

**PLANEJAMENTO**

**GESTÃO DE  
COMPRAS**

**QUALIDADE**

**CUSTO DE  
PRODUÇÃO**

**BOAS  
PRÁTICAS  
DE GESTÃO**  
na fruticultura

**COMERCIALIZAÇÃO**

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
VENDA PROIBIDA

www.cepea.esatq.usp.br/hfbrasil

**Novo WhatsApp da HF Brasil**  
19 **99128.1144**

**Especial Frutas**  
Produzir mais, melhor  
e com menos custo

Página 08

# Agora a DuPont traz ainda mais proteção para a sua lavoura ir além

Verimark® e Benevia® trazem um novo conceito na proteção da lavoura e no manejo de produção. O Programa permite controle eficiente das pragas mais importantes desde o início do ciclo, proporcionando plantas saudáveis e vigorosas.

Ambos possuem o ativo Ciantraniliprole que apresenta espectro cruzado com alta performance no controle das principais pragas mastigadoras\* e sugadoras\*.

## Verimark® alvos

- ✓ Mosca-branca (*Bemisia tabaci*)  
(*Bemisia tabaci* raça B)
- ✓ Mosca-minadora (*Liriomyza huidobrensis*)  
(*Liriomyza sativae*)  
(*Liriomyza* spp)
- ✓ Traça-das-crucíferas (*Plutella xylostella*)
- ✓ Lagarta-mede-palmo (*Trichoplusia ni*)
- ✓ Traça-da-batata (*Phthorimaea operculella*)
- ✓ Pulgão-verde (*Myzus persicae*)

## Benevia® alvos

- ✓ Mosca-branca (*Bemisia tabaci*)  
(*Bemisia tabaci* raça B)
- ✓ Mosca-minadora (*Liriomyza huidobrensis*)  
(*Liriomyza sativae*)  
(*Liriomyza* spp)
- ✓ Traça-das-crucíferas (*Plutella xylostella*)
- ✓ Broca-pequena-do-tomateiro (*Neoleucinodes elegantalis*)
- ✓ Broca-da-vagem (*Etiella zinckenella*)
- ✓ Lagarta-mede-palmo (*Trichoplusia ni*)
- ✓ Broca-das-cucurbitáceas (*Diaphania nitidalis*)
- ✓ Broca-do-café (*Hypothenemus hampei*)
- ✓ Bicho-mineiro-do-café (*Leucoptera coffeella*)

\*Acesse a bula no site [www.dupontagricola.com.br](http://www.dupontagricola.com.br) e saiba mais sobre os produtos.



Os LMRs e Tolerâncias de Importação para culturas tratadas com Verimark® e Benevia® podem estar pendentes em alguns países. Consulte seu exportador, importador ou a DuPont antes de aplicar Verimark® e Benevia® nas culturas de exportação. Cyazypyr® é a marca comercial do ingrediente ativo Ciantraniliprole. ATENÇÃO: Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO. Produto de uso agrícola. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto.

# DuPont™ Verimark®

inseticida

powered by  
CYAZYPYR®

# DuPont™ Benevia®

inseticida

powered by  
CYAZYPYR®

## Benefícios



Melhor estabelecimento da cultura



Plantas mais vigorosas que proporcionam melhores resultados



Uma só molécula com espectro cruzado no manejo das mais importantes pragas



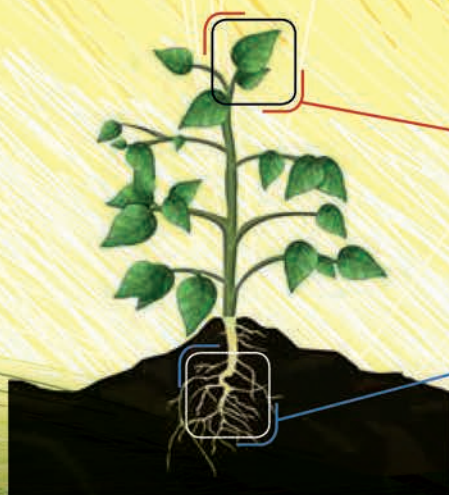
Controla diversas fases do ciclo da praga resultando em alta performance



Maior proteção, ação sistêmica e translaminar



Ganhos adicionais em produtividade e qualidade



### BENEVIA® | FOLIAR

DuPont™ Benevia® é um inseticida registrado para **30 culturas**. Possui formulação à base de óleo 100 OD - Dispersão de Óleo, para aplicações foliares.

### VERIMARK® | SOLO

DuPont™ Verimark® é um inseticida registrado para **28 culturas**. Possui formulação 200 SC - Suspensão Concentrada, para aplicações via solo.

O aumento da produtividade e rentabilidade foram observados em campos experimentais, onde foram utilizados os produtos Verimark® e Benevia®, seguindo corretamente as informações de dosagem e aplicação. O aumento de produtividade e rentabilidade depende também de outros fatores, como condições de clima, solo, manejo, estabilidade do mercado, entre outros. Dados disponibilizados pela área de Pesquisa da DuPont. Consulte sobre a aprovação do cadastro estadual do produto Verimark®, em seu estado, para as diferentes culturas registradas. O produto Verimark® está liberado para comercialização no PR (com restrição na cultura do fumo para o alvo *Phthorimaea operculella*).

Para mais informações:

TeleDuPont   
 0800 707 55 17 Agrícola   
 www.dupontagricola.com.br

# MBA USP ESALQ

O CONHECIMENTO  
CONECTA PESSOAS

É USP  
É ONLINE  
É INOVADOR  
#VEMTAMBÉM

MBAUSPESALQ.COM

f MBAESALQUSP

☎ (19) 3377 - 0937



## EDITORIAL

### É POSSÍVEL FAZER MAIS, MELHOR E COM MENOS GASTO?



Ana Clara Rocha (esq.), Fernando Perez, Larissa Pagliuca e Henrique Tresca organizaram os custos de produção de uva e manga desta edição, sob a coordenação geral de Margarete Boteon.

Esse não é um tripé simples de se conciliar. As propriedades rurais têm que se portar como uma “empresa a céu aberto”, passando por forte interferência climática e todas as variáveis do mercado agrícola, como oscilação cambial, acesso ao crédito, restrições ambientais e competição com outros países produtores.

Os exemplos expostos neste *Especial Frutas* mostram que a experiência/persistência do produtor aliada às boas práticas de produção e gestão podem contribuir para que esse tripé funcione e torne a fruticultura economicamente viável. Mais do que produzir e calcular, é preciso planejar, gerir as compras dos insumos, dos custos e do escoamento da produção e estabelecer estratégias na venda do produto.

Em suma, esta edição propõe-se que, além das práticas agrônômicas, o produtor também incorpore ferramentas de gestão no dia a dia da propriedade. Muitos já as utilizam, mas é importante ressaltar todo o conjunto de ferramentas disponíveis. Nesta edição, cinco ferramentas básicas para o “produtor-gestor” ter em seu empreendimento são destacadas: planejamento, custo de produção, gestão da qualidade, *marketing* na comercialização e gestão de compras.

As boas práticas de produção na fruticultura já são muito conhecidas, com os protocolos como o Global.G.A.P para a exportação ou os de ISO 9000. No entanto, ainda não existe certificadora disponível que auxilie o produtor a gerir melhor a fazenda. Para o próximo ano, a revista **Hortifruti Brasil** seguirá discutindo e trazendo mais ferramentas de boas práticas de gestão.

#### AGRADECIMENTO:

A **Hortifruti Brasil** agradece a equipe da Agrotécnica Matão, que forneceu todo o suporte para a realização do painel de manga em Taquaritinga (SP), em agosto deste ano, e aos produtores que também compareceram na reunião para o levantamento dos dados para este *Especial Frutas*.



## O que fazer com cascas de laranja e de maçã?

Por Letícia Julião

Uma empresa de Portugal e a Universidade de Flinders, na Austrália, inovaram no sentido de reutilizar as cascas de laranja e maçã, de acordo com o site *Eat Innovation* da Natasha Pádua, cientista dos alimentos formada na Esalq/USP. Dentre essas inovações, a *Cartune*, empresa de produtos de papelaria de Portugal, criou uma linha de produtos com a casca da maçã, chamada de *Ap peel*. Para que a casca seja utilizada, ela é desidratada, transformada em pó e usada na fabricação de carteiras e folhas de caderno. Já na universidade australiana, a casca da laranja foi utilizada na fabricação de um bloco que limpa a água contaminada com mercúrio. Este bloco é fabricado com um polímero feito de enxofre e com limoneno, retirado da casca da laranja. O limoneno das cascas de laranja foi mais efetivo na descontaminação da água que muitos outros compostos testados para a produção deste bloco. Será que essas inovações seriam viáveis e fariam sucesso no Brasil?



## Produtores buscam solução para coloração da kent

Por Rogério Bosqueiro e Fernanda Geraldini

A temporada da manga *kent* na região de Petrolina (PE)/Juazeiro (BA), iniciada em setembro, se intensificou outubro, e aspectos de sua produção e comercialização estão em alta entre os produtores. No entanto, mangicultores da região levantaram um problema que, se resolvido, pode valorizar a *kent* brasileira. A variedade está com coloração fora do padrão desejado e, por isso, seus valores de exportação deixam a desejar. Enquanto isso, o Peru, que compete diretamente com o Brasil nos envios de *kent* à Europa, atinge um padrão de qualidade elevado de seus frutos. Segundo alguns produtores, a boa coloração da variedade pode ter influência do ambiente e do solo. Para sanar o problema de coloração, o produtor brasileiro que apresentar uma solução satisfatória para o problema em um prazo de três meses receberá cinco dessalinizadores solares, que foi oferecido por um dos produtores responsáveis pela ideia.



## Região de Corupá promove IG em evento em SP

Por Letícia Julião

Entre 25 e 27 de outubro ocorreu o "Semana Mesa SP", um dos maiores eventos de gastronomia do País. O evento contou com a presença de grandes profissionais da área em palestras e aulas práticas para todo o público. A banana do Norte de Santa Catarina foi apresentada no último dia do evento, dentro do documentário "Além mar: a cozinha de Santa Catarina que você não conhece". A fruta, com a recente conquista do selo de Indicação Geográfica, comprova que o sabor diferenciado deve estar alinhado com a boa aparência, e essas são características presentes na banana catarinense.

## HF Brasil por aí

### Pesquisadores mostram cenário das hortaliças na Bahia



Larissa Pagliuca em palestra em Mucugê.



João Paulo Deleo prossegue com as palestras em João Dourado.

Larissa Pagliuca e João Paulo Deleo estiveram no dia 13 de outubro em João Dourado (BA) e no dia 14 em Mucugê (BA). A convite da Bayer, os pesquisadores ministraram palestras sobre perspectivas de mercado de tomate, cebola e cenoura e batata. Em casa lotada, estiveram presentes produtores, beneficiadores e técnicos da região prestigiando o evento.

### Cepea participa de evento em Brasília

No dia 26 de outubro, Larissa Pagliuca esteve em Brasília (DF) participando do Campo Futuro. O projeto é da CNA (sigla) em parceria com o Cepea, visando a apuração de custo de produção de diversos produtos agropecuários. É a primeira vez que a Equipe Hortifruti participa do projeto que, representada pela Larissa, apresentou os custos de produção de todas as hortaliças acompanhadas pelo projeto.



Larissa apresenta os custos em Brasília.

## O produtor lucrou com os preços recordes da batata?



Acho que o produtor deve apostar em variedades de batata que produzem mais e com qualidade para ter maior volume de produto e, com isso, ganho de renda no final.

**Jurandir Montanher – Nova Londrina/PR**

Achei os resultados apresentados no Especial Batata um pouco “esticados”. Não notamos um salto tão grande nos custos, principalmente em minha região, no Sul de Minas, mas pode ser verdade. O perfil escolhido para o estudo (produtor de até 8 hectares), me

parece que é coisa do passado, pois não há viabilidade para esse tipo de produtor. Após um ano de bons preços, estamos preparados para atravessar no mínimo um ano em “marcha bastante reduzida”, pois acredito em preços baixos para 2017. Para que o produtor de batata possa ter um a boa rentabilidade diante do aumento dos custos de produção, é preciso ter uma boa estratégia para escapar dos períodos de baixos preços, qualidade superior à média e uma boa produtividade.

**Julio Cazaroto – Andradras/MG**

## CAPA 08



A exemplo dos Especiais de tomate e batata, a HF Brasil mostra nesta edição uma análise dos custos de produção da uva em São Paulo e da manga também no estado paulista e no Vale do São Francisco.

## FÓRUM 38

Convidamos o produtor de manga Ademar Ogata e o de uva João Zafalon para nos contar sobre a gestão em suas propriedades.

### HF BRASIL NA REDE



**Hf** [www.hfbrasil.org.br](http://www.hfbrasil.org.br)














**19 99128.1144**

**Hortifruti Brasil**

**@revistahortifrutibrasil**

**@hfbrasil**

## SEÇÕES

BATATA		24
CENOURA		25
FOLHOSAS		26
CEBOLA		27
TOMATE		28
UVA		30
MELÃO		31
CITROS		32
MANGA		33
MELANCIA		34
MAÇÃ		35
MAMÃO		36
BANANA		37

## EXPEDIENTE

A Hortifruti Brasil é uma publicação do CEPEA - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - ESALQ/USP  
ISSN: 1981-1837

**Coordenador Científico:**  
Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

**Editora Científica:** Margarete Boteon

**Editores Econômicos:**  
João Paulo Bernardes Deleo, Leticia Julião, Larissa Gui Pagliuca e Fernanda Geraldini Palmieri

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

**Diretora Financeira:** Margarete Boteon

**Jornalista Responsável:**  
Alessandra da Paz Mtb: 49.148

**Revisão:**  
Daiana Braga, Bruna Sampaio, Caroline Ribeiro, Nádia Zanirato e Paola Garcia Ribeiro Miori

**Equipe Técnica:**  
Ana Clara Souza Rocha, Bianca Pan dos Santos, Carolina Camargo Nogueira Sales, Caroline Ribeiro, Emanuel Pereira Lima Filho, Fernanda Geraldini Palmieri, Guilherme Giordano Paranhos, Isabela Costa, Isabela Silva dos Santos, Jair de Souza Brito Junior, Laís Ribeiro da Silva Marcomini, Lenise Andresa Molena, Lucas Conceição Araújo, Marcela Guastalli Barbieri, Mariana Coutinho Silva, Mariana Santos Camargo e Rogério Bosqueiro Junior.

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

**Diagramação Eletrônica/Arte:**  
Guia Rio Claro.Com Ltda  
enfaserioclaro@gmail.com

**Impressão:**  
www.graficamundo.com.br

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

A revista Hortifruti Brasil pertence ao Cepea

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

Para receber a revista **Hortifruti Brasil** eletrônica, acesse [www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade), faça seu cadastro gratuito e receba todo mês a revista em seu e-mail!

## ESCREVA PARA NÓS.

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

Achei muito satisfatório os resultados apresentados no *Especial Batata* pois coincidem com a realidade do setor. Com os bons preços da batata neste ano, acredito que deu para conseguir se estabilizar no setor, mais ainda falta muito para conseguirmos estabilidade plena. Para continuar no setor, mesmo com os custos em ascensão, é preciso investir em tecnologia e, com isso, aumentar produtividade e qualidade.

**Gilson Oliveira de Pádua – Ipiúna/MG**

Achei muito boa a edição. Mesmo com os altos custos de produção, creio que o setor conseguiu se capitalizar neste ano. Para que o produtor se mantenha sustentável produzindo batata, é necessária uma boa gestão, ter planejamento, técnicos de campo e monitoramento das aplicações nutricionais e fitossanitárias.

**Ednaldo M. da Silva – Taquarituba/SP**



Ana Cristina e Alice Beatriz Valer -  
Flor do Sertão (SC)



Bernado Stieg Coelho -  
Santa Maria de Jetibá (ES)



Ana Luiza de Oliveira -  
Bom Jesus (RS)



Leonela Gabriel Veiga -  
Espera Feliz (MG)



Arthur Kinjo Osaki -  
Piracicaba (SP)



Yasmin Augusti -  
Campinas (SP)

*Valorize seu pequeno  
na agricultura!*



Foi um sucesso a campanha "Valorize seu pequeno na agricultura", com fotos de crianças enviadas pelos nossos leitores! A campanha, iniciada em outubro passado, será estendida nas próximas edições!

Quer ver a foto do seu pequeno na revista? Então tire uma foto dele e mande para nós para o e-mail [hfcepea@usp.br](mailto:hfcepea@usp.br) ou pelo WhatsApp (19) **99128.1144!**

# BOAS PRÁTICAS DE GES

*Produzir mais, melhor*

**Produzir mais, melhor e com menor custo** é um desafio na fruticultura diante dos problemas climáticos, de custos de produção em ascensão e da pressão de compradores/consumidores por um produto de melhor qualidade. O uso de ferramentas de gestão pode auxiliar a superar esses desafios. Neste sentido, a **Hortifruti Brasil** traz cinco ferramentas de gestão que, em conjunto, compõem as “**Boas Práticas de Gestão na Fruticultura**”. Essa definição é baseada no *Guia para Gestão da Propriedade Agrícola Familiar*, elaborado pela Universidade Federal de São Carlos (Ufscar), em 2004. Esse conjunto de ferramentas auxilia na gestão da propriedade desde a implantação da cultura até sua comercialização, tendo como objetivo final a sustentabilidade econômica de seu empreendimento.

A **Hortifruti Brasil** destaca cinco ferramentas básicas para o “produtor-gestor” ter no seu empreendimento: planejamento, custo de produção, gestão da qualidade, *marketing* na comercialização e gestão de compras. A proposta é que, para o produtor praticar uma boa gestão, ele tem que planejar, calcular e gerir os insumos e a produção e estabelecer estratégias na venda do produto.

Dependendo da escala da produção, é muita atribuição para uma só pessoa usar todas essas ferramentas. Assim, é necessário que o gestor rural delegue cada ferramenta a um conjunto de funcionários ou as organize em departamentos. Independente da organização da propriedade, a ideia é expor essas ferramentas para o “produtor-gestor” e, dentro das suas possibilidades, adaptar esses conceitos, mesmo que ele próprio tenha que incorporá-los para um grupo restrito de pessoas, contando com a ajuda da família.

Para contribuir com a prática da boa gestão, esta edição apura o valor e aprofunda na análise do custo de produção da uva e da manga. Na página 11, a **Hortifruti Brasil** discute as vantagens e os desafios das safras principal e temporã da uva niagara em São Miguel Arcanjo (SP). Essa discussão é importante porque o produtor pode avaliar melhor o planejamento do seu calendário de podas na viticultura. Na página 22, são analisados os canais de comercialização à disposição

**GESTÃO DE  
COMPRAS**

**COMERCIALIZAÇÃO**

## O QUE SÃO “BOAS PRÁTICAS DE GESTÃO NA FRUTICULTURA”?

São ferramentas de gestão que auxiliam a empresa a produzir mais, melhor e a um menor custo. Esse tripé é um grande desafio para as propriedades rurais que têm que lidar como uma “empresa a céu aberto” com forte interferência climática, além de todas as adversidades do mercado agrícola, como a oscilação cambial, acesso ao crédito, restrições ambientais e competição com outros países produtores. As boas práticas de gestão são ferramentas que agregam a outras particularidades importantes do negócio agrícola, como experiência/persistência do empreendedor, investimento em tecnologia, entre outros.



# TÃO NA FRUTICULTURA

e com menor custo

CUSTO DE PRODUÇÃO

BOAS PRÁTICAS DE GESTÃO

PLANEJAMENTO

QUALIDADE

do mangicultor paulista, em função da qualidade produzida da manga. Por fim, na página 19, apresenta-se a apuração de um custo inédito da **Hortifruti Brasil**: a produção de pequena escala de manga tomy e palmer no Vale do São Francisco. Assim, com todos os cálculos apresentados de custos de uva e manga nesta edição, a **Hortifruti Brasil** contribui mais uma vez com uma das máximas em administração: “quem não mede, não administra”.

## 1. PLANEJAMENTO & CONTROLE DA PRODUÇÃO

É importante o produtor ter um planejamento sobre o que, quanto, onde, como e para quem produz. Isso permite ao empreendedor dar uma direção clara a todos os seus colaboradores (funcionários, fornecedores e clientes) sobre seu negócio, facilitando a intensificação dos esforços em torno de uma meta e criando estratégias para alcançar as já estabelecidas. As metas devem ser constantemente avaliadas por meio de um controle rigoroso de como está a evolução das atividades previamente planejadas.

## 2. GESTÃO DA QUALIDADE

É a gerência focada na qualidade do produto/serviços fornecidos, por meio da melhoria dos processos de produção/serviços e da redução nos índices de perdas e retrabalho. Muitas fazendas certificadas em processos, como o ISO 9000 ou o Global.G.A.P, já incorporam essa ferramenta adaptada às boas práticas de produção na fruticultura. Outro ponto importante na adoção de práticas que conferem qualidade é aumentar a satisfação do consumidor, que busca alimentos saudáveis, seguros e de boa qualidade de pós-colheita.

### 3. GESTÃO DE COMPRAS

Administrar as atividades de compras de insumos, bem como o relacionamento com os fornecedores, pode ajudar a realizar bons acordos comerciais, com o menor custo possível. Neste sentido, o planejamento prévio do calendário de compra de insumos, a avaliação das formas mais atrativas de financiamento disponíveis, a escolha dos fornecedores, a quantidade de insumos a ser adquiridos, a necessidade ou não de estocagem são alguns exemplos de decisões a serem tomadas pelo gestor de compras. O papel desse gestor é planejar as compras de forma a realizá-las no tempo correto, na quantidade certa e verificar se recebeu efetivamente o que foi adquirido, além de trabalhar no desenvolvimento de fornecedores.



### 5. COMERCIALIZAÇÃO

As ferramentas básicas do *marketing* ajudam em um melhor gerenciamento da comercialização. Os "4Ps", ferramenta básica de *marketing*, contemplam os seguintes conceitos: produto, preço, praça e promoção. O **produto** deve obrigatoriamente ser desejado pelo comprador/consumidor, dentro das suas expectativas e que satisfaçam às suas necessidades. O **preço** a ser fixado deve ser o valor justo. Não sendo tão alto, de modo que o cliente considere que não vale a pena comprá-lo, nem tão baixo que o leve a pensar que há algo de errado com o produto, a ponto de recusá-lo. É importante definir a **praça**, isto é, o modo de escoamento do produto, especialmente se será escoado via intermediários (atacado), distribuidores (varejo) ou diretamente para o consumidor. Por fim, é importante a **promoção**. Há um provérbio popular que diz: "a propaganda é a alma do negócio". É importante a divulgação do produto aos clientes.

### 4. CUSTO DE PRODUÇÃO

Gerenciar o custo e o fluxo de caixa são ferramentas essenciais para a saúde financeira do negócio. No caso do fluxo de caixa, o produtor deve ter um controle bastante apurado das entradas (receitas) e das saídas de dinheiro (custo e investimento). Em período de fluxo negativo, é importante conhecer as principais fontes de créditos disponíveis (de preferência as taxas de juros mais baratas) para financiar o caixa. No geral, há uma defasagem de tempo entre os gastos para custeio/investimento da produção e a receita proveniente da venda dos produtos. Já a gestão de custos irá diagnosticar, por exemplo, quais atividades estão sendo mais custosas, quais estão agregando mais valor ao produto e quais podem ter seu tempo de realização reduzido. Enquanto a análise do custo de produção em si busca indicar quanto custou o produto, a gestão dos custos é um passo a mais. O objetivo maior é otimizar os fatores de produção e fazer o correto diagnóstico da lucratividade da produção, auxiliando nas estratégias e tomadas de decisões que gerem vantagens competitivas ao negócio.

## Poda verde pode melhorar o fluxo de caixa do viticultor

Desde 2000, alguns produtores de uva rústica (niagara rosada) da região paulista de São Miguel Arcanjo têm optado por um planejamento de podas, no intuito de colher duas safras no ano.

No geral, o viticultor programa entre 50% e 60% do seu vinhedo para fazer a **poda de produção** após o inverno, entre agosto e setembro, visando a **safra principal**, colhida de dezembro a março. O remanescente do vinhedo é alocado para a **poda de produção da safra temporã**, chamada também de “poda verde”, porque ela é realizada em um ramo ainda não completamente lignificado. Esta atividade, por sua vez, ocorre entre novembro e dezembro, para que a produção seja comercializada de abril a maio, período de transição entre a safra paranaense e as das regiões de Jales (SP) e Pirapora (MG). Nessa época de transição, os valores da fruta normal-

mente são superiores aos observados no início do ano.

O principal objetivo desse planejamento de podas é que ele permite ao produtor estender o seu calendário de manejo e de comercialização, diminuindo o número de mão de obra temporária quando comparado a uma safra mais concentrada. Além disso, a extensão do calendário de colheita expõe o produtor a um menor risco de preços baixos. Assim, no geral, o produtor consegue um fluxo de caixa mais equilibrado entre as receitas e as despesas do seu empreendimento.

Outras regiões brasileiras, como a Depressão Central no Rio Grande do Sul, também realizam uma poda seca no inverno seguida por uma poda verde de produção, visando duas safras de uva niagara rosada e a consequente ampliação do calendário de comercialização da fruta no mercado nacional.

### VALE A PENA REALIZAR A PODA VERDE?

#### É VIÁVEL?

O estudo de caso relatado nas páginas 12 e 13 avalia os custos da safra principal versus temporã (verde) de 2015 na região de São Miguel do Arcanjo. Apesar de a metodologia contemplar a realidade de uma única propriedade, as considerações gerais a respeito da viabilidade da poda pode se estender a outros produtores da região paulista. Neste estudo de caso, observou-se que o custo da safra temporã, principalmente por conta da menor produtividade, é quase o dobro do valor da principal por quilo de uva colhida. No entanto, a produção temporã apresenta duas vantagens importantes: a divisão da área em duas safras dilui as despesas gerais e o custo fixo e reduz a demanda por mão de obra tanto para o manejo quanto para colheita. Além disso, essa estratégia diminui o risco de prejuízos na venda, já que amplia o calendário de colheita. O início do ano é um dos períodos de menor preço da uva e é o momento que coincide com parte da colheita principal da região. Com a poda verde, o produtor consegue alocar parte da sua produção para um período de menor risco de baixos preços (abril e maio). Além disso, o presente estudo de caso não simulou todos os custos implícitos de uma única safra na praça paulista. No geral, espera-se que o custo de uma única safra (a principal) seja muito superior, visto que exige mais mão de obra, por conta da concentração dos tratamentos culturais e colheita. Mesmo que o produtor não opte por podar a área total para fazer uma única safra, o custo é maior frente ao apresentado para duas safras, já que todo o custo fixo será concentrado na área que foi podada.

#### VANTAGENS X DESAFIOS:

A vantagem da “poda verde” é permitir ao produtor estender seu calendário de comercialização. No entanto, no caso estudado nesta edição para a região de São Miguel Arcanjo, o manejo da produção da temporã requer mais cuidados em relação à safra principal, visto que o desenvolvimento vegetativo ocorre em período de clima mais úmido e propício a doenças, como o míldio, que podem resultar em severas perdas de produtividade. Ou seja, há necessidade de maior número de pulverizações. Outro ponto que requer cuidado do produtor é a frequência de realização desta poda, que deve ser realizada no mínimo a cada dois anos para evitar a exaustão da planta e redução da vida útil.





## CUSTO DE PRODUÇÃO DA NIAGARA EM SÃO MIGUEL ARCANJO (SP)

O custo de produção na região paulista de São Miguel Arcanjo foi apurado por meio de um estudo de caso realizado pela **Hortifruti Brasil** em junho de 2016, referente à safra 2015/16. O método de estudo de caso leva em conta a realidade de uma única propriedade e, por isso, deve ser avaliado com ressalvas no caso de uma avaliação dos valores para outras propriedades. Apesar da particularidade do estudo, o perfil da propriedade representa a média da região para a uva niagara. A área avaliada apresenta 1,3 hectare de niagara rosada, sendo 0,6 hectare alocado para a poda principal e 0,7 hectare, para a poda “verde”. O perfil familiar do estudo de caso de São Miguel Arcanjo também se replica para outras propriedades da região, sendo composto pela mão de obra familiar, sem funcionários fixos contratados, somente diaristas. Com isso, foi considerado no item “mão de obra” um salário para

o administrador, que, neste caso, é o próprio produtor.

O adensamento é de 2.512 plantas por hectare para ambos os casos. A produtividade da safra principal (colheita de janeiro/15 a março/16) foi de 23,6 toneladas/ha, ou 9,4 kg/planta, enquanto a da temporã (colheita de abril a maio/16) foi de 14 t/ha, ou 5,6 kg/planta. Apesar de a produtividade avaliada ser considerado boa para a região, há potencial para se colher mais nos próximos anos na propriedade, com o avanço da idade do parreiral. O inventário da propriedade é descrito abaixo.

No item “despesas gerais”, foram consideradas as principais despesas administrativas da propriedade: energia, telefone, escritório de contabilidade, EPI's, sindicato rural, ITR e análises de solo. Como a propriedade produz duas safras, as despesas gerais e o CARP foram contabilizados para a área total do parreiral (de 1,3 ha). Esses valores estão apresentados por hectare na tabela ao lado.

### Principais itens do inventário da propriedade (estudo de caso)

#### Máquinas

1 trator de 55 cv

#### Implementos

2 pulverizadores atomizadores  
3 pulverizadores costais  
1 grade niveladora  
1 carreta (5 t)  
1 roçadora

#### Benfeitorias

1 caixa d'água (10 mil l)  
1 oficina (com equipamentos)  
1 poço artesiano  
1 balança  
1 sistema de rede elétrica

<sup>1</sup> O Custo Anual de Reposição do Patrimônio (CARP) é a depreciação capitalizada, cuja metodologia para cálculo pode ser encontrada na edição n° 79, página 13, da Hortifruti Brasil. (<http://www.hfbrasil.org.br/br/revista/acessar/capa/especial-citros-quanto-custa-o-seu-pomar.aspx>).

## Sistema “Y” avança em São Miguel Arcanjo

No presente estudo de caso, o produtor optou pelo sistema de condução do parreiral em “Y”. Segundo agentes consultados pelo Hortifruti/Cepea, esse novo sistema já representa cerca de 70% da área com videira em São Miguel Arcanjo, com potência para chegar a 90% nos próximos anos. Apesar do alto investimento, muitos

produtores têm optado pelo “Y” por conta da sua facilidade de manejo e da maior eficiência de produção. Apurou-se que o investimento total necessário para a implantação desse sistema foi de R\$ 101.401,07 por hectare para um ano e meio. Para o produtor recuperar esse investimento na planilha de custo de produção, considerou-se uma vida útil produtiva de 10 anos e uma taxa de juros real de 1,49% a.a. Assim, a parcela anual para recuperação deste investimento (área total) é de R\$ 10.989,52 por hectare.

## CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE UVA NIGARA ROSADA NA REGIÃO DE SÃO MIGUEL ARCANJO (SAFRA 2015/16) - Agricultura Familiar: 1,3 hectare (estudo de caso)

Itens	Safr a Principal		Safr a Temporã	
	R\$/ha	R\$/kg	R\$/ha	R\$/kg
<b>A. Insumos</b>	<b>12.284,10</b>	<b>0,52</b>	<b>12.624,15</b>	<b>0,90</b>
Adubaçã o	5.981,51	0,25	6.351,01	0,45
Defensivos	6.302,58	0,27	6.273,14	0,45
<b>B. Operaçõ es mecânicas</b>	<b>5.366,36</b>	<b>0,23</b>	<b>6.817,58</b>	<b>0,48</b>
<b>C. Mã o de obra</b>	<b>19.645,75</b>	<b>0,83</b>	<b>21.110,78</b>	<b>1,50</b>
<b>D. Despesa com utilitã rios</b>	<b>3.553,85</b>	<b>0,15</b>	<b>3.553,85</b>	<b>0,25</b>
<b>E. Despesas gerais</b>	<b>3.969,00</b>	<b>0,17</b>	<b>3.969,00</b>	<b>0,28</b>
<b>F. Colheita e frete</b>	<b>2.135,42</b>	<b>0,09</b>	<b>1.568,84</b>	<b>0,11</b>
Mã o de obra (colheita)	2.135,42	0,09	1.568,84	0,11
Frete	-	-	-	-
<b>G. Financiamento de Capital de Giro</b>	<b>3.321,41</b>	<b>0,14</b>	<b>3.456,39</b>	<b>0,25</b>
<b>H. Custo Operacional (A+B+...+G)</b>	<b>50.275,88</b>	<b>2,13</b>	<b>53.100,59</b>	<b>3,77</b>
<b>I. CARP</b>	<b>18.974,66</b>	<b>0,80</b>	<b>18.974,66</b>	<b>1,35</b>
Parreiral (vida ú til 20 anos em produçã o)	10.989,52	0,47	10.989,52	0,78
Benfeitorias	807,92	0,03	807,92	0,06
Mã quinas	3.725,23	0,16	3.725,23	0,26
Implementos	2.275,86	0,10	2.275,86	0,16
Estrutura em "Y"	1.176,14	0,05	1.176,14	0,08
<b>J. Custo de Oportunidade da Terra</b>	<b>615,70</b>	<b>0,03</b>	<b>615,70</b>	<b>0,04</b>
<b>CUSTO TOTAL (H+I+J)</b>	<b>69.866,24</b>	<b>2,96</b>	<b>72.690,95</b>	<b>5,16</b>

Fonte: Cepea

### Custo de implantaçã o de um parreiral de niagara no sistema "Y" em São Miguel Arcanjo, entre setembro/14 e dezembro/15

Itens	R\$/ha	R\$/planta	%Total
<b>A. Insumos</b>	<b>15.113,24</b>	<b>6,01</b>	<b>14,90%</b>
Adubaçã o	12.442,81	4,95	12,27%
Defensivos	1.388,90	0,55	1,37%
Mudas	1.281,54	0,51	1,26%
<b>B. Replã ntio</b>	<b>25,13</b>	<b>0,01</b>	<b>0,02%</b>
<b>C. Operaçõ es mecânicas</b>	<b>8.658,98</b>	<b>3,45</b>	<b>8,54%</b>
<b>D. Mã o de obra</b>	<b>27.750,00</b>	<b>11,04</b>	<b>27,37%</b>
<b>E. Despesa com utilitã rios</b>	<b>2.132,31</b>	<b>0,85</b>	<b>2,10%</b>
<b>F. Despesas gerais</b>	<b>40.080,00</b>	<b>15,95</b>	<b>39,53%</b>
<b>G. Financiamento do Capital de Giro</b>	<b>7.641,41</b>	<b>3,04</b>	<b>7,54%</b>
<b>H. Total Investido (A+B+...+G)</b>	<b>101.401,07</b>	<b>40,35</b>	<b>100,00%</b>
<b>Depreciaçã o do Pomar</b>	<b>Valor total 101.401,07</b>	<b>Valor residual 0,00</b>	<b>Vida ú til 10,00</b>
			<b>Taxa de juros 1,49%</b>
			<b>CARP/ha 10.989,52</b>

Fonte: Cepea

## MELHOR GESTÃO É A JUSTIFICATIVA PARA DUAS SAFRAS EM SÃO MIGUEL ARCANJO

Uma avaliação superficial dos preços recebidos *versus* a tabela de custo da página 13 pode levar à conclusão de que é menos vantajoso o produtor produzir duas safras, já que o custo de produção da safra temporã é muito maior.

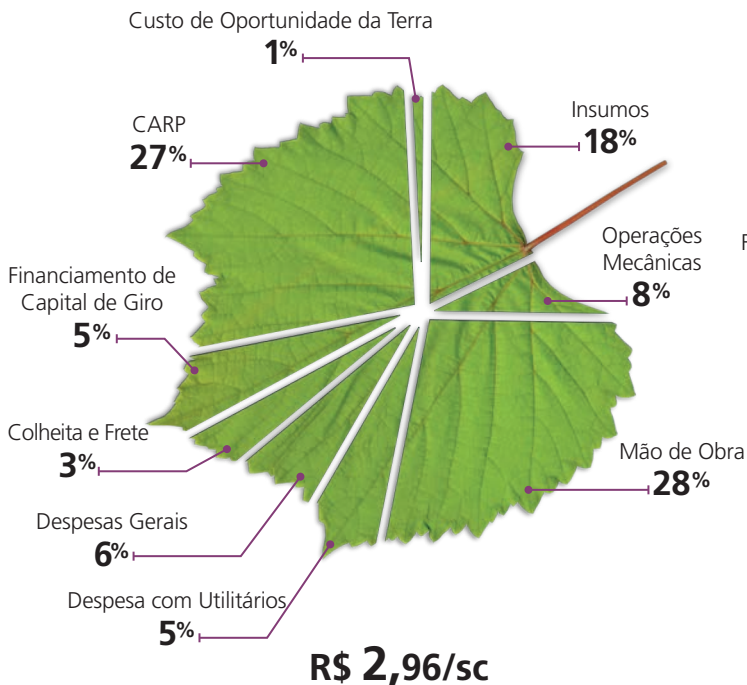
Na safra 2015/16, o produtor vendeu a uva na safra principal a um preço médio de R\$ 3,40/kg. Com esse valor, ele conseguiu quitar todos os gastos e obter um retorno de 15% em comparação ao custo total da cultura, ou seja, lucro de R\$ 0,44/kg de uva. Na temporã, o preço médio de venda da última temporada da niagara foi R\$ 5,25/kg, valor muito superior ao da temporada principal. No entanto, o custo de se produzir fora de época é elevado, o que gerou um retorno de

2% sobre o custo total, ou seja, um lucro de apenas R\$ 0,09/kg de uva.

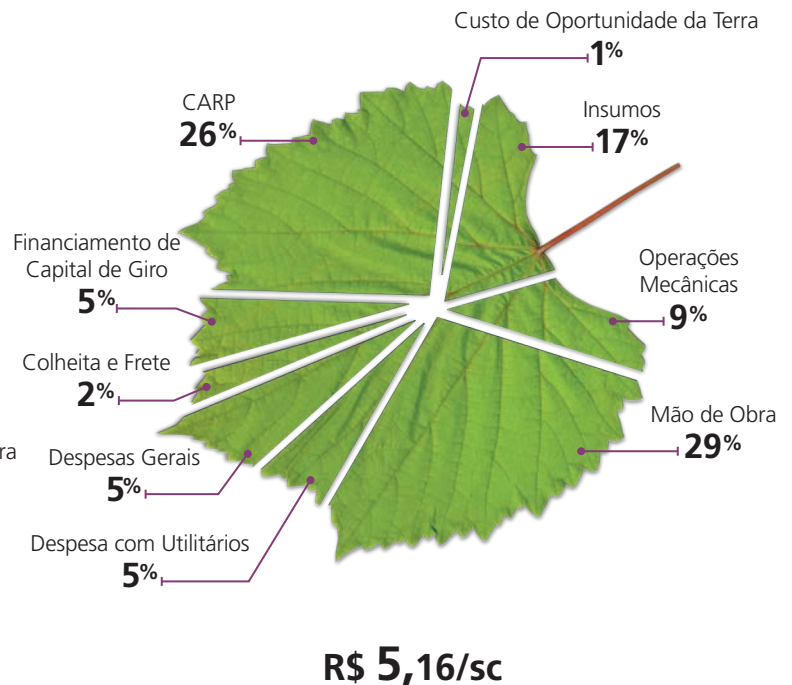
Além da rentabilidade positiva, a tomada de decisão em realizar duas safras tem outros benefícios que auxiliam na gestão da produção. Essa escolha permite ao produtor manejar praticamente sozinho sua propriedade, somente com o auxílio eventual de diaristas. Se ele manejasse em uma safra só toda a área (1,3 hectare), precisaria de mais pessoas para as atividades de manejo (poda, desbrotas, pulverizações) e colheita. Isso poderia aumentar muito mais o custo atual de mão de obra, que já representa quase 1/3 do gasto total. Outro ponto importante é o fato de o viticultor conseguir ter um calendário mais escalonado de produção, diminuindo o risco de preços baixos, especialmente no início do ano.

### DISTRIBUIÇÃO DOS PRINCIPAIS ITENS QUE COMPÕEM O CUSTO TOTAL (%) DA NIAGARA EM SÃO MIGUEL ARCANJO

Safra Principal (23 t/ha)



Safra Temporã (14 t/ha)



Fonte: Cepea



**Existem coisas  
que ficam muito  
melhores juntas.**

**Bayfolan**  
COBRE

Chegou a inovação  
que faltava para sua lavoura.

Bayfolan Cobre traz para sua lavoura os benefícios da sinergia dos aminoácidos e cobre em um único produto. Melhor eficácia nutritiva e absorção de nutrientes, deixando as plantas mais saudáveis para o máximo de resultados.

**Bayfolan Cobre.**  
**Plantas fortes e saudáveis.**



## CUSTO DE PRODUÇÃO DE MANGA EM MONTE ALTO/TAQUARITINGA (SP)

A **Hortifruti Brasil** foi a campo em agosto de 2016 para realizar o Painel de custo de produção da temporada 2015/16 na região de Monte Alto/Taquaritinga (SP). O Painel se difere da metodologia utilizada dos estudos de caso das páginas 13 e 19, pois os dados coletados não são de uma propriedade em particular. Na metodologia Painel, o levantamento representa os custos de produção de uma propriedade mais comum, ou seja, típica, da região. A apuração dos valores é realizada por meio de uma reunião com produtores e técnicos locais que discutem com pesquisadores da **Hortifruti Brasil** os dados de custo dessa propriedade “típica”.

No presente caso, a propriedade “típica” apresenta 50 hectares com manga em sequeiro na região de Monte Alto/Taquaritinga. Deste total, 15 hectares são de manga tommy e 35 hectares, de palmer. Para ambas as variedades, o espaçamento considerado foi de 7m x 4m, resultando em

um adensamento de 350 plantas/ha. Para essa escala, a propriedade possui um “administrador”, que é produtor, um funcionário fixo e completa a demanda por mão de obra com diaristas. Na safra 2015/16, para os 50 hectares, houve uma demanda de 500 diárias para os tratos culturais (roçada e poda, por exemplo) e 1.000 diárias para a colheita.

As despesas com utilitários, despesas gerais (energia elétrica, telefone, análise de solo, impostos, taxas, EPI's, etc) e CARP foram calculadas para a propriedade como um todo e estão apresentadas ao lado, por hectare.

Nesta temporada, a produtividade média da tommy foi inferior à da palmer - enquanto a tommy produziu 21 t/ha, a palmer foi mais produtiva e, apesar da maior suscetibilidade às doenças fúngicas e bacterianas, alcançou 23 t/ha no mesmo período. O clima úmido prejudicou a temporada 2015/16, aumentando a incidência de doenças e reduzindo a produtividade e a qualidade de boa parte da safra.

### Principais itens do inventário da propriedade

#### Máquinas

1 trator de 75 cv  
1 trator de 65 cv  
1 utilitário  
1 moto serra  
1 distribuidor de calcário

#### Implementos

2 pulverizadores atomizadores  
1 barra de herbicida  
1 roçadora  
2 carretas (4 t)

#### Benfeitorias

1 caixa d'água (10 mil l)  
1 galpão (200 m<sup>2</sup>)  
1 casa de funcionário  
1 oficina (com equipamentos)  
1 poço artesiano

### O custo de implantação da manga paulista é de R\$ 43,50 por planta

O cálculo do investimento total do pomar de manga está descrito abaixo e refere-se aos gastos com a mangueira durante os três anos de formação (2013 a 2015). Neste estudo, o custo de implantação foi o mesmo para tommy e palmer, totalizando R\$ 15.228,96 por hectare, ou R\$ 43,50 por planta. Para o cálculo do valor anual que deve

ser computado no custo fixo como a parcela de recuperação do investimento, o CARP, considerou-se a vida útil produtiva da mangueira de 20 anos e uma taxa de juros real de 1,49% a.a. para remunerar o capital investido. Assim, a parcela anual para recuperação deste investimento foi de R\$ 886,32 por hectare.



## CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE MANGA MONTE ALTO/TAQUARITINGA (SAFRA 2015/16) – Produção de mesa<sup>1</sup>

Itens	Tommy		Palmer	
	R\$/ha	R\$/kg	R\$/ha	R\$/kg
<b>A. Insumos</b>	<b>4.250,17</b>	<b>0,20</b>	<b>5.908,77</b>	<b>0,26</b>
Adubação	297,00	0,01	297,00	0,01
Defensivos	3.953,17	0,19	5.611,77	0,24
<b>B. Operações mecânicas</b>	<b>2.218,46</b>	<b>0,11</b>	<b>2.514,63</b>	<b>0,11</b>
<b>C. Mão de obra</b>	<b>2.510,22</b>	<b>0,12</b>	<b>2.510,22</b>	<b>0,11</b>
<b>D. Despesa com utilitários</b>	<b>267,20</b>	<b>0,01</b>	<b>267,20</b>	<b>0,01</b>
<b>E. Despesas gerais</b>	<b>339,64</b>	<b>0,02</b>	<b>339,64</b>	<b>0,01</b>
<b>F. Colheita<sup>2</sup> e frete<sup>3</sup></b>	<b>1.406,25</b>	<b>0,07</b>	<b>1.540,18</b>	<b>0,07</b>
Mão de obra colheita	1.406,25	0,07	1.050,00	0,05
Frete	-	-	-	-
<b>G. Financiamento do Capital de Giro</b>	<b>706,51</b>	<b>0,03</b>	<b>840,76</b>	<b>0,04</b>
<b>H. Custo Operacional (A+B+...+G)</b>	<b>11.698,44</b>	<b>0,56</b>	<b>13.921,40</b>	<b>0,61</b>
<b>I. CARP</b>	<b>1.863,60</b>	<b>0,09</b>	<b>1.863,60</b>	<b>0,09</b>
Pomar (vida útil 20 anos em produção)	886,32	0,04	886,32	0,04
Benfeitorias	164,39	0,008	164,39	0,01
Máquinas	429,51	0,02	429,51	0,02
Implementos	383,38	0,02	383,38	0,02
<b>J. Custo de Oportunidade da Terra</b>	<b>2.066,12</b>	<b>0,10</b>	<b>2.066,12</b>	<b>0,10</b>
<b>CUSTO TOTAL (H+I+J)</b>	<b>15.628,16</b>	<b>0,74</b>	<b>17.851,12</b>	<b>0,79</b>

<sup>1</sup> O custo acima reflete a produção escoada para o mercado de mesa. No caso da indústria, o produtor tem que acrescentar o frete até a planta processadora.

<sup>2</sup> O gasto com mão de obra para colheita (item F) foi calculado para toda a propriedade e rateado proporcionalmente à quantidade de manga tommy e palmer colhida.

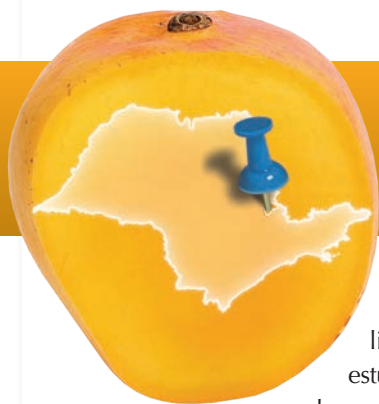
<sup>3</sup> O gasto com frete para comercialização da manga não foi considerado nesta planilha porque quem arca com este custo é o comprador.

Fonte: Cepea

### Custo de Implantação de um pomar de tommy/palmer em Monte Alto/Taquaritinga - 3 anos (2013 a 2015)

Itens	R\$/ha	R\$/planta	% Total		
<b>A. Insumos</b>	<b>5.730,40</b>	<b>16,37</b>	<b>37,63%</b>		
Adubação	1.082,00	3,09	7,10%		
Defensivos	1.148,40	3,28	7,50%		
Mudas	3.500,00	10,00	23,00%		
<b>B. Replântio</b>	<b>70,00</b>	<b>0,20</b>	<b>0,50%</b>		
<b>C. Operações mecânicas</b>	<b>307,12</b>	<b>0,88</b>	<b>2,00%</b>		
<b>D. Mão de obra</b>	<b>2.450,67</b>	<b>7,00</b>	<b>16,10%</b>		
<b>E. Despesa com utilitários</b>	<b>801,60</b>	<b>2,29</b>	<b>5,30%</b>		
<b>F. Despesas gerais</b>	<b>4.404,75</b>	<b>12,58</b>	<b>28,90%</b>		
<b>G. Irrigação</b>	<b>214,68</b>	<b>0,61</b>	<b>1,40%</b>		
<b>H. Financiamento de Capital de Giro</b>	<b>1.249,74</b>	<b>3,57</b>	<b>8,20%</b>		
<b>I. Total Investido (A+B+...+H)</b>	<b>15.228,96</b>	<b>43,50</b>	<b>100,00%</b>		
<b>Depreciação do Pomar</b>	<b>Valor total 15.228,96</b>	<b>Valor residual 0</b>	<b>Vida útil 20</b>	<b>Taxa de juros 1,49%</b>	<b>CARP/ha 886,15</b>

Fonte: Cepea



## CUSTO DE PRODUÇÃO DA MANGA DO VALE DO SÃO FRANCISCO (PEQUENA ESCALA DE PRODUÇÃO)

A **Hortifruti Brasil** realizou em outubro de 2016 um estudo de caso para a apuração do custo de produção de uma propriedade de pequena escala, no Distrito de Irrigação Senador Nilo Coelho, no Vale do Submédio São Francisco, no município de Petrolina (PE). Apesar de não representar a escala média de produção de manga do Vale do São Francisco, os dados apurados no estudo refletem o perfil dos pequenos produtores de manga do perímetro irrigado do Projeto Nilo Coelho.

A propriedade avaliada apresenta 4,7 hectares de manga, sendo 3,6 hectares de tomy (adensamento de 295 plantas/ha) e 1,1 hectare de palmer (adensamento de 343 plantas/ha). Os custos são referentes à safra de 2015/16 e a colheita concentrou-se em setembro de 2016. A produtividade média da tomy foi de 17,3t/ha e da palmer, de 18,3 t/ha, inferior ao potencial produtivo da região, que é acima de 20t/ha, devido a problemas climáticos, como o excesso de calor no primeiro semestre do ano.

Apesar de pequena escala, o proprietário da fazenda possui outras atividades e não faz retirada mensal referente à administração do pomar, apenas usufrui (quando há) do lucro. Por esse motivo, o proprietário emprega um funcionário fixo, além de mandar sazonalmente diaristas para auxiliar no manejo do pomar.

O produtor deste estudo de caso não possui uma estimativa de custos de investimento para a formação do pomar e de outros itens que compõem o inventário porque ele não formou o pomar, mas adquiriu recentemente a propriedade com a manga e outros itens do ativo fixo. Assim, a **Hortifruti Brasil** estimou este investimento com produtores de escala e tecnologia similar do Projeto Nilo Coelho, chegando a um valor médio de R\$ 34,00/planta, para os 3 anos de formação (2014 a 2016), tanto para tomy quanto para palmer. Considerando-se o adensamento da tomy e palmer, uma vida produtiva da mangueira de 20 anos e uma taxa de juros real de 1,49% a.a., para remunerar o capital investido, a parcela anual “teórica” para recuperação deste investimento, o CARP do pomar, foi calculado em R\$ 583,63/ha para a tomy e em R\$ 678,59/ha para a palmer.

Com relação ao inventário de bens desta propriedade, ele é bem enxuto devido à baixa escala de produção em comparação a uma grande fazenda de manga do Vale. A propriedade estudada conta com 1 sistema de irrigação, 1 pulverizador de 400 litros, 1 roçadora motorizada, 1 utilitário e uma casa de funcionário. O sistema de irrigação é por gotejamento, com fertirrigação, cuja estrutura de bombeamento da água até a propriedade é feita pela Codevasf. Todos esses itens foram apurados no CARP para a área total e exemplificados ao lado por hectare.

Avaliando os custos apurados no estudo (página 17) com os preços médios recebidos no mercado interno, novamente, como ocorrido em São Paulo, a palmer teve uma rentabilidade superior à da tomy, mesmo que o custo total da tomy tenha sido ligeiramente inferior (0,85/kg) ao da palmer (0,88/kg). A cotação da tomy em setembro/16 era de R\$ 0,75/kg, suficiente para pagar os gastos. No entanto, quando incorporado a este cálculo o custo fixo, a receita não é suficiente para pagar o custo total, ficando negativa, em R\$ 0,10/kg.

No caso da palmer, o preço médio de venda no período foi de R\$ 1,39/kg, suficiente para pagar o custo total, obtendo margem unitária de R\$ 0,51/kg, ou seja, um retorno de 55% para cada Real investido. Considerando-se a propriedade como um todo (em que 24% do volume produzido é palmer e 76%, de tomy), o retorno foi de apenas 5% sobre o custo total. A rentabilidade neste estudo de caso também é inferior ao produtor que consegue um calendário mais extenso, ou mais produtivo, ou os que fazem mais de uma safra no ano. Aliás, o grande diferencial da mangicultura no Vale do São Francisco está em ofertar durante todo o ano, o que garante boa comercialização também em momentos de oferta nacional restrita.

As principais variedades produzidas no Vale são tomy e palmer, sendo que os preços são historicamente superiores às demais regiões brasileiras. Isso porque o clima é bastante favorável para a manutenção da qualidade fitossanitária dos frutos, o que eleva as cotações e torna a cultura rentável aos mangicultores locais. Contudo, o regime hídrico escasso nos últimos anos representa um entrave: a situação dos reservatórios é crítica e o uso da água para irrigação é limitada. Sendo assim, a região apresenta excelente potencial produtivo, mas o aumento de área cultivada é freado pela restrição hídrica, já que se trata de um recurso indispensável para o crescimento dos pomares.

## CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE MANGA NO VALE DO SÃO FRANCISCO (SAFRA 2015/16) - Produção familiar (4,7 hectares)

Itens	Tommy		Palmer	
	R\$/ha	R\$/kg	R\$/ha	R\$/kg
<b>A. Insumos</b>	<b>3.830,83</b>	<b>0,22</b>	<b>5.014,55</b>	<b>0,27</b>
Adubação	2.932,46	0,17	3.970,00	0,22
Defensivos	898,37	0,05	1.044,55	0,06
<b>B. Operações Mecânicas</b>	<b>146,74</b>	<b>0,01</b>	<b>170,62</b>	<b>0,01</b>
<b>C. Mão de obra</b>	<b>670,21</b>	<b>0,04</b>	<b>670,21</b>	<b>0,04</b>
<b>D. Irrigação</b>	<b>2.170,21</b>	<b>0,13</b>	<b>2.170,21</b>	<b>0,12</b>
<b>E. Despesa com utilitários</b>	<b>82,34</b>	<b>0,005</b>	<b>82,34</b>	<b>0,00</b>
<b>F. Despesas gerais</b>	<b>677,73</b>	<b>0,04</b>	<b>677,73</b>	<b>0,04</b>
<b>G. Colheita e frete<sup>1</sup></b>	<b>172,13</b>	<b>0,01</b>	<b>168,02</b>	<b>0,01</b>
<b>H. Financiamento de Capital de Giro</b>	<b>631,64</b>	<b>0,04</b>	<b>729,72</b>	<b>0,04</b>
<b>I. Custo Operacional (A+B+C+...+H)</b>	<b>8.381,84</b>	<b>0,48</b>	<b>9.683,40</b>	<b>0,53</b>
<b>J. CARP</b>	<b>3.884,57</b>	<b>0,22</b>	<b>3.979,53</b>	<b>0,22</b>
Pomar (vida útil 20 anos em produção)	583,63	0,03	678,59	0,04
Benfeitorias	831,60	0,05	831,60	0,05
Máquinas	1.777,57	0,10	1.777,57	0,10
Irrigação	691,77	0,04	691,77	0,04
<b>K. Custo de Oportunidade da Terra</b>	<b>2.500,00</b>	<b>0,14</b>	<b>2.500,00</b>	<b>0,14</b>
<b>CUSTO TOTAL (I+J+K)</b>	<b>14.766,41</b>	<b>0,85</b>	<b>16.162,93</b>	<b>0,88</b>

<sup>1</sup> O gasto com mão de obra para colheita foi calculado para toda a propriedade e rateado proporcionalmente à produção de manga tommy e palmer colhida.

Os Itens C D, E, F e J foram calculados para a área total de manga e dividido por 4,7 hectares.


Fonte: Cepea

## O SUCESSO DA SUA FRUTA ESTÁ DEPENDENDO DA SORTE?

Agricultura não é jogo de azar e a Alltech Crop Science tem as soluções para você ganhar mais produtividade, padronização e qualidade.

Fale com a nossa equipe

**Alltech**  
CROP SCIENCE  
É NATURAL CRESCER COM A GENTE

AlltechCropScience.com.br |  AlltechCropScienceBrasil

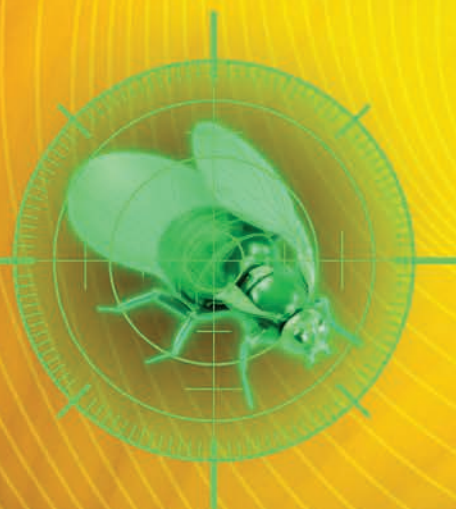


# CHEGOU VOLIAM TARGO: PRECISO NO CONTROLE DAS PRINCIPAIS PRAGAS DO MELÃO.

- Proteção das folhas e frutos.
- Manejo de resistência.
- Conveniência.



MOSCA-MINADORA



Produto em fase de cadastro no Paraná.  
Informe-se sobre e realize o manejo integrado de pragas.  
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.

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

CONSULTE SEMPRE UM  
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.  
VENDA SOB RECEITUÁRIO  
AGRÔNOMICO.



**c.a.s.a.**  
0800 704 4304

[www.syngenta.com.br](http://www.syngenta.com.br)



BROCA-DAS-CUCURBITÁCEAS

 **Voliam Targo**<sup>®</sup>

syngenta.



## Qualidade é imprescindível para melhor remuneração da manga em São Paulo

Apesar de mais produtiva, a safra 2015/16 apresentou maior percentual de frutas de qualidade inferior – indesejável para o mercado de mesa: calibre pequeno e manchas escuras por conta do clima chuvoso. Assim, aumentou-se o percentual de fruta enviada à indústria. Por variedade, estima-se que 20% da produção da tommy e 40% da palmer colhida tenha sido destinada à indústria.

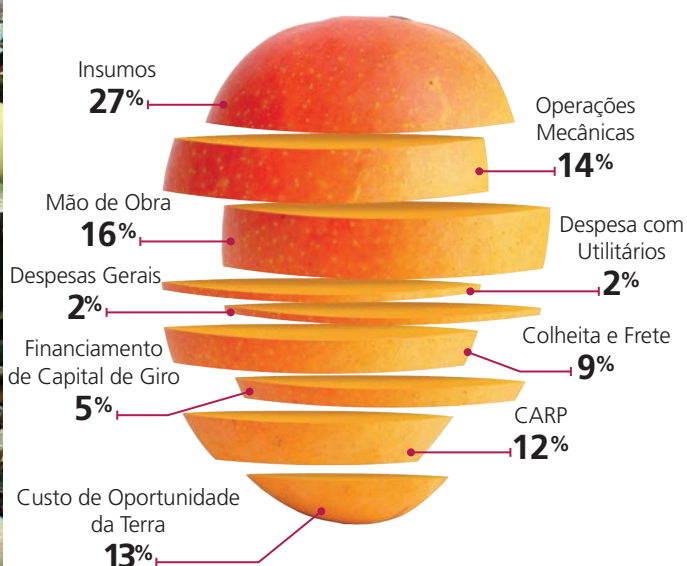
Se ponderarmos com o destino da produção de cada variedade citado no parágrafo anterior, o preço médio recebido pelo produtor na temporada 2015/16 foi R\$ 0,67/kg e o da palmer, de R\$ 1,06/kg. Comparando com os custos apresentados na página 19 (já acrescidos o frete na parcela vendida à indústria) com os preços ponderados, observa-se que a receita obtida com a tommy não foi suficiente para recuperar o investimento total (custo total), gerando um prejuízo R\$ 0,19/kg. No entanto, a pal-

mer, mesmo tendo um maior volume destinado à indústria, teve receita suficiente para pagar, inclusive, o custo total. A rentabilidade unitária foi de R\$ 0,29/kg, ou seja, retorno de 38% sobre o custo total, impulsionada pelo preço no mercado de mesa.

As indústrias processadoras de polpa na região paulista são importantes para absorver uma parcela da safra do estado, mas, para o produtor conseguir uma safra rentável, é fundamental manter o percentual de fruta destinado à indústria menor que o de mesa, já que o preço pago pelas processadoras não remunera integralmente os custos de produção da manga. Além disso, o produtor que vende a fruta para processadoras tem que acrescentar o custo adicional do frete até a indústria (R\$ 0,03/kg), ou este valor é descontado do preço a ser recebido pelo produtor. Outro ponto que é evidenciado no estudo é a maior viabilidade da palmer frente à tommy, justificando o produtor cada vez mais em investir na palmer.

### DISTRIBUIÇÃO DOS PRINCIPAIS ITENS QUE COMPÕEM O CUSTO TOTAL DA MANGA EM MONTE ALTO/TAQUARITINGA (SP)

**Manga Tommy (21 t/ha)**



**R\$ 0,74/kg**

**Manga Palmer (23 t/ha)**



**R\$ 0,79/kg**

Fonte: Cepea

## Manga no Vale x São Paulo: qual é mais viável?

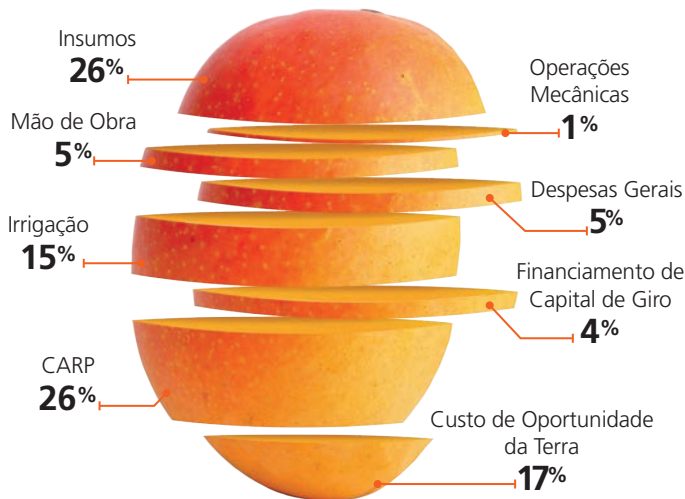
No geral, as duas regiões produtoras de manga do País são viáveis, apesar dos desafios e oportunidades de cada uma. O Vale do São Francisco é a maior região produtora do Brasil – a área plantada representa metade de toda a produção nacional (cerca de 27 mil hectares), segundo dados do Hortifruti/Cepea. O grande diferencial da praça nordestina está em colher durante todo o ano, o que garante boa comercialização também em momentos de oferta nacional restrita. No entanto, o regime hídrico escasso nos últimos anos está freando o aumento da área cultivada.

Em São Paulo, a região Monte Alto/Taquaritinga/Itápolis é a terceira maior produtora do País, com 8 mil hectares cultivados com manga em 2016, de acordo com levantamento do Hortifruti/Cepea. A região oferta tommy de outubro a janeiro e palmer de novembro a fevereiro, com foco para o mercado de mesa. No entanto, o refugio costuma ser absorvido pelas indústrias processadoras de polpa de suco na região paulista, o que representa menor retorno frente à fruta *in natura*, mas ampara produtores locais nas vendas, sobretudo em safras prejudicadas pela alta pluviosidade ou produto de aparência externa inferior. Além do parque industrial, a proximidade com grandes centros de consumo permite ter um mercado cativo pela manga de melhor qualidade. No entanto, por mais um ano consecutivo, o clima úmido na praça paulista na temporada 2015/16 vem prejudicando a produção e a qualidade da fruta.

Assim, em ambas as regiões, apesar das adversidades climáticas, o produtor que conseguir incorporar além das boas práticas agrícolas, as de gestão, pode ter um diferencial na sustentabilidade econômica da cultura. No caso do Vale, organizar um calendário de colheita mais extenso permite uma rentabilidade superior do que concentrar na época de pico de safra. Para isso, o produtor terá que, além do manejo apropriado, usar as ferramentas apresentadas nessa edição, especialmente: planejamento, fluxo de caixa/custo de produção e *marketing*. O mesmo vale para os produtores paulistas. As boas práticas de gestão, especialmente as de *marketing*, são importantes para aproveitar o potencial de elevada demanda do consumidor do Sudeste. ■

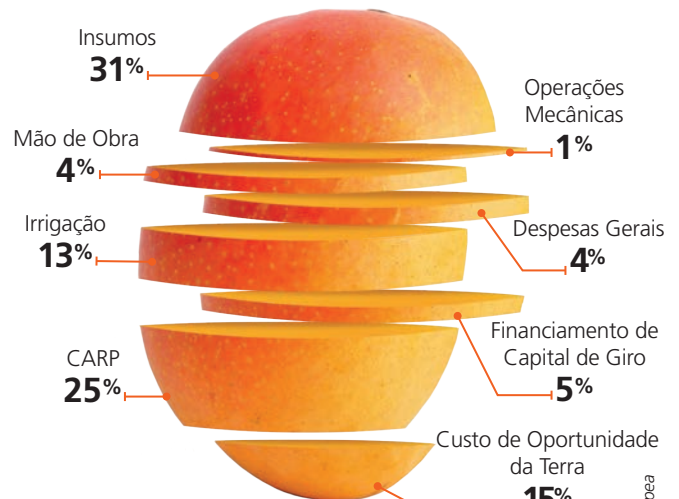
### DISTRIBUIÇÃO DOS PRINCIPAIS ITENS QUE COMPÕEM O CUSTO TOTAL DA MANGA NO VALE DO SÃO FRANCISCO

#### Manga Tommy (17,3 t/ha)



R\$ 0,85/kg

#### Manga Palmer (18,3 t/ha)



R\$ 0,88/kg



## Vargem Grande do Sul encerra safra de inverno e GO está na reta final

### Preços devem seguir em bons patamares em novembro

Com o encerramento da safra em Vargem Grande do Sul (SP) em outubro e em Cristalina em novembro, a expectativa é de que os preços da batata tenham alta neste mês. Estima-se que a oferta em novembro seja 50% menor que a do mês passado, quando já houve redução de 30% frente a setembro. Em outubro, o preço ao produtor teve alta de 29% e fechou a R\$ 69,70/sc de 50 kg. A alta nas cotações melhorou a margem de ganho nas regiões que encerraram a safra de inverno, mesmo com a menor qualidade da batata devido às altas temperaturas. Os problemas relatados foram a pele mais escura e amarelada, que normalmente ocorre no período, sobretudo em Vargem Grande do Sul. Nesta praça, o preço médio em outubro foi de R\$ 66,65/sc, valor 49,67% superior às estimativas de custos de produção, que foram de R\$ 44,53 no mês. A produtividade média na região, ponderada pelo calendário de colheita, foi de 32,02 t/ha.

### Granizo atinge lavouras no Sul de MG

O granizo que ocorreu em outubro no Sul de Minas atingiu uma parcela das lavouras de batata, o que deve afetar a produtividade. Em Ipuiúna, estima-se que cerca de 10% das áreas atingidas tiveram danos mais severos. As localidades com ciclo entre 30 e 60 dias foram as mais prejudicadas, onde pode haver quebra de 15% a 20% na produtividade. Mesmo

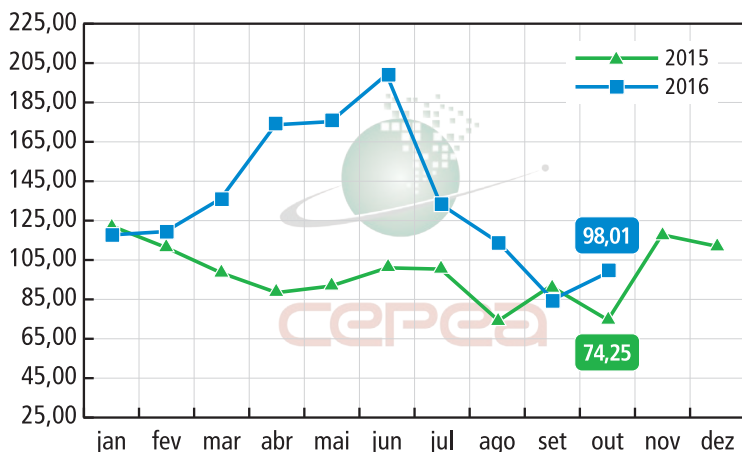
assim, produtores acreditam que o granizo não deve ter afetado significativamente a produtividade das lavouras que serão colhidas nessa safra, visto que a maior parte ainda estava em estágio inicial de desenvolvimento. A safra de inverno do Sul de Minas deve ser finalizada ainda neste mês. De julho a outubro, produtores receberam R\$ 74,27 pela saca, 39,21% acima das estimativas de custos de produção, de R\$ 53,35/sc. A safra das águas tem previsão para iniciar em dezembro, mas, por enquanto, com colheita de apenas 5% da área total.

### Chuva em outubro contribui com produção no PR

O clima seco em setembro, que preocupava produtores no Paraná, foi substituído por chuvas volumosas em outubro. Com isso, mesmo os bataticultores que não possuem sistema de irrigação, relataram bom desenvolvimento da lavoura. Na região de Curitiba, o plantio foi encerrado em outubro, com previsão de área estável em relação ao ano passado, assim como São Mateus do Sul e Irati. A região de Guarapuava, por sua vez, pode ter aumento na área em torno de 20%.

### Calor prejudica safra do Sudoeste Paulista

Um dos principais problemas na safra de inverno do Sudoeste Paulista é o forte calor, segundo produtores, atípico para esta época do ano. As temperaturas na região chegaram a 39°C entre o fim de setembro e início de outubro, segundo produtores. Como consequência, os tubérculos apresentaram escurecimento de pele e rápido amarelecimento. Em meados de outubro, o excesso de chuva desfez a amontoa em algumas lavouras, o que resultou em problemas com esverdeamento, que se intensificou com a forte incidência solar do período. A expectativa para novembro é que a região abasteça cerca de 33% do mercado nacional. A produtividade pode ter queda de até 10% por conta do clima, o que faz com que o ciclo das plantas se acelere sem que os tubérculos atinjam o tamanho ideal.



### Preço se recupera em outubro

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

Fonte: Cepea







foto: Mateus G. Riva - Ipê (RS)

## Oferta continua alta até final da safra de inverno

### Preço pode voltar a reagir em dezembro

A oferta nacional de cenoura deve seguir elevada em novembro, com cerca de 20% do total cultivado na safra de inverno devendo ser colhidos. Em outubro, o volume ofertado correspondeu a 20% da área. Com a proximidade do término da temporada, a expectativa é que os preços voltem a reagir ao produtor em dezembro. Em outubro, o preço médio foi de R\$ 7,70/cx de 29 kg (considerando todas as praças acompanhadas pelo Cepea), valor 32% inferior aos custos de produção, estimados em R\$ 11,30/cx. A safra de inverno deve encerrar em janeiro na maioria das regiões, mas até o final de dezembro a expectativa é que 90% da área total já tenha sido colhida e comercializada. Do início da temporada, em julho até o final de outubro, a produtividade média, ponderada pelo calendário de colheita ficou em 2.656 toneladas por hectare, 15% superior a 2015. Já os preços, também ponderados pelo calendário de colheita fecharam em R\$ 10,38 a caixa de 29 kg na média das regiões produtoras, valor 43% inferior ao mesmo período em 2015.

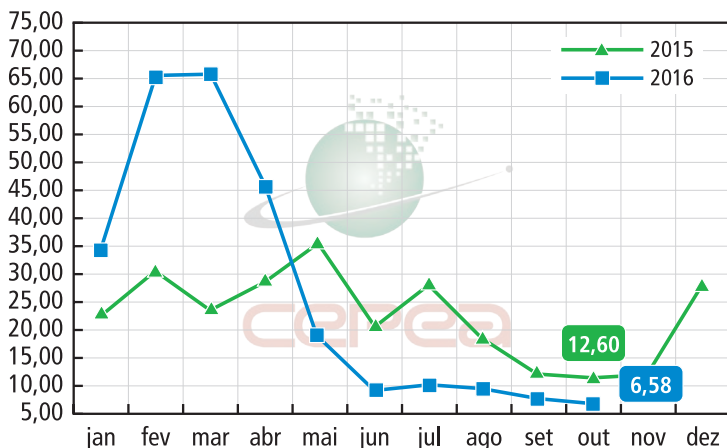
### Cerrado mineiro segue com elevada produtividade

A oferta de cenoura permaneceu alta em São Gotardo (MG) em outubro. Além da produtividade elevada, o aumento da área cultivada na região reforçou o maior volume ofertado. Os altos preços da

raiz no primeiro semestre animaram produtores locais, levando, ainda, à entrada de “aventureiros” no setor. Normalmente, a área de cenoura quase não varia de um ano para o outro. As raízes disponíveis na praça mineira em outubro foram suficientes para abastecer, inclusive, localidades mais distantes, como o Nordeste – apesar da proximidade com outras regiões produtoras, os baixos preços praticados em São Gotardo atraíram compradores nordestinos. Além da maior oferta no cerrado mineiro, outras regiões também têm elevado o volume de cenoura ao mercado. O destaque é a praça de Cristalina (GO), que está com produtividade bastante alta. Na média da temporada, de julho a outubro, a produtividade no cerrado de MG foi de 85,5t/ha, 3% maior que a do mesmo período do ano passado. Em Cristalina, de julho a outubro, a produtividade foi de 100 t/ha, alta de 20% em igual comparativo. Com isso, os preços seguem em patamares baixos durante toda a safra. Em outubro, a caixa de 29 kg da cenoura “suja” foi cotada a R\$ 6,58 em São Gotardo, valor 4% inferior aos custos de produção, estimados em R\$ 6,80/cx. Em Cristalina, os preços fecharam o mês passado a R\$ 5,18/cx, 45% abaixo das estimativas de custos (R\$ 9,37/cx). Em outubro, houve chuvas frequentes no cerrado mineiro, o que pode prejudicar as raízes das últimas lavouras que serão colhidas na temporada inverno.

### Safra de verão pode proporcionar preços maiores ao produtor

Mesmo com a expectativa de o mercado apresentar sinais de recuperação em novembro, uma reação significativa nos preços da cenoura deve ocorrer com o final da safra de inverno e início da de verão, em janeiro. O motivo para os baixos valores é que a produtividade no inverno está alta. Na temporada de verão, a área cultivada deve seguir estável em relação à 2015. Como por enquanto não são esperadas adversidades climáticas que possam comprometer a produção da raiz, a oferta de cenoura durante a safra de verão poderá ter um equilíbrio com a demanda, e os preços poderão ser mais remuneradores ao setor produtivo.



### Preço tem novo recuo em MG

Preços médios recebidos por produtores de São Gotardo pela cenoura “suja” na roça - R\$/cx 29 kg

Fonte: Cepea





foto: José Carlos - Ribeirão Preto (SP)

## Alface pode se valorizar em novembro

### Chuvas reduzem oferta e qualidade de folhosas em SP

As chuvas ocorridas em outubro em Mogi das Cruzes (SP) e Ibiúna (SP) reduziram a oferta de folhosas nessas regiões, além de comprometer a qualidade do produto. As alfaces plantadas no inverno são mais sensíveis à umidade. Em Ibiúna, houve problemas com a bactéria *Xanthomonas*, que causa manchas nas folhas, e, em Mogi das Cruzes, as chuvas levaram à queima de borda e mela nas folhosas. Em outubro, choveu 187 mm em Mogi, 21% acima da média histórica para o período, segundo a Somar Meteorologia. Nesse cenário, produtores diminuiram a área cultivada neste final da safra de inverno. Como resultado, pode faltar alface no mercado paulista em novembro, o que elevaria as cotações. A alta nos preços, por sua vez, contribuiria para reduzir os prejuízos verificados até então na temporada de inverno. A normalização do volume de alface ofertado tende a ocorrer somente com o início da colheita da safra de verão, em dezembro.

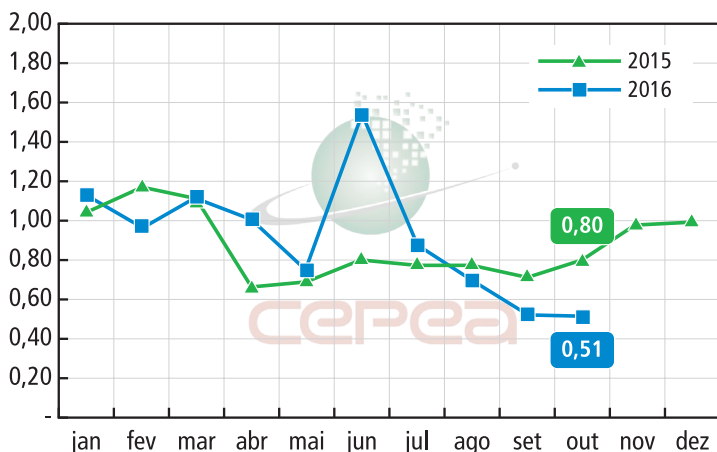
### Baixa oferta em MG eleva preços também no RJ

As chuvas de outubro também prejudicaram a produção de folhosas em Mário Campos (MG). Além disso, os dias quentes aceleraram o desenvolvimento da trips, uma praga que transmite o vira-cabeça, causando quebra na produção. Diante da menor oferta, para abastecer o

mercado local – ainda que o consumo siga baixo –, produtores mineiros compraram alface em regiões de estados vizinhos, como Teresópolis (RJ), o que deve ser intensificado no correr de novembro. Na média de outubro, a alface crespa foi cotada a R\$ 9,97/cx com 20 unidades na praça mineira, alta de 72% em relação a setembro. Ainda que o volume demandado da região fluminense seja pequeno, esse maior interesse já elevou os preços em Teresópolis – a alface crespa cotada a R\$ 4,68/cx com 18 unidades em outubro, aumento de 4% sobre o mês anterior.

### Transplântio de verão 2016/17 deve avançar em novembro

Em novembro, o transplântio das folhosas da safra de verão 2016/17 deve ser intensificado em São Paulo e iniciado em Minas Gerais e no Rio de Janeiro. Segundo viveiristas paulistas contatados pela equipe Hortifruti/Cepea, as encomendas de mudas em outubro não foram volumosas, mas devem aumentar nos próximos meses, principalmente se as cotações das folhosas subirem. As chuvas previstas principalmente no estado de SP não devem ter grande impacto sobre as variedades de verão, que são mais resistentes às precipitações. Até o início de novembro, a intenção dos produtores de todos os estados é manter a área de folhosas frente à da temporada 2015/16. Como os preços caíram muito em setembro, ficando inclusive abaixo do custo de produção, os investimentos em ampliação de preventivos reduziu. O que pode ocorrer nas lavouras de Mogi das Cruzes e Ibiúna é um aumento na participação da alface americana frente às demais, podendo chegar a 35% do volume a ser produzido neste verão (2016/17). A demanda por esse tipo de alface vem crescendo ano a ano, com cultivo em campo aberto. Com relação ao plantio no sistema hidroponico, o mercado se encontra estavel, pois novos investimentos requerem maior capitalização. Além disso, a disponibilidade de crédito para implementar esse sistema ainda segue escassa.



### Preço da americana recua novamente no atacado

Preços médios de venda da alface americana no atacado de São Paulo - R\$/ unidade

Fonte: Cepea





foto: Gideão Soares - Ituporanga (SC)

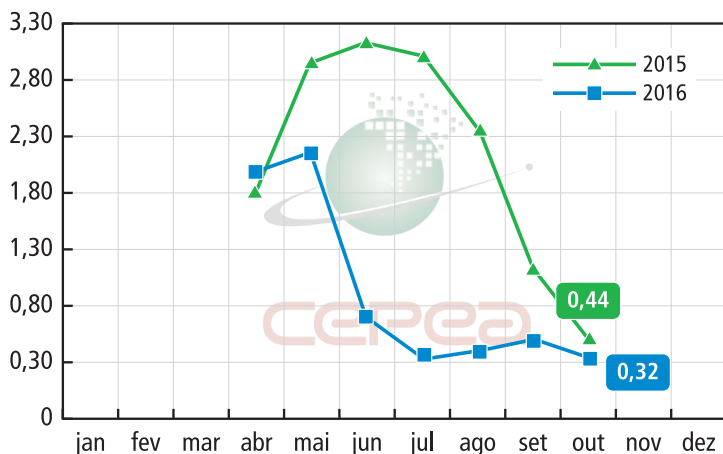
## Safra sulista tem início em novembro

### Santa Catarina e Rio Grande do Sul começam a colher

Produtores de cebola de Ituporanga (SC) e São José do Norte (RS) começam a colher em novembro. O ritmo de comercialização ainda deve ser lento, devido aos baixos preços no mercado, situação que pode levar a um maior armazenamento neste início de safra. Apesar das chuvas no Sul em outubro, os danos nas lavouras de cebola não foram severos, o que mantém a expectativa de boa produtividade na temporada. O semeio ocorreu como planejado, e não houve, por enquanto, problemas fitossanitários. A área de Ituporanga se manteve estável frente à do ano anterior. Na praça catarinense, são estimados cerca de 17 mil hectares cultivados. Em São José do Norte, houve incremento de 13% na área em relação a 2015, motivado pelos altos preços obtidos no ano passado. Esse aumento é, na verdade, uma recuperação de parte da área, reduzida em anos anteriores em função da descapitalização dos produtores.

### Oferta nacional diminui em novembro

Com o encerramento quase total da safra do cerrado goiano e mineiro em outubro, a expectativa é que, em novembro, ocorra redução no volume de cebola ofertado no mercado, permitindo reação dos preços. As regiões produtoras de São Paulo também devem encerrar a comercialização neste mês, com uma pequena parcela da produção sendo estocada para negociação em março, quando haverá nova



### Preço tem nova queda em outubro

Preços médios recebidos por produtores de Irecê pela cebola híbrida na roça - R\$/kg

Fonte: Cepeca

queda na oferta – neste período, o Sul estará finalizando a temporada. O Vale do São Francisco e Irecê (BA) também está reduzindo a disponibilidade.

### Área no Vale pode reduzir em 2017 caso seca persista

A falta de chuva pode prejudicar a safra de cebola em 2017 no Vale do São Francisco (BA). O rio São Francisco está em níveis abaixo do esperado neste ano e, cada vez mais, produtores se preocupam com a disponibilidade de água para as irrigações no campo. Já há o alerta de que, se o nível do rio não aumentar, pode haver significativa redução na área cultivada com cebola na região no primeiro semestre de 2017. Para este final de ano, especificamente, o clima seco não preocupa cebolicultores do Vale, visto que restam apenas cerca de 5% da área para ser colhida e ofertada. Neste segundo semestre (até outubro), os preços na região tiveram média de R\$ 0,39/kg ao produtor, 25% inferior aos custos de produção, de R\$ 0,52/kg.

### Receita em SP é agravada por custos elevados

A safra de cebola em Monte Alto (SP) e São José do Rio Pardo (SP) se encerra em novembro com preços baixos, a exemplo do verificado em 2013. Na média da temporada (julho a outubro), o produtor recebeu R\$ 0,46/kg, valor próximo do obtido em igual intervalo de 2013, de R\$ 0,47/kg, em termos nominais. Neste ano, porém, os prejuízos foram mais acentuados. Um dos motivos é que, de 2013 para cá, o impacto da inflação foi bastante forte no setor, o que faz com que, com uma mesma receita, o poder de compra seja bem menor. Além disso, a alta dos custos de produção desde 2015 reforça o cenário negativo. Em média, o custo estimado para produzir um quilo de cebola em 2016 foi de R\$ 0,63. Assim, na temporada de Monte Alto/São José do Rio Pardo, o produtor recebeu 29% a menos do que investiu na produção do bulbo. Em 2013, os custos foram estimados em R\$ 0,48/kg, gerando receita negativa de apenas 2%.

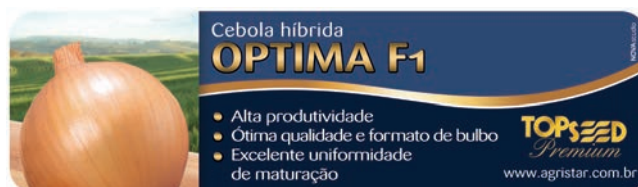




foto: Lulimar de Campos - Unai (MG)

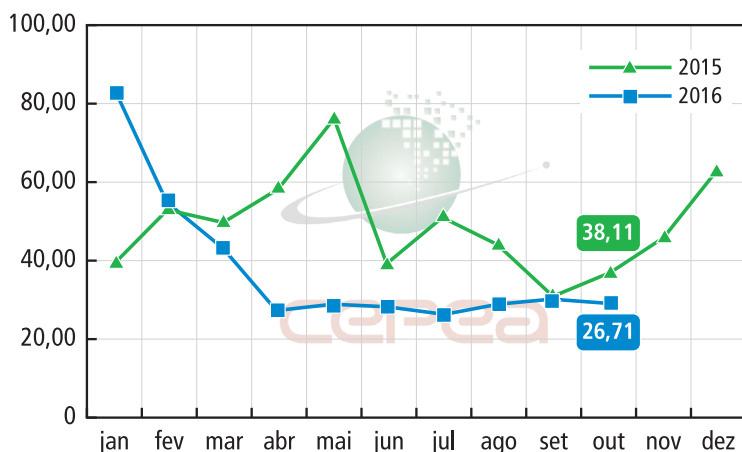
## Expectativas para safra de verão são positivas em SP e no ES

### Produtores dão início à safra de verão 2016/17

Em novembro, produtores das regiões de Itapeva (SP), Venda Nova do Imigrante (ES) e Reserva (PR) devem começar a colher os primeiros tomates da safra de verão 2016/17. A oferta do produto nessas praças ainda será restrita, devendo aumentar com mais força nos próximos meses. No interior paulista, a expectativa é de boa produtividade para este início de temporada, uma vez que o clima seco durante o transplântio favoreceu o desenvolvimento do fruto. Tomaticultores capixabas também estão otimistas quanto à produção. Apesar de alguns terem apresentado dificuldades de irrigação na safra de inverno, as lavouras localizadas em regiões de maior altitude, que dão frutos durante o verão, ainda contam com razoável volume hídrico para o adequado desenvolvimento. Já em Reserva, o cenário neste início de safra não é animador. O clima frio e chuvoso comprometeu a germinação das sementes e, durante o transplântio, parte da área foi perdida. Assim, a produtividade da safra de verão deverá ser menor que a esperada. Em dezembro, tomaticultores de Urubici (SC) e Agreste Pernambucano, que inclui Ibimirim (PE), também devem iniciar a colheita de verão, ampliando a oferta nacional do fruto.

### Chuvas afetam tomateiros no Sul do País

As chuvas acompanhadas de geadas ocorri-



das na segunda quinzena de outubro em Caxias do Sul (RS) e Caçador (SC) deverão alterar o calendário de colheita da safra de verão 2016/17 nessas regiões. Inicialmente previstas para iniciar em dezembro, as atividades em Caçador devem começar em janeiro. Em Caxias, onde a colheita também deve iniciar com um mês de atraso (em janeiro), as lavouras localizadas nas regiões mais baixas, que representam cerca de 10% da área total, estão entre as mais atingidas pelo clima adverso. Nessas áreas, produtores finalizaram o transplântio em outubro, quando as plantas estavam em estágio avançado de desenvolvimento e ocorreram as precipitações. Já nas lavouras situadas nas regiões mais altas, o transplântio se iniciou em outubro. Assim, o impacto na produtividade deve ser menor nessas áreas. A água acumulada no solo poderá comprometer o crescimento radicular e o desenvolvimento do tomate, além de aumentar a incidência de doenças, com plantas mais vulneráveis a bactérias.

### 2ª parte da safra de inverno inicia com baixos preços

As regiões de Sumaré (SP), Sul de Minas, Paty do Alferes (RJ) e Norte do Paraná colhem a segunda parte da safra de inverno entre setembro e dezembro. Nos dois primeiros meses, a oferta nacional esteve elevada, devido à boa produtividade nas lavouras, favorecida pelo clima seco e quente. Além disso, neste período, houve sobreposição do final da primeira parte da safra de inverno e do começo da segunda parte. Como resultado, o preço médio de venda do tomate salada de classificação AA caiu para R\$ 53,24/cx em outubro. Este valor é 55% superior ao observado no mesmo período de 2015 e acima do custo de produção. Faltando dois meses para o encerramento desta temporada e com resultados insatisfatórios até então, produtores estão desanimados em investir na safra 2017. Assim, a área da maior parte das regiões produtoras durante o inverno deverá se manter, podendo reduzir em Sumaré, praça mais prejudicada pelas chuvas e granizo nas últimas temporadas.

### Maior oferta da 2ª parte de inverno reduz preço

Preços médios de venda do tomate salada 2A longa vida no atacado de São Paulo - R\$/cx de 22 kg

Fonte: Cepeca



# Thaíse

Tomate Salada Determinado F3

F1

Destaques:

Multivírus + F3, qualidade dos frutos

Resistências/Tolerâncias: Vd, F3, ToMV, TYLCV, TSWV, Ma, Mi, Mj

WINNERS  
OS PRODUTOS VENCEDORES

 **FELTRIN**<sup>®</sup>  
SEMENTES

(54) 2109.4444  
[www.sementesfeltrin.com.br](http://www.sementesfeltrin.com.br)



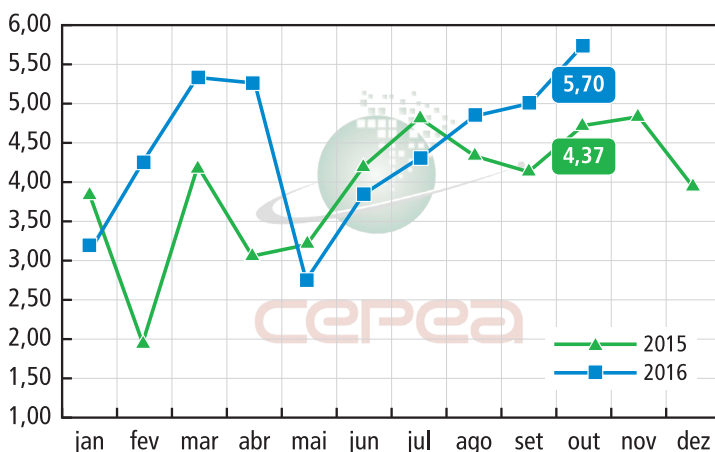
## Disponibilidade de uva deve aumentar somente em dezembro

### Baixa oferta limita vendas no mercado interno

A disponibilidade das variedades de uva destinadas ao mercado interno está baixa nas regiões produtoras acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea neste segundo semestre de 2016. As ofertas de itália e benitaka, do Vale do São Francisco (PE/BA), são as mais restritas e, com isso, os preços de ambas estão elevados para este período, pleno pico de safra no Vale. O desempenho das vendas no mercado doméstico não foi muito satisfatório em outubro. O feriado do dia 12 atrapalhou as vendas, que já não estavam aquecidas, no contendor no Nordeste e nos mercados atacadistas do Sudeste. Esse cenário pode se repetir em novembro, já que há dois feriados no meio da semana durante o mês (nos dias 2 e 15). A comercialização da uva do Vale do São Francisco foi relativamente satisfatória somente em outros estados, já que na região Sudeste a oferta de uva está muito baixa, tanto em Pirapora (MG) quanto em São Paulo. A previsão é de que somente em meados de dezembro maiores volumes dessas variedades sejam ofertados em outras regiões produtoras do estado de São Paulo, como São Miguel Arcanjo, além de Campinas e do estado do Paraná.

### Safra mineira termina em outubro

Na segunda semana de outubro, a oferta de uva em Pirapora (MG) estava baixa. Segundo agentes consultados pelo Hortifruti/Cepea, a maioria



dos produtores da região finalizou a colheita ou estava colhendo a última remessa da fruta na primeira quinzena do mês. Somente alguns deles ofertaram o produto até o fim de outubro. Mesmo diante de reclamações quanto à qualidade de alguns lotes desse final de safra, o preço pago ao produtor aumentou, devido à oferta bastante restrita em outras regiões. A média da safra em Pirapora (junho a outubro) foi de R\$ 4,98/kg. Esse valor foi 66% maior que o valor mínimo de comercialização da fruta no período estimado pelos produtores para cobrir os gastos com a cultura. Esse resultado animou viticultores quanto à próxima temporada.

### Novas variedades estão em desenvolvimento no Vale

Após quatro anos de testes no Vale do São Francisco, novas variedades de uva começam a chegar ao mercado, inicialmente restrito ao estado de Pernambuco. A comercialização dessas variedades, de diferentes tonalidades e tamanhos, sem semente e com textura mais firme, deve ampliar a oferta de uvas de mesa no mercado interno e também no internacional, abrindo margem para ganhos ao produtor. A possibilidade de investir nesses novos tipos de uva surgiu do convênio entre a Companhia de Desenvolvimento dos Vales do São Francisco e do Parnaíba (Covaf) e a Secretaria de Ciência e Tecnologia de Pernambuco. Também estão em estudo uvas com sabores inusitados, como algodão-doce (*cotton candy*), que devem ser comercializadas nos próximos anos. Entre as principais características observadas pelos técnicos que participam de estudos sobre a adaptação agrônômica das novas culturas em Juazeiro (BA) e Petrolina (PE), estão o aumento da produtividade (entre 10% e 15%), a redução nos custos de manejo (cerca de 10%), maior tolerância à chuva e maior resistência a pragas e doenças. Estimativas apontam que as novas frutas poderão proporcionar uma lucratividade média entre 20% e 25% ao produtor, devido à melhor qualidade, sabor e aparência dos novos tipos de uva.



**Preço fica superior ao de outubro/15**  
Preços médios da uva itália embalada recebidos por produtores do Vale do São Francisco - R\$/kg

Fonte: Cepea





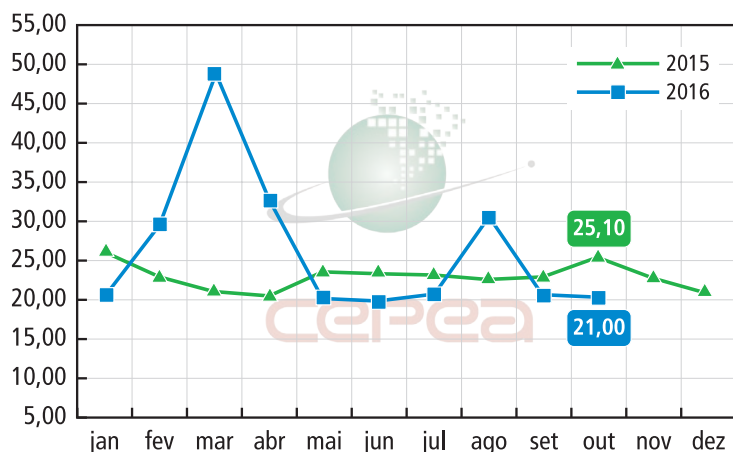
## Oferta pode ser menor nas festas de final de ano

### Preços podem ficar em bons patamares no último bimestre

Com a aproximação do final do ano, a expectativa de maiores vendas de melão aumenta, devido às comemorações de Natal e Ano Novo. Em 2016, no entanto, a oferta neste período deve ser menor frente ao ano passado. Além da menor área cultivada no Rio Grande do Norte/Ceará e no Vale do São Francisco, as exportações podem seguir firmes, o que reduz a disponibilidade no mercado interno. Assim, produtores consultados pelo Hortifruti/Cepea acreditam que os preços possam ser bons no fim de 2016.

### Falta de frete de retorno limita oferta no Sul e Sudeste

Em outubro, a baixa oferta de melões no Sul e Sudeste do Brasil foi consequência da menor disponibilidade de frete de retorno para a região Nordeste. Apesar do entrave no escoamento, a situação causou valorização da fruta na Ceagesp, bem como a absorção de praticamente todo o estoque. A questão do frete não é novidade para melonicultores e atacadistas, que já tiveram que lidar com a falta de transporte no mesmo período de 2015. Dessa forma, os preços da caixa de 13 kg do melão amarelo tipos 6 e 7 aumentaram 21% em outubro na Ceagesp, já que a oferta seguiu menor que a demanda. A tendência é que em novembro este cenário se normalize, pois mais caminhões frigoríficos devem ir ao Nordeste para a entrega de



### Cotações continuam menores que em 2015

Preços médios de venda do melão amarelo tipo 6-7 na Ceagesp - R\$/cx de 13 kg

Fonte: Cepea

produtos também para o final de ano – assim, o volume de frete de retorno deve se regularizar.

### Aumento na exportação pode desvalorizar melões na Europa

As exportações de melão estão maiores (em volume) na parcial da safra (agosto a outubro). No período, os envios já superaram em 1,9% os dos mesmos meses de 2015, somando 89,2 mil toneladas, segundo a Secex. Porém, em receita, os valores foram 1,4% menores na mesma comparação, totalizando US\$ 63 milhões. O estoque de gália está alto na União Europeia, principalmente na Holanda, mas o mercado não tem absorvido toda a fruta, de acordo com notícia veiculada no *Fresh Plaza*. As vendas pouco aquecidas de melão estão causando queda dos preços, na tentativa de maior escoamento. O melão brasileiro *honeydew* foi comercializado no porto de *New Covent Garden* (Reino Unido) em outubro à média de US\$ 11,00/cx de 10 kg, recuo de 17,3% em relação a setembro e alta de 16,7% frente a outubro de 2015, de acordo com dados do AMS/USDA. Outras variedades apresentaram vendas mais satisfatórias, como o cantaloupe e o melão amarelo. A oferta de melão pele de sapo ainda é limitada e deve ter maior presença em novembro.

### Safra 2016 de melão é finalizada na Europa

A temporada de melões da Espanha terminou duas semanas mais cedo do que o tradicional, de acordo com o *Fresh Plaza*. As temperaturas amenas no verão europeu influenciaram o término precoce em 2016, dando espaço para melões importados. A safra foi destaque quanto à qualidade e às perdas mínimas. Neste cenário, houve um intervalo de oferta na Europa, quando os melões brasileiros ainda não haviam chegado àquele continente. Com pouca oferta, as primeiras frutas brasileiras foram comercializadas sem grandes dificuldades e com bons preços. Já na França, a safra terminou com desafios, como os valores 6% menores em relação à temporada de 2015.





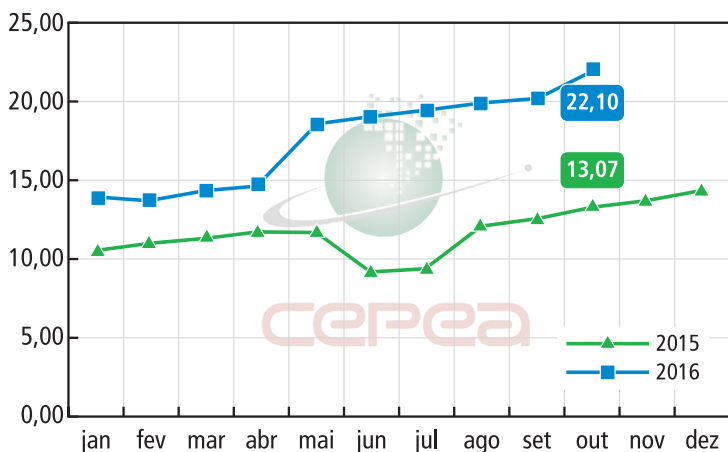
## Valores no spot atingem novo recorde em 22 anos

### Preço pago por grandes indústrias chega a R\$ 26,00/cx

A baixa oferta e a elevada demanda para moagem continuam impulsionando os preços da laranja no mercado paulista (tanto no segmento de mesa quanto no industrial). Neste cenário, os valores oferecidos pelas grandes processadoras, em outubro, chegaram ao teto de R\$ 26,00/cx de 40,8 kg, para fruta colhida e posta na unidade de moagem (spot). O preço médio nominal do mês de R\$ 22,10/cx é o maior da série do Cepea, iniciada em 1994. No entanto, os bons patamares não puderam ser aproveitados por grande parte dos citricultores, uma vez que a maioria já havia comprometido suas frutas por meio de contratos. A baixa oferta atual, inclusive, tem elevado o interesse de boa parte das grandes processadoras em estabelecer contratos para a safra 2017/18 – incertezas quanto à produção da próxima temporada dificultam a precificação, mas comentários de produtores sinalizam valores entre R\$ 20,00 e R\$ 23,00/cx, a depender do volume negociado.

### Safra da FL pode ser de apenas 70 milhões de caixas

A previsão de uma nova safra reduzida na Flórida deve ser mais um fator que impactará na disponibilidade global de suco de laranja. Segundo o USDA, a colheita do estado norte-americano deve totalizar apenas 70 milhões de caixas de 40,8 kg, queda de 14% em relação à safra passada. No Brasil, o principal efeito da menor safra norte-ame-



ricana deve vir da valorização do suco de laranja no mercado externo – na Bolsa de Nova York, a *commodity* já superou, em outubro, US\$ 3.000/tonelada. Mesmo que os Estados Unidos necessitem aumentar as exportações para compensar a baixa produção, as indústrias brasileiras não devem ter suco de laranja suficiente para atender toda a demanda. Além dos problemas fitossanitários, o clima também gera incerteza quanto à produção norte-americana, uma vez que a temporada de furacões ainda está ativa até o fim de novembro – até agora, dois furacões já atingiram o estado, porém sem fortes prejuízos contabilizados na citricultura.

### Oferta de tahiti deve aumentar em novembro

A oferta de lima ácida tahiti será maior em novembro, com mais frutas devendo atingir a maturação ideal após chuvas regulares em outubro. Produtores podem, inclusive, comercializar frutas ainda miúdas na tentativa aproveitar os bons preços, pelo menos na primeira metade do mês. No geral, em 2016, as cotações da lima ácida tahiti estão elevadas. Apesar de não terem superado o recorde de 2015, quando a fruta chegou a ser negociada acima de R\$ 100,00/cx de 27 kg, colhida, as cotações médias da tahiti têm se mantido altas por mais tempo. Em todos os meses de 2016 (até outubro), as médias mensais são valores recordes para o período. Os preços elevados da lima ácida tahiti continuam atraindo a atenção de citricultores e compradores. Enquanto a valorização desaquece as negociações, produtores que conseguem comercializar volumes mais significativos têm comemorado os bons preços oferecidos. Em meados de outubro, os altos patamares fizeram com que produtores reduzissem o valor da variedade, no intuito de elevar o volume de vendas – o que gerou oscilação diária nos preços, que foram de R\$ 65,00 a R\$ 90,00/cx de 27 kg em uma mesma semana. Em relação às exportações, os envios permaneceram limitados em outubro, o que, segundo colaboradores, deve se alterar somente neste mês, já que a oferta aumentará.

### Preço na indústria tem novo recorde nominal

Preços médios recebidos por produtores paulistas pela laranja pera e tardias - R\$/cx de 40,8 kg, colhida e posta na indústria

Fonte: Cepea



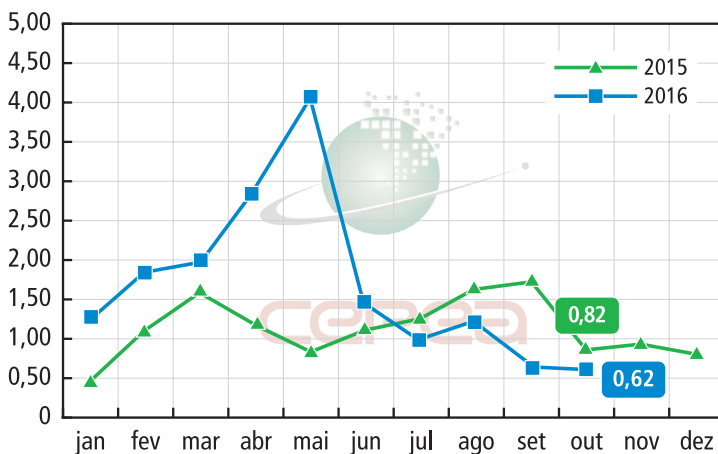




## “Primeira parte” da safra paulista avança, mas oferta deve seguir baixa

Iniciada pontualmente em outubro, a colheita de manga *tommy* da “primeira parte” da safra de Monte Alto/Taquaritinga (SP) deve ser intensificada em novembro. Já para a *palmer*, as atividades devem começar em meados de novembro. Produtores que não precisaram realizar novas induções florais após as geadas de julho são os que estão colhendo no momento, mas o volume é limitado em relação ao total normalmente ofertado pela região nesta época. Muitos mangicultores tiveram boa parte da florada danificada pelo frio e optaram por retirar estas flores, induzindo uma nova abertura. Assim, a colheita da “segunda parte” da safra paulista é prevista somente para o começo de 2017. Até lá, a oferta de manga deve seguir restrita tanto nas regiões paulistas como no Vale do São Francisco - Petrolina (PE)/Juazeiro (BA) – e em Livramento de Nossa Senhora (BA), que também devem colher menos que o previsto para o período, devido ao clima mais seco. Parte dos produtores do norte de Minas Gerais já encerraram as atividades deste ano. Com o volume reduzido, os preços da fruta reagiram no final de outubro, devendo registrar novas altas em novembro e dezembro. Em out/16, a *tommy* foi cotada a R\$ 0,62/kg no Vale, sendo os preços cotados no final do mês os principais responsáveis pela elevação na média. Para a *tommy* destinada aos Estados Unidos, o preço médio foi de R\$ 0,78/kg no mês passado, somando uma remuneração de US\$ 28 milhões durante a temporada de exportações, já finalizada – dados da

## Preço da *tommy* reage em outubro



Secex (Secretaria de Comercio Exterior).

## Safra do norte de MG é encerrada para a maioria dos produtores

Grande parte dos mangicultores de Jaíba/Janaúba, no norte de Minas Gerais, despachou as últimas cargas de manga *palmer* em outubro. Muitos encerraram a colheita da variedade na primeira quinzena do mês, reduzindo gradativamente a oferta da região. Apesar da queda no volume disponível, o preço da fruta pago ao produtor mineiro voltou a cair em outubro, refletindo a menor demanda. O quilo da *palmer* foi cotado a R\$ 1,40/kg, baixa de 7% em relação a setembro e de 31% frente ao mesmo período da temporada anterior (out/15). O calendário da safra 2017 na região de Jaíba/Janaúba está previsto para iniciar entre fevereiro e março, quando a colheita deverá estar a todo vapor na praça paulista (“segunda parte” da safra). Diante da maior concorrência com SP, atípica para esse período, as cotações aos produtores mineiros podem ser pressionadas.

## Livramento pode antecipar fim da safra de *tommy*

A temporada de manga *tommy* na região de Livramento de Nossa Senhora (BA) pode terminar antes do previsto. Normalmente, a colheita se encerra em dezembro, mas a oferta da variedade já reduziu fortemente em outubro, com as atividades devendo ser concluídas em meados de novembro. O clima seco ainda preocupa mangicultores nesta reta final. Até outubro, a irrigação manteve-se em 12 horas/semana, garantindo apenas o “salvamento” das plantas. Segundo colaboradores da equipe Hortifrutí/Cepea, mesmo que chova em bons volumes neste segundo semestre como previsto, as precipitações não serão suficientes para recuperar os efeitos do déficit hídrico no correr da safra. Na média de outubro, a *tommy* foi comercializada a R\$ 0,51/kg, queda de 34% em relação a setembro e de 26% sobre out/15. Apesar do menor volume colhido, a baixa qualidade dos frutos, resultado da seca, explica as desvalorizações.

### Preço fica praticamente estável em outubro

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

Fonte: Cepea





foto: Sidnei Luiz - Eldorado (MS)

## Chuva e granizo no RS podem prejudicar safra 2016/17

### Por enquanto, mudas se desenvolvem bem

Produtores de melancia do Rio Grande do Sul seguem preocupados com a temporada 2016/17. O elevado volume de chuva em outubro, acompanhado de granizo em algumas localidades, deve reduzir a produtividade por mais uma safra sulista. Por enquanto, as mudas estariam se desenvolvendo sem grandes prejuízos, segundo colaboradores consultados pela equipe Hortifruti/Cepea. Em Triunfo, o acumulado de chuva em outubro superou em 91% a média para o período, segundo a Somar Meteorologia. Não fossem o granizo e o volume elevado, as precipitações teriam sido positivas a produtores da região, que enfrentaram seca de setembro ao início de outubro, tendo que recorrer constantemente ao uso de irrigação. O clima adverso também foi observado em Arroio dos Ratos, Bagé e Encruzilhada do Sul. Quanto à colheita no Rio Grande do Sul, as atividades estão previstas para iniciar em dezembro, com as primeiras frutas gaúchas chegando ao mercado a partir da metade do mês.

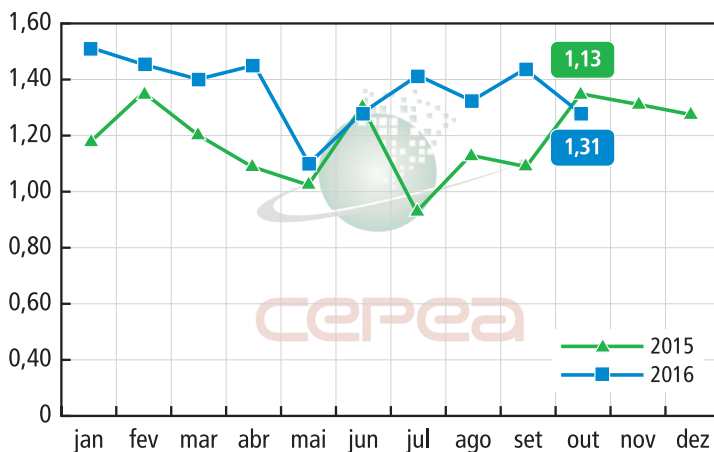
### Oferta em SP e BA cresce em novembro

Em novembro, a oferta de melancia deve aumentar, refletindo principalmente o avanço da colheita em Itápolis (SP), Presidente Prudente (SP) e Teixeira de Freitas (BA). Além disso, se as chuvas não prejudicarem fortemente a produção no Sul,

a região também contribuirá para o maior volume nacional da fruta no final do ano, especialmente em dezembro. Desde o início de outubro, o atacado paulista (Ceagesp) já conta com melancias colhidas em SP; já as provenientes da Bahia só começaram a chegar ao mercado na última semana de outubro. De um lado, o cenário de maior oferta pode pressionar as cotações da fruta. De outro, o aumento previsto na demanda, decorrente da elevação das temperaturas nos principais mercados consumidores, pode limitar as quedas. Segundo colaboradores da equipe Hortifruti/Cepea, em outubro, a preferência ainda foi pela melancia de Goiás, mas, a partir de novembro, as frutas paulistas tendem a apresentar qualidade superior, o que pode aumentar a demanda em SP. Ao mesmo tempo, as melancias paulistas passarão a concorrer com as primeiras frutas colhidas na Bahia, que normalmente apresentam excelente qualidade e peso superior a 15 kg.

### GO finaliza temporada no azul

Como previsto por produtores, a safra de melancia 2016 de Uruana (GO) finalizou em outubro, com rentabilidade positiva. Iniciada em abril, a colheita teve pico em setembro e outubro, encerrando com volume e qualidade superiores aos de 2015. Apenas em agosto, as frutas apresentaram qualidade intermediária (cascudas e ocas), devido à temperatura mais baixa durante o inverno. Com redução na área de plantio em Tocantins e produtividade baixa, os preços em Goiás também superaram os da temporada 2015. A média da melancia graúda (>12 kg) em Uruana foi de R\$ 0,59/kg, entre abril e outubro, 7,3% maior que a de 2015 e 59,5% acima do valor estimado por colaboradores da equipe Hortifruti/Cepea para cobrir os custos com a cultura (R\$ 0,37/kg). Apenas em outubro, os preços recuaram, mas, de forma geral, a temporada fechou no azul. Nesse cenário, as expectativas para a temporada 2017 são positivas. Se as chuvas retomarem no estado goiano, produtores estimam aumentar a área total em até 20%.



### Maior oferta pressiona cotações em outubro

Preços médios de venda da melancia graúda (>12 kg) na Ceagesp - R\$/kg

Fonte: Cepea





foto: Everaldo Costa Melo - Vacaria (RS)

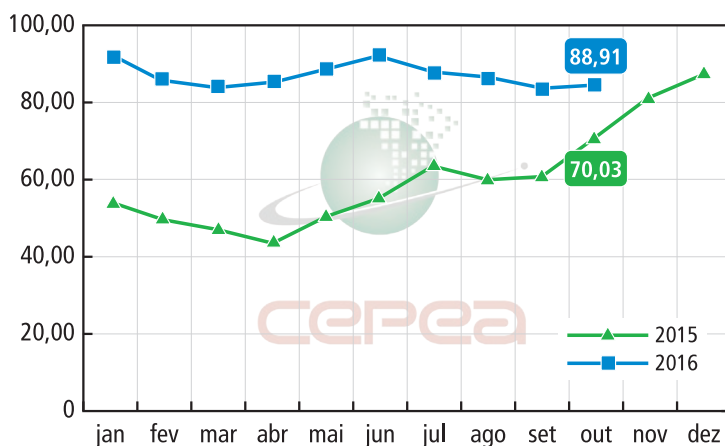
## Frutos da safra 2016/17 já se desenvolvem nos pomares

### Chuvas e granizo deixam produtores em alerta

As chuvas volumosas, acompanhadas de granizo, que atingiram os pomares do Sul do País em outubro deixaram produtores em alerta, visto ser ainda período de “pegamento” das macieiras. A estimativa inicial para a produção de maçã da safra 2016/17 era positiva, com períodos satisfatórios de dormência, floração e polinização. Em Fraiburgo (SC), poucos pomares foram atingidos e os danos foram no perímetro urbano. Já nas regiões de Vacaria (RS) e São Joaquim (SC), o granizo causou maiores estragos nos pomares, sobretudo na cidade catarinense de Bom Jardim da Serra. Nesse cenário, produtores se mobilizaram com ações corretivas a fim de minimizar as perdas. Com chuvas em excesso, como ocorreu em 2015, os tratos culturais ficam comprometidos, exigindo, muitas vezes, reaplicação de defensivos e elevando, consequentemente, os custos. As pulverizações prejudicadas podem, ainda, aumentar o risco da incidência de doenças, principalmente fúngicas, facilitada pela alta umidade. Por enquanto, entre novembro/16 e janeiro/17, época de desenvolvimento das frutas no campo, a previsão da Ceptec/Inpe é de maior probabilidade de chuvas dentro a abaixo da faixa normal climatológica no sudoeste do Paraná, oeste de Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

### Baixa oferta sustenta altas de preço da gala no ano

O comportamento de preços da maçã gala



### Preço se estreita no 2º semestre

Preço médio de venda da maçã gala Cat 1 (calibres 80 -110) na Ceagesp - R\$/cx de 18 kg

Fonte: Cepepa

Cat 1 está sendo atípico em 2016. Normalmente, o período de colheita (fevereiro-abril) é marcado por valores mais baixos e a “entressafra” (maio-outubro), por cotações elevadas, especialmente no último trimestre do ano. Neste ano, porém, a oferta restrita vem mantendo os preços em alta desde o início da safra. Em fevereiro, a média da gala graúda Cat 1 já alcançava quase os R\$ 80,00/cx de 18 kg e, na “entressafra”, foi de R\$ 83,14/cx. Para o último bimestre, pode não haver espaço para nova valorização. Além da necessidade de escoamento dos estoques remanescentes, já que em janeiro se inicia uma nova safra, o produto importado, especialmente da Espanha, está sendo comercializado a valores muito próximos ao da gala nacional e, muitas vezes, com a qualidade superior. Com isso, as maçãs importadas, que chegaram em grande volume neste ano, impuseram um “teto” para a valorização da fruta brasileira.

### Importações 107,21% maiores elevam déficit da balança comercial

Os primeiros meses de importação de maçãs da Europa vêm reforçando a tendência de balança comercial negativa em 2016. Apesar da alta do dólar frente ao Real na maior parte do ano, as frutas estrangeiras ainda foram negociadas a preços atrativos, principalmente quando oferecida ao cliente brasileiro. Os valores praticados no atacado de São Paulo em outubro para as maçãs da variedade gala de origem espanhola oscilaram entre R\$ 85,00 e R\$ 95,00/cx de 18 kg, de acordo com agentes consultados pela equipe Hortifruti/Cepepa. Na parcial do ano (de janeiro a outubro), as importações totais de maçã já superaram em 107,21% as do mesmo período de 2015, somando 116,16 mil toneladas, segundo a Secex. Os gastos com a aquisição dessas maçãs atingiram US\$ 101,34 milhões, alta de 108,66% na mesma comparação. A quebra de safra brasileira favoreceu a entrada de frutas importadas. Com as compras superando, e muito, as vendas externas, a balança comercial brasileira do setor de maçãs frescas está em torno de US\$ 4,19 milhões negativos. Esse valor tende a aumentar até dezembro, visto que as exportações já se encerraram e as importações, não.



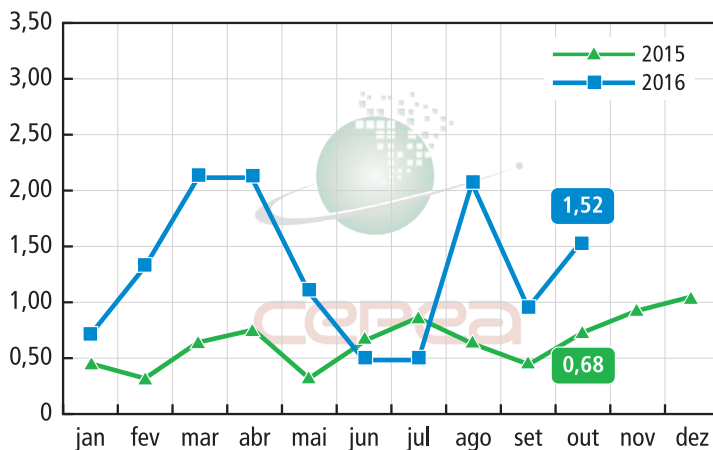


foto: Benedito Soares - Teixeira de Freitas (BA)

## Oferta deve reduzir neste mês

### Mamão pode se valorizar em novembro

O preço do mamão, principalmente da variedade havaí, pode se elevar em novembro devido à diminuição da oferta nas regiões produtoras acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea. Com a baixa oferta no mercado desde agosto, a variedade formosa já apresentava melhores cotações quando comparadas com o havaí. No entanto, com o excesso de havaí no mercado, o preço do formosa foi pressionado e não conseguiu alcançar bons patamares. Na segunda semana de outubro, a variedade chegou a ser comercializada por R\$ 2,00/kg no Sul da Bahia, mas caiu rapidamente em 48% na semana seguinte. Além disso, estava fora do padrão de tamanho (miúdo) e apresentava mancha fisiológica, com grande variação de valores devido à qualidade dos frutos. Segundo produtores, a competição entre as variedades foi estimulada pelo mercado pouco consumidor até o mês passado, que restringia a compra nas principais regiões consumidoras (Sul e Sudeste). Como a oferta da variedade havaí pode diminuir na primeira quinzena de novembro, a tendência é que haja melhores cotações não só para esta variedade, como também para o formosa. No Norte de Minas Gerais, o preço médio do mamão formosa foi de R\$ 1,57/kg em outubro, aumento de 58% em relação a setembro. Já o havaí foi vendido no Sul da Bahia por R\$ 0,42/kg, baixa de 57% na mesma comparação.



### Mesmo com custo elevado, rentabilidade do formosa segue positiva

A rentabilidade unitária do mamão formosa seguiu positiva nas regiões produtoras em outubro, cenário que pode continuar em novembro, devido à queda na oferta e possível valorização da fruta. Em outubro, cotações mais firmes foram observadas para o formosa, devido à baixa oferta. No entanto, com a variação na qualidade dessa variedade, os preços tiveram grande amplitude e apenas frutas com melhores calibre e conseguiram ser vendidas a valores mais elevados. Assim, no Oeste da Bahia, o preço médio do formosa foi de R\$ 1,52/kg, superando em 238% o mínimo estimado para cobrir os custos em outubro. Já para o havaí, as cotações foram baixas, resultado do alto volume de frutas disponíveis para comercialização. Além disso, a produtividade capixaba registrou queda de 22% frente ao mesmo período do ano passado por conta do clima seco.

### Exportação pode ser firme em novembro

O mamão brasileiro pode aumentar sua inserção no mercado externo em novembro. Isso porque, com o início do inverno na Europa, principal mercado comprador da fruta brasileira, a oferta de frutas nativas diminui e aumenta a demanda pelas tropicais. Além disso, a procura por mamão vem crescendo no mercado europeu, devido ao vínculo do mamão como alimento saudável e funcional. Contudo, vale lembrar que a produtividade do mamão nas regiões produtoras do Brasil está baixa e as frutas estão com qualidade inferior, o que limita um melhor cenário. A competição com o México também pode ser um limitante para um crescimento dos envios de mamão. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), no acumulado do ano (janeiro a outubro), o Brasil exportou 3,17 mil toneladas da fruta, queda de apenas 6% em relação ao mesmo período de 2015. A receita total obtida neste período foi de US\$ 35,84 milhões, semelhante no comparativo anual.



### Formosa volta a se valorizar em outubro

Preços médios recebidos por produtores pelo mamão formosa, em R\$/kg (exceto RN)

Fonte: Cepeca





foto: Marcelo Constante - Corupá (SC)

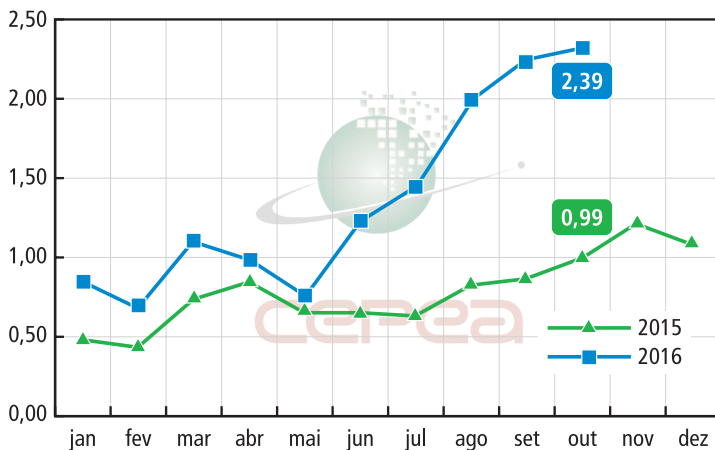
## Nanica continua valorizada no mercado interno

### Oferta em SC e SP deve continuar reduzida até 2017

Mesmo com a previsão de clima mais favorável à produção de banana no último trimestre de 2016, a disponibilidade de banana nanica pode não aumentar significativamente até o início do próximo ano. No Norte de Santa Catarina, o tempo foi chuvoso em outubro – na cidade de Jaraguá do Sul, por exemplo, o acumulado foi de 228,5 mm, e a previsão para a primeira metade de novembro aponta continuidade das chuvas, segundo a Somar Meteorologia. Como o sol aparece logo após as precipitações, o desenvolvimento dos cachos já está mais acelerado que no inverno. Também não há preocupação quanto as doenças, pois os tratos culturais são feitos regularmente. Com esse bom cenário e com a oferta reduzida até o final deste ano, os preços podem continuar em patamares elevados no Norte de SC e no Vale do Ribeira (SP), apesar da pressão dos compradores em reduzir os valores, devido à qualidade ainda limitada.

### Preços da nanica ultrapassam os da prata

Historicamente, a banana prata tem maior valor de comercialização se comparada à nanica. Porém, o segundo semestre de 2016 está sendo atípico. Desde setembro, os preços da nanica ultrapassaram os da prata em todas as regiões acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea que produzem as duas variedades. Isso tem ocorrido por conta dos efeitos climáticos de junho e julho deste ano no



Sul e Sudeste, que pressionaram a produtividade e, conseqüentemente, a oferta da nanica neste segundo semestre. Assim, as cotações bateram recorde e continuam em patamares elevados. De julho a outubro, a nanica teve média de R\$ 2,01/kg no Vale do Ribeira (SP), valor 42% acima dos da prata no mesmo período (R\$ 1,42/kg). No ano passado, a prata tinha preço médio 12% maior que o da nanica nessa mesma comparação. No Norte de Minas Gerais, a nanica esteve com preços 15% acima da prata na parcial do segundo semestre de 2016, enquanto que, de julho a outubro de 2015, a prata estava 20% mais valorizada que a nanica.

### Cotação da prata deve ficar estável

No Norte de Minas Gerais e em Delfinópolis (MG), a produção de prata anã deve começar a cair em meados de novembro. Mesmo com a queda, não há expectativa de aumento dos preços neste mês por conta dos feriados, que desaceleram o mercado. A concorrência com a banana da Bahia também é um fator que limita a valorização da fruta mineira. Em outubro, houve poucas oscilações nos valores e a média ficou em R\$ 1,31/kg para a prata anã no Norte de MG. Em Bom Jesus da Lapa (BA), a oferta da variedade já começou a cair no início de novembro, e os preços podem ter pequena elevação apenas na segunda quinzena deste mês.

### Nova variedade de banana é lançada pela Epagri

Em outubro, uma nova cultivar de banana, a *Belluna*, foi apresentada na cidade de Siderópolis (SC). O lançamento foi realizado pela Epagri de Itajaí em parceria com a Embrapa. Esta variedade apresenta menor valor calórico que as bananas mais comuns (nanica e prata), além de ser rica em fibras, o que a torna um fruto diferenciado. Ela foi desenvolvida por meio de clonagem de uma muda de origem tailandesa. A *Belluna* já vinha sendo cultivada em escala experimental em Santa Catarina há algum tempo, mas só foi registrada oficialmente no Ministério da Agricultura neste ano e já pode ser distribuída aos produtores.

### Oferta baixa de nanica mantém preço elevado no 2º semestre

Preços médios recebidos por produtores do Vale do Ribeira pela nanica - R\$/kg

Fonte: Cepea





**ENTREVISTA:** Ademar Ogata

“COM O MERCADO MAIS EXIGENTE, A FRUTA DE QUALIDADE TEM POSSIBILIDADE DE MAIOR REMUNERAÇÃO”

Ademar Ogata é arquiteto, formado na Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da USP (FAU/USP), e produtor de manga. Em 2000, começou a plantar manga, principalmente das variedades palmer e tommy no município de Taquaritinga (SP) e palmer em Jaíba (MG).

**Hortifruti Brasil: Os mangicultores de Monte Alto/Taquaritinga têm utilizado alguma prática ou ferramenta de gestão em suas propriedades?**

**Ademar Ogata:** Acredito que a maioria dos produtores utiliza alguma prática ou ferramenta de gestão. No entanto, são poucos os que utilizam métodos de controle mais rigorosos. Em minha propriedade, utilizo um sistema que calcula as despesas e atividades por talhão. Com este procedimento, é possível verificar qual foi a rentabilidade por área e dar subsídios para as tomadas de decisões.

“Com o crescente grau das exigências dos mercados externo e interno, em conjunto com um grande aumento de oferta, a fruta com boa qualidade tem a possibilidade de conseguir remuneração um pouco melhor”

**HF Brasil: Sabemos que a qualidade da manga é que irá direcionar sua venda para o mercado in natura ou indústria e impactar na rentabilidade final da safra. Quais medidas precisam ser tomadas para manter elevada a qualidade das frutas?**

**Ogata:** Com o crescente grau das exigências dos mercados externo e interno, em conjunto com um grande aumento de oferta, a fruta com boa qualidade tem a possibilidade de conseguir remuneração um pouco melhor. Os fatores que determinam esta qualidade são: aspecto da casca, calibre, *shelf life* (tempo de prateleira) e residual de produtos utilizados. Para isso, é necessário fazer a limpeza nas plantas, com o intuito de melhorar a coloração. Além disso, é importante proporcionar uma nutrição balanceada para dar tamanho e *shelf life* aos frutos e tratamento fitossanitário adequado para evitar danos com pragas e doenças. Por fim, uma colheita bem-feita.

**HF Brasil: Quais alternativas o senhor tem tomado para reduzir os gastos com a produção, sobretudo em 2015 e 2016, quando o clima tem trazido muitos problemas na produção?**

**Ogata:** Realmente, o clima tem sido um dos fatores determinantes para a produção da manga em nossa região. Em um ano chuvoso, o custo de produção tende a aumentar devido ao maior número de pulverizações para evitar doenças. Neste caso, o ideal seria antecipar a florada, mas nem sempre esta prática é possível.

**HF Brasil: Por conta do mercado, que tem demandado mais palmer que tommy, produtores substituíram a variedade da copa para atender essa procura. Quais práticas podem ser adotadas para que essa mudança não seja tão impactante na oferta da região?**

**Ogata:** O receio é que o aumento desta variedade possa ter sido além do ideal de mercado. Uma oferta concentrada acaba derrubando os preços e refletindo diretamente na rentabilidade do produtor. Uma das alternativas para evitar esta concentração de safra seria o escalonamento das induções, com o intuito de diluir o máximo possível o período de colheita.



João Zafalon (à dir.) e sua esposa gentilmente recebem a equipe do Cepea (ao centro) em sua propriedade.

## “A PODA VERDE AUXILIA NA GESTÃO DE CUSTOS NA VITICULTURA”

ENTREVISTA: João Zafalon

João Zafalon é produtor de uva desde 1997 na região de São Miguel Arcanjo (SP). Em 2000, iniciou o cultivo de uva para vinho e, em 2004, abriu a vinícola Zafalon em sua propriedade, onde vende vinhos, suco, geleia e outros derivados de uva.

**Hortifruti Brasil: Quais as principais vantagens da realização da poda verde para obtenção da safra temporã na região de São Miguel Arcanjo?**

**João Zafalon:** A poda verde viabiliza a colheita da safra temporã entre março e abril, período em que os preços da uva niagara na região são geralmente maiores. O esqueletamento ou uma poda de reforma – que antecede a poda verde – traz um vigor maior para a planta, fazendo com que a safra seguinte seja excelente. Outra vantagem está relacionada à redução no custo com mão de obra, já que, no ano em que o esqueletamento é feito, a condução da videira não exige tanto trabalho. Caso contrário, o produtor, sozinho, não vai dar conta de cuidar do parreiral.

**HF Brasil: Há algum risco ou desvantagem em fazer a poda verde para obter a safra temporã?**

**Zafalon:** O maior risco é o clima. Se vier um frio fora de época em outubro, a formação da parreira pode atrasar e inviabilizar a poda verde, que precisa ser feita até o dia 20 de dezembro. Entre o final de dezembro e janeiro, o produtor também tem que ficar atento às doenças, já que este é um período de muita chuva e calor. Já na poda normal (da safra principal), quase não há risco climático, visto que, se houver algum problema na formação do cacho, o produtor o derruba e faz a poda verde. Agora, se houver problema na formação dos cachos da poda verde, não tem como derrubá-los para fazer outro.

**HF Brasil: Como funciona o calendário de podas nas propriedades que tem duas safras ao ano (safras temporã e principal)?**

**Zafalon:** Ultimamente, os produtores da região estão fazendo a poda verde alternada a cada ano em uma porcentagem da área, sendo que, na mesma área, a poda verde é feita a cada dois anos. Por exemplo: em 2016 é feito o esqueletamento em uma parte das videiras da propriedade. Em 2017, será feita a poda verde nesta área, em 2018 a poda é normal, voltando a fazer o esqueletamento em 2019.

**HF Brasil: A poda verde seria uma estratégia para a boa gestão da propriedade?**

**Zafalon:** Sem dúvida nenhuma! Além das vantagens que já citei, ela ajuda no fluxo de caixa do produtor, pois são mais meses recebendo pela uva. Já no segundo semestre, o produtor precisa administrar bem os seus gastos para poder passar o ano. Outra opção que se tem na região – e boa parte dos produtores faz – é obter crédito de custeio para dar fôlego ao caixa e prosseguir com o manejo da uva.

## “Produtores de São Miguel Arcanjo estão buscando reduzir o uso de mão de obra, mecanizando ao máximo as operações”

**HF Brasil: Existe alguma outra prática ou ferramenta de gestão que os viticultores da região estão utilizando para melhorar as Boas Práticas de Gestão Agrícola?**

**Zafalon:** Produtores de São Miguel Arcanjo estão buscando reduzir o uso de mão de obra, mecanizando ao máximo as operações. Além da poda verde, a mudança do sistema de condução em espaldeira para “Y” também está sendo adotada para aumentar a mecanização e reduzir custos com mão de obra. Já em relação às Boas Práticas Ambientais, estamos passando para o produtor a importância de se fazer a tríplice-lavagem e retornar as embalagens de defensivos nos pontos de coleta, já que a preocupação com o meio ambiente ainda é negligenciada por muitos agricultores. ■

# Portfólio HF

## Carregado de soluções para múltiplas culturas em hortifrúti.



0800 0192 500

facebook.com/BASF-AgroBrasil

www.agro.basf.com.br

Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Incluir outros métodos de controle dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Restrições no Estado do Paraná: Tutor<sup>®</sup> para o alvo *Phytophthora infestans* no tomate, Cabrio<sup>®</sup> Top para alho. Registro MAPA: Cabrio<sup>®</sup> Top nº 01303, Dormex<sup>®</sup> nº 1095, Collis<sup>®</sup> nº 01804, Forum<sup>®</sup> nº 01395, Pirate<sup>®</sup> nº 05898, Nomolt<sup>®</sup> 150 nº 01393, Regent<sup>®</sup> Duo nº 12411, Heat<sup>®</sup> nº 01013, Cantus<sup>®</sup> nº 07503, Fastac<sup>®</sup> 100 nº 2793, Herbadox<sup>®</sup> 400 EC nº 15907, Orkestra<sup>™</sup>SC nº 08813 e Tutor<sup>®</sup> nº 02908.

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.



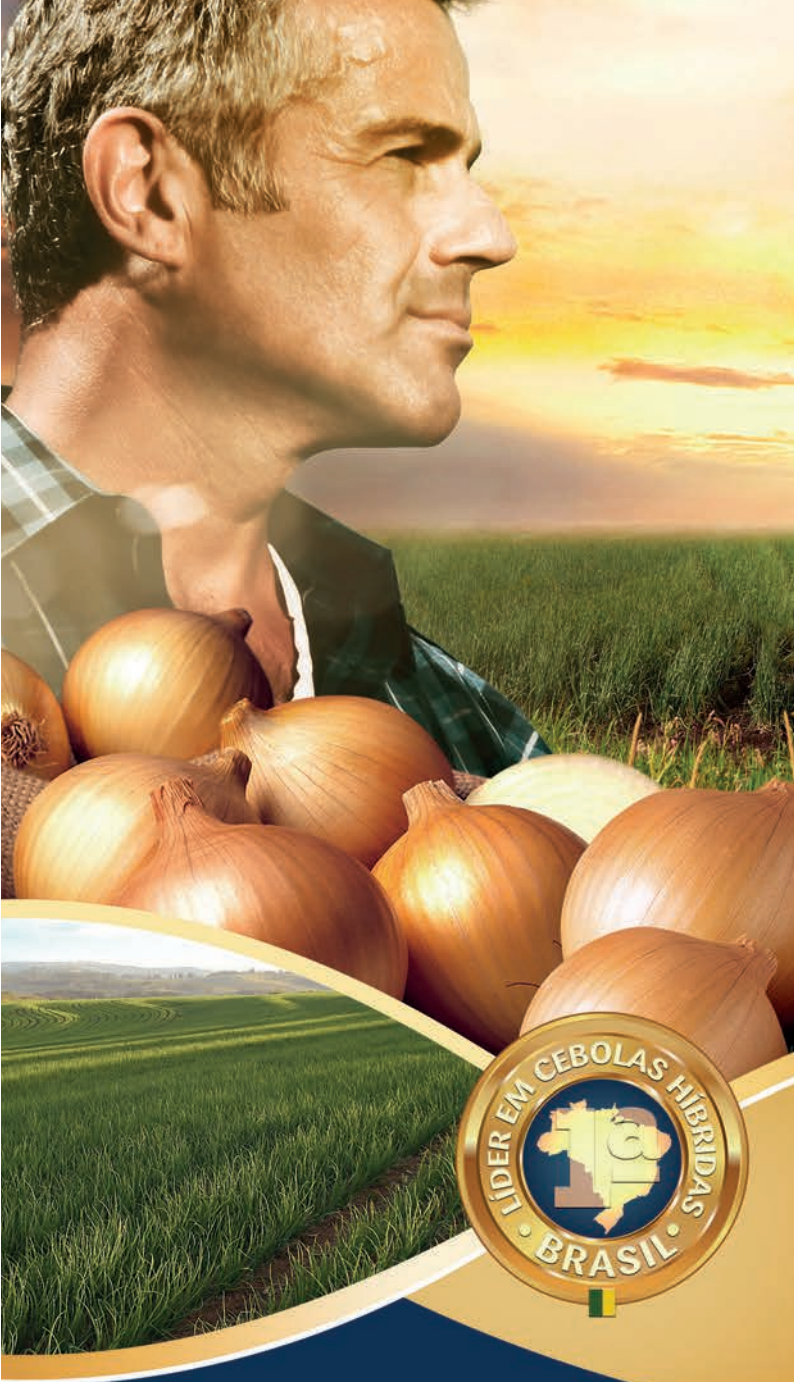
Produtos que contribuem para aumentar a qualidade e produtividade da sua lavoura.

Fungicidas	Orkestra <sup>™</sup> SC*	Inseticidas	Pirate <sup>®</sup>
	Cabrio <sup>®</sup> Top*		Regent <sup>®</sup> Duo
	Cantus <sup>®</sup> *		Nomolt <sup>®</sup> 150
	Forum <sup>®</sup>		Fastac <sup>®</sup> 100
	Collis <sup>®</sup>		
Tutor <sup>®</sup>			
Herbicidas	Heat <sup>®</sup>	Regulador de Crescimento	Dormex <sup>®</sup>
	Herbadox <sup>®</sup> 400 EC		

\*Mais qualidade, produtividade e rentabilidade - Benefícios AgCelence<sup>®</sup>.

**BASF**  
We create chemistry





Não importa o sotaque,  
de norte a sul temos a  
cebola ideal para você.

**TOPSEED**  
*Premium*  
TECNOLOGIA EM SEMENTES

Mala Direta Postal

**Básica**

0000/2012 - DR/XXXXY  
Cliente

...CORREIOS...

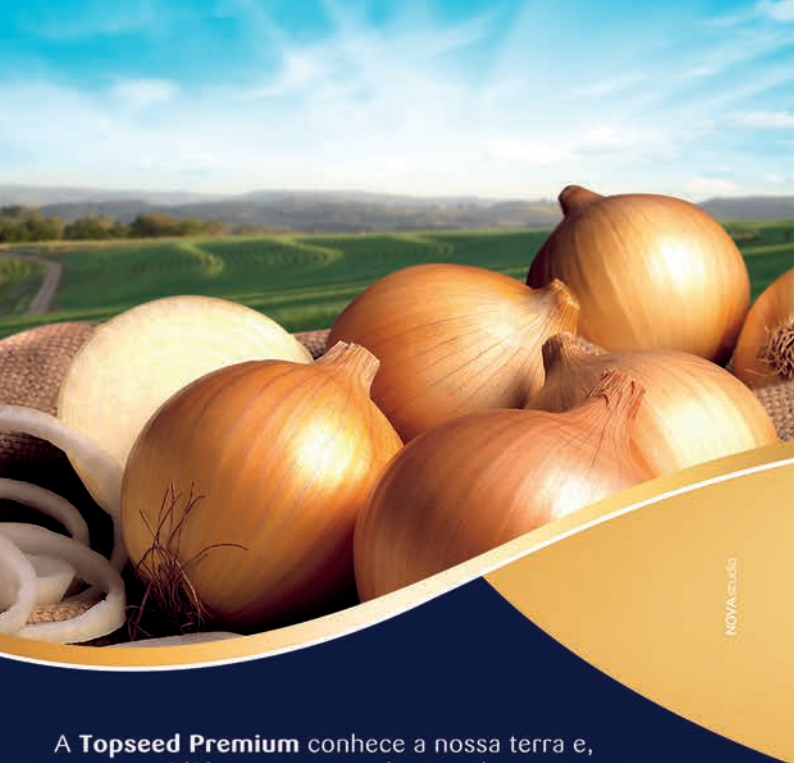
**IMPRESSO**

**Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ**

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

Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829

e-mail: [hfcepea@usp.br](mailto:hfcepea@usp.br)



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

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

A **Topseed Premium** conhece a nossa terra e, por isso, é líder na comercialização de sementes de cebolas híbridas no Brasil.

A experiência da nossa equipe técnica, aliada às estações experimentais espalhadas pelo País, nos permitem levar ao campo variedades de alta tecnologia adaptadas para diferentes regiões.

O clima você não controla, mas suas decisões sim. Não arrisque, semeie cebolas **Topseed Premium**, líder em confiança.



Andrômeda F1



Aquarius F1



Buccaneer F1



Fernanda F1



Lucinda F1



Optima F1



Perfecta F1



Predileta F1



Serena F1



Sirius F1



Soberana F1

**TOPSEED**  
*Premium*  
TECNOLOGIA EM SEMENTES

24 2222-9000 | [www.agristar.com.br](http://www.agristar.com.br)

Uma publicação do CEPEA – ESALQ/USP  
Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)  
tel: (19) 3429.8808 Fax: (19) 3429.8829  
E-mail: [hfcepea@usp.br](mailto:hfcepea@usp.br)  
[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil)