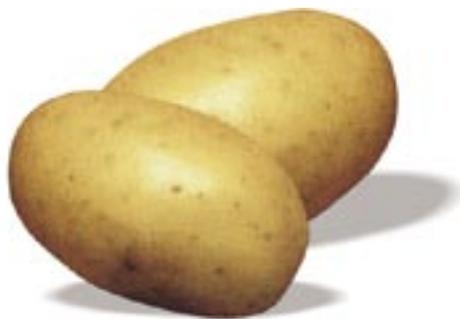
ORTHENE

ADULTO

MEOTHIRIN

ATENÇÃO Estes produtos são perigosos à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo ou bula e recibo. 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 agrônomo



Batata vale menos

Calor antecipa a colheita de Vargem Grande e pressiona as cotações da batata



Preços caem antes do previsto

Contrariando as expectativas do mercado, a elevação das temperaturas em Vargem Grande do Sul (SP) logo no início de setembro antecipou a colheita local e ocasionou um aumento gradual da oferta antes do previsto pelos agentes do setor. Os produtores locais acreditavam que a colheita seria intensificada somente após a segunda quinzena de setembro, quando seria iniciada a colheita referente ao plantio pós-chuva. Entretanto, com a chegada do calor a disponibilidade do produto aumentou, depreciando os preços da batata ao longo do último mês. Para outubro, é esperada uma oferta ainda maior, pois, além de Vargem Grande do Sul (SP) entrar em pico de safra, outras regiões como Chapada Diamantina (BA), Brasília/Cristalina (GO), Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba (MG), Sul de Minas Gerais devem se manter no mercado. O Sudoeste Paulista, que no final de setembro esboçou o início da sua safra de inverno, também deve aparecer com força no mercado este mês, aumentando ainda mais a possibilidade de redução dos preços em outubro.



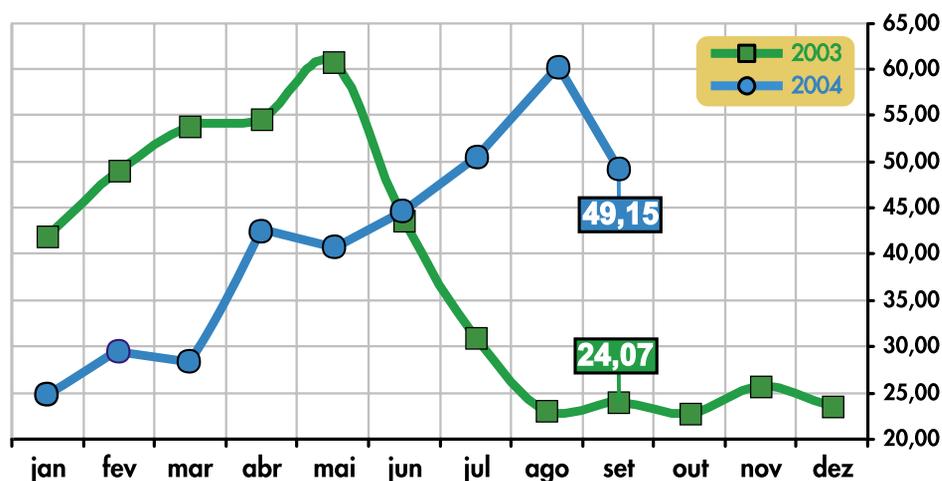
Calor versus Qualidade

As elevadas temperaturas registradas nas principais regiões produtoras do país em setembro, além de adiantar a colheita da batata, depreciaram a qualidade do produto. Assim, as batatas já formadas precisaram ser retiradas do solo o mais rápido possível a fim de evitar prejuízos na formação de sua pele. No final de setembro, alguns produtores já notavam danos na pele das batatas colhidas, decorrentes das altas temperaturas.

de um modelo produtivo, ao mesmo tempo economicamente viável e que conserva os recursos naturais da cadeia produtiva. O programa já é aplicado na fruticultura (PIF) e hoje é uma exigência para quem exporta e um diferencial para aqueles que comercializam no mercado interno. Sua adoção implica em mudanças no hábito de trabalho do produtor e em medidas como monitoramento de pragas e doenças, capacitação dos trabalhadores, maior preocupação com o meio ambiente, conservação do solo, maior atenção aos resíduos e aos períodos de carência dos defensivos. Além disso, o consumidor final saberá quem é o produtor da batata, já que a rastreabilidade é uma pré-condição para adotar o sistema de produção integrada. O Ministério da Agricultura aprovou o projeto no dia 11 de agosto.

PIB para o Sul de Minas

No último dia 22 de setembro, a Abasmig (Associação dos Bataticultores do Sul de Minas Gerais) formou o comitê gestor do Programa Integrado da Batata, o PIB. Esse comitê é composto por 18 pessoas, sendo cada uma responsável por uma área técnica do programa (manejo de pragas, adubação, irrigação etc). O PIB adotado no Sul de Minas é pioneiro para batata e demais olerícolas no país e tem como objetivo a produção de alimentos de alta qualidade, cultivados através



Maior oferta em setembro provoca queda nos preços

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

Fonte: Cepea

De olho na qualidade

Desde setembro, a qualidade é o termômetro para o preço do tomate

Ponteiro é maioria no mercado

Desde a segunda quinzena de setembro, boa parte do tomate disponibilizado nos principais atacados do país é ponteiro. Atacadistas estimam que aproximadamente 75% do tomate ofertado seja de final de safra. Esse produto, quando ofertado em grande escala, interfere nas vendas do longa vida, uma vez que seu preço mais baixo o torna mais atrativo ao consumidor. Entretanto, a sua aceitação pelos consumidores não tem sido boa, o que causa grandes sobras nas roças e nos boxes. Com a chegada da primavera e a elevação das temperaturas, o processo de maturação, principalmente nas lavouras em fase de colheita mais adiantada, foi acelerado. O tomate maduro também foi negociado com dificuldades. Os agentes do mercado estimam que, em outubro, a maior parte do

produto ofertado seja ponteiro e maduro. Essa expectativa se deve ao fato da colheita de Sumaré (SP) e Paty do Alferes (RJ) se iniciar apenas na segunda quinzena deste mês. De acordo com produtores, nem mesmo as temperaturas mais altas devem antecipar a colheita nessas regiões, pois o calor adianta a maturação dos frutos em processo avançado de colheita, mas atrasa o desenvolvimento dos pés em início de atividade.



Clima seco estimula pragas

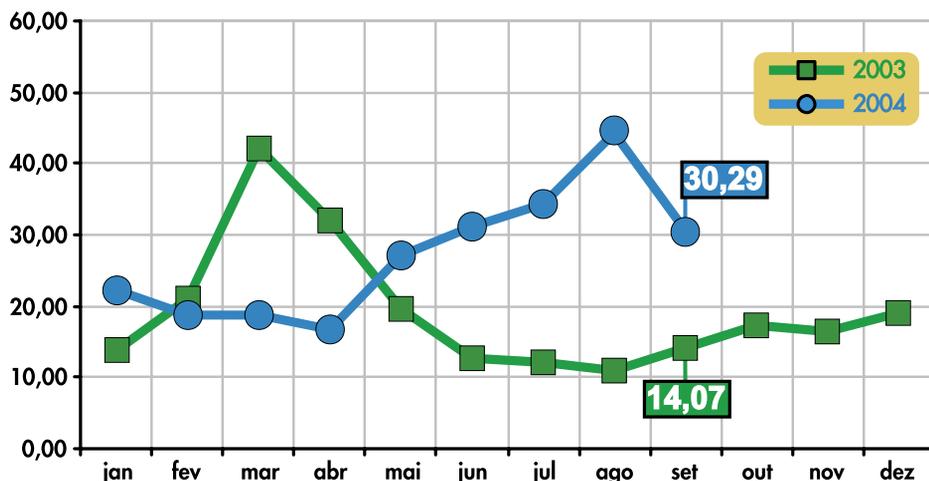
Neste ano, as altas temperaturas chegaram mais cedo e as conseqüências desse clima quente e seco já estão sendo observadas pelos produtores. Nota-se uma significativa queda na produtividade ao se comparar o rendimento das primeiras roças – 400 cx/mil pés, em média – com o das



lavouras mais tardias – 300 cx/mil pés. Um dos fatores que mais tem prejudicado a produção é a incidência de pragas, principalmente da traça. Essa praga, que deprecia a qualidade dos frutos, vem se destacando como a maior responsável pelos danos nas lavouras neste ano. Nas roças em fase de formação, porém, tais condições climáticas não têm causado muitos prejuízos e os produtores seguem com seu calendário em dia.

Sobe e desce de preços em setembro

Os preços do tomate salada AA longa vida registraram períodos de alta e de baixa no decorrer de setembro. Os grandes causadores dessa instabilidade no mercado foram a irregularidade da oferta do tomate “campeão” e a elevada oferta do ponteiro. Enquanto que, no dia 1º de setembro, o longa vida era comercializado a cerca de R\$ 19,00/cx de 23 kg, no atacado de São Paulo, no dia 13, também do último mês, o mesmo produto foi negociado ao redor de R\$ 41,60/cx de 23 kg. Entretanto, com a aproximação do final do mês, os preços tornaram a cair. Na média do período de 1º a 23 de setembro, o tomate salada AA longa vida foi cotado a R\$ 30,29/cx de 23 kg, em média, no atacado paulistano. Este valor é cerca de 29% inferior ao registrado no mesmo período de agosto, quando o produto foi vendido a R\$ 42,82/cx de 40,8 kg, em média, no atacado paulistano.



Preços recuam na Ceagesp

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

Fonte: Cepea



AGORA SUA LAVOURA
VAI MAIS LONGE



ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, no bula e na etiqueta. Utilize sempre os equipamentos de proteção necessários. Nunca permita a distribuição do produto por terceiros de título.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo



Venda sob responsabilidade agrônoma

syngenta

www.syngenta.com.br

Maior oferta desvaloriza cebola

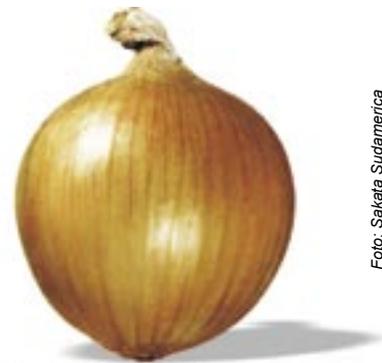


Foto: Sakata Sudamérica

O aumento da oferta nacional derrubou os preços do bulbo em setembro



Aumenta oferta nordestina

A oferta nordestina começou a aumentar em meados de setembro, porém, ainda em proporções modestas. O Vale do São Francisco deve elevar significativamente a colheita em outubro e o pico da safra local deve ocorrer em novembro, dependendo das condições climáticas. Já a região de Irecê (BA) iniciou a colheita do segundo semestre, em meados de setembro, e a safra local deve se estender até novembro. Os produtores acreditam que a área plantada seja de 350 hectares, aproximadamente, e que a colheita seja escalonada.

Safra paulista na reta final

Produtores das regiões de Monte Alto (SP) e São José do Rio Pardo (SP) já comercializaram cerca de 90% do total produzido nesta safra, restando uma pequena quantidade de cebolas para ser ofertada em outubro. Em setembro, a

chegada do pico da safra paulista elevou a oferta de cebola no mercado nacional, provocando quedas contínuas nos preços do bulbo. Assim, os valores obtidos pelos produtores de cebola no último mês foram aproximadamente 45% menores que os registrados em agosto. Mesmo assim, a rentabilidade deste ano promete ser superior à dos anos anteriores, visto que, mesmo com a redução dos preços do bulbo – que atingiram os patamares mais baixos deste ano – os valores do produto, em setembro, ficaram 254% acima dos obtidos no mesmo período de 2003.

Quem colhe em outubro?

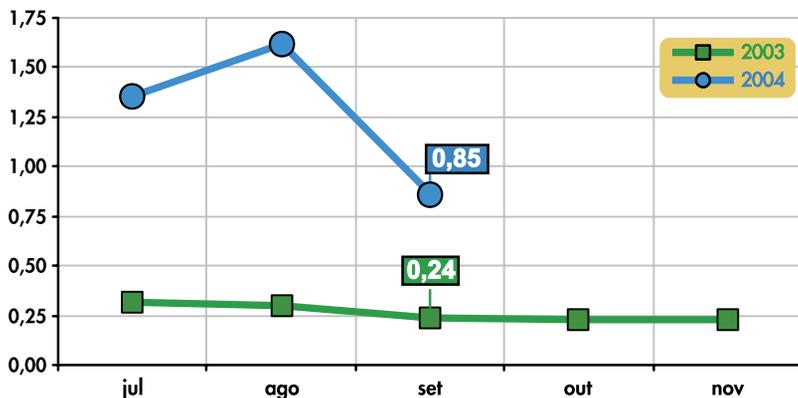
Os produtores de Brasília (DF), Triângulo Mineiro e Alto Paraíba (MG) devem aumentar o ritmo de colheita neste mês. Nessas regiões, foram cultivadas áreas até 50% menores que as do ano passado, em virtude dos baixos preços praticados em 2003 e das perdas

Piedade e Divinolândia também devem iniciar a colheita do bulbo em outubro. Em Piedade, o cultivo atinge cerca de 240 hectares área maior que a do primeiro semestre, quando foram plantadas cebolas tipo bulbinho. Já em Divinolândia, a área plantada é de cerca de 200 hectares, 80% menor que a do primeiro semestre deste ano.



Cebola importada traz impactos para o mercado

Em setembro, o Brasil importou cebola de vários países, como Holanda, Nova Zelândia, Bolívia e, principalmente, Chile e Espanha. A concentração da oferta do bulbo importado em São Paulo pressionou negativamente os valores do produto no mercado nacional no mês, prejudicando as vendas em função da maior concorrência. Com a desvalorização do produto, alguns importadores tiveram prejuízos na segunda quinzena do mês, dado que, de uma semana para outra, houve diferença de até 30% nos valores do atacado. Ainda não há dados concretos a respeito do volume de cebola importado pelo Brasil, o que deixa os produtores atentos quanto às possíveis influências nos preços do mercado interno. A qualidade da cebola importada é parcialmente satisfatória. Alguns lotes foram descartados por problemas na qualidade do bulbo, decorrentes do longo período em que ficaram armazenados durante o transporte.



Maior oferta desvaloriza cebola paulista em setembro

Preços médios recebidos pelos produtores de Monte Alto (SP) e São José do Rio Pardo (SP) pela cebola superex - R\$/kg

Fonte: Cepea

OS SETE PECADOS CAPITAIS DO PRODUTOR

Vícios do horticultor condenados pelos agrônomos

Por João Paulo Deleo e
Renata B. Lacombe

Talvez este não seja o seu caso, mas muitos produtores ainda insistem em driblar as recomendações agronômicas, seja pela pressa do dia-a-dia, para cumprir as atividades no campo ou pela força do hábito. Para lembrá-los de que muitos desses “pecados” ferem o bolso e o meio ambiente, resolvemos analisá-los. Assim, a “pressa não vira inimiga da perfeição”, ou melhor, da produtividade.

A **Hortifruti Brasil** entrevistou 17 engenheiros agrônomos que prestam consultoria em propriedades hortícolas, todos com grande experiência em cada um dos nove produtos pesquisados pela equipe Hortifruti/Cepea (tomate, batata, cebola, citros, banana, uva, manga, melão e mamão). Foram identificadas as principais “manias” dos produtores rurais consideradas incorretas segundo os estudos agronômicos, envolvendo a nutrição da planta, controle de pragas e doenças, tecnologia de aplicação, uso de implemento agrícola e manejo do solo e da água. Essas técnicas, quando aplicadas erroneamen-

te, além de reduzir a rentabilidade do negócio, podem prejudicar a conservação do meio ambiente. Utilizamos os termos “vício” ou “mania” porque diferem de um erro agrônômico ligado à falta de conhecimento ou de orientação técnica. Nos casos apresentados pelos entrevistados, há recomendação agrônômica, mas o produtor realiza o procedimento de forma diferente, por costume ou por medo de mudar. Segundo os consultores, os vícios ou manias dos produtores rurais variam, principalmente, de acordo com o grau de tecnologia do produtor e o destino da produção (mercado interno ou externo).

Para os agrônomos que atuam na área de fruticultura irrigada voltada à exportação, as maiores exigências relacionadas à segurança do alimento por parte dos europeus e americanos, principais compradores da fruta nacional, têm influenciado muito na forma como o produtor maneja a lavoura no Brasil. Outro controlador de vícios é o próprio aumento do custo de produção que, pressionado pelo encarecimento dos fertilizantes e defensivos, tem limitado os exageros nas roças.

Mesmo assim, alguns erros básicos continuam sendo praticados em diversas regiões produtoras do país. Os campeões, segundo os agrônomos, estão relacionados à calibração dos pulverizadores e à época de aplicação dos defensivos. Confira nas próximas páginas os impactos de cada um dos principais “pecados” citados pelos entrevistados.

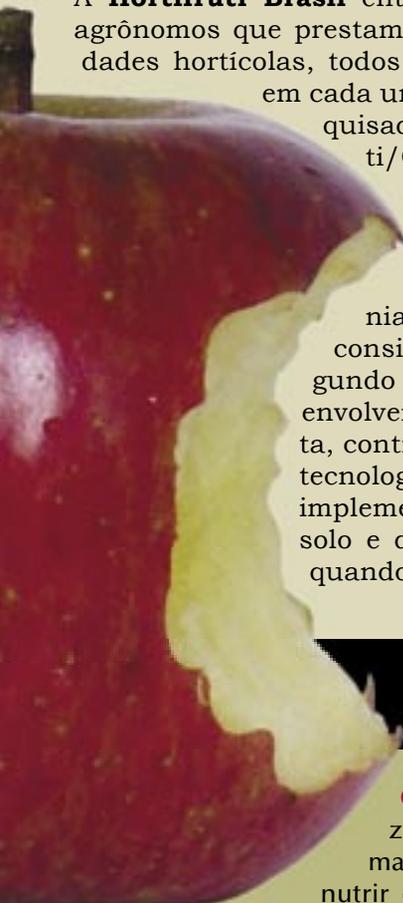
Por que há produtores que não seguem as recomendações agronômicas?

COSTUME: Há anos na fazenda, os produtores costumam agir ao seu modo para nutrir e manejar as pragas e doenças da lavoura. Poucos querem mudar, com base no seguinte argumento: “Sempre fiz assim e está dando certo até hoje”.

MEDO DE ARRISCAR: Muitos produtores são tradicionais e excessivamente cautelosos frente a novas técnicas.

FALTA DE CONFIANÇA NO AGRÔNOMO: A influência do vizinho ou do amigo que vende insumos nas decisões do produtor é maior que a do próprio consultor. Muitas vezes, a falta de conhecimento específico para a cultura por parte do agrônomo leva o produtor a não confiar em sua recomendação.

FALTA DE PLANEJAMENTO: A pressa para cumprir tarefas do dia-a-dia, reflexo da falta de planejamento prévio, faz o produtor ignorar as recomendações agronômicas.



OS SETE PECADOS CAPITAIS

I. USO INCORRETO DE DEFENSIVOS



APLICAÇÃO FORA DA ÉPOCA IDEAL

A aplicação de defensivos fora do período ideal é um dos vícios mais comuns nas lavouras hortícolas, sendo que, na maioria das vezes, os produtores

realizam essa aplicação depois do período recomendado. Esse atraso se explica, muitas vezes, pela lentidão no processo de aquisição dos insumos. Muitos produtores temem roubos nas propriedades e preferem não estocar insumos em suas fazendas, dado o elevado custo desses produtos. Outras vezes, os produtores agem de maneira oposta: aplicam os defensivos antes de a praga atingir o nível ideal de infestação para ser controlada. Outro vício comum é o uso do defensivo preventivo de forma curativa. Apesar de existir a possibilidade dos defensivos preventivos serem utilizados como curativos, existem recomendações específicas para este caso.



Alerta dos Agrônomos: é importante lembrar que a aplicação do defensivo fora da época ideal diminui a sua eficiência.

SUPER OU SUBDOSAGEM

O caixa da fazenda não deveria influenciar a dosagem de defensivos aplicada nas lavouras, mas isso eventualmente acontece. Por insegurança, principalmente em anos de bons preços de venda, os produtores aumentam a frequência do uso do defensivo

ou sua dosagem, acreditando que, assim, estarão mais prevenidos. Essa superdosagem ocorre tanto no preparo da calda quanto no ajuste da vazão do pulverizador. Em tempos de crise, acontece o contrário: com menos dinheiro no bolso, os produtores cortam o volume do produto na calda e reduzem as dosagens.



Alerta dos Agrônomos: As super ou subdosagens podem ocasionar prejuízos diretos (resistência das pragas e baixa eficiência do defensivo) e indiretos (redução de inimigos naturais ou aumento da incidência de outras pragas e doenças) na lavoura.

OUTROS PECADOS

Mesmo sabendo dos perigos do produto e dos danos que trazem à saúde do consumidor, muitos ainda não respeitam o **período de carência** dos defensivos. Esse problema, no entanto, vem diminuindo conforme se dissemina a produção integrada e aumenta a exigência dos consumidores. Outra mania de alguns produtores é estar pouco preocupado com a **rotação de defensivos**. Apesar de a maioria saber dos problemas de resistência ao produto que a aplicação por longos períodos pode causar, o preço mais baixo ou a grande eficiência de alguns produtos são atrativos à continuidade do uso de determinados defensivos.



Alerta dos Agrônomos: a rotação dos defensivos deve levar em conta o ingrediente ativo e o modo de ação do produto e não somente a mudança do nome comercial.

II. USO DE ADUBOS E CORRETIVOS SEM BASE EM ANÁLISE DE SOLO

O uso de **dosagens fixas** de calcário e de **fórmulas prontas** de adubos, sem levar em conta os resultados da análise de solo, bem como a nutrição e correção do solo **fora da época ideal** ainda são hábitos comuns entre os produtores. É preciso entender que a lavoura pode melhorar significativamente se o solo for corrigido de maneira adequada. Ao contrário dos defensivos, utilizados para que não haja prejuízo na produção, a nutrição da planta é a principal ferramenta para a redução do custo unitário do hortícola, já que, com ela, o produtor pode alcançar resultados de produtividade mais elevados.

Outro vício comum é a **super** e a **subdosagem** dos fertilizantes. Da mesma forma que ocorre com os defensivos, muitas vezes os fertilizantes também são aplicados de acordo com as condições de mercado. As conseqüências são prejudiciais tanto para

o bolso do produtor quanto para a planta e o solo. O **uso de fórmulas prontas**, como a 4-14-8, também é mania entre produtores de hortícolas.



Alerta dos Agrônomos: o uso de uma formulação como essa não é indicado para uma área cultivada há anos, pois ela possui alta concentração de fósforo, nutriente que fica estocado no solo por muito tempo. Por esse motivo, sua aplicação só deve ser feita se a análise de solo confirmar deficiência do nutriente. Normalmente, o fósforo é um item caro na formulação do adubo, de modo que a redução desse elemento diminui o custo final da tonelada de fertilizante. Uma prática comum e errada ocorre quando os pro-



dutores decidem plantar de última hora, por exemplo, quando percebem que os preços do hortícola devem melhorar. Nesse caso, não há tempo para que as aplicações dos corretivos e adubos sejam realizadas nos períodos apropriados. O calcário, por exemplo, precisa de um certo “prazo” para que seja absorvido corretamente pelo solo e auxilie no desenvolvimento das raízes da planta. Se esse período de absorção não for respeitado, os resultados esperados por sua aplicação podem não ser obtidos, uma vez que o vegetal não terá raízes suficientes para absorver o adubo aplicado em seguida.

Esse vício também pode ocorrer em áreas arrendadas, quando o produtor não tem tempo para realizar

as etapas de correção e adubação adequadamente.



Alerta dos Agrônomos: para que a aplicação de calcário produza o efeito de correção no solo adequado, é preciso que ele seja aplicado pelo menos três meses antes do plantio.

A **aplicação dos adubos** nas lavouras de fruticultura não-irrigada também costuma repetir uma falha na maioria das propriedades: só se aduba em cobertura depois das primeiras chuvas. Segundo os agrônomos, isso tem de acabar. Adubar o solo seco favorece o processo de absorção das árvores perenes, tendo em vista que, quando começar a chover, o nutriente já estará no solo, o que facilita sua absorção e o conseqüente desenvolvimento da planta.



III. CALIBRAÇÃO ERRADA DO PULVERIZADOR

Eis o mais popular dos pecados: a calibração incorreta do pulverizador!. Essa falha foi citada pelos entrevistados como cometida por todos, independente da tecnologia adotada ou do produto cultivado.

Segundo os agrônomos

consultados, a calibração do implemento fica por conta do “gosto do freguês”. A escolha errada dos bicos, da velocidade do trator e da calibragem da pressão ideal são os principais pecados cometidos pelos produtores.

A calibragem errada da pressão pode elevar os custos da pulverização, já que o gasto com óleo diesel aumenta e a vida útil do bico do pulverizador dimi-

nui. Muitos produtores têm mania de aumentar a pressão para “molhar” mais as plantas, ao invés de diminuir a velocidade do trator e se preocupar com a distribuição das gotas do defensivo e com a eficácia ao atingir o alvo (praga ou doença) na lavoura. Outra conseqüência da calibragem inadequada da máquina, com prejuízos ainda piores, é a queda da eficiência do produto químico (quando se diminui a dose) ou o aumento dos desperdícios (resultado de uma superdosagem).

Os agrônomos recomendam que o manômetro seja desacoplado do trator assim que a pressão for definida, mas muitos produtores o deixam conectado e acabam quebrando o equipamento. A dica é que se tenha sempre um manômetro de reserva, pois o custo desse instrumento é muito baixo frente aos seus benefícios.

IV. USO DE IMPLEMENTOS QUE PREJUDICAM A CONSERVAÇÃO DO SOLO

Os consultores usaram a expressão “matadores do solo” para classificar alguns produtores que retiram a cobertura vegetal, fazem operações que acabam compactando o solo e não se preocupam com o plantio em nível nas áreas com declividade. Alguns implementos devem ser utilizados com cuidado, para que se mantenha a conservação do solo. A **enxada rotativa**, por exemplo, utilizada em áreas com declive, reduz a cobertura vegetal e deixa o solo susceptível à erosão. A **aração** de regiões montanhosas, e sem a construção de curvas de nível, também é prejudicial à produção, pois uma chuva

intensa pode colocar toda a área cultivada em risco. Entretanto, muitos alegam que é muito mais fácil “arar morro abaixo”, não só pela facilidade da

operação, mas também porque as curvas de nível diminuem a área de plantio. O uso excessivo da **grade** também facilita a erosão e a compactação do solo, além de diminuir a cobertura vegetal da área, ferindo os princípios de conservação do solo.



V. DESPERDÍCIO DE ÁGUA NA IRRIGAÇÃO

Segundo os agrônomos, “muitos produtores desperdiçam água, não irrigam”. A falha está ligada ao fato de que a maioria não tem ou não

utiliza equipamentos para avaliar a necessidade de água no solo. Assim, dependendo da evapotranspi-

ração da planta, do tipo de solo e da fase da cultura, o produtor acredita que jogou água demais, mas na verdade pode ter sido a menos e vice-versa. O uso de equipamentos que calculam a lâmina ideal de água para irrigar evita desperdícios e possibilita economia nos custos de irrigação.

VI. NÃO APRESENTAR UM PLANEJAMENTO NUTRICIONAL BASEADO EM ANÁLISES QUÍMICAS



Um planejamento nutricional da propriedade com base em análises químicas de solo e de folha ainda não é utilizado por todos os produtores. Segundo consultores, não se pode mais identificar a necessidade de calagem apenas porque existem nas lavouras plantas daninhas indicadoras de acidez no solo, como

o “capim carrapicho”, “rabo de burro” ou “favorito” e, por consequência, colocar uma dosagem de calcário aleatória. Muitos dos que fazem a análise de solo freqüentemente não extraem uma amostragem

adequada para a análise, desconsiderando a textura do solo, sua declividade e o histórico de plantio da cultura.

Além disso, quando se faz a análise, normalmente é mais utilizada para a correção de calagem do que dos outros nutrientes. Segundo os agrônomos, os produtores deixam de utilizar muitas informações que podem ser extraídas das análises de solo e folha.



Alerta dos Agrônomos: a falta de um planejamento correto de nutrição do solo e das plantas pode diminuir a produtividade, além de, muitas vezes, ocasionar um gasto maior que o necessário com fertilizantes e corretivos.

VII. USO PARCIAL DE EPI (Equipamento de Proteção Individual)

Muito mais do que não utilizar, na maioria das propriedades, não há treinamento ou obrigatoriedade para que os funcionários usem “todos” os EPI. Em regiões mais quentes, há uma grande resistência do uso de todos os equipamentos por parte dos funcionários. Entretanto, o produtor deve exigir sua correta utilização para evitar intoxicação por insumos dos seus funcionários e problemas trabalhistas no futuro.



Alerta dos Agrônomos: segundo a Andef (Associação Nacional de Defesa Vegetal), os EPI são ferramentas de trabalho que protegem a saúde do trabalhador rural que manuseia produtos

fitossanitários, reduzindo os riscos de intoxicações decorrentes da exposição. Por lei, o produtor é obrigado a disponibilizar o equipamento, fiscalizar e instruir sobre seu uso, assim como repor os equipamentos danificados. Todo o produtor deve, ao entregar os equipamentos de proteção individual para o empregado, pedir para que ele assine um termo de compromisso de uso do equipamento, ressaltando que a falta de cumprimento pode levá-lo à demissão por justa causa.



JÁ AVANÇAMOS BASTANTE, MAS AINDA FALTAM PESQUISAS NO SETOR HORTÍCOLA

Analisando a produtividade alcançada pelos horticultores nos últimos 12 anos, pode-se dizer que se avançou muito em termos de manejo da nutrição e de controle de pragas e doenças. Atualmente, o produtor tem uma postura muito mais profissional com a cultura, utilizando os insumos agrícolas de maneira mais racional e consciente no que se refere à importância do cultivo de um produto, adequando-o às suas regras de segurança do alimento. A última pesquisa da Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária), realizada em 2004, constatou que a contaminação de agrotóxicos nos hortícolas reduziu em comparação a 2002.

Contudo, ainda há muito a ser feito no setor para que se possa alcançar, cada vez mais, aumento da produtividade a um custo de produção unitário menor. Para isso, não basta apenas corrigir as manias do produtor, é pre-

ciso ainda estimular e desenvolver pesquisas acessíveis ao agricultor.

Para começar, é preciso difundir mais as pesquisas científicas de universidades e centros de pesquisa aos agrônomos do setor. A universidade tem a obrigação de divulgar os avanços tecnológicos entre os técnicos, que devem repassá-los aos produtores corretamente.

O setor hortícola demanda pesquisas em diversas linhas, que devem ser intensificadas urgentemente, como: tecnologia de aplicação dos defensivos, desenvolvimento de novas variedades e ensaios de nutrição adequados para os produtos hortícolas.

Outra demanda para quem exporta é o registro de produtos químicos específicos para os hortícolas, já que os novos certificados internacionais exigem que todos os produtos químicos utilizados na cultura sejam devidamente registrados.

Agradecemos os seguintes Engenheiros Agrônomos que auxiliaram na produção desta matéria: Altemir José Poleze, Carlos Augusto de Carvalho Prado, Carlos Inácio Garcia de Oliveira, Carlos Praciano de Souza Júnior, Francisco Ermelindo Rodrigues, Frauzo Ruiz Sanchez, João Roberto do Amaral Júnior, Lúcio Francisco Thomazeli, Marcelo de Almeida Giesta, Marcos Collet, Orlando Palocci Neto, Ricardo Hanyl, Roberto Kopori, Sérgio Graneza, Valdemir Ravagnani, Willy Carlos Fuchs e Wilson Kageiama.



Mais banana e menos preço

A maior oferta no Vale do Ribeira e em Santa Catarina desvaloriza a banana



Preço baixo em Santa Catarina

Confirmando as expectativas dos bananicultores, a oferta de nanica finalmente aumentou no norte de Santa Catarina. O calor e o início das chuvas na região aceleraram o processo de maturação da variedade, resultando em uma colheita maior a partir da segunda quinzena de setembro. Assim, o preço da nanica catarinense recebido pelos produtores caiu e a fruta foi negociada a cerca de R\$ 4,00/cx 22kg, no último mês, valor aproximadamente 26% menor que o praticado no mesmo período de 2003. Essa disparidade frente a 2003 se deve ao deslocamento da safra deste ano, prevista para maio, mas atrasada pelo frio que chegou antes do esperado. A menor oferta aliada à boa demanda nos mercados interno e externo permitiu que os preços permanecessem altos durante o inverno. Contudo, novas quedas são esperadas para outubro, devido à forte concorrência da banana do Vale do Ribeira nesse período. Ainda no último mês, produtores e autoridades catarinenses foram alarmados com a confirmação da presença da *sigatoka negra* no norte do Rio Grande do Sul e os esforços para conter o avanço do fungo na região se intensificaram. O tempo quente e úmido favorece a disseminação da doença e, devido à proximidade com áreas infectadas, a necessidade de prevenção no Norte de Santa Catarina foi redobrada.

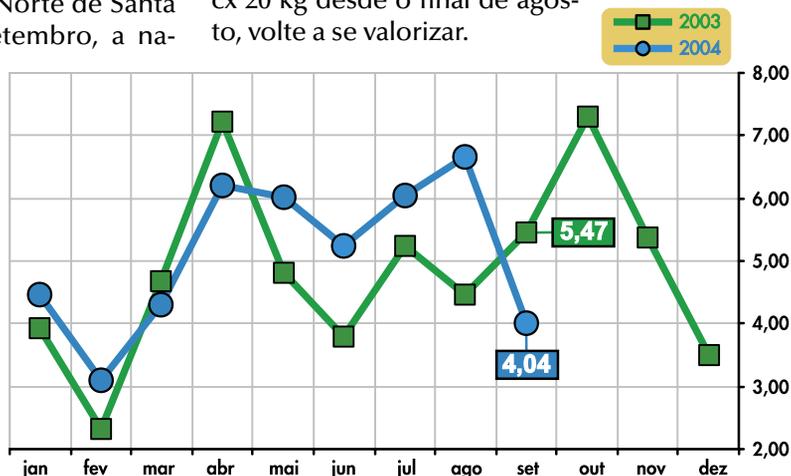
Vale aguarda safra

Apesar das temperaturas de setembro terem se mantido favoráveis à bananicultura, a escassez de chuvas no Vale do Ribeira impediu a engorda da fruta local. Assim, as safras da prata litoral e da nanica, previstas para o final do último mês, foram atrasadas e somente no caso da prata nota-se um leve aumento na oferta - porém atrelado a sua maior tolerância à seca e não propriamente ao início da safra. A possibilidade de chuvas regulares neste mês divide as expectativas dos bananicultores, pois apesar de impulsionar a maturação da banana, a elevação da umidade poderia acelerar a reprodução do fungo causador da *sigatoka negra*, aumentando a necessidade de cuidados com o bananal. De modo geral, a oferta controlada em setembro não foi suficiente para sustentar os preços da banana do Vale devido aos preços mais competitivos da fruta do Norte de Santa Catarina. Em setembro, a nanica paulista foi comercializada a cerca de R\$ 7,40/cx 22 kg, na roça, valor aproximadamente 17% inferior ao de agosto. A prata litoral da região também apresentou queda de 17% no mesmo período e foi negociada

ao redor de R\$ 8,40/cx 20 kg, em setembro.

Norte de Minas livre da *sigatoka*

No final de setembro, o Ministério da Agricultura assinou uma portaria que reconhece o Norte de Minas como área livre da *sigatoka negra*. Com isso, a região pode voltar a comercializar banana com outros estados como o Rio de Janeiro, responsável pelo consumo de aproximadamente 70% da produção local. A liberação foi concedida depois que entidades mineiras encaminharam um documento ao ministro Roberto Rodrigues com atestados certificando que não existem focos de *sigatoka* na região. O documento também enfatizava a longa distância entre o foco da doença e a região e as diversas medidas preventivas praticadas nesta área. Com isso, espera-se, que a prata anã mineira, cujo preço está estagnado a R\$ 8,00/cx 20 kg desde o final de agosto, volte a se valorizar.



Com o início da safra, nanica catarinense despensa em setembro

Preços médios recebidos pelos produtores de Santa Catarina pela nanica - R\$/cx de 22 kg

Fonte: Cepea

Brasil conquista Japão

A abertura do novo mercado anima produtores, mas resultados nas vendas só a médio prazo.



O mercado japonês

O Japão importa anualmente em torno de 8 mil toneladas de manga, o equivalente a cerca de US\$ 55 milhões. Segundo dados da *Japan External Organization (JETRO)*, os principais exportadores da fruta ao mercado nipônico são as Filipinas e o México, que dominam 63,1% e 24,5% do mercado, respectivamente. As variedades mais comercializadas são a manga *carabao*, mais conhecida como *manila super* e a *pico*, ambas das Filipinas, além da *tommy atkins* e da *ataulfo*, do México. A manga nacional deverá apresentar qualidade e preço bastante competitivos frente ao produto concorrente, seja das Filipinas, presente durante todo ano no mercado japonês, ou do México, ofertado entre março e setembro. Os períodos mais favoráveis ao Brasil devem se concentrar entre novembro e dezembro, quando a oferta da fruta no Japão cai. Apesar do acordo abrir as portas para a fruta

nacional, confiança e credibilidade deverão ser as palavras-chave para a conquista do mercado japonês. Os primeiros embarques experimentais da fruta devem ocorrer entre outubro e novembro deste ano, e, apesar da notícia melhorar os ânimos do setor, resultados concretos só serão observados nas próximas safras.



Japão anuncia acordo

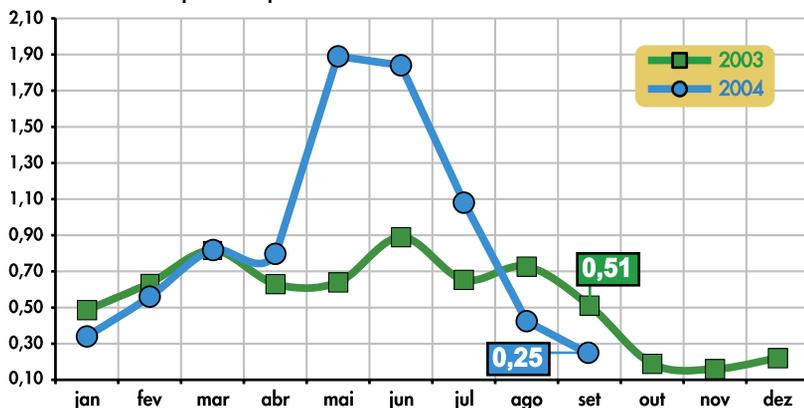
No dia 16 de setembro, o primeiro-ministro do Japão anunciou a tão esperada abertura do mercado japonês para a manga brasileira. O que impedia a entrada da fruta nacional no mercado japonês eram as barreiras fitossanitárias. Porém, após diversas visitas e consultas públicas, o tratamento hidrotérmico – adotado pelos produtores brasileiros – comprovou sua eficiência na eliminação das possíveis larvas da mosca-das-frutas. A autorização da comercialização da fruta brasileira no Japão é o primei-



ro passo para a nova relação entre os dois países. Além da manga, os japoneses têm interesse em diversos produtos nacionais e, futuramente, o Brasil pode se tornar uma fonte de minério, alimentação e energia para o Japão.

Produção do Vale começa a cair

Durante as primeiras semanas de setembro, a elevada produção do Vale do São Francisco e as vendas fracas de manga nos mercados interno e externo pressionaram os preços da fruta. O preço médio da *tommy*, na roça, ficou em torno de R\$ 0,25/kg, 51% a menos que no mesmo período do ano anterior. Entretanto, a finalização da safra do Vale, nas últimas semanas de setembro, elevou os preços da manga e favoreceu sua venda. Muitos produtores do Nordeste já começaram a induzir seus pomares a fim de colher entre o final de janeiro e fevereiro de 2005. A fruta produzida nessa época será destinada, principalmente, às exportações, já que no mesmo período a manga paulista ainda estará muito presente no mercado interno. Em Livramento do Brumado (BA), grande parte das propriedades já entrou em pico de produção. Agentes de mercado acreditam que, com o esperado aquecimento dos mercados norte-americano e europeu, boa parte da produção de Livramento deverá ser exportada para esses compradores neste último trimestre



Pico de safra no Vale derruba preço da fruta

Preços médios recebidos pelos produtores do Vale do São Francisco pela *tommy* - R\$/kg

Fonte: Cepea

Quebra de safra não garante preço alto

A maior competitividade no mercado europeu pode limitar a valorização da uva exportada neste mês



Preço sobe, mas nem tanto

A quebra de 30% prevista para a safra de uva do Vale do São Francisco deste segundo semestre (frente ao mesmo período do ano anterior), por si só não é garantia de preços altos para aqueles que destinam a fruta ao mercado externo. Isso porque outros fatores como a qualidade das uvas, o período de envio e o comportamento do mercado europeu também devem influenciar os valores pagos aos viticultores. O Brasil deve enviar um volume de fruta significativo à Europa apenas quando a Grécia diminuir ou finalizar suas exportações ao bloco. Neste ano, segundo exportadores, os gregos devem permanecer no mercado europeu por um período maior, exportando uvas sem sementes aos europeus até final de outubro – o normal seria que essas negociações fossem encerradas no início do mês. Além da Grécia, a Espanha, os Estados Unidos e a Itália também continuarão ofertando uvas com sementes ao mercado até o final do mês, de modo que a uva brasileira terá exclusividade na janela de mercado europeia somente em novembro. Até lá, a maior parte dos embarques deve ocorrer de maneira consignada. Portanto, só ocorrerá melhor definição de preços com a estabilização e exclusividade das exportações brasileiras.

Safra boa no Paraná

As boas brotações de ramos e taxa de floração nas lavouras

do norte do Paraná têm animado os produtores locais. Em Marialva (PR), por exemplo, mais de 50% dos parreirais já haviam florescido até o início de outubro e, em algumas lavouras, os cachos começaram a aparecer. Segundo produtores locais, apesar de não terem surgido em grande porcentagem, os cachos estão saudáveis e grandes. A colheita da uva deve se iniciar em novembro, com melhor qualidade frente ao ano anterior e maior distribuição da oferta ao longo da safra.

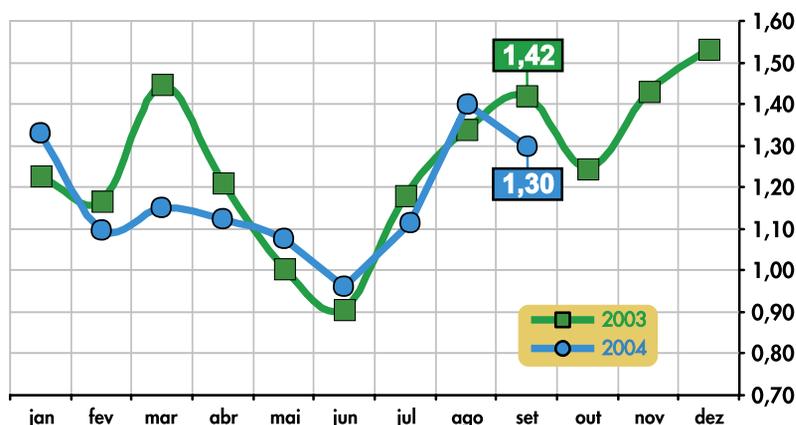
Qualidade nota 10!

Na maior parte das propriedades de Pirapora (MG), a colheita da uva deve terminar no final de outubro e apenas alguns produtores vão continuar colhendo um pequeno volume até a primeira quinzena de novembro. A boa qualidade da uva de Pirapora deve garantir espaço à fruta local no mercado interno também em outubro. Em setembro, o pre-

ço médio da Itália na região, embalada, foi de R\$ 2,23/kg, 6% a menos que o verificado em 2003. Os valores só não foram superiores devido ao baixo poder aquisitivo do consumidor brasileiro.

Baixo desempenho em Jales

Como muitos produtores de Jales (SP) não realizaram o manejo adequado em seus parreirais nesta safra, a qualidade das uvas colhidas em setembro se manteve baixa e não houve padronização dos cachos. Assim, a maior parte das frutas que chegava ao atacado de São Paulo apresentava baixo *brix* (teor de açúcar), além de bagas murchas e miúdas. Diante dessa situação, os embarques para o Mercosul foram interrompidos. Muitos produtores garantem que antes do encerramento da safra – prevista para o final de novembro –, a qualidade estará bem melhor do que a apresentada nos últimos meses.



Qualidade foi o diferencial na roça

Preços médios recebidos pelos produtores pela uva italiana - R\$/kg

Fonte: Cepea

Pouco mamão em outubro

Redução da oferta pode impulsionar os preços neste mês



Oferta cai

Os produtores de mamão do Espírito Santo, sul e oeste da Bahia esperam que o volume de frutas colhido durante as primeiras semanas de outubro se mantenha baixo. Segundo os agentes do setor, o número de frutos verdes disponível nas roças é bastante limitado e, ao atingir o ponto de colheita ideal, não devem ser suficientes para atender a demanda interna e externa, o que pode refletir na elevação do valor da fruta. Nas primeiras semanas de setembro, a oferta também se manteve limitada devido às baixas temperaturas registradas no período. Assim, os preços do havaí tipo 12-18 registraram alta nas roças do Espírito Santo e do sul da Bahia, enquanto que no oeste baiano, os valores se mantiveram estáveis. O formosa também se valorizou durante o último mês em virtude da drástica queda do volume

colhido. Porém, o início da primavera no final de setembro e a elevação das temperaturas possibilitaram a maturação de um número maior de frutos, tanto para o havaí, quanto para o formosa. Apesar do aumento da produção não ter ocasionado excessos na oferta, a intensificação da colheita do havaí foi suficiente para desvalorizar o fruto em setembro.



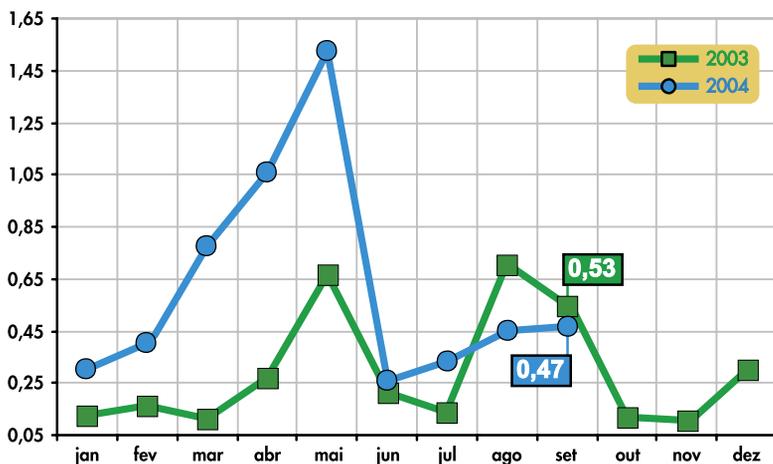
Menos qualidade inibe exportação

Além da baixa produção de frutos, que se iniciou em agosto e se estendeu até as primeiras semanas de setembro, os produtores também enfrentaram problemas com a qualidade do mamão. Os ventos dos últimos meses derrubaram as folhas do mamoeiro e os frutos ficaram expostos à ação do tempo e do frio, que ocasionou o aparecimento de manchas fisiológicas na casca dos frutos. Ainda não se sabe exatamente a causa

destas manchas, mas produtores acreditam que esse tipo de depreciação esteja relacionada à fatores climáticos e não à agentes patológicos. Apesar do interior do fruto ter mantido sua integridade, a aparência do mamão ficou comprometida, prejudicando as vendas do produto. A presença de manchas e pinta preta nos frutos também causou grandes problemas para os exportadores, que perderam muitas vendas pelo fato do fruto não atender ao padrão de qualidade exigido pelos países importadores. Nas últimas semanas de setembro, o tempo mais quente contribuiu com a melhora da qualidade do fruto, reduzindo a incidência de frutos com pintas ou manchas e contribuindo com a venda de um volume maior para o mercado internacional.

Mercado se manteve estagnado

A procura pelo mamão nos atacados se manteve bastante retraída desde o mês de agosto, ocasionando acúmulo da fruta no mercado. Em agosto, os problemas foram a colheita de frutos verdes e a baixa qualidade dos mesmos, o que não foi nada atrativo para o consumidor. Em setembro, até a chegada da primavera, as noites frias e as chuvas continuaram prejudicando a qualidade e a maturação dos frutos, impedindo a reação da demanda. Já na segunda quinzena do mês, o aumento da temperatura reduziu a incidência de doenças e favoreceu a produção de frutos de melhor qualidade. Mesmo assim, a demanda ainda se manteve retraída, o que associada a pequena elevação do volume colhido, acarretou um pequeno excesso de frutos nos atacados, forçando novas quedas dos preços.



Preços estáveis em setembro

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

Fonte: Cepca



Problemas inesperados

Dificuldades no transporte prejudicam a comercialização da safra potiguar

Logística complicada

Assim como a maioria dos produtores de frutas, os melonicultores do Rio Grande do Norte e do Ceará também não dispõem de serviços de transporte e logística próprios, de modo que contratam empresas especializadas neste setor durante o período de colheita. Entretanto, no mês de setembro, observou-se um fato pouco comum nas roças potiguares: faltaram caminhões para o escoamento da produção. Neste ano o valor do frete para São Paulo subiu cerca de 15% por caminhão *truck* frente a safra anterior. Contudo, mesmo com esse aumento, os potiguares não têm boa oferta de transporte. O frete entre São Paulo e outras regiões, como Pernambuco e Bahia, ainda é mais rentável para as transportadoras devido à menor distância percorrida pelos caminhões – se comparados ao frete que parte do Rio Grande do Norte –, o que restringiu o número de *trucks* disponíveis para a região potiguar.

Mercosul X União Européia: impasse

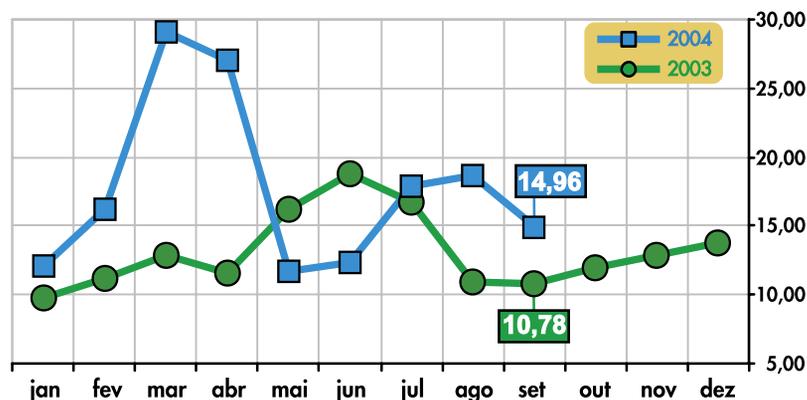
As negociações comerciais envolvendo o Mercosul e a União Européia já ocorrem há cerca de dez anos e, para o melão, o acordo visa reduzir ou eliminar a tarifa de 8,5% cobrada sobre a fruta brasileira enviada à Europa. Assim, a fruta nacional terá maior competitividade na União Européia e a rentabilidade do produtor poderá subir. Há pressão para que as negociações sejam finalizadas

até o dia 31 de outubro deste ano, quando encerra o mandato da atual comissão européia. Entretanto, no final de setembro, o resultado das negociações entre os dois blocos foi avaliado pelo Itamaraty como frustrado, dando a impressão de que a atual comissão européia não tem condições de obter dos países europeus uma proposta que atenda aos interesses do Mercosul. Com isso, não somente o setor melonicultor como também os outros que participam das negociações estão sendo prejudicados.

Fruto cresce demais e prejudica exportação

A elevação das temperaturas nas regiões produtoras de melão durante a segunda quinzena de setembro ocasionou um crescimento excessivo do melão amarelo que se encontrava no ponto de colheita. Assim, houve um aumento na produção de frutas graúdas, que não puderam sair do mercado nacional devido ao padrão exigido pelo Eurepgap, reduzindo os embarques neste início de temporada. Dessa forma, houve um “boom” da fruta no mercado interno, contribuindo para a queda dos preços no mês de se-

tembro. É sabido que a procura pelo melão amarelo miúdo (tipos 11 e 12) em países da Europa, principalmente, Inglaterra, ainda é maior em relação ao graúdo (tipos 5 a 8). Porém, *traders* afirmam que, mesmo se o Brasil tivesse ofertando um volume maior de melão miúdo, o desempenho das vendas do amarelo na União Européia seria limitado pelo frio mais intenso que o normal no norte do bloco. O cenário tende a se modificar em outubro, com a regularização da colheita do Rio Grande do Norte e Ceará e à medida que os compradores europeus se preparam para as festas de final de ano. Em contrapartida, o gália é a variedade nobre que tem sido embarcada em menor volume pelo Brasil, e seu preço de venda na Europa tende a se manter elevado, devido à maior procura neste mercado. A variedade nobre *honeydew* teve baixa demanda na última semana de setembro, e os preços internacionais fecharam o mês em queda.



Preços tendem a se estabilizar em outubro

Preços médios recebidos pelos produtores do Rio Grande do Norte e do Ceará pelo melão amarelo tipo 6 - R\$/cx de 13 kg

Fonte: Cepea

Quatro pancadas na Flórida



Furacões derrubam frutas e elevam as cotações do suco, pelo menos em Nova York

45 milhões de caixas no chão

Entre 13 de agosto e o final de setembro, quatro furacões aterrissaram sobre o estado da Flórida: Charley, Frances, Ivan e Jeanne. Enquanto o Ivan não atingiu diretamente as regiões produtoras de ci-

tros do estado, os outros três ocasionaram perdas de aproximadamente 45 milhões de caixas à produção norte-americana, segundo estimativas dos agentes do setor. Além disso, os furacões também arrancaram árvores e levaram muita chuva aos pomares da região. Os rios atingiram níveis máximos e algumas lavouras ficaram alagadas por semanas. Agentes norte-americanos prevêem que os danos causados pelos furacões, além de afetarem a atual safra da Flórida, que começa a ser colhida neste mês, devem impactar também nas produções futuras, uma vez que os prejuízos ocasionados à planta demoram para ser recuperados.

Jeanne ainda não. De acordo com fontes internacionais, técnicos do USDA vinham percorrendo os pomares antes da passagem do último furacão e não terão tempo hábil para refazer esses levantamentos. Assim, os próximos relatórios divulgados pelo órgão tendem a apresentar valores ainda menores. A temporada de furacões norte-americana se iniciou no dia 1º de junho e fenômenos desse tipo podem continuar ocorrendo até o final de novembro. Resta saber se a Flórida, ou melhor, se os pomares estarão novamente no alvo dessas tormentas. Com as perdas acumuladas pelos quatro furacões (Charley, Frances, Ivan e Jeanne) as cotações do suco na Bolsa de Nova York subiram cerca de 30% (entre o dia 12 de agosto – antes da passagem desses fenômenos – e o dia 27 de setembro – primeiro dia útil após a passagem do Jeanne).



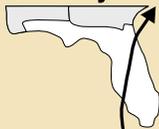
Produção já era menor

Apesar dos furacões terem derrubado árvores da Flórida, antes mesmo de suas passagens a expectativa era de redução na área de produção local. O último inventário de plantas do Departamento de Citros da Flórida, divulgado em meados de setembro, mostra que, antes da passagem dos furacões, a área de laranja cultivada no estado neste ano era de cerca de 252 mil hectares, 4% a menos que a registrada em 2002.

Furacões “varrem” pomares norte-americanos

(Data de passagem, danos em milhões de caixas de 40,8 kg e cotação na bolsa de Nova York no dia útil seguinte ao impacto)

Charley



13 de agosto

Prejuízo: 25 milhões cx
Impacto na bolsa: US\$ 974/t

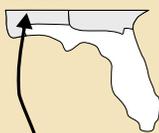
Frances



05 de setembro

Prejuízo: 10 milhões cx
Impacto na bolsa:
US\$ 1.136/t

Ivan

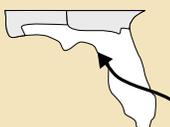


16 de setembro

Prejuízo: Apesar do Ivan não ter sido responsável direto pela queda de frutos, as chuvas decorrentes da passagem desse furacão sobre a Flórida levaram mais água aos pomares que já estavam alagados

Impacto na bolsa: US\$ 1.123/t

Jeanne



25 de setembro

Prejuízo: 10 milhões cx
Impacto na bolsa:
US\$ 1.225/t

Prejuízo total até o final de setembro:
45 milhões cx de 40,8kg

E os preços, sobem?

Apesar das perdas nos pomares norte-americanos serem uma realidade, ainda não é possível prever qual será seu reflexo no mercado internacional do suco, muito menos como será realizado o repasse de possíveis valorizações do produto no mercado internacional ao citricultor brasileiro. Isso porque nem mesmo o governo norte-americano conseguiu ainda quantificar as perdas totais dos pomares. No dia 12 de outubro, o USDA divulgou sua primeira estimativa para a safra dos Estados Unidos. Nesta previsão, os danos ocasionados pela passagem do Charley, Frances e reflexos do Ivan já estão incorporados, mas os causados pelo

Projeto Citros: 10 anos de crescimento junto com o setor



Em outubro, o Projeto Citros/Cepea comemora 10 anos de parceria com o setor citrícola. Mais do que o levantamento diário de preços de diversas frutas cítricas, totalizando 19,5 mil registros no período, a interação da equipe Cepea com os agentes de mercado foi o grande diferencial para nortear todas as análises e pesquisas desenvolvidas pelo Centro ao longo destes anos.

Esta parceria com os dois lados do mercado – comprador e vendedor – garante isenção e confiança aos dados divulgados pelo Cepea, que se tornaram referência para os agentes deste setor. O constante intercâmbio de informações entre a equipe Citros e os profissionais de todos os elos da cadeia tem proporcionado ao Cepea acompanhar diariamente os acontecimentos no mercado interno e externo, elaborando as melhores análises sobre o cenário citrícola nacional.

Assim, a produção científica do Cepea conquistou o respeito do setor produtivo brasileiro e também dos agentes internacionais. Hoje, nossas publicações e indicadores de preços são referência tanto para o público nacional quanto para o externo que utilizam as informações geradas pelo Centro para nortear suas pesquisas sobre o mercado brasileiro.

As conquistas do Projeto Citros/Cepea são estímulos para a continuidade de seu crescimento. O grande desafio para os próximos 10 anos é ampliar a visibilidade dos indicadores e das análises produzidas pelo projeto e, posteriormente, prover outros indicadores que tornem o mercado cada vez mais transparente, contribuindo com o processo de negociação de todos os seus participantes.

Para iniciar essa nova etapa de nosso trabalho, apresentamos a nova página *online* do Projeto Citros/Cepea, disponibilizando diariamente os dois principais indicadores do mercado: os preços da laranja destinada à indústria e os valores da fruta voltada ao mercado *in natura* no estado de São Paulo. Além disso, tornamos mais fácil o acesso à série histórica de preços de todas as variedades cítricas e às análises desse mercado. **Acesse:** <http://www.cepea.esalq.usp.br/citros>. As melhores informações econômicas da citricultura brasileira estão aqui.

www.cepea.esalq.usp.br/citros

VÍCIOS QUE PESAM NO BOLSO DO PRODUTOR



Entrevista: Godofredo César Vitti

O professor doutor Godofredo César Vitti é titular do Departamento de Solos e Nutrição da Esalq/USP. A sua vivência de campo, aliada ao seu conhecimento científico sobre fertilidade de solos e adubação, o torna um dos maiores especialistas na área. Nesta entrevista, a Hortifruti Brasil apresentou ao professor alguns dos principais vícios agrônômicos dos produtores hortícolas - apontados por engenheiros agrônomos do setor -, para que fossem levantadas as conseqüências desses descuidos na produção. Suas declarações mostram que, além de prejudicar a produtividade do setor, algumas manias pesam no bolso do produtor. Leia e faça as contas!

VÍCIO 1: AMOSTRAGEM INCORRETA DO SOLO

Hortifruti Brasil: Qual a importância da análise de solo?

Godofredo César Vitti: A análise de solo é a etapa mais importante para a nutrição adequada das plantas. Contudo, mesmo os que realizam essas análises freqüentemente pecam pela amostragem incorreta, não considerando o histórico da área (culturas e manejos anteriores) e os diferentes tipos de solos (textura, relevo, profundidade, drenagem). Um solo mais fértil, de baixada, por exemplo, necessita de um volume de calcário superior aos demais. Além disso, muitos produtores ainda não utilizam o instrumento adequado para coleta. Meu conselho é que esqueçam o enxada. Isto não propicia uma amostra adequada, pois não retira subamostras homogêneas em termos de volume de solo e profundidade no perfil. Outro vício é não coletar amostras profundas e não aproveitar o gesso como uma fonte barata de correção em profundidade (aumento nos teores de cálcio e redução na saturação por alumínio).

Hf Brasil: Qual a vantagem da correta análise de solo?

Vitti: Com uma amostragem inadequada, as análises passam a não ser confiáveis. Conseqüentemente, as recomendações serão erradas e o solo e as plantas não estarão corretamente nutridos. Assim, não será possível obter a produtividade esperada, o que, no final, vai pesar no bolso do produtor.

**“A conta é simples:
1 hectare bem corrigido
vale por 4 mal nutridos”**

Hf Brasil: Como evitar erros na amostragem de solo?

Vitti: O produtor deve treinar e valorizar o técnico que retira a amostra de solo. Muitos funcionários nem sabem qual é a importância desse trabalho, não têm consciência das conseqüências de uma coleta errada para a produtividade da cultura. Acredito que com a melhor orientação dos técnicos e com o uso de equipamentos adequados de coleta, a análise de solo poderia retratar com mais fidelidade a atual fertilidade do solo.

VÍCIO 2: USO INADEQUADO DE CORRETIVO

Hf Brasil: Quais as implicações agrônômicas da superdosagem de calcário?

Vitti: O uso do calcário em excesso, provoca diversos danos à nutrição do solo, como sua alcalinização, a perda de nitrogênio na forma de amônia, redução da disponibilidade de fósforo e de micronutrientes e desequilíbrio de bases. Além disso, pode aumentar a incidência de doenças, como a sarna em batata.

Hf Brasil: Muitos produtores, principalmente os que arrendam a terra, não têm tempo para aplicar o calcário no período ideal. Quais as conseqüências à produção caso o calendário de calagem não seja cumprido corretamente?

Vitti: Quando o produtor realiza a adubação logo após a calagem, sem esperar o tempo adequado para reação do calcário, ele está perdendo dinheiro. Isso porque a correta aplicação do calcário auxilia o desenvolvimento do sistema radicular da planta. Com o aumento das raízes, a absorção do nutriente aplicado du-

rante a adubação se torna mais fácil e a planta tem melhores condições de aproveitar adequadamente o fertilizante. Uma grave consequência das plantas mal nutridas é sua maior susceptibilidade ao ataque de pragas e doenças. Aí, o produtor tem que gastar muito mais com defensivos. A conta é simples: 1 hectare bem corrigido vale por 4 mal nutridos.

Hf Brasil: *Quer dizer que, à medida que o produtor não faz uma correção do solo apropriada – que é uma das operações mais baratas na área nutricional –, seus custos aumentam, já que, além dos adubos, ele também terá que gastar com defensivos e, mesmo assim, pode obter produtividade menor?*

Vitti: Uma amostragem de solo apropriada e uma correção do solo na quantidade e, na época ideais reduzem os custos do produto final. Com esses cuidados, a planta estará com um sistema radicular mais bem desenvolvido, favorecendo a absorção dos nutrientes e também mais resistente a pragas e doenças. Não se deve esquecer que a presença de matéria orgânica no solo também facilita a movimentação do corretivo em profundidade.

VÍCIO 3: USO DE FÓRMULAS PRONTAS

Hf Brasil: *Quais os principais problemas do uso de fórmulas prontas?*

Vitti: As fórmulas prontas nem sempre correspondem às quantidades exigidas por cada planta. O mais adequado é seguir as recomenda-

ções das análises de solo. A fórmula 4-14-8 ou 8-28-16, por exemplo, são recomendadas para áreas novas, devido ao seu alto teor de fósforo. Contudo, os produtores acabam repetindo essa fórmula em qualquer tipo de situação. Nas áreas que são cultivadas há algum tempo, o mais adequado seriam as fórmulas com níveis de nitrogênio e potássio mais elevados, já que esses nutrientes impulsionam a produção. O fósforo em geral é absorvido pela planta em baixas quantidades e tem efeito residual, de modo que não há necessidade de repetir continuamente a aplicação de altas doses desse nutriente, principalmente se a análise não indicar deficiência.

“As superdosagens têm como principal função o ‘desencargo de consciência’ do produtor que não realizou um bom planejamento do seu plantio”

Hf Brasil: *Qual o problema de uma superdosagem da adubação em cobertura?*

Vitti: As superdosagens têm como principal função o “desencargo de consciência” do produtor que não realizou um bom planejamento do seu plantio. Não se compensa a falta de calcário no solo ou uma aduba-

ção incorreta de plantio com uma adubação pesada em cobertura. Tanto o solo quanto a planta não vão responder, porque não foram preparados anteriormente.

Hf Brasil: *Quais os problemas da adubação fora do período ideal?*

Vitti: Os nutrientes devem ser aplicados conforme a dinâmica e as exigências das plantas; caso contrário, não vão trazer o efeito desejado. O fósforo, por exemplo, deve ser aplicado durante o plantio, pois, quando aplicado em cobertura não caminha até a raiz das plantas, já que é facilmente fixado pelo solo. Outra questão importante é a mania do produtor achar que deve adubar depois que chove, isso é um erro. O interessante é adubar, principalmente as culturas perenes não irrigadas, um pouco antes do início das chuvas, pois, quando as precipitações ocorrerem, o fertilizante já estará no solo e será melhor aproveitado pelas raízes das plantas no período de sua exigência. Além disso, a aplicação terá sido planejada e melhor executada.

VÍCIO 4: IMPORTAÇÃO DE TECNOLOGIAS

Hf Brasil: *As pesquisas na área nutrição dos hortícolas estão crescendo? E o que ainda falta?*

Vitti: As pesquisas nesta área estão crescendo sim, mas nem sempre de forma correta. Vejo que existe muita importação de tecnologia sem que haja adequação para as condições tropicais.

ETAPAS PARA AUMENTAR A EFICIÊNCIA DA NUTRIÇÃO GASTANDO MENOS:

- * Invista em uma amostragem correta e depois em uma boa análise de solo;
- * Assim, o diagnóstico da área será o mais real possível, permitindo a adoção de práticas corretivas e de manutenção adequadas;
- * A cobertura vegetal ou o uso do plantio direto são grandes aliados do produtor e podem dispensar o uso de grades e de outros implementos na lavoura. Além de contribuir com a conservação do solo;
- * Uma correção nutricional adequada dá mais resistência à planta e pode reduzir o uso de defensivos.



Lembre-se: Uma análise de solo custa R\$ 13,00, uma tonelada de calcário, R\$ 80,00 e uma boa adubação, de R\$ 800 a R\$ 900,00/t, enquanto que uma única aplicação de fungicida custa em média R\$ 80,00 por hectare.



TECNOLOGIA DE APLICAÇÃO

Entrevista: Casimiro Dias Gadanha Júnior

O professor doutor Casimiro Dias Gadanha Júnior atua nas áreas de tecnologia de aplicação de produtos fitossanitários, de engenharia, máquinas e mecanização agrícola. Casimiro é professor titular do Departamento de Engenharia Rural da Esalq/USP e responsável pelo Laboratório de Avaliação de Sistemas de Aplicação de Produtos Fitossanitários da Universidade.

Hortifruti Brasil: *Diversos agrônomos apontam que a calibração incorreta do pulverizador é um dos principais erros do produtor de hortícolas. Por que esse erro é tão comum entre os produtores?*

Casimiro Dias Gadanha Júnior: A falta de orientação técnica adequada é o que leva o agricultor a não executar os procedimentos básicos de calibração e regulagem dos pulverizadores. Essas medidas requerem o conhecimento dos equipamentos utilizados, principalmente, dos ciclos de pulverização.

Hf Brasil: *Quais os impactos agrônômicos e financeiros deste erro?*

Casimiro: Os principais reflexos agrônômicos da má calibração do pulverizador são o aumento dos riscos de contaminação dos funcionários que realizam o serviço, maior contaminação do meio ambiente,

seleção de populações resistentes, redução do número de inimigos naturais e acréscimo de resíduos nos alimentos. Quanto à questão financeira, o principal prejuízo é o aumento dos custos de produção, decorrente da necessidade de se repetir a pulverização, além da queda de produtividade na cultura.

Hf Brasil: *Quais seriam as soluções para contornar esse problema? Qual a maneira mais prática do produtor fazer a aplicação correta dos defensivos?*

Casimiro: A melhor saída seria a promoção de palestras técnicas e dias de campo voltados à divulgação dos procedimentos de calibração e critérios para se avaliar a qualidade da aplicação. A maneira mais fácil do produtor realizar isso no campo é conhecer os seguintes fatores que influem no resultado do controle: identificação e monitoramento do

alvo, localização do alvo, características do produto fitossanitário aplicado, tipo de equipamento utilizado, condições ambientais, momento de aplicação e qualidade da água empregada.

Hf Brasil: *Quanto às inovações na área de tecnologia de aplicações em hortícolas, quais os principais pontos a serem desenvolvidos?*

Casimiro: As inovações na área de tecnologia de aplicação devem estar enfocados na criação de equipamentos mais seguros ao operador e ao ambiente e também mais precisos quanto ao alvo a ser atingido.

NOTA DE EDIÇÃO: Diante da importância da tecnologia de aplicação na área hortícola e da complexidade do tema, a **Hortifruti Brasil** voltará a explorar esse assunto com o Prof. Casimiro em suas edições do próximo ano.



A maneira mais fácil do produtor realizar uma pulverização correta no campo é conhecer os seguintes fatores que influem no resultado do controle: identificação e monitoramento do alvo, localização do alvo, características do produto fitossanitário aplicado, tipo de equipamento utilizado, condições ambientais, momento de aplicação e qualidade da água empregada

Barra de pulverização em funcionamento (foto maior) e a projeção/distribuição das gotas no alvo (foto menor)

Fotos: Prof. Casimiro

Pressão 70 lbs/pol² - Vel 15km/h
Horario 8hs - Vel.vento 14,2km/h



Os melhores produtos fazem os melhores resultados!



Dithane*

Stimo*

Pulsor*

Curathane*

Persist*

Systhane*

Lorsban*

**Lorsban*
10G**

Tracer*

Karathane*

Ag-Bem*

Kelthane*

Fungiscan*

Intrepid*

Mimic*

Verdict R

Sabre*

Harpon*

**Kit
Duo Dinâmico**



* Marcas Registradas de Dow AgroSciences Eco Comunicação

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 agrônomo.





DuPont
Midas BR[®]



Use Midas BR[®], o fungicida superprotetor da DuPont.

- Alta resistência à lavagem pela chuva ou irrigação
- Superproteção, pela absorção do ativo na camada lipídica da folha
- Excelente eficácia no controle de doenças, principalmente Alternária
- Ideal no manejo de resistência de fungos
- Formulação granulado dispersível: maior praticidade no manuseio e aplicação
- E agora, duas opções de embalagem: saquinhos de 320 g ou 3,2 kg

Seja 100% Atitude contra as doenças da batata e do tomate.

Ser um produtor "Atitude 100% DuPont" é ser consciente e prevenido, não esperar o inimigo atacar, proteger antes sua plantação e seu investimento.

Seja 100% Atitude. "Atitude 100% DuPont".

ATITUDE
100%
DuPont
Seja Especial. Seja 100% Atitude.

© Copyright 2003-2004, DuPont de Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.

* marca registrada DuPont.

DuPont
Midas BR[®]



*Os milagres da ciência**

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.

