

# Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - USP/ESALQ  
Ano 2 - Nº 21 - Janeiro/Fevereiro de 2004

**Vale a pena  
comercializar  
com esse  
GIGANTE?**

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
— VENDA PROIBIDA —

# AGROINDÚSTRIA

# ALTA TECNOLOGIA GERANDO INOVAÇÕES



**Alfaca Lídia**

- Alta precocidade,
- Plantas vigorosas de alta uniformidade,
- Cultivar do tipo lisa, padrão de mercado,
- Folhas grossas de coloração verde brilhante.




**Tomate Thaty**

- Frutos firmes e uniformes,
- Longa vida,
- Produtividade,
- Alta tolerância ao Geminovirus (GL).



**SAKATA**

Solução para o seu cultivo



**Abobrinha Sandy**

- Alta produtividade,
- Alta precocidade,
- Excelente conservação pós-colheita,
- Plantas de ramos curtos.



www.sakata.com.br

## ÍNDICE



### Capa 7

#### AGROINDÚSTRIA: VALE A PENA VENDER PARA ESTE GIGANTE?

Pagamento garantido e alternativa para o descarte são algumas vantagens da comercialização com as agroindústrias. Mas será que investir nesse mercado é um bom negócio para o produtor???

### Fórum 18

#### AGROINDÚSTRIA MAIS PROFISSIONAL

E a agroindústria? O que espera do produtor hortícola??? Nesta edição, o Sr. Newton Akira Yorinori conclui seu raciocínio sobre a agroindústria da batata e mostra que profissionalismo é o "X" da questão.

## SEÇÕES

### Cebola

Clima influencia safras

4

### Tomate

Chuva sustenta preços

5

### Batata

Aumenta a oferta na safra das águas

6

### Mamão

2004 começa mal

12

### Melão

Termina safra Potiguar

13

### Manga

Será que agora vai?

14

### Uva

Pico de safra na região paulista

15

### Banana

Que venha fevereiro!

16

### Citros

Estoques fecham em baixa

17

**Frutifio**

Produtividade lá em cima

Arames de Qualidade

**BELGO**

Belgo Bekaert Arames S.A.

0800-313100

www.belgobekaert.com.br



Aline B. Ferro (esq.), Isis N. Sardella (centro) e Eveline Zerio\*

# Agroindústria: é preciso se adequar

Conforme já foi mostrado pela **Hortifruti Brasil** na primeira parte desta reportagem publicada em novembro de 2003, a procura por alimentos prontos para o consumo ou de preparo rápido vem crescendo significativamente nos últimos anos, gerando faturamentos na casa de bilhões de reais. Atenta ao desenvolvimento desse setor, a equipe da **Hortifruti Brasil** avaliou a rentabilidade do produtor na comercialização com a agroindústria, abordando as dificuldades dessa relação e a necessidade de o produtor se adequar ao padrão exigido pelas indústrias do setor.

A grande questão é saber até que ponto é viável para o produtor vender para a agroindústria.

Existem relações formais e informais, que influenciam a rentabilidade do produtor. No caso da relação formal, isto é, via contrato, como ocorre na agroindústria da batata e do tomate, as exigências são maiores e os investimentos, altos. Assim, espera-se um retorno financeiro maior, mas que depende do gerenciamento e da produtividade do agricultor. Já nas relações informais, sem contrato, como no caso das frutas, batata palha e da cebola, a rentabilidade depende das despesas com frete e do preço pago pela mercadoria.

A agroindústria oferece ao produtor muitas vantagens, como garantia de pagamento, estabilidade de renda - no caso

de negociações formais - e escoamento da produção que não atende aos padrões de qualidade do mercado doméstico - para as negociações informais.

No entanto, não é tão simples negociar com as agroindústrias. Nas negociações com contrato há exigência de padrão e prazo de entrega, além do produtor ter que se adequar às necessidades industriais. Até mesmo na comercialização do produto de descarte, a exigência da entrega de um volume elevado limita a relação com o pequeno ou médio produtor.

Além disso, a falta de conhecimento sobre a localização dessas empresas também dificulta o acesso do produtor a esse canal de comercialização. Os altos custos com fretes, muitas vezes, não compensam a negociação para o produtor, e a falta de estrutura (produtiva e administrativa) em algumas lavouras faz com que o produtor não se encaixe nos padrões das agroindústrias.

Esta edição retoma pontos essenciais da relação entre agroindústria e produtor, mostrando que estas empresas podem ser uma boa opção para a venda dos hortifrutícolas, desde que o produtor se adequar ao perfil exigido pela agroindústria.

\*Aline, Isis e Eveline organizaram o estudo sobre a agroindústria hortifrutícola e concluem sua pesquisa na matéria de capa desta edição.

## EXPEDIENTE

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:**  
Letícia Macchi

**Equipe Técnica:**  
Aline Vitti, Aline Barrozo Ferro, Carolina Dalla Costa, Cinthia A. Vicentini, Isis N. Sardella, João Paulo B. Deleo, Marina L. Matthiesen, Margarete Boteon, Mauro Osaki, Rafaela Cristina da Silva, Renata E. Gaiotto Sebastiani, Daiana Braga, Renata B. Lacombe e Thiago L. D. S. Barros.

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

**Diagramação Eletrônica/Arte:**  
Thiago Luiz Dias Siqueira Barros

**Fotolitos:**  
Nautilus Estúdio Gráfico  
Fone: (19)3422-4220  
nautilus@merconet.com.br

**Impressão:**  
MPC Artes Gráficas  
Fone: (19)3451-5600  
mpc@mpcgrafica.com.br

**Tiragem:**  
6.500 exemplares

**Contato:**  
C. Postal 132 - 13400-970 Piracicaba, SP  
Tel: 19 3429-8809  
Fax: 19 3429-8829  
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.



## Cartas

Prezados Senhores,

Com base nas informações contidas na Hortifruti Brasil, nº 11, sobre Certificação, gostaríamos de saber se existe uma listagem referente aos agroquímicos registrados tanto no Brasil quanto na Europa, para a produção de maçãs.

Agropecuária Boutin Ltda  
Porto Amazonas-PR

A lista de agroquímicos registrados no Brasil e na União Européia, publicada na edição de março de 2003, da Hortifruti Brasil, tem como base os dados divulgados pelo Ministério da Agricultura e pela Comissão Européia de Segurança Alimentar. Informações sobre os agroquímicos registrados na UE podem ser obtidas através do site: <http://europa.eu.int/comm/food>. Já os dados nacionais, foram retirados do ar em 20/03/2003 (<http://www.agricultura.gov.br/agrofit>). Mais informações podem ser obtidas com o Departamento de Defesa e Inspeção Vegetal pelos telefones: (61) 218-2445 e (61) 218-2536.



Escreva pra gente!  
[hfbrasil@esalq.usp.br](mailto:hfbrasil@esalq.usp.br)  
Hortifruti Brasil  
CP 132 CEP 13400-970  
Piracicaba/SP

# Clima influencia safras

*Chuvas favorecem os produtores sulistas e prejudicam os nordestinos*



Foto: Sakata Sudamerica



## Aumenta a produtividade no Sul

Apesar da redução de aproximadamente 20% na área plantada, o ganho de produtividade da safra sulista 2003/04 contribuiu com o aumento da oferta na região. O clima favorável registrado durante o desenvolvimento do bulbo elevou o rendimento nas lavouras e aumentou a qualidade e a resistência da cebola local. Os ganhos de qualidade facilitaram a comercialização do produto no mercado nacional e agentes comentam que não se via uma cebola tão boa sendo produzida no Sul há alguns anos. Além disso, o bulbo também poderá ser armazenado por um período maior. A previsão dos agentes é de que comercialização se estenda até meados de abril. O único contratempo observado nas roças locais foi a proliferação da bactéria *Erwinia ssp.* nas lavouras tardias, causando a doença conhecida como "bico-

d'água". Assim, a colheita dessas cebolas pode ficar de 10% a 20% abaixo das expectativas de produção local. De modo geral, a alta produtividade pressionou os preços locais, que encerraram a primeira quinzena de janeiro cerca de 25% abaixo dos valores praticados no mesmo período de 2003. Entretanto, a expectativa é de que os preços reajam em fevereiro, à medida que o término da safra nordestina e a possibilidade de prolongamento da armazenagem do bulbo sulista devem diminuir a oferta nacional.

## Encerra safra nordestina

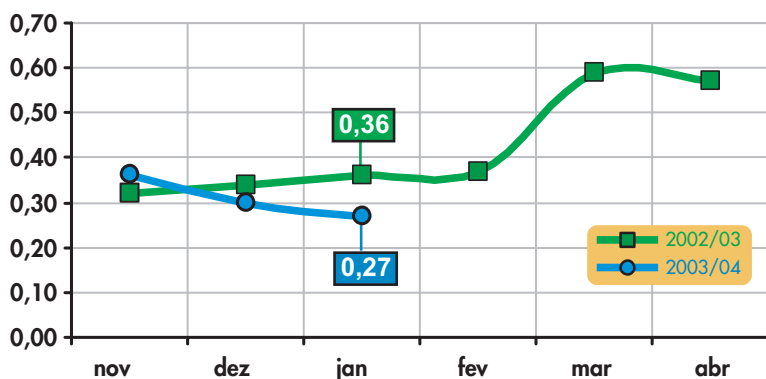
As chuvas de janeiro prejudicaram a qualidade do bulbo nordestino, que já estava na fase final da safra e impossibilitaram a colheita em algumas roças de vazante no Vale do São Francisco, em virtude de alagamentos. Desse modo, houve grandes perdas do restante da produção e a oferta na região diminuiu, encerrando a safra nordestina. Os últimos lotes comercializados correspondiam a bulbos armazenados anteriormente e os valores da ipa chegaram a subir 25% na segunda quinzena de janeiro. Normalmente, a safra da região se encerra no final do ano, porém a estiagem verifica-

da no Nordeste em meados novembro prolongou o período de oferta da região. A seca também atrasou o plantio, principalmente na região de Irecê (BA), uma vez que o baixo nível de água nos poços artesianos dificultou a irrigação na região.



## Argentina produz menos

No início de janeiro, a região de San Juan, na Argentina, iniciou a colheita de cebolas. Mesmo com uma estimativa de aumento na área de plantio de aproximadamente 20% frente a 2003, as roças locais devem apresentar menor produtividade em função do excesso de salitre no solo. O país vizinho possui terreno muito arenoso e salino, demandando um alto volume de chuvas para garantir o pH ideal do solo. No final de 2003, a falta de precipitações concentrou a quantidade de salitre no solo, prejudicando o desenvolvimento da cebola. Algumas roças chegaram a perder cerca de 80% da produção e a quebra total, pode ficar em torno de 30%, segundo agentes. As importações da cebola argentina devem se iniciar no próximo mês. Por enquanto, os preços do mercado interno estão relativamente baixos, dando maior competitividade ao produto nacional e, inviabilizando a importação. Enquanto a oferta interna for suficiente para atender ao consumo brasileiro, as compras da cebola argentina devem continuar travadas.



**Precoce sulista 25% mais barata em janeiro**  
 Preços médios recebidos pelos produtores de Ituporanga (SC) e São José do Norte (RS) - R\$/kg  
 Fonte: Cepea



# Chuva sustenta preços

*As precipitações que atingiram as regiões produtoras no início do ano atrasaram a maturação do produto e sustentaram os preços*



## Longa Vida inicia o ano em alta

Contrariando as expectativas do setor, o tomate AA Longa Vida começou 2004 em alta. As chuvas e as temperaturas amenas verificadas nas principais regiões produtoras de verão, no início de 2004, atrasaram a maturação e prejudicaram a qualidade do fruto. Assim, a oferta se manteve baixa, principalmente para os tomates maduros e de qualidade superior, garantindo preços elevados. Na Ceagesp, por exemplo, o tomate AA Longa Vida foi comercializado a R\$ 26,99/cx de 23kg, em média, durante a primeira quinzena de janeiro, cerca de 93% acima dos valores praticados no mesmo período de 2003, R\$ 13,99/cx de 23kg.

## Estragos em Venda Nova

Em Venda Nova do Imigrante (ES), as chuvas do início do ano também prejudicaram a aparência do tomate local e atrasaram a maturação do fruto. Outro contratempo causado pelo excesso de umidade aliado às altas temperaturas durante o dia foi a proliferação de bacterioses, como a murcha bacteriana, também conhecida como murchadeira. Tais problemas ocasionaram a queda do rendimento das lavouras em aproximadamente 30%, segundo produtores locais. Agentes estimam que a produtividade não deverá superar 250 cx de 23kg/1000 pés, enquanto que, em condições de clima favorável, a região apresenta produtividade ao

redor de 300 cx de 23kg/1000 pés. Apesar das chuvas terem ocasionado perdas nas lavouras, a redução do volume ofertado impulsionou os preços da região. Na primeira quinzena de janeiro, o tomate capixaba foi comercializado a R\$ 28,22/cx de 23kg, em média, alta de aproximadamente 103% em relação ao preço médio de dezembro, R\$ 13,91/cx de 23kg.

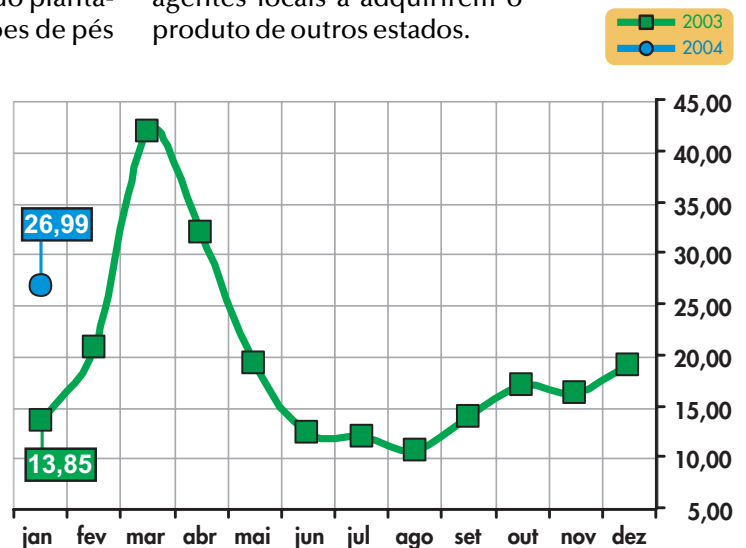
## Começa a colheita em Caçador

As fortes chuvas que atingiram a região produtora de Caçador (SP) no final de dezembro prejudicaram o desenvolvimento da planta e atrasaram a maturação do produto. Assim, a safra local se deslocou em cerca de um mês, com o início da colheita em janeiro e o pico de produção estimado para os meses de fevereiro e março. Neste ano, agentes locais acreditam que tenham sido plantados cerca de 15 milhões de pés e a produtividade local está prevista para 350 cx de 23kg/1000 pés, em média. Mesmo com o alto índice de chuvas, a incidência de bacterioses nas lavouras da região foi baixa e as perdas em volume não ultrapassaram 10% da produção total. A expectativa dos tomaticultores locais é de que a produtividade deste ano se mantenha ao redor de 350cx

de 23kg/1000 pés, totalizando 121 milhões de toneladas, aproximadamente.

## Há tomate no Paraná?

Apesar da pouca tradição do Paraná na produção do tomate, dados de campo do Governo do Estado (Deral) indicam cerca de 2 mil hectares devem ser ocupados com o plantio de tomate de mesa na safra 2003/04, no estado. As maiores regiões produtoras são Reserva e Wenceslau Braz, com 3 e 2,5 milhões de pés plantados por ano, respectivamente. Ao todo, são cultivados cerca de 14 milhões de pés/ano no estado. A colheita ocorre entre os meses de outubro e fevereiro e as safras são tipicamente de verão. Nos períodos de menor oferta, o estado mantém a área plantada ao redor de 967 hectares, mas o volume produzido não é suficiente para abastecer a região, obrigando os agentes locais a adquirirem o produto de outros estados.

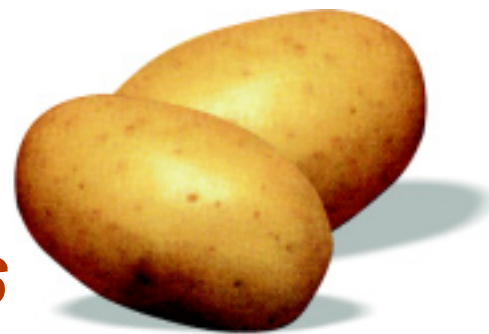


## Tomate inicia 2004 com preços elevados

Preços médios de venda do tomate salada AA longa vida na Ceagesp - R\$/cx 23kg

Fonte: Cepea

# Aumenta a oferta na safra das águas



*O aumento da área plantada no Paraná derruba os preços da batata*

## Safra das águas 03/04 é a pior dos últimos anos

Ao contrário do previsto pela Hortifruti Brasil na edição de dezembro de 2003, o início da safra das águas de 2004 não impulsionou os preços da batata, uma vez que o volume ofertado, principalmente no Paraná, se manteve alto até a primeira semana de janeiro. Os elevados preços registrados na safra das águas de 2003 estimularam os produtores paranaenses a aumentar a área plantada. Segundo informações locais, até mesmo produtores que haviam abandonado o cultivo do tubérculo em anos anteriores voltaram a cultivá-lo, provocando aumento na oferta nacional. Apesar de não existirem números concretos, estima-se que todas as regiões produtoras do Paraná tenham aumentado o plantio, inclusive

Castro, onde a produção é voltada para o mercado industrial. Além disso, acredita-se que boa parte dessas novas áreas sejam cultivadas com a ágata que possui produtividade superior aos demais cultivares. Assim, os preços do tubérculo registraram novas quedas e encerraram a primeira quinzena de janeiro a R\$ 22,00/sc de 50 kg, em média, para a monalisa especial, na Ceagesp. Segundo pesquisas do Cepea, essa é a pior média registrada para o mês de janeiro, nos últimos quatro anos, sendo 48% inferior à do ano passado e 21% menor que a observada em 2002.



## Quem quer batata?

Apesar de as regiões de Curitiba (PR) e Ponta Grossa (PR) já terem diminuído a oferta do tubérculo na terceira semana de janeiro, a oferta do produto deve se manter alta no mercado durante os próximos meses. Até o final de janeiro, o Sul de Minas e o Paraná devem continuar abastecendo o mercado e, a partir de fevereiro, o Alto Paranaíba (MG) e o Triângulo Mineiro começam a intensificar sua safra, atingindo pico de oferta nos meses de março e abril. Assim, o volume disponível no mercado interno deve

continuar alto, dificultando a reação dos preços.

## Saídas para o setor

Diante de uma oferta crescente, o bataticultor deverá buscar novas formas de comercialização a fim de garantir a venda de toda sua produção. No caso da batata pré-frita congelada, cerca de 95% da matéria-prima utilizada pelas indústrias é importada simplesmente pela falta de cultivares específicos para essa finalidade no país. Só a Argentina abastece anualmente 60% do mercado nacional de batatas pré-fritas congeladas. O mercado *in natura* não irá simplesmente elevar sua capacidade de absorção do tubérculo de acordo com o crescimento da produção. O aumento da oferta e da produtividade para este canal, principalmente se concentrado em uma única variedade, só tende a pressionar os valores pagos ao produtor.

## Jan/04 menor preços dos últimos quatro anos

Preços médios de venda da batata monalisa na Ceagesp - R\$/sc 50 kg

Safra das águas			
	2001/02	2002/03	2003/04
dez	26,81	36,63	23,58
jan	27,71	41,93	22,12
fev	33,71	48,99	
mar	33,40	53,77	
abr	41,51	54,56	
mai	41,43	60,76	

Fonte: Cepea

## Sudoeste paulista se despede do mercado

Como era previsto, em janeiro de 2004, a região sudoeste paulista encerrou sua safra de inverno, devendo retornar novamente ao mercado em junho, na safra das secas. Embora a região quase não tenha apresentado problemas climáticos nem a incidência de doenças, a safra não foi considerada satisfatória pelos produtores em função dos baixos preços registrados ao longo da safra.

# Vale a pena comercializar com esse GIGANTE?

**Apesar da alta rentabilidade para alguns hortifrutícolas, a comercialização com a agroindústria não está aberta a qualquer produtor.**

Por **Eveline Zerio,**

**Aline B. Ferro e Isis N. Sardella**

A **Hortifruti Brasil** faz as contas do retorno econômico alcançado pelo produtor hortifrutícola na comercialização com a agroindústria. O resultado surpreende. Os lucros podem ser tão atraentes que produtores da região central do país, com alta tecnologia e escala de produção, preferem cultivar tomate a grãos. Entretanto, essa situação não é comum a todos os hortifrutícolas no Brasil e as vantagens e desvantagens da negociação com a agroindústria devem ser avaliadas caso a caso.

De modo geral, o segmento é dividido em dois tipos de comprador: indústrias formais e informais. As formais, como a agroindústria da batata chips e do tomate, investem nas lavouras e promovem o desenvolvimento da cultura, adequando-a às suas necessidades industriais. Já as informais, aproveitam o descarte do mercado *in natura* e/ou os excessos da produção doméstica em sua linha industrial. Neste segmento, a comercialização não é planejada antecipadamente e a rentabilidade dessa negociação depende da relação entre as sobras da produção doméstica e a demanda industrial.

De qualquer maneira, os dois formatos de comercialização representam uma oportunidade de venda para o produtor, mas a decisão de investir ou não neste canal fica a

cargo do agricultor, que deve avaliar a rentabilidade econômica para a sua lavoura. A **Hortifruti Brasil** o auxilia nesta decisão, apresentado as vantagens e desvantagens da comercialização com a agroindústria para cada hortifrutícola.

De modo geral, a pesquisa com 150 produtores e agentes do segmento industrial realizada pela **Hortifruti Brasil**, observou que as oportunidades de venda para a agroindústria não são as mesmas para todos os produtores hortifrutícolas. As relações formais, como a da agroindústria da batata e do tomate, são viáveis aos produtores que investem em tecnologia e produtividade, obtendo ganhos em escala e consequentemente melhor remuneração. Além disso, o produtor deve manter um rígido controle gerencial a fim de cumprir todas as exigências contratuais.

A relação informal, comum para as agroindústrias de frutas e cebola, também não está aberta a todos os produtores. A distância entre lavoura e agroindústria, além da escala de produção, são fatores de fundamental importância para a avaliação da rentabilidade deste canal.

**36,5%**

dos entrevistados comercializam parte ou toda sua produção com a agroindústria\*.

\*A pesquisa considerou as processadoras de banana passa, batata chips e palha, doces, pasta de cebola, polpa de fruta e tomate.

Fonte: Hortifruti Brasil/Cepea

## Agroindústria do Tomate: Viabilidade Econômica

As agroindústrias do tomate garantem o recebimento da matéria-prima através de contratos fechados com os produtores antes mesmo do plantio da safra. Cada indústria tem de 80 a 120 fornecedores, totalizando entre 1.000 a 1.500 tomaticultores direcionados à comercialização com a agro-

indústria a cada ano. Esses produtores são previamente selecionados pela equipe técnica de cada empresa e, em geral, três fatores básicos são levados em consideração: proximidade entre fazenda e indústria, nível tecnológico do produtor (sistema de irrigação, máquinas, implementos agrícolas, entre outros) e as últimas produtividades alcançadas.

Os preços recebidos pelos produtores são pré-fixados e não pas-

sam por qualquer alteração ao longo do período do contrato. As processadoras possuem acordos com algumas indústrias de insumos e, assim, conseguem repassar sementes/mudas, defensivos e outros a um menor custo aos tomaticultores. Os valores dos insumos fornecidos aos produtores são descontados dos preços recebidos por tonelada de tomate entregue à agroindústria.

Os demais custos da cultura,

## Vantagens para o produtor:



**Tomate para polpa:** Boa rentabilidade, financiamento, assistência técnica e baixo risco de inadimplência



como energia elétrica gasta com o sistema de irrigação - por gotejamento ou pivô central - e o diesel utilizado em operações de preparo do solo devem ser arcados pelo produtor rural. A principal despesa do produtor ainda é o pagamento da mão-de-obra necessária para a colheita.

O fornecimento dos insumos, o lucro garantido e a rentabilidade da cultura - que pode variar entre R\$ 3.000,00 e R\$ 3.500,00/ha, dependendo da produtividade, contra os R\$ 600,00 a R\$ 1.000,00/ha obtidos com o plantio de soja, por exemplo - são os principais atrativos deste mercado. Entretanto, vale ressaltar que esta é uma cultura de alto risco - relacionado às variações climáticas, como a ocorrência de geadas, e à incidência da mosca branca - e elevado custo de implantação, estimado entre R\$ 8.000,00 e 10.000,00/ha.

Em 2003, o preço médio do tomate pago pelas principais pro-

cessadoras variou de R\$ 120,00 a R\$ 140,00/ton, posto na fábrica. Para melhorar a produtividade das lavouras de seus fornecedores, algumas empresas também têm in-

### TOMATE:

**Para os produtores bem estruturados, com lavouras gerenciadas profissionalmente e possibilidade de atingir os padrões e produtividades exigidas nos contratos, a negociação com a agroindústria é um bom negócio.**

centivado o uso da tecnologia no campo. Sistemas de gotejamento, por exemplo, podem ser financiados junto às processadoras e o produtor tem de três a quatro anos

para quitar sua dívida através de descontos efetuados sobre o volume entregue à indústria.

Quando há superprodução, a indústria garante a compra de todo o excedente, porém, nem sempre o número de caminhões enviados às lavouras é suficiente para o carregamento de toda a mercadoria, causando perdas nas lavouras. Já em caso de quebra de safra, os prejuízos são assumidos pelos produtores, que devem pagar pelos insumos fornecidos anteriormente pelas empresas.

A conclusão da **Hortifruti Brasil** é que dependendo da localização do produtor (proximidade à agroindústria), do seu nível tecnológico e de sua capacidade de gerenciamento (controle eficiente dos gastos e receita), o cultivo do tomate para a indústria pode ser lucrativo. Entretanto, existem barreiras à entrada de novos produtores nesse canal de comercialização, como por exemplo, a exigência de um determinado perfil do produtor. Além disso, existem poucas perspectivas para a entrada de novas empresas no mercado, uma vez que as já atuantes abastecem todo o mercado consumidor e, atualmente, nenhuma indústria trabalha com sua capacidade máxima de processamento.

## Agroindústria da Batata: Viabilidade Econômica

Poucos são os bataticultores que destinam parte de sua produção às agroindústrias, segundo pesquisa realizada pela **Hortifruti Brasil** entre os meses de outubro e novembro de 2003. Estima-se que apenas 4,5% da produção nacional seja absorvida pela indústria.

Para a fabricação da palha, os

processadores costumam adquirir o produto diretamente nas máquinas de beneficiamento ou no mercado atacadista, aceitando facilmente os descartes. Essas comercializações são predominantemente informais, sem envolver qualquer tipo de contrato e as empresas são muitas vezes caracte-

rizadas como "de fundo de quintal".

Para os agricultores, vender para a produção de batata palha é uma alternativa de escoamento especialmente do produto com aparência ruim - ao contrário do mercado *in natura*, a agroindústria da palha não demanda por uma batata de boa aparência, mas sim com qualidade interna. Os bataticultores que utilizam esse canal para o escoamento de sua produção estão concentrados no estado do Paraná, maior produtor de batata para fritura no Brasil.

No mercado de chips, a participação dos produtores é ainda menor, mas há mais organização e os negócios entre empresas e forne-

## Vantagens para o produtor:



**Batata para Chips:** Preço, garantia de compra e de pagamento.

**Batata para palha:** Alternativa de comercialização





cedores são realizados através de contratos formais. Para o agricultor, esses contratos garantem o pagamento da matéria-prima a um valor satisfatório. O preço é determinado através do custo de produção mais uma margem de lucro ao produtor. Por um lado, o bataticultor não eleva sua margem de comercialização nos períodos de pico de preços, mas, por outro, não está exposto às oscilações do mercado doméstico nem à inadimplência.

Para a indústria, outra forma de comercialização seria inviável, pois os contratos estabelecem prazo de entrega, variedade específica, classificação do produto, preços e outros pontos essenciais para o planejamento da produção industrial. Os principais pré-requisitos para a seleção dos produtores que vendem para a indústria são: tradição familiar na cultura, proximidade entre as fazendas e as fábricas e nível tecnológico médio - a produção de sementes deve ser própria e os cuidados com a lavoura, garantidos.

Para o ano de 2003, a **Hortifruti Brasil** estima que os bataticultores tenham fechado contra-

tos de até R\$ 28,00/saca de 50 kg com a indústria de chips. A agroindústria não obriga o produtor a lhe enviar toda sua produção. Pelo contrário, elas incentivam a produção de batatas para o mercado *in natura* a fim de diferenciar os segmentos, acreditando que a garantia de colocação da mercadoria nas processadoras e a certeza

### BATATA:

**A negociação com a agroindústria pode garantir boa rentabilidade aos produtores mais estruturados e com capacidade de se adequar às exigências das processadoras do setor.**

do pagamento justifiquem a satisfação dos fornecedores em relação às agroindústrias.

Em caso de supersafra, a indústria não garante o recebimen-

to do volume excedente e a empresa só adquire volumes superiores aos estabelecidos nos contratos quando tem necessidade. Por outro lado, em quebra de safra, a penalização dos produtores é es-tudada, caso a caso, através de avaliações realizadas por um grupo de técnicos e agrônomos a fim de esclarecer a causa para a diminuição da oferta.

Geralmente, quando o fator responsável pela queda na produção é de ordem climática, não há qualquer punição para os agricultores, já em casos de falta de cuidados fitossanitários, o fornecedor pode, além de receber um menor valor (em virtude da redução do volume entregue), ser excluído da rede de fornecedores.

A **Hortifruti Brasil** observa que a comercialização da batata com as agroindústrias é rentável ao médio e ao grande produtor. Para o pequeno, o investimento para atender às especificações da indústria não é aconselhável, uma vez que as empresas exigirão um nível tecnológico e um volume de entrega que nem sempre poderão ser alcançados por eles.

## Agroindústria da Cebola: Viabilidade Econômica

A agroindústria de cebola também absorve apenas uma pequena parcela da produção. A existência de um número reduzido de indústrias no país dificulta o conhecimento deste canal de comercialização por parte dos produtores. A pesquisa realizada pela **Hortifruti Brasil** constatou que somente 36% dos cebolicultores comercializam sua produção com a agroindústria.

Outro fator que dificulta o acesso do produtor à essa via de comercialização é o baixo vo-

lume de descarte nas lavouras, que na maioria das vezes não chega a 10% do total produzido. Assim, muitas processadoras buscam a matéria-prima nas máquinas beneficiadoras, onde encontram uma quantidade maior. Esse comportamento dificulta a relação direta entre a indústria e o pequeno e médio produtores.

De acordo com os entrevistados, a principal vantagem em negociar com a indústria é a oportunidade de comercializar a cebola com pa-

drão incompatível ao mercado *in natura*, além da garantia de pagamento pela quantidade entregue.

A maior parte das empresas não faz muitas restrições à cebola destinada ao processamento. No geral, todas as variedades são utilizadas, dependendo da época do ano. Cebolas sadias, graúdas e até mesmo o descarte do mercado *in natura* - com defeitos nas cascas e no formato - são aceitas pelas processadoras e, dependendo do produto a ser fabricado, a agroindústria realiza testes para adequar o teor de acidez do bulbo às suas necessidades.

O valor pago pela saca, nesse canal de comercialização, é sempre menor que o obtido no mercado doméstico e varia de acordo com a época de compra, a situação de qualidade e oferta do pro-

### Vantagens para o produtor:



**Cebola para industrialização: Alternativa de escoamento da produção e opção de venda para o produto fora do padrão do mercado *in natura***



duto. Na maioria dos casos em que são feitas compras de descarte, o preço pago pela saca é de 50% a 70% da média obtida no mercado *in natura*. Esse valor não chega a cobrir os custos de produção, inviabilizando uma relação exclusiva com a indústria. Já as processadoras que investem em qualidade chegam a pagar até 90% do valor de mercado, não sendo adquiridas apenas as cebolas de descarte e com exigências quanto à limpeza, embalagem e volume a ser entregue. A responsabilidade sobre o valor do frete varia de acordo com cada negociação.

### CEBOLA:

**Invista em qualidade e produtividade para o mercado doméstico e, como segunda alternativa, envie o produto fora dos padrões de mercado para agroindústria, visando os incrementos na receita.**

A expectativa para as indústrias desse setor é de crescimento

em médio e longo prazos, em virtude do aumento das vendas de temperos e alimentos pronto, molhos atomatados e comidas congeladas. Enquanto o crescimento não chega, a recomendação da **Hortifruti Brasil** é que o produtor não direcione toda a sua produção para a agroindústria, já que o preço médio costuma ser inferior ao custo de produção. O ideal seria investir em qualidade e produtividade, visando o mercado doméstico e enviar o produto fora dos padrões de mercado para agroindústria, como alternativa de aumento da receita.

## Agroindústria da Frutas: Viabilidade Econômica

Com exceção da laranja, uma parcela muito pequena da produção nacional de frutas é comercializada com a agroindústria. De acordo com os resultados obtidos pela **Hortifruti Brasil**, a baixa utilização desse canal de comercialização está relacionada aos baixos preços oferecidos pelas agroindústrias.

Além disso, os agentes do setor alegam que as empresas não estimulam a produção especializada para o processamento de sucos e polpas. Essas empresas preferem investir em produção própria e na melhoria da infra-estrutura de suas fazendas a incentivar os produtores a adequar sua produção de frutas às necessidades do processamento.

Entretanto, perspectivas apontam que esse quadro deve ser alterado no longo prazo. As próprias indústrias concordam que os consumidores tendem a buscar cada vez mais pelos sucos prontos ao invés da fruta *in natura* e, isso, deve estimular a criação de um mercado formal entre processadoras e produtores, estreitando a relação como "parceiros".

Atualmente, o relacionamento

entre produtor e agroindústria de frutas é informal e voltado à comercialização do descarte do mercado *in natura*, sem a exigência de padrões específicos, mas também sem remuneração pela qualidade

### FRUTAS:

**Para as lavouras próximas às agroindústrias, essa comercialização pode ser uma boa alternativa para o excedente de produção ou para o produto de qualidade inferior ao padrão exigido pelo mercado *in natura* e quando os valores pagos pelas empresas superam os gastos com o frete.**

da matéria-prima. Quando há necessidade de um padrão diferenciado, a agroindústria acaba investindo em pomares próprios.

As indústrias, em geral, pagam em torno de 30% a 50% abaixo dos preços alcançados no mercado, o

que, sem dúvida, desestimula a comercialização dos produtores com estas empresas, principalmente em períodos de menor oferta no mercado *in natura*. Assim, somente excessos de produção são comercializados com a agroindústria.

De qualquer forma, a venda desse descarte pode representar um incremento à receita do produtor, já que o excesso de produção não seria negociado em outros canais com melhor remuneração. Na maioria dos casos, o produtor se encarrega da entrega do produto à indústria e, assim, a viabilidade econômica desta comercialização só ocorre quando o preço pago pelas processadoras ultrapassa os custos de transporte.

A recomendação da **Hortifruti Brasil** é que o produtor faça as contas e veja o quanto vale seu descarte. Talvez haja uma agroindústria logo ali interessada no seu produto. No médio prazo, uma relação mais estreita com a agroindústria pode ser estabelecida pelo produtor a fim de reduzir os riscos de preço e garantir uma receita mais estável. A agroindústria tem interesse em repassar os riscos de produção da matéria-prima nos padrões industriais para o produtor especializado. Entretanto, este deve reestruturar o gerenciamento de sua propriedade para cumprir as datas e padrões exigidos nos contratos dessas empresas.

### Vantagens para o produtor:

**Frutas para polpa: Alternativa de venda para o produto fora do padrão de mercado.**



# PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DA **COMERCIALIZAÇÃO** COM A AGROINDÚSTRIA

	<b>TOMATE</b>	<b>BATATA</b>	<b>CEBOLA</b>	<b>FRUTAS</b>
<b>Principais variedades</b>	Cultivares híbridos para o processamento industrial	Atlantic	Todas	Para algumas frutas, exigem-se cultivares específicos, mas, em geral, as variedades comercializadas são as mesmas negociadas no mercado <i>in natura</i>
<b>Produto Industrial</b>	Polpa de tomate	<i>Chips, french fries, palha, amido, fécula e outros</i>	Polpas, cubetes, cebola em pó e outros	Polpa de frutas
<b>Exigências de padrão e qualidade</b>	Para o produto negociado formalmente exige-se boa qualidade e de ponto ideal de colheita. Já para o tomate negociado informalmente, não há padronização do produto entregue	Variedades específicas para fritura. As agroindústrias de <i>chips</i> adquirem apenas a batata especial (peneira 45), enquanto as de palha, não exigem classificação	O produto deve apresentar qualidade satisfatória para o consumo e tamanho superior. Defeitos de pele e doenças como "camisa d'água" são toleráveis	As principais exigências estão relacionadas ao aspecto fitossanitário da fruta
<b>Financiamento</b>	A agroindústria fornece alguns insumos, como fertilizantes, mudas e adubos, além de dinheiro para a mão-de-obra. Cabe ao produtor pagar as demais despesas, como energia do pivô central e trabalhos tratorizados	As indústrias de <i>chips</i> garantem acompanhamento técnico, com engenheiros colocados à disposição para visitas rotineiras às lavouras	A maioria das indústrias não faz contratos formais com os produtores, comercializando com eles apenas durante a safra. Assim, não fornecem insumos nem adiantam o pagamento	Não há qualquer financiamento por parte da agroindústria
<b>Colheita e frete</b>	A responsabilidade da colheita é do produtor, enquanto que o frete fica por conta da indústria	A responsabilidade da colheita é geralmente do produtor, enquanto o frete fica por conta da indústria	A responsabilidade da colheita é do produtor, enquanto o frete geralmente fica por conta da indústria	Ambos geralmente ficam sob responsabilidade do produtor
<b>Oportunidades de mercado</b>	A negociação com a agroindústria é recomendável aos agricultores com grande escala de produção, uma vez que a margem de lucro por caixa é pequena	Deve-se avaliar as oportunidades de integração oferecidas pelas grandes indústrias, sobretudo de <i>chips</i> . A indústria de palha pode ser uma boa opção de escoamento para as batatas que não podem ser absorvidas pelo mercado <i>in natura</i>	É recomendável priorizar a produção destinada ao mercado doméstico e direcionar o produto sem os padrões de mercado para a indústria	Recomenda-se priorizar a produção destinada ao mercado doméstico e enviar as frutas de descarte para a agroindústria
<b>Onde se encontram as agroindústrias</b>	Na região Centro-Oeste do país, principalmente, no estado de São Paulo e na região Nordeste em menor expressividade	Nos estados de São Paulo e do Paraná	Principalmente no estado de São Paulo, além de Goiás e Santa Catarina, em menor expressividade	Nas regiões Sudeste e Nordeste do País, principalmente, em virtude da proximidade aos centros produtores de frutas

# 2004 começa mal

Preços do mamão voltam a cair no início deste ano



## Produtores continuam desanimados

Os produtores do havaí iniciam 2004 bastante desanimados em relação à cultura. O fraco desempenho da fruta ao longo do último ano, decorrente da alta oferta do produto aliada à baixa demanda dos consumidores, gerou a descapitalização do setor e deve continuar estimulando a redução do plantio no estado este ano. No Espírito Santo, por exemplo, estima-se que a área de cultivo de mamão, em 2003, reduziu cerca de 16% em relação ao ano anterior. Diante da crise econômica brasileira no último ano, a procura pelas frutas, que são menos consumidas em tempo de dinheiro curto, diminuiu. Essa baixa demanda fez com que os preços caíssem independentemente do volume ofertado; pois, mesmo em períodos de menor oferta (quando esperava-se valorização da fruta), os preços

continuaram abaixo das expectativas, limitando os ganhos do produtor.



## Preços e oferta em baixa

Logo na primeira semana de janeiro, nas principais regiões produtoras do país, os preços do mamão havaí apresentaram quedas de aproximadamente 40%, frente aos valores praticados no final de 2003. O principal motivo para a desvalorização foi o desaquecimento das vendas em virtude das férias escolares, quando boa parte dos consumidores deixa os principais centros urbanos, diminuindo a saída nas ceasas e, conseqüentemente, nas lavouras. A tradicional elevação de gastos dos brasileiros em janeiro (material escolar, IPVA e dívidas de fim de ano) também contribuiu negativamente no mercado de mamão, por ser considerado uma fruta secundária nas listas de

espaço para a proliferação de doenças. As fortes enxurradas também criaram condições favoráveis ao desenvolvimento da *phytophthora*, fungo que causa a murcha do mamoeiro e ataca o fruto, criando uma estrutura cotonosa sobre sua superfície, impedindo sua comercialização.

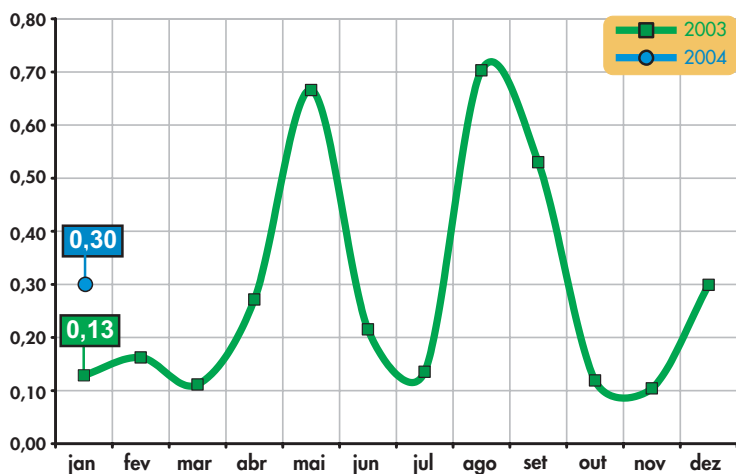


## Mais formosa

O ano de 2004 começou com um pequeno aumento na oferta do formosa nas principais regiões produtoras do país. Após um longo período de "pescoço", os pés dessa variedade voltaram a produzir normalmente, elevando a disponibilidade da fruta. Entretanto, mesmo com a maior oferta, os preços dessa variedade continuam altos, atingindo médias próximas às do havaí. Geralmente o formosa é menos valorizado no mercado, porém, durante a primeira quinzena de janeiro, tanto seus preços quanto os do havaí 12-18 ficaram a R\$ 0,31/kg, em média, no Espírito Santo.

## Fim de ano estimula vendas

Diferentemente dos outros meses, dezembro foi considerado favorável para os produtores de mamão. As festas de final de ano estimularam a procura pela fruta e, de acordo com os produtores, as vendas foram satisfatórias. Segundo agentes do mercado, tanto o havaí, quanto o formosa chegaram a ser comercializados a R\$ 0,50/kg, em média, nas lavouras do Espírito Santo, sul e oeste da Bahia.



## Preços do havaí seguem estáveis em janeiro

Preços médios recebidos pelos produtores capixabas pelo mamão havaí (12-18) - R\$/kg

Fonte: Cepea



# Termina a safra Potiguar

Chuvas prejudicam a qualidade dos últimos melões da safra

## Potiguares finalizam colheita

A colheita de melões na Chapada do Apodí (RN) e Baixo Jaguaribe (CE) deve se encerrar entre a segunda quinzena de fevereiro e o início de março. A maioria dos agentes que continua ofertando o produto nesse período tenta garantir o cumprimento dos contratos de exportação. Entretanto, os melões de final de safra não costumam atingir a qualidade exigida pelos países europeus, devido ao excesso de chuvas que ocorre nessa época. As precipitações facilitam o desenvolvimento de bactérias nas lavouras, ocasionando problemas internos. De acordo com produtores do setor, a safra 2003 foi considerada boa e sem grandes problemas no campo. Entretanto, o faturamento não foi muito grande, principalmente nesses últimos meses, em virtude da desvalorização do dólar, que diminuiu a margem de lucro do produtor/exportador.

## Preços não emplacam no final do ano

Apesar das vendas do melão terem melhorado no final do ano, os preços não atingiram o patamar esperado pelos produtores. Em Mossoró (RN), o melão amarelo, tipo 5 a 8 alcançou o preço máximo de R\$ 15,00/cx de 13kg, na última quinzena do ano. Já em 2002, o produto registrou significativa valorização nessa época do ano, ficando acima de R\$ 17,00/cx de 13kg. No início deste ano, en-

tretanto, a baixa procura pela fruta - ocasionada pela diminuição do poder aquisitivo do consumidor e pelas férias escolares -, provocou a queda dos preços da fruta. A previsão é de novas desvalorizações para a primeira semana de fevereiro, pois com o encerramento das exportações, as frutas que seriam enviadas ao mercado externo devem ser realocadas no mercado nacional, aumentando a oferta interna.

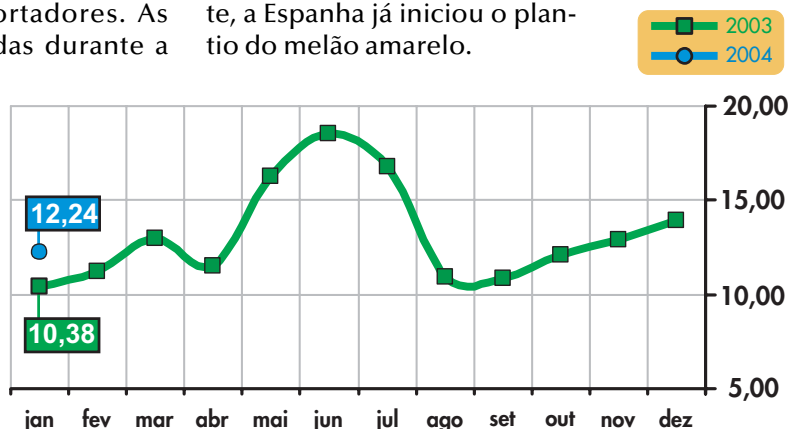
## É tempo de plantio no Vale do São Francisco

Produtores de melão da região do Vale do São Francisco - Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) - iniciaram o plantio da safra 2004 em meados de janeiro. A previsão é de que, no primeiro semestre deste ano, a área plantada com a fruta seja de aproximadamente 1.500 hectares, destinados exclusivamente ao mercado interno. Tradicionalmente, o melão dessa região não é exportado, pois não atende às normas exigidas pelos países importadores. As chuvas registradas durante a segunda semana de janeiro preocuparam os produtores locais, mas não chegaram a causar danos significativos nas lavouras. Entretanto, os riscos de plantio nessa época não se limitam ao Vale do São Francisco

e também se estendem à região de Mossoró (RN), onde o histórico climático mostra que a probabilidade de precipitação nessas áreas é grande. Os maiores prejuízos causados pelas chuvas ocorrem no início do plantio, na florada e na colheita, épocas em que a planta está mais suscetível às oscilações climáticas. No Vale do São Francisco, a colheita de melões amarelos deve se iniciar em meados de março, enquanto que os melões nobres dessa região - *orange*, *pele de sapo* e *netmelon* -, são comercializados praticamente durante o ano todo.

## Panorama internacional

Devido às variações climáticas ocorridas durante o ano de 2003, países produtores de melão, como a Costa Rica, tiveram suas safras atrasadas, prorrogando as colheitas e abrindo espaço para o produto nacional no mercado europeu. Apesar das temperaturas continuarem baixas no hemisfério Norte, a Espanha já iniciou o plantio do melão amarelo.



## Melão potiguar tenta recuperação no final de 2003

Preços médios recebidos pelos produtores de melão amarelo tipo 6 em Mossoró - R\$/cx 13kg

Fonte: Cepea

# Será que agora vai?

**Ministério da Agricultura organiza nova missão comercial para a inserção da manga no mercado japonês**

## Nova missão comercial no Japão

No dia 23 de janeiro, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), junto a representantes da Associação dos Exportadores de Hortigranjeiros do Vale do São Francisco (Valexport) e a Associação das Indústrias Exportadoras de Carnes Industrializadas (Abiec) organizaram uma nova missão comercial ao Japão, Coréia e Taiwan. A missão durou dez dias e teve como objetivo a abertura do mercado asiático aos produtos nacionais. No caso da manga, o principal entrave para as vendas ao mercado nipônico são as barreiras fitossanitárias. Entretanto, a Valexport afirma que, desde 1993, o tratamento hidrotérmico é aplicado nos *packing houses* nacionais, a fim de eliminar possíveis larvas da mosca-da-fruta. Mesmo assim, o governo asiático teme que outro inseto, a mosca-dacarambola - encontrado so-

mente no norte do Brasil - possa causar futuros problemas à manga. Porém, de acordo com os produtores, já existem estudos para a erradicação desta espécie no país. Caso o Japão aprove a importação da fruta nacional, o Brasil competirá naquele mercado com países como México e Filipinas, com a vantagem de poder enviar a manga ao mercado japonês em uma janela exclusiva. Segundo declarações da Valexport ao Toda Fruta (16/01/2003), os preços pagos pelo Japão são cerca de 30% a 40% superiores aos pagos pelos Estados Unidos.

## NE tenta escalonar a oferta em 2004

Para que os problemas causados pela concentração de oferta, verificados no segundo semestre de 2003, principalmente em outubro, não se repitam neste ano, os produtores do Vale do São Francisco e Livramento do Brumado (BA) estão tentando escalonar a produção local. A melhor distribuição da oferta poderá adiantar o início das exportações para os meses de julho e agosto ou estendê-las até novembro. A regularização da disponibilidade da fruta ao longo do segundo semestre também pode impulsionar os preços internacionais, refletindo

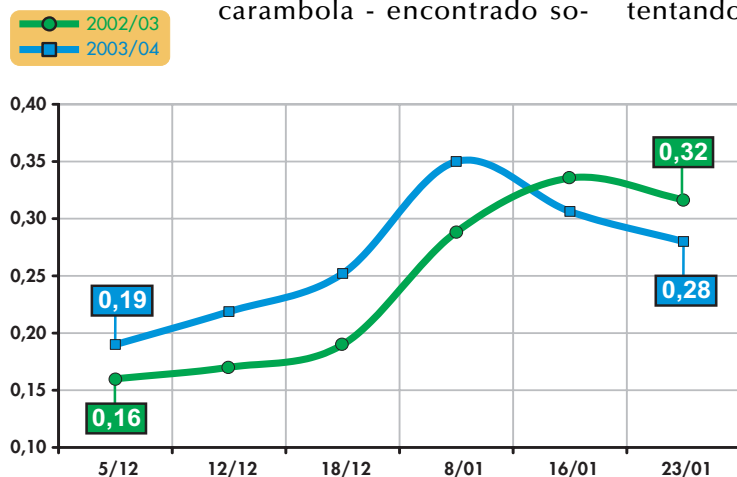


na elevação dos preços fixados nos contratos em 2004. Mesmo com a redução da oferta, agentes alertam que o monitoramento da qualidade da fruta também é essencial para que o preço se mantenha elevado no mercado externo.



## Monte Alto a todo vapor

A alta produção da palmer na região de Monte Alto (SP) vem confirmando as estimativas dos produtores paulistas de que o volume colhido nesta safra deva ser 30% superior ao de 2003. O aumento da oferta desta variedade pressionou os preços da fruta, que encerraram a primeira quinzena de janeiro a R\$ 0,16/kg, em média. Entretanto, a colheita da palmer em Monte Alto deve continuar acelerada até meados de fevereiro e, a partir de então, se inicia a produção da keitt, que também deve apresentar alta produtividade em virtude do bom pegamento dos frutos. As chuvas e as elevadas temperaturas, registradas na região Sudeste, aceleraram a maturação da palmer, dificultando a comercialização do produto no mercado atacadista. Assim, muitos produtores acabaram enviando grandes quantidades para as indústrias a fim de diminuir as perdas. No final da safra paulista, a tommy apresentou boa valorização, uma vez que a oferta da fruta nordestina era muito baixa e a demanda nos estados do Sul e Sudeste - tais como Santa Catarina, Paraná e Rio de Janeiro - aquecida.



## Termina a produção da tommy em Monte Alto

Preços recebidos pelos produtores da tommy na região de Monte Alto (SP) - R\$/kg

Fonte: Cepea



# Pico de safra na região paulista

O aumento da oferta pode pressionar os preços em fevereiro



## Frio não prejudica safra paulista

Contrariando as expectativas do setor, a oferta de uva entre os meses de fevereiro e março deve ser grande. Agentes acreditavam que o frio registrado nas lavouras entre agosto e setembro poderia reduzir o volume de uva produzido em São Miguel do Arcanjo (SP) e Pilar do Sul (SP). Segundo informações locais, a maior parte das parreiras não foi afetada pelas baixas temperaturas e mesmo as que sofreram algum dano, em virtude do clima atípico, passaram por repoda, ficando novamente carregadas. Além disso, o comportamento climático verificado na região durante os últimos meses (tempo quente e seco), favoreceu o desenvolvimento dos cachos. Até meados de janeiro, não havia sido registrado qualquer problema significativo nas lavouras, nem com chuvas, nem com doenças. Em janeiro, os preços da uva caíram, devido ao acúmulo da fruta neste início de ano. As frutas que deveriam ser ofertadas em dezembro tiveram sua maturação atrasada pelo frio e pela repoda, sendo colhidas apenas no início de janeiro, período considerado ruim para as vendas. A variedade que mais se desvalorizou no período foi a uva niagara, cujo preço caiu de R\$ 1,80/kg em dezembro, para R\$ 0,80/kg em janeiro, em média. Entretanto, as uvas de cor dessas regiões paulistas foram bastante procuradas, já que sua qualidade e coloração estão boas.

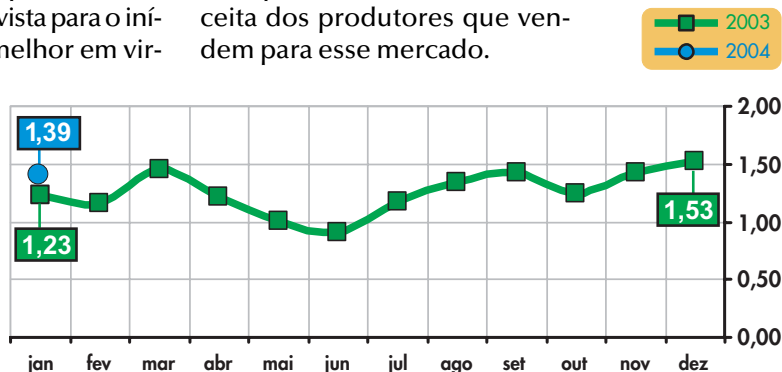
## Paraná termina uma safra e se prepara para outra

O baixo volume de uva produzido na região paranaense, nesta última safra, antecipou o encerramento da colheita para o início de janeiro, restando poucos produtores no mercado até o final do mês. Praticamente todas as parreiras da região já foram podadas e o estado deve voltar a colher a fruta em maior volume a partir de abril. O pico de safra está previsto para maio e o término para o mês de junho. Nesta última safra - de novembro/03 a janeiro/04 - a média de preços recebidos pelos produtores ficou ao redor de R\$ 1,40/kg, enquanto que na safra 2002/03 a fruta chegou a ser comercializada a patamares inferiores a R\$ 0,80/kg. Segundo agentes locais, a produção de uva no estado do Paraná vem diminuindo, uma vez que poucos vicultores possuem recursos para investir na produção, seja através de tecnologia ou tratamentos culturais. Apesar das dificuldades enfrentadas pelos produtores locais, acredita-se que a produção da próxima safra, prevista para o início de abril, seja melhor em virtude da boa formação de ramos. A única preocupação no momento é com as chuvas, que poderão estimular a proliferação do fungo míldio nas parreiras, prejudicando a qualidade da fruta.



## 2003 - Ano bom para os nordestinos

O volume de uvas embarcado pelo Nordeste na segunda janela de exportação nacional da fruta foi aproximadamente o dobro do registrado na mesma janela de 2002, segundo dados da Secex. Esse fato evidencia o crescimento das exportações da uva brasileira, que vem ganhando o gosto dos europeus. Para manter a credibilidade da fruta nacional no mercado externo, o setor tem passado por algumas modificações. Além da variedade festival, produtores também estão investindo na thompson, ambas sem sementes. Investimentos em infra-estrutura vêm sendo igualmente efetuados, como a instalação de parreiras cobertas nas lavouras de uvas sem semente, a fim de se evitarem problemas com chuvas e outras intempéries climáticas. Segundo agentes locais, apesar de a valorização do câmbio em 2003 ter pressionado os preços pagos pelas exportadoras brasileiras, o aumento do volume enviado contribuiu para a manutenção da receita dos produtores que vendem para esse mercado.



## Preços caem em janeiro

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

Fonte: Cepea

# Que venha fevereiro!



A baixa oferta nas diversas regiões produtoras do país deve garantir preços elevados neste mês



## Baixa oferta no Vale

Em fevereiro, o baixo volume da prata ofertado no Vale do Ribeira (SP), decorrente da entressafra na região, deve garantir bons preços ao produtor. A produção local deve aumentar somente em meados de junho, quando começa a safra dessa variedade na região. Enquanto isso, os bananicultores paulistas comemoram as sucessivas valorizações registradas no último trimestre. Em janeiro, a prata paulista foi comercializada a R\$ 11,50/cx 20 kg, em média, valores 27% superiores aos registrados em janeiro do último ano. A oferta de nanica no Vale deve continuar baixa até o início de março, tendo em vista que as estiagens verificadas na região durante o segundo semestre de 2003 diminuíram o tamanho das frutas e o número de pencas por cacho. Dessa forma, a expectativa é de que os preços da nanica do Vale permaneçam elevados em fevereiro.

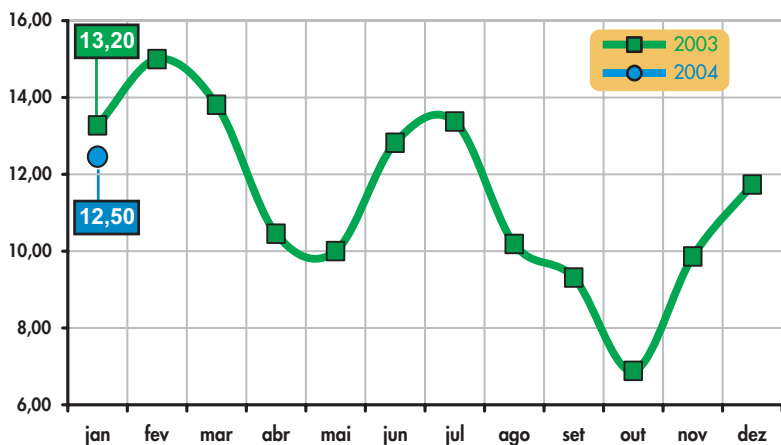
## Pouca nanica em Santa Catarina

Assim como no Vale do Ribeira (SP), a oferta de nanica no norte catarinense também deve continuar baixa em fevereiro. A queda do volume produzido em Santa Catarina também é reflexo das estiagens que atingiram a região no último ano. A estimativa dos agentes do setor é de que a produção catarinense só deverá aumentar entre março e abril, quando a safra local deve começar. Apesar do baixo volume ofertado, a fruta local não começou bem o ano de 2004, registrando uma ligeira desvalorização de 6% nas primeiras semanas de janeiro, frente aos preços registrados nesse mesmo período do ano anterior. O desaquecimento das vendas, tanto no mercado interno quanto no externo, foi o principal motivo para a queda dos preços da nanica. Internamente, o período de férias escolares e as festas de final de ano tiraram os consumidores dos principais centros

no último ano, tornando a fruta pouco competitiva em relação a outras origens. Entre os meses de janeiro e novembro de 2003, as exportações nacionais da nanica registraram queda de 7%, frente ao mesmo período do ano anterior. O principal motivo para essa retração foi a menor participação da fruta catarinense nas vendas para o Mercosul. Segundo dados da Secex, o volume embarcado para o Mercosul entre janeiro e novembro de 2003 foi 14% menor em relação ao mesmo período de 2002. Considerando-se apenas as vendas para a Argentina, principal país comprador da nanica nacional, a redução entre os mesmos períodos citados foi de 18%.

## Bananicultores animados no norte de Minas

O encerramento das férias escolares e a expectativa de redução da oferta de prata no Vale do Ribeira (SP), também em fevereiro, estão animando os bananicultores de Minas Gerais. Produtores da região acreditam que com a volta às aulas a demanda pela banana deva aumentar, uma vez que o produto tem grande participação nas merendas escolares. Além disso, a pouca oferta da prata durante o início do mês - já que a produção mineira deve aumentar somente a partir do final de fevereiro - pode impulsionar os preços locais. Em dezembro de 2003, a prata mineira foi comercializada a R\$ 11,73/cx 20 kg, em média, cerca de 16% acima dos valores praticados no mesmo período de 2002.



### Prata mineira começa 2004 mais barata

Preços médios recebidos pelos produtores mineiros - R\$/cx 20 kg

Fonte: Cepea



# Estoques fecham em baixa

Com a redução dos estoques, a indústria precisa da safra 2004 para exportar



## Abecitrus confirma queda na produção do suco

No início de janeiro, a Abecitrus confirmou a redução da produção de suco na safra 2003/04. De acordo com a entidade, a indústria deve encerrar a safra atual com 900 mil toneladas de suco processadas, o menor volume produzido desde 1992. Assim, os estoques de passagem para a próxima safra também devem ser menores. Segundo cálculos do setor, a quantidade armazenada não deve ultrapassar 100 mil toneladas, volume suficiente para abastecer o mercado externo por um mês. Desta forma, as indústrias se mostram cada vez mais dependentes da safra 2004/05 para garantir sua participação no mercado internacional neste e no próximo ano. Em janeiro, as principais indústrias ainda continuavam recebendo a fruta e algumas unidades devem se manter abertas em fevereiro para garantir o processamento da fruta temporana.

## EUA devem comprar menos suco brasileiro

No último mês, a Abecitrus também declarou que a venda do suco brasileiro para os Estados Unidos deverá registrar uma significativa redução em virtude da supersafra daquele país. De acordo com os últimos dados divulgados pelo USDA, a Flórida deve colher 250 milhões de caixas na safra 2003/04. Entre janeiro e novembro de 2003, o Brasil enviou cerca de 190 mil toneladas de suco para os Estados Unidos, segundo a Secex.

## Safra continua indefinida

A previsão divulgada pelo USDA no final do ano passado, de que o estado de São Paulo deva produzir 360 milhões de caixas na próxima safra, não convenceu o setor. Produtores e indústrias afirmam que um cenário mais concreto a respeito de volume de produção para 2004 só será possível em março. Mesmo a estimativa divulgada pelo IEA no final de janeiro, prevendo a produção de 330,8 milhões de caixas para a safra 2004/05, foi considerada precoce, uma vez que há expectativa de novas floradas em fevereiro nas regiões que apresentaram um bom volume de chuvas no início do ano.

## Saem os primeiros negócios

Apesar dos números indicarem a necessidade de compra da fruta em 2004, a indústria, até o final de janeiro, não tinha se mostrado agressiva quanto ao estabelecimento de novos contratos para a próxima safra. Até o final de janeiro, poucos contratos haviam sido firmados e os valores da caixa de 40,8 kg permaneceram ao redor de US\$ 3,00, posto na in-

dústria paulista, para os próximos três anos. Na última safra, o intervalo dos valores negociados em contrato foi de US\$ 2,80 a US\$ 3,30/cx de 40,8 kg. A tendência é de que as negociações se intensifiquem nos próximos meses, uma vez que muitos contratos expiraram em 2003. Entretanto, o comportamento dos preços para os novos contratos é incerto. A favor do produtor está o baixo estoque da indústria, enquanto que o lado comprador pode se beneficiar do elevado número de produtores sem contratos em 2004.

## EUA evitam retaliação europeia ao suco

Ao contrário do previsto pela Hortifruti Brasil em dezembro, o suco norte-americano acabou não sendo retaliado pela Europa, reduzindo as oportunidades do Brasil em ampliar as exportações para aquele continente. No início de dezembro, os EUA suspenderam a sobretaxa cobrada ao aço europeu para que a Europa não retaliasse produtos de origem norte-americana, como suco de laranja, em mais de US\$ 2,2 bilhões.

## Expiram-se os primeiros contratos do milênio

Safra	Valor (Mínimo e Máximo) US\$/cx. de 40,8 Kg posto	Período de Vigência	
		Início	Término
2001/02	2,70 - 3,70	2001	2003
2002/03	3,00 - 3,80	2002	2004
2003/04	2,80 - 3,30	2003	2005

Fonte: Cepea

OBS: contratos firmados com a indústria paulista de laranja c/ os produtores



# Agroindústria mais profissional

Newton Akira Yorinori\*

FÓRUM

**A Hortifruti Brasil continua o fórum com o agrônomo Newton que na edição de novembro iniciou a discussão a respeito da agroindústria da batata. Nesta última parte, Newton aponta os benefícios dessa comercialização, tanto para as processadoras quanto para os produtores**

da batata e da produtividade média obtida no campo. Neste sistema, se estabelece um custo por tonelada de batata e, posteriormente, se agrega um percentual de lucro ao produtor para a determinação final do preço. Outro sistema utilizado é através da determinação do valor ao produtor baseado no mercado de batata fresco, que é muito variável. Existe também um terceiro sistema, na qual algumas empresas seguem como referência o preço oferecido por outra indústria.

As diferenças dos sistemas de fixação de preços são marcantes e, sem dúvida, o primeiro sistema aqui abordado é o que privilegia uma relação de longo prazo entre a indústria e os produtores, permitindo ganhos ao produtor e garantia de fornecimento à agroindústria.

Os produtores, de modo geral, têm assimilado muito bem a nova realidade agrícola, agora muito mais competitiva e que valoriza a eficiência. Além disso, absorveram bem os novos conceitos com o qual trabalha a indústria de processamento de batata chips. Isso pode ser traduzido em constantes investimentos por parte dos produtores em melhoria e ampliação de sua infra-estrutura, incremento na mecanização dos processos, além da formação e capacitação de mão-de-obra qualificada. O resultado de tudo isso tem refletido diretamente no crescimento dos índices de produtividade (incremento de 50% nos últimos seis anos, passando de 18 ton/ha para 27 ton/ha, em média) e na qualidade da ba-

**A**tualmente, existem contratos entre produtores e a indústria. Porém, é algo recente, criado há aproximadamente sete anos. Esses contratos, inicialmente, tinham a duração de um ano. Hoje, há contratos que contemplam prazos maiores, o que dá segurança aos produtores planejarem o seu negócio.

Os preços estabelecidos nesses contratos são determinados de diferentes formas. Um sistema, utilizado por poucas empresas, determina o preço de compra com base no custo real de produção

tata entregue às indústrias.

Atualmente, os produtores participam ativamente de vários processos na indústria. Isso se deve graças a uma abertura de informações e adoção de um sistema de cooperação entre indústria e produtores. Um exemplo de parceria é o atual sistema de controle da qualidade da batata entregue às indústrias, no qual o produtor já é co-responsável pela análise e controle da qualidade da matéria-prima.

Outro exemplo é o desenvolvimento de um programa de sementes apoiado nos próprios produtores, que tem privilegiado a produção local de sementes, resultando em uma significativa redução dos custos.

A vantagem que a indústria oferece ao produtor é a segurança, garantindo que ele receberá pela batata entregue o preço pré-acordado em contrato, desde que cumpra com as especificações de qualidade exigidas. Além disso, o pagamento quase sempre é realizado em um prazo muito inferior ao praticado pelo mercado de batata *in natura*.

Outro benefício seria a possibilidade dos bataticultores planejarem suas atividades, permitindo investimentos de longo prazo. Isso resulta em benefício para ambas as partes, pois um melhor planejamento de seus investimentos e um crescimento sustentado em escala, há redução de custos. Assim, a indústria poderá pagar preços mais baixos, sem comprometer o nível de rentabilidade do produtor. Este efeito refletiria diretamente no

bolso do consumidor final, que sempre espera encontrar preços estáveis, cada vez que almeja comprar um pacote de batata frita.

Para os produtores que buscam segurança e planejam efetuar investimentos, trabalhar com a indústria seria uma boa opção, pois ela busca operar de acordo com esta filosofia. Já para produtores que gostam de apostar e se sujeitam às oscilações de preços do mercado de batata *in natura*, sem dúvida, a agroindústria não é a opção mais conveniente. O que se deve entender aqui é que se tratam de dois

canais de comercialização que atuam de maneira muito diferente.

A indústria dificilmente poderá oferecer preços e rentabilidades ao produtor como as que se obtém no mercado de batata *in natura* em época de pouca oferta (e, conseqüentemente, altos preços), mas tampouco oferecerá preços insustentáveis aos produtores em épocas de excesso do produto. ■

*Os agricultores que quiserem continuar produzindo para a indústria deverão investir em tecnologia para se manterem competitivos.*

\*(E-mail: nyorinori@hotmail.com).

# 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 na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individuais. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receita médica agrônoma.



www.bayercropscience.com.br

Assessoria de Propaganda da Bayer



**Bayer CropScience**

**Qualidade  
não tem a ver  
com sorte.**



**Tem a  
ver com Atitude.**

**ATITUDE**  
**100%**  
**DU PONT**

A qualidade da sua lavoura de tomate não pode depender da sorte.

**Adote a Atitude 100%:**

Atitude 100% preventiva. Atitude 100% consciente.

Atitude 100% DuPont.

Atitude 100% é o programa de tratamento integrado da DuPont para a prevenção contra os inimigos que atacam sua produtividade.

**Consulte sua revenda e seu representante DuPont.**

**Prevenir doenças  
e pragas é uma  
questão de  
Atitude 100%.**

**Midas BR**  
Exclusividade DuPont

**Rumo**  
Exclusividade DuPont

**Curzate**  
Exclusividade DuPont

**Equation**  
Exclusividade DuPont

**Kocide WDG**  
FUNGICIDA ISENTADO DE MERCÚRIO



*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.



0800 701-0109

