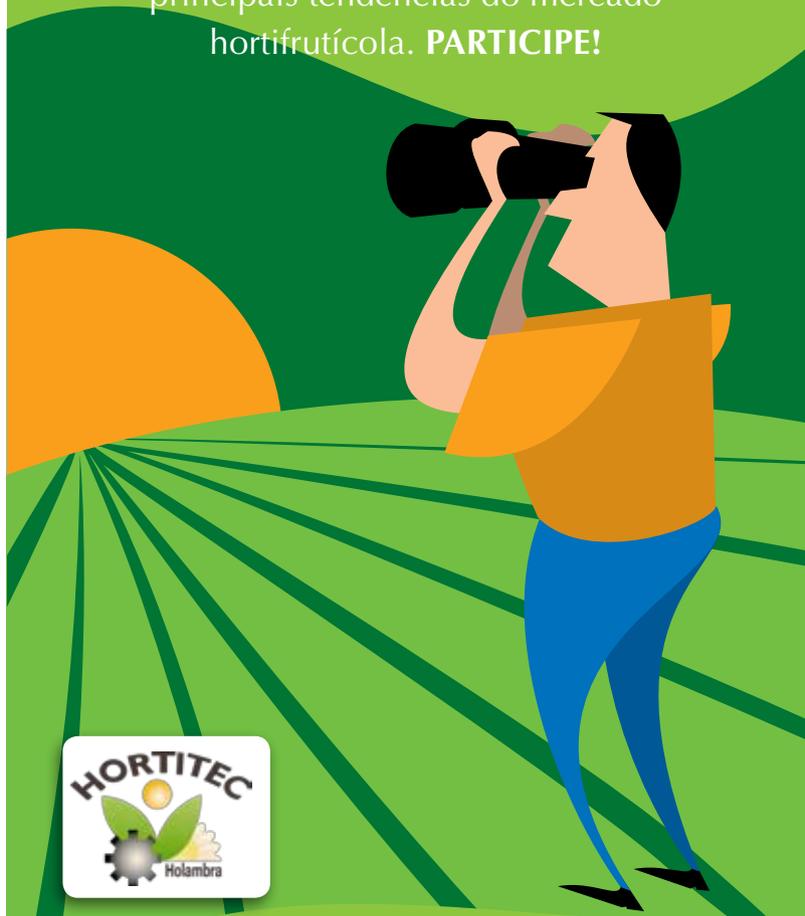


CONVITE



I SIMPÓSIO ECONÔMICO HORTIFRUTI BRASIL DE FRUTAS & HORTALIÇAS

A **Hortifruti Brasil** realizará, no recinto da Hortitec, o seu primeiro Simpósio Econômico, no qual abordará as principais tendências do mercado hortifrutícola. **PARTICIPE!**



12 e 13 de junho
no recinto da feira da Hortitec
em Holambra (SP)

Vagas limitadas e inscrição gratuita

Reserva pelo telefone: 19 3429.8808
de segunda a sexta-feira das 10h às 12h
e das 14h30 às 18h

PARA USO DOS CORREIOS

- | | |
|--|--|
| 1 <input type="checkbox"/> Mudou-se | 2 <input type="checkbox"/> Falecido |
| 3 <input type="checkbox"/> Desconhecido | 4 <input type="checkbox"/> Ausente |
| 5 <input type="checkbox"/> Recusado | 6 <input type="checkbox"/> Não procurado |
| 7 <input type="checkbox"/> Endereço incompleto | 8 <input type="checkbox"/> Não existe o número |
| 9 <input type="checkbox"/> _____ | 10 <input type="checkbox"/> CEP incorreto |

Reintegrado ao Serviço Postal em ____/____/____

Em ____/____/____ Responsável _____

Impresso Especial

1.74.18.0518-7/2001-DR/SPI
Fundação de Estudos
Agrários Luiz de Queiroz

... CORREIOS ...



Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ

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

Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829

e-mail: hfbrazil@esalq.usp.br

IMPRESSO

CITROS

Sustentabilidade Econômica

Para a citricultura, o caminho
passa por mecanismos mais
transparentes de remuneração
e pela defesa do patrimônio



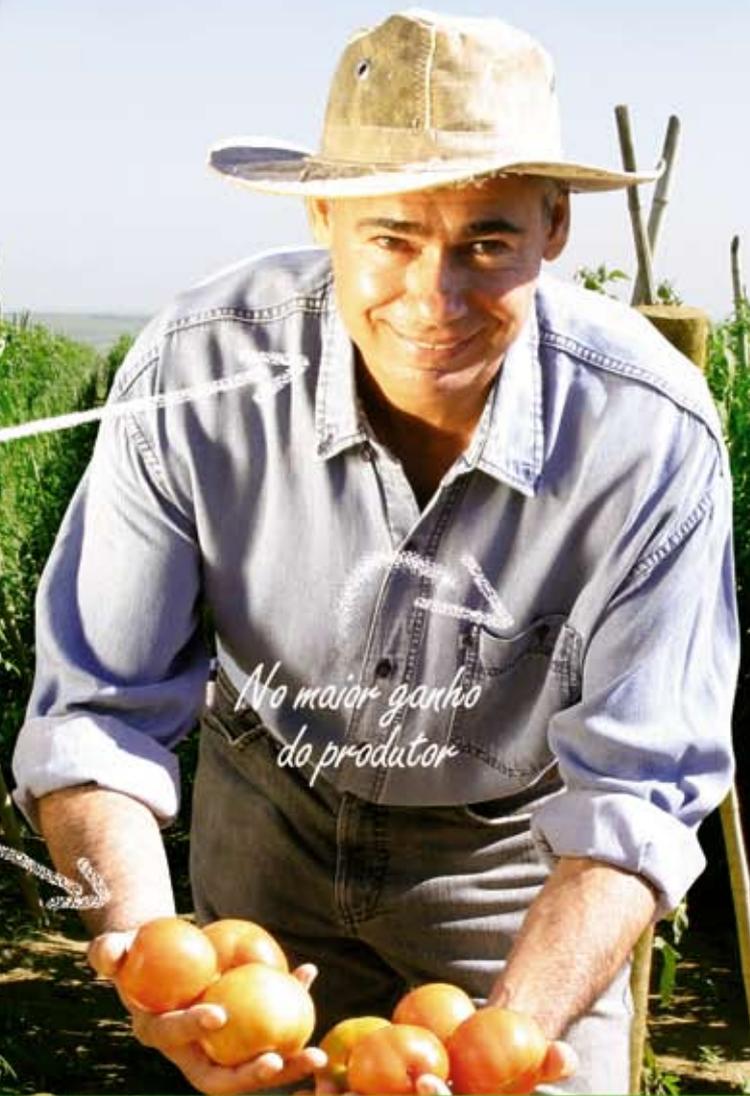
Onde está AgCelence™



Na satisfação com a maior quantidade de tomate por hectare

Na maior vida útil na prateleira depois de colhido

No maior ganho do produtor



AgCelence™

É maior produtividade. É mais rentabilidade.

ATENÇÃO
 Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bala e na embalagem. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de 18 anos.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo



Venda sob rescrição agrônomo

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

AgCelence™ é a solução inovadora da BASF que maximiza seus lucros.

AgCelence™ é maior produtividade e muito mais qualidade nas lavouras de tomate.

AgCelence™ é o efeito fisiológico positivo proporcionado pelo uso do programa de aplicação Fator C2™.

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

BASF
 The Chemical Company

SUSTENTABILIDADE DA CITRICULTURA



A *Matéria de Capa* desta edição é de autoria de Margarete Boteon (esq.) e Daiana Braga.

Sustentabilidade é, sem dúvida, a palavra do momento: sustentabilidade ambiental, social, energética, entre outras formas. Em relação à agricultura, a sustentabilidade econômica só é possível caso haja um excedente financeiro que propicie ao agricultor a manutenção ou ampliação do seu patrimônio. Esse é, exatamente, o foco do *Especial Citros* desta edição, que marca os 6 anos da **Hortifruti Brasil**.

O destaque desta edição é o *Fórum Especial*, que traz a opinião do coordenador do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea-Esalaq/USP), professor Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros, sobre a sustentabilidade

de econômica da citricultura. O professor Barros aborda, sob a ótica da racionalidade econômica, a importância de o citricultor avaliar constantemente a sustentabilidade da sua atividade, além de discutir a possibilidade de o produtor, caso necessário, abrir mão da sua atividade atual e até do seu patrimônio, em favor de negócio diferente que lhe dê melhor retorno financeiro.

Muitos citricultores podem se assustar com as idéias e as recomendações do professor Barros, que sugerem ao produtor agir de modo similar a um investidor de bolsa de valores quando o assunto é o seu patrimônio. Sem dúvida, a atividade agrícola gera laços afetivos e sociais, que impedem o raciocínio econômico puro. Mas, esse amor pela propriedade tem um limite: o de não colocar em risco o patrimônio da família às custas de se manter no mesmo negócio.

Na *Matéria de Capa* desta edição, o objetivo é chamar a atenção para o novo ciclo econômico em que a citricultura entrará na próxima década. A fase de impacto de furacões sobre a produção da Flórida já terminou na safra passada (2007/08) e novos desafios surgem na citricultura. Esse novo ciclo econômico

que está se formando dá sinais de ser menos previsível, quando comparado com as fases anteriores, preponderantemente marcadas pelo ajuste de oferta de São Paulo e Flórida.

A sustentabilidade econômica da citricultura só será possível se o setor estiver preparado para se adaptar às mudanças e até se antecipar a elas. Um dos velhos desafios, inclusive importante de ser superado para que se enfrentem os novos, é ter maior transparência no processo de formação de preços e de informações a respeito do mercado citrícola paulista. Também é urgente a formação de um sistema amplo de informações econômicas – tais como estimativas de safras, censos de árvores, custos de produção e indicadores de mercado – para atrair novos investidores e dar mais previsibilidade à tomada de decisão dos agentes de cada elo da cadeia, além de minimizar os conflitos institucionais. A **Hortifruti Brasil** tem dado sua contribuição há 6 anos, avaliando mensalmente os principais indicadores do mercado e, em toda edição de maio, com o *Especial Citros*, abrindo um espaço maior de discussão a respeito da economia citrícola.



Conheça mais uma Solução Natural para a Agricultura Moderna

Tratamento Biológico de Solo Improcrop®



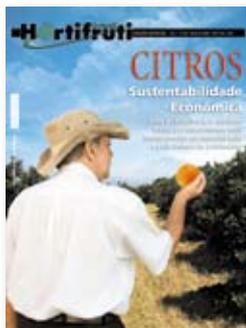
Estudos comprovam a aceleração da decomposição de folhas como medida auxiliar no controle da Pinta Preta dos frutos cítricos.

Utilize **Compost-Aid® + Soil-Set** e colha os resultados.

Visite nosso stand na HORTITEC



CAPA



06

Neste ano, a citricultura entra em um novo ciclo econômico. Para entender esse ciclo, leia a **Matéria de Capa** desta edição.

FÓRUM

28

O coordenador do Cepea, **Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros**, fala sobre a relação do citricultor com o seu patrimônio.

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

Editora Econômica:

Aline Vitti

Editora Executiva:

Rafaela Cristina da Silva MTB: 48.363

Diretora Financeira:

Margarete Boteon

Jornalista Responsável:

Ana Paula da Silva MTB: 27.368

Revisão:

Alessandra da Paz, Daiana Braga e Paola Garcia Ribeiro

Equipe Técnica:

Álvaro Legnaro, Ana Luisa Ferreira de Melo, Daiana Braga, Flávio Bombonatti, Juliana Haddad Tognon, Larissa Gui Pagliuca, Lilian Cabral Missura, Maíra Paes Lacerda, Marina Isac Macedo, Margarete Boteon, Mayra Monteiro Viana, Mônica Georgino, Rachel Armani de Paiva, Renata Pozelli Sabio e Yuri Uchoa Rodrigues.

Apoio:

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:

ênfase - assessoria & comunicação
19 2111-5057

Impressão:

Mundo Digital Gráfica e Editora

Contato:

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

A revista Hortifruti Brasil pertence ao Cepea.

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

SEÇÕES



TOMATE

16



BATATA

17



CEBOLA

18



MELÃO

19



UVA

20



MANGA

22



BANANA

23



MAÇÃ

24



MAMÃO

25



CITROS

26

Especial Tomate – Custo de Produção

A edição Especial Tomate (edição n° 69 – junho) divulgará os resultados de um estudo realizado por pesquisadores do Hortifruti/Cepea sobre o custo de produção do setor. Essa edição será apresentada na 15ª Hortitec, que será realizada em Holambra (SP) entre 11 e 13 de junho.

Anunciante

Para não deixar a sua empresa de fora, reserve já o seu espaço.
Contato
telefone: (19) 3429-8808
e-mail: hfbrasil@esalq.usp.br

ESCREVA PARA NÓS

Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:

Hortifruti Brasil

Av. Centenário, 1080

Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)

hfbrasil@esalq.usp.br

Envie também a sua história para a **Hortifruti Brasil**

HORTIFRUTI BRASIL ON-LINE



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

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

A última edição é atualizada até todo DIA 10. Além disso, todas as edições estão disponíveis no site.



Preço da manga em Paris

Estou na região de Champagne (1h de Paris) na França, fazendo um estágio em uma fazenda, onde é produzida uva para champagne. Um dia desses, fui à feira comprar algumas frutas, para fazer uma salada. Peguei em uma banca uma caixinha de morango e uma manga kent, com selinho do Brasil. Pelas minhas contas, tudo daria 3 euros (1,5 euros cada caixinha - o mais caro que já paguei foi 1,7 euros cada). Dei as frutas para o senhor do caixa da banca, que pesou a manga e me disse que aquela manga era por peso e que custaria 8 euros. Depois da minha cara de espanto e de eu ter

perguntado _Como assim 8 euros?, o senhor, percebendo o meu sotaque de turista, disse _Mademoiselle, mas essa manga é especial, ela veio do Brasil, e de avião. Ele achou que eu iria pagar 8 euros de uma manga enrugada (sim, ela não estava nem fresca). Eu disse para ele que no Brasil eu compro 10 quilos de manga com 8 euros, mas ele não gostou da resposta e me disse que eu não estava no Brasil, que eu estava em Paris e tinha que me acostumar com essas coisas. Bom, na banca dez metros depois, a mesma manga enrugada, com o mesmo selinho, estava a 1,6 euros a unidade. Veja a dificuldade de adquirir uma fruta brasileira no exterior!

Bruna Rodrigues Boaretto
bruboaretto@gmail.com



Muito oportuna à reportagem sobre uso de tecnologia no campo (edição n° 67). Porém, cabe-nos ressaltar um grave problema que, como empresa de sistemas de gerenciamento de atividades rurais, temos encontrado com freqüência: a exclusão digital. Aos esforços dos agricultores arrojados e modernos, devem ser somadas políticas governamentais de infraestruturas. Mesmo com a exclusão

digital, o produtor de visão profissional não pode abrir mão de ferramentas tecnológicas hoje disponíveis.

Paulo Celso Biasioli
pcbiasioli@yahoo.com.br

*Obrigada pela consideração com nosso trabalho. Realmente, não abordamos a questão da exclusão digital, por conta de, na pesquisa realizada para a **Matéria de Capa**, os hortifruticultores (médios e grandes) terem largo acesso à tecnologia da informação. Mas, em uma próxima oportunidade, a **Hortifruti Brasil** abordará essa questão.*

Maior valor e durabilidade, frutos de um bom investimento.

PLUTÃO

- Longa Vida
- Excelente Padrão
- Frutos muitos firmes
- Paredes Grossas



TRADIÇÃO EM ITALIANOS!

A Eagle traz toda a linha de sementes para o seu negócio.

Eagle Comércio de Sementes Ltda | Telefone: 34 3217 - 3110 | eaglesementes@eaglesementes.com.br



SATURNO



NETUNO



VENUS



KÁTIA

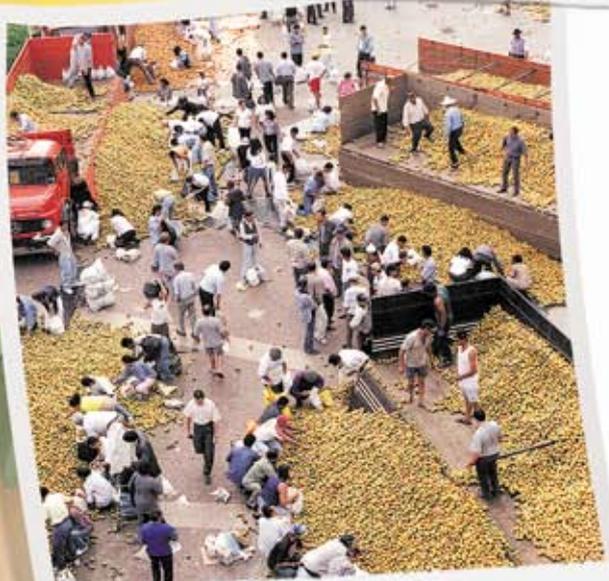
PREPARANDO A PARA UMA N

Velhos e novos desafios impõem
no processo de ne

Ciclos Econômicos da citricultura



Anos 80:
geadas reduzem os pomares da Flórida



Anos 90:
excesso de oferta de laranja em São Paulo



Anos 2000:
furacões na Flórida

2008: TRANSIÇÃO PARA UM NOVO CICLO ECONÔMICO NA CITRICULTURA

A citricultura paulista, como qualquer outro setor agrícola, tem seus ciclos de preços. De modo geral, verifica-se uma década de preços elevados seguida de outra de baixos. Esses ciclos perduram por anos pelo fato de a cultura da laranja ser perene, ajustando a oferta do produto somente em médio ou longo prazo.

Desde a instalação do parque citrícola paulista na década de 60, podem ser destacados três ciclos econômicos importantes. O primeiro, de alta das cotações, nas décadas de 1970 e 1980; o segundo, de baixas, nos anos 1990, e o terceiro, novamente de valorização, nesta década - este último reforçado pelos furacões na Flórida.

Nas décadas de 1970 e 1980, o desenvolvimento do parque industrial paulista foi alavancado pela falta de matéria-prima nos Estados Unidos, em decorrência de geadas na Flórida. Já nos anos 1990, a recuperação dos pomares da Flórida e expansão da citricultura paulista aumentaram significativamente a produção total de laranja nos dois estados. Em 1997, São Paulo chegou a produzir 428 milhões de caixas, segundo a Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (Abecitrus). Naquele ano, os estados de São Paulo e da Flórida, juntos, produziram cerca de 672 milhões de caixas de 40,8 kg - um recorde ainda não superado.

Na virada do milênio, a falta de tratamentos culturais nos pomares de São Paulo, em decorrência da crise de preço ao produtor na década anterior, aliada a fatores como o aumento da incidência de pragas e doenças e à substituição dos pomares pela cultura da cana-de-açúcar reduziram o parque citrícola paulista, estimulando um novo ciclo de alta dos preços ao produtor, principalmente até 2003. A partir daquele ano, entretanto, começou uma forte redução de preços de suco no mercado internacional e, em junho de 2004, os contratos do suco de laranja concentrado e congelado na Bolsa de Nova York marcaram recordes de baixa dos últimos 30 anos. Os fatores que influenciaram essa re-

CITRICULTURA NOVA DÉCADA

Uma mudança de postura do setor
e a estabilização de preços

.....
Por Daiana Braga e Margarete Boteon

dução foram o elevado estoque de suco nos Estados Unidos, gerado pela queda da demanda norte-americana, e a safra recorde na Flórida (2003/04). A partir da passagem de furacões na Flórida, nos anos de 2004 e 2005, o cenário de excesso de oferta se inverteu para déficit de suco naquele estado. Em agosto e setembro de 2004, quatro furacões atingiram o parque citrícola da Flórida – Charley, Frances, Ivan (atingiu indiretamente os pomares, com ventos fortes) e o Jeanne. Nesse sentido, a Flórida saiu de uma produção de 242 milhões de caixas na temporada 2003/04 para 149,8 milhões de caixas, em 2004/05. Em 2005, foi a vez do furacão Wilma passar pelo cinturão citrícola da Flórida, o que reduziu ainda mais a produção local, descartando de vez a possibilidade de uma recuperação rápida. O efeito dos furacões sobre a produção na Flórida foi significativo até a safra 2007/08. Na temporada 2008/09 daquele estado, que começa a ser colhida em outubro, os pomares já devem ter recuperado completamente a produtividade. O número de árvores, no entanto, ainda é menor que o de 2003/04. Entre os anos de 2004 e 2007, o parque citrícola reduziu devido aos furacões terem destruído árvores e espalhado o cancro cítrico. A citricultura da Flórida também encolheu por conta do forte desenvolvimento urbano do estado no período e do surgimento do *greening*.

Em 2008, a citricultura paulista entra em um período de transição para a próxima década, que deve formar um novo ciclo econômico da cultura. Apesar dos elevados preços internacionais do suco entre 2005 e 2007, ainda é difícil afirmar que isso foi suficiente para capitalizar o setor, reduzir os riscos e expandir a citricultura paulista na próxima década.

Tudo indica que a citricultura paulista, na próxima década, não será tão facilmente avaliada por ciclos de baixa e de alta dos preços, como em décadas passadas, quando o principal fator era o ajuste da oferta de suco da Flórida e de São Paulo. Há uma complexidade de fatores, muitos externos ao setor, que influenciarão a citricultura paulista e dificultam a previsão do comportamento dos preços e do tamanho da oferta.

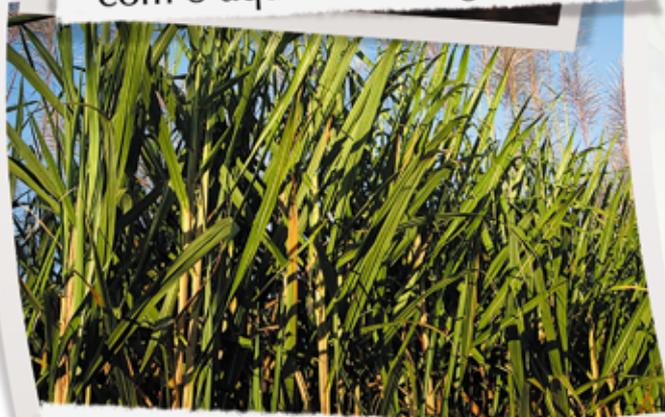
Desafios para os anos 2010



Aumento dos custos e dos riscos fitossanitários



Clima se tornará mais instável com o aquecimento global



Agroenergia competirá por áreas de laranja em São Paulo

A **favor da alta dos preços da laranja paulista** na próxima década estão o encarecimento da produção citrícola decorrente do aumento dos custos fitossanitários e da mão-de-obra, a limitação da oferta devido à maior incidência do *greening* e a elevação do custo de oportunidade com outras culturas, como a cana-de-açúcar, eucalipto e grãos. A possibilidade de substituição da citricultura por outras atividades mais rentáveis e de menor risco também limita a expansão em área no estado de São Paulo, principal pólo industrial de suco. Em relação aos concorrentes brasileiros, os problemas fitossanitários também são comuns na Flórida e na China, por exemplo. Historicamente, São Paulo tem

mostrado mais capacidade técnica de se adaptar aos desafios fitossanitários e sua hegemonia dificilmente será ameaçada por este fator.

O clima também influencia negativamente a produção e as condições fitossanitárias. Cada vez mais, aumenta a frequência de choques climáticos no Brasil e no mundo. No primeiro trimestre de 2008, por exemplo, houve seca no Sul do País e chuvas em excesso no Nordeste. O aquecimento global poderá ampliar os choques climáticos e afetar a produtividade citrícola paulista.

A **favor da baixa** dos preços na próxima década está a concentração de pomares em áreas das indústrias e de produtores de grande escala, permitindo um salto de produtividade e aumento da produção paulista, dispensando o aumento da área. Quanto à Flórida, apesar de todas as suas limitações para expandir o seu parque citrícola, está recuperando sua produtividade e deve, nos próximos anos, apresentar um volume de produção acima do observado entre 2004 e 2007. Outro fator negativo ao setor paulista é que o consumo de suco de laranja nos tradicionais mercados consumidores – Estados Unidos e Europa – não está aumentando. Em alguns emergentes asiáticos, principalmente na China, o consumo de su-

co é crescente, mas, ao mesmo tempo, esses países têm se tornado grandes produtores da matéria-prima, o que limita as exportações de suco brasileiro para a Ásia.

Outro ponto negativo ao preço é a relação dólar e Real. A rentabilidade cambial sustentou os preços recebidos pelo citricultor brasileiro desde a década de 1960 em função do dólar forte. Assim, a citricultura paulista, em mais de 40 anos, se protegeu da instabilidade econômica brasileira através da fixação do preço em dólar.

No entanto, o inesperado aconteceu: a economia norte-americana está mais frágil, desvalorizando o dólar em relação a uma série de moedas, inclusive ao Real, e é muito difícil prever se os Estados Unidos um dia retomarão sua hegemonia.

Isso mostra que a âncora cambial da citricultura paulista já não é mais um aspecto a favor da produção nacional.

Assim, muitos fatores, e de difícil previsão, tornarão os preços da fruta mais voláteis. O setor deverá ter flexibilidade para adaptações e, se possível, antecipar-se às mudanças. Também é urgente a solução de velhos entraves de modo a tornar o acordo de preços na citricultura mais transparente e flexível às mudanças.

Essa agenda de discussão a respeito dos mecanismos de formação de preços na citricultura está atrasada em mais de 13 anos. Desde 1994, após a extinção do contrato padrão e do enfraquecimento dos acordos coletivos e de suas representações de classe, a transparência nos negócios do setor tem diminuído – já que a maioria é de contratos individuais – e as informações a respeito da produção de laranja e da oferta do suco (produção e estoques) nacional tornaram-se de difícil acesso, sendo que, muitas vezes, os dados disponíveis causam mais dúvidas ao mercado.

É necessário que o setor reveja seu comportamento e se prepare para o futuro. A citricultura era uma das *commodities* de maior destaque, além de exemplo de uma cadeia mo-

Tudo indica, que, daqui para frente, a citricultura paulista não será tão facilmente avaliada por ciclos de baixa e de alta dos preços, como em décadas passadas.

derna e competitiva. Hoje, ainda é um exemplo, mas sua importância econômica como cadeia agroindustrial caiu muito. Se levarmos em conta as oportunidades de comércio nas áreas de grãos e de cana-de-açúcar no futuro, a citricultura cairá ainda mais neste *ranking* devido à falta de atratividade em se investir em um setor tão fechado e concentrado como é a citricultura paulista atualmente. Aos que já participam dela, é importante criar um ambiente comercial que proporcione maior previsibilidade para os agentes econômicos envolvidos, já que é um setor que trabalha a longo prazo.

O objetivo da presente *Matéria* é apresentar uma retrospectiva histórica do processo de acordos de preços no setor e, especialmente pós-furacões, e sugerir uma **AGENDA IMEDIATA** para o setor se preparar para os desafios da próxima década.

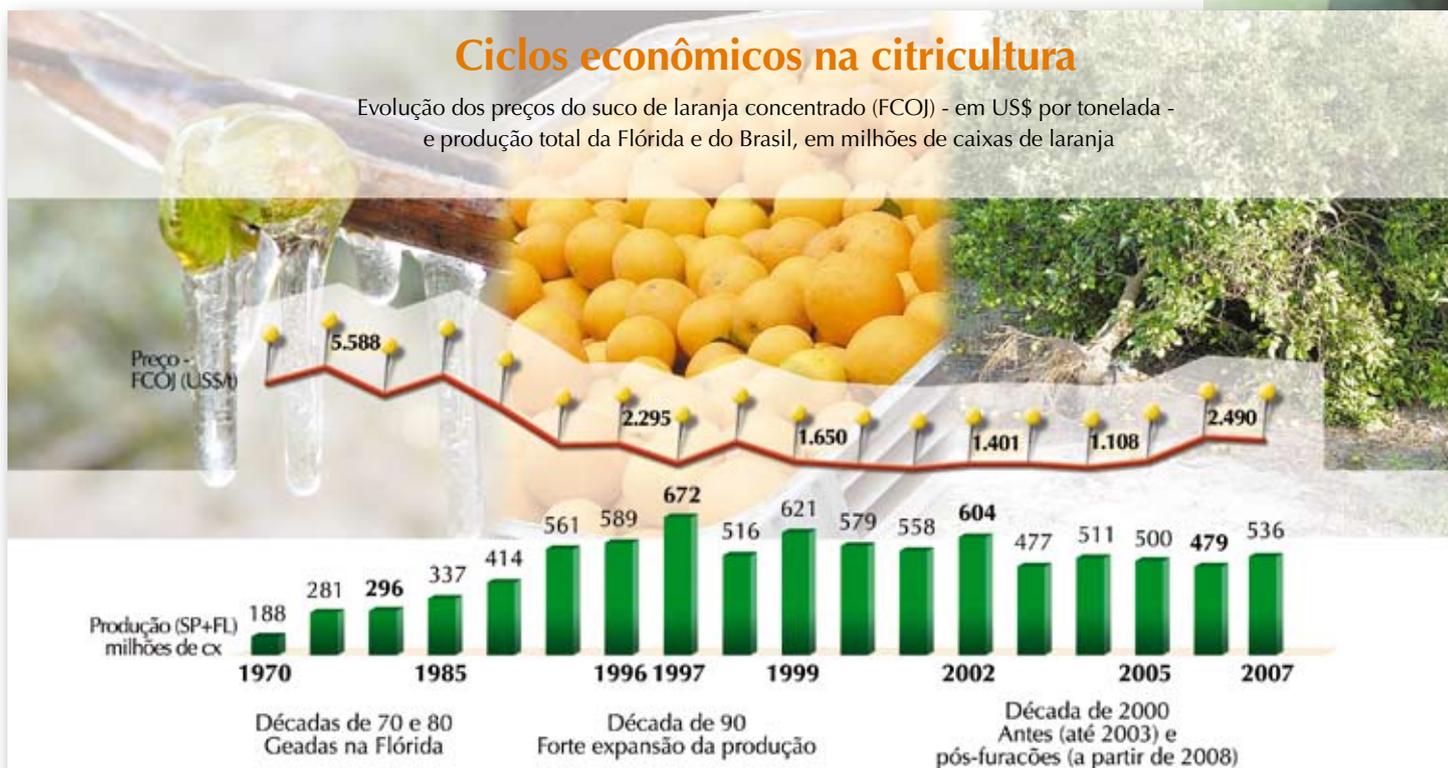
Para avaliar melhor a evolução histórica

dos preços do suco e da laranja recebido pelo citricultor paulista nas últimas décadas, todos os dados de preços em dólar foram deflacionados pelo Índice de Preços ao consumidor norte-americano (CPI) a valores de março de 2008 e a taxa de câmbio (conversão de dólares para Real) foi deflacionada no período pelo IGP-DI de março de 2008. A série de preços considerada para o suco de laranja internacional foi o valor do primeiro vencimento da Bolsa de Nova York. A série dos valores de contratos negociados entre os citricultores e as processadoras de suco em São Paulo é do **Citros/Hortifruti**, do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea/Esalq).

Para avaliar as preferências dos citricultores quanto às formas de negociação e mecanismo de remuneração, foi entrevistado um grupo amplo de citricultores em São Paulo, de diferentes escalas de produção.

Ciclos econômicos na citricultura

Evolução dos preços do suco de laranja concentrado (FCOJ) - em US\$ por tonelada - e produção total da Flórida e do Brasil, em milhões de caixas de laranja



Fonte: ICE Bolsa de Nova York (deflacionado pelo CPI de 2008) USDA, IEA e Abecitrus

SETOR AINDA ENFRENTA DIFICULDADE DE INTERNALIZAR O PREÇO DO SUCO E FECHAR ACORDOS COLETIVOS

Um dos principais pontos de instabilidade na cadeia citrícola paulista, nos últimos 40 anos, tem sido a relação comercial entre o citricultor e a indústria. Desde a primeira fábrica instalada no Brasil, no início da década de 1960, a base da relação comercial entre citricultor e processador é o contrato. A redução de riscos de suprimento da matéria-prima, do lado da indústria, e a garantia de compra, do lado do produtor, são as vantagens apontadas por ambos para o estabelecimento de contratos.

Apesar da preferência mútua por essa modalidade, mesmo após 40 anos de acordos contratuais, o principal ponto de discórdia continua sendo o mecanismo de fixação de preços. Até o momento, o sistema de definição de preços é frágil. O desenho atual dos contratos não tem flexibilidade para absorver fortes oscilações de preços, gerando conflituosas renegociações ou até rupturas contratuais.

A falta de transparência na internalização do preço internacional para valorar a matéria-prima e o elevado poder das indústrias nas negociações são queixas frequentes dos produtores. Do lado da indústria, pesa a dificuldade de repassar os riscos de quedas internacionais para o produtor, tendo em vista a rigidez dos preços nos contratos.

Especialmente entre 2004 e 2007, a rigidez contratual gerada pela fixação dos preços para um período de três a cinco anos causou uma grande dispersão de valores. Isso ocorreu devido às seguidas elevações dos preços internacionais por conta do déficit de oferta norte-americano. Dependendo do período de negociação e do cenário externo correspondente, o contrato do citricultor captava ou não a alta do preço do suco. Uma boa parte acabou fechando negócio antes da explosão dos preços internacionais e para um prazo longo (três ou mais anos).

Na safra 2006/07, no auge da alta dos preços internacionais, ocorreram várias tentativas de ajustar coletivamente os contratos ao cenário externo, através das suas representações de classe. Naquela temporada, a citricultura realizou uma série de reuniões entre representantes de indústrias e de produtores, governo e centros de pesquisa para chegar a uma nova proposta de remuneração ao produtor, através de um bônus, que compensasse o efeito furacão. Após meses de conversas, representantes dos citricultores e da indústria



Rigidez contratual aumenta dispersão de preços

Contratos negociados entre citricultores e indústrias paulistas, em US\$/cx de 40,8 kg (valor deflacionado pelo CPI norte-americano de março de 2008)

Valores dos contratos (US\$/cx. de 40,8 kg)

Safra	Mínimo	Máximo	Intervalo
2001-02	3,23	4,43	1,20
2002-03	3,54	4,48	0,94
2003-04	3,23	3,80	0,58
2004-05	2,81	3,71	0,90
2005-06	3,04	4,13	1,09
2006-07	2,63	6,37	3,73
2007-08*	3,07	7,16	4,09
2008-09*	2,90	8,24	5,34

* Dados parciais até 25/04

Fonte: Cepea

finalmente chegaram a uma fórmula de bonificação. O reajuste dos contratos seria feito com base na bolsa de Nova York, havendo um valor mínimo de US\$ 4,00/cx. Ao final, somente duas indústrias (Sucocítrico Cutrale e Louis Dreyfus Commodities) das quatro principais aderiram à negociação coletiva. As que não participaram deste processo de negociação argumentaram já ter renegociado individualmente com seus fornecedores. A safra 2007/08 também reuniu lideranças do setor na perspectiva de fechar um acordo coletivo, mas até o início de maio, não tinha havido nenhum avanço. Um dos argumentos contra os acordos coletivos, segundo algumas indústrias, é a possibilidade de interpre-

tação dessa conduta como uma ação de cartel devido à ação conjunta das empresas.

Apesar da dificuldade dos segmentos produtor e industrial em articular as negociações de preços de forma coletiva, as processadoras e os produtores, individualmente, começaram a apresentar arranjos de negócios menos rígidos do que antes da passagem dos furacões na Flórida. No decorrer de 2007, à medida que os negócios fechados em 2003 e 2004 – antes da passagem dos furacões – iam vencendo, houve uma maior diversidade de tipos de negociação, mais contratos fechados em Reais e redução do prazo de duração dos contratos, muitos para uma safra apenas. Além disso, o percentual de negócios com base no preço internacional também aumentou. Com tamanha valorização dos preços do suco de laranja, o produtor ficou mais atento ao mercado internacional, buscando maior participação nas vendas externo do suco brasileiro.

No entanto, essas novas formas ainda não conseguiram diminuir a dispersão dos preços en-

tre os contratos nem tornar o mecanismo de remuneração mais transparente. Ao contrário, a safra 2007/08 registrou o maior intervalo de preços desta década: entre US\$ 3,07/cx e US\$ 7,16/cx (os negócios em R\$ foram convertidos em dólar). Essa dispersão elevada ocorre em função dos acordos “antigos” que ainda valem para as safras 2007/08 e 2008/09. Até o fechamento desta edição, os contratos para a safra 2008/09 encontravam-se entre US\$ 2,90/cx e US\$ 8,24/cx (os negócios em R\$ foram convertidos em dólar). Esse intervalo, no entanto, pode diminuir, visto que os valores das safras 2007/08 e 2008/09 ainda não são os finais. Muitas indústrias estão renegociando os seus contratos com os produtores neste ano e reajustando o valor negociado na última safra, na perspectiva de que o citricultor, na temporada 2008/09, continue com a mesma processadora.

O aumento da dispersão dos preços após a safra 2005/06 causou uma maior desigualdade na distribuição de renda ao segmento produtor. Uma

Fim da âncora cambial na citricultura

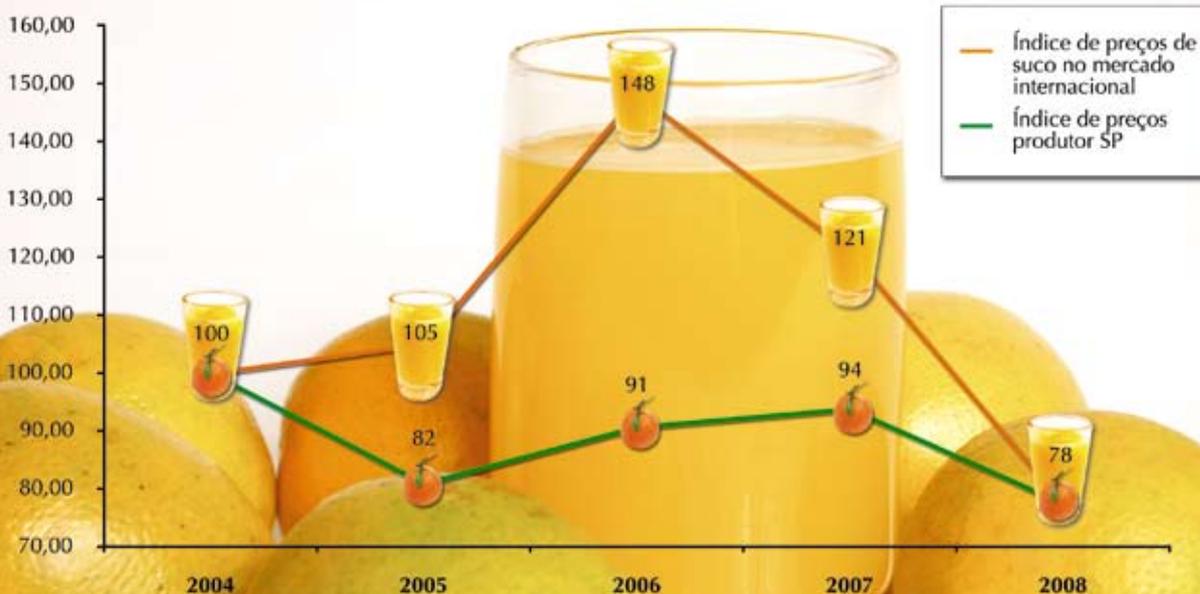
Evolução dos contratos a preço fixo recebidos pelos citricultores em US\$ (deflacionados pelo CPI, a valores de março/08) e em R\$ (valor deflacionado pelo IGP-DI, a valores de março/08)



Obs: 2008: valores parciais, atualização até março.

Contratos variaram menos que o mercado internacional

Variação dos contratos do citricultor paulista e do suco de laranja na Bolsa de Nova York em Reais (R\$) - índice 100=2004



Fonte: Cepea

Obs: 2008: valores parciais, atualização até março

parcela de produtores conseguiu se remunerar melhor do que os demais, em função, como dito, da data de fechamento da negociação.

Nos últimos anos, o dólar desvalorizou significativamente e isso também impactou os preços recebidos por citricultores. Se analisada uma série histórica de contratos nesta década, descontando-se a inflação, é observado que os maiores preços médios recebidos em dólar foram registrados entre as safras 2007/08 e 2008/09 e, em Reais, ao contrário, foram os menores – provando a influência do câmbio sobre a rentabilidade do citricultor paulista.

Outro ponto de discussão refere-se ao acesso aos preços internacionais, que são considerados nas negociações. Os contratos com participação nos preços do suco no mercado externo não incluem parâmetros de preços internacionais de domínio público. A maioria dos valores levados em conta nos contratos são os de venda declarados pela própria processadora e, muitas vezes, seguem tendência diferente da

observada nos preços do suco na Europa, publicados pela revista britânica *Foodnews*, ou da Bolsa de Nova York.

Discute-se muito se a redução da rentabilidade, muito destacada por citricultores, deve-se à desvalorização do dólar ou ao reajuste dos preços dos citricultores paulistas inferior à alta do mercado internacional. A conclusão é que a queda de rentabilidade deve-se à conjunção dos dois fatores, caso se considere que as oscilações médias de preços do suco recebidos pelas processadoras são similares ao comportamento da bolsa de Nova York. Convertendo-se em índices os preços do suco na bolsa de Nova York e os preços médios dos contratos na citricultura paulista, ambos em Reais (descontados a inflação), pode-se observar que a reação dos preços internacionais não foi repassada na sua integralidade para o citricultor paulista. A variação dos preços da bolsa de Nova York em moeda nacional (R\$) foi positiva, enquanto os preços recebidos por citricultores entre 2004 e 2007 recuaram.

Torque®

13

Torque
O padrão de eficiência.
Sempre!

Amplo espectro
no controle de ácaros
Não prejudicial às abelhas e
inimigos naturais dos ácaros

Residual prolongado

Potencialização de resultados:
maior PRODUTIVIDADE

Torque® 500 SC é um produto registrado pela BASF.

BASF

The Chemical Company

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. Utilizar sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permitir a utilização do produto por pessoas de idade.

Consulte
sempre um
Engenheiro
Agrônomo



Venda
sob
receituário
agrônomo

PRATIQUE O MANEJO INTEGRADO

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

Preferências dos citricultores em 2008



Portão ou contrato?

Em 2008, somente 1/4 dos entrevistados preferem negociar um contrato para 3 anos com a indústria

Formas de venda

Sem contrato, entrega no portão	22%
Contrato somente para a safra 2008	24%
Contrato para três safras	25%
Misto: parte da safra com contrato e outra sem compromisso formal de venda	24%
Não declarado	5%



Coletivo ou individual?

Em 2008, produtor continua dividido sobre a melhor forma de negociar com a indústria

Formas de negociação

Individual - citricultor e indústria	54%
Coletiva - através das representações de classe	44%
Outra formas (pools de citricultores etc)	2%



Qual seria o melhor mecanismo de remuneração?

Preço fixo por caixa ou participação do suco através de um índice público seriam as formas preferidas dos citricultores

Formas de fixação do preço da caixa de laranja

Preço fixo por caixa	37%
Mínimo+participação no preço de venda do suco	5%
Mínimo+participação do suco (dado público)	32%
Preço com base no mercado spot (portão)	7%
Baseado no custo de produção	19%



Como foi o reajuste do seu contrato no pós-furacão?

Somente 20% dos citricultores não conseguiram reajustar seus contratos

Bonificação do contrato pós-furacões

Não consegui renegociar meu contrato	20%
Minha renegociação foi menor que a alta internacional do preço do suco	36%
Fiquei satisfeito com o bonificação pós-furacões	24%
Não tinha contrato no período	17%
Não declarado	3%

NEGOCIAÇÕES MAIS FLEXÍVEIS PÓS-FURACÕES

Apesar dos poucos avanços em termos de um novo mecanismo de remuneração na citricultura, pode-se observar que, pós-furacões, o setor começa a modificar, lentamente, alguns parâmetros das negociações de contratos entre citricultor e indústria. O prazo médio dos contratos está diminuindo. Na amostra de novos negócios fechados em 2008, uma maior parcela dos contratos foi fechada também com participação no mercado internacional, porém, ainda sem um parâmetro de preço de domínio público.

Esses são alguns dos resultados da pesquisa realizada na primeira quinzena de abril pela **Equipe Citros/Cepea** com os citricultores paulistas em busca de opiniões sobre a melhor forma de negociação dos contratos em 2008 e para averiguar mudanças na forma de negociação com a indústria no pós-furacões. Os entrevistados apresentam escalas de produção bastante distintas. Foram ouvidos de pequenos citricultores, com produção de cerca de 12 mil caixas por safra, a grupo com produção por volta de 6 milhões de caixas. Juntos, os entrevistados representam cerca de 30 milhões de caixas.

Entre os entrevistados, a opinião sobre a formalização da venda da fruta em 2008 é bastante distinta. Somente 1/4 da amostra prefere negociar a laranja no formato tradicional: exclusivamente com a indústria e com compromisso de longo prazo (três anos de contratos de fornecimento com as empresas de suco). Outro 1/4 dos entrevistados preferem firmar contratos para uma safra, enquanto quase metade escolhe vender totalmente sem contrato ou realizar um mix: parte da safra contratada e outra não. Quanto ao acerto individual ou coletivo, há uma divisão de opiniões. Em 2006, quando a Equipe **Citros/Hortifruti** questionou um grupo de citricultores a respeito da forma de negociação, uma pequena parte era a favor de negociar individualmente. Poucos resultados efetivos das discussões entre as representações do setor a respeito do mecanismo de remuneração e da formação de um Conselho de Citricultura (Consecitrus) desestimularam os citricultores a agir coletivamente, diminuindo a confiança neste formato de negociação.

No pós-furacão, a maioria dos entrevistados teve seus contratos reajustados, mas 36% (do total) alegam que o aumento foi muito inferior à alta internacional. A minoria, cerca de 20%, informa que não conseguiu reajuste nos seus contratos. No entanto, a pesquisa não questiona se esse reajuste não ocorreu por conta de a indústria ter oferecido um bônus abaixo da expectativa do citricultor ou se, de fato, a indústria não propôs um reajuste.

Dos que haviam fechado contrato em 2008, até o período de entrevista - são cerca de 51% da amostra -, 69% negociou com a indústria a preço fixo (alguns tinha fechado em dólares, outros em Reais) e o restante um piso mais

participação no preço internacional. Para os que ainda não haviam fechado contrato - 49% da amostra -, somente 19% declararam que não pretendiam fechar com a indústria. O restante encontrava-se em negociação. ■

AGENDA 2010: URGÊNCIA EM INFORMAÇÕES DE MERCADO

Apesar dos modestos avanços no setor quanto à negociação dos contratos e ao mecanismo de remuneração pós-furacões, o segmento produtor citrícola paulista ainda tem dificuldade de capturar os ganhos externos, de propor um mecanismo mais equilibrado de distribuição de renda na citricultura, de melhorar a transparência no processo de formação de preços da laranja e do suco e de formar um conselho que possa unir as representações de classe (de produtor e da indústria), o Consecitrus. Além disso, os atuais contratos ainda não são flexíveis o suficiente para fazer frente às mudanças o cenário externo e/ou interno.

A falta de transparência nos preços externos do suco dificulta ao produtor antever ganhos ou perdas, diminuindo a atratividade externa de investimento no setor. Além disso, a falta de previsão da safra paulista nos moldes dos Estados Unidos reduz a capacidade dos agentes de visualizar oportunidades quanto ao investimento em número de árvores, portfólio de variedades etc. O Departamento de Agricultura do Estados Unidos (USDA) divulga estimativas de safra mensalmente, numa data pré-determinada, com explicações a respeito da metodologia de coleta dos dados, e também faz um censo bianual de árvores. Talvez a redução do prazo dos contratos - em 2008, para uma safra - decorra não de uma evolução no processo de negociação, mas, sim, da dificuldade dos agentes em prever a capacidade produtiva futura dos pomares paulistas e, conseqüentemente, do cenário de preço para os próximos anos.

É urgente que o setor se organize para a divulgação de informações econômicas que possibilitem um maior entendimento da cadeia citrícola, principalmente quanto à oferta, preços e custos. A citricultura é uma cultura perene e é possível prever a sua capacidade produtiva e os seus impactos sobre a lucratividade, já que, entre o plantio e a primeira colheita comercial da planta, há um período de três a quatro anos.

Uma iniciativa neste sentido é a decisão da Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo de formalizar um evento para divulgar a safra de laranja três vezes ao ano, como ocorreu em maio.

Outro ponto importante é possibilitar aos produtores maior acesso à informação sobre a comercialização externa do suco. Apesar da tendência de queda do suco na bolsa de Nova York, em 2008, muitos produtores não acreditam em desvalorização do produto brasileiro na Europa, já que quando houve uma forte reação de preços nos Estados Unidos, o preço na Europa apresentava um comportamento distinto. Assim, fica muito mais difícil ao setor produtivo entender quando, de fato, há tendência de alta ou de baixa nos preços do suco. A iniciativa de um grupo de produtores, ligados a Associação Brasileira de Citricultores (Associtrus), em criar uma empresa para produzir o suco de laranja, através do aluguel da capacidade ociosa das indústrias, pode ser um passo importante para os citricultores entender o processo de venda do suco no mercado externo.

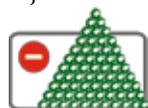
A apuração correta do custo de produção da cultura da laranja (veja o *Fórum Especial* desta edição, com o professor Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros) é outra pauta importante do setor. Muitas pesquisas desconsideram cálculos como depreciação e a taxa de remuneração do capital fixo como itens importantes do custo total. Assim, publicam informações de rentabilidade que não consideram a capacidade de renovação dos pomares nem as oportunidades de remuneração de outras culturas e tampouco do próprio capital.

Sem informação correta e transparente a respeito do setor e sem um processo de remuneração que gere um efeito distributivo melhor no segmento produtor, agenda essa que deveria ter sido solucionada há mais de 13 anos, haverá dificuldade para se enfrentarem os novos desafios da próxima década e para que haja avanços em novos mecanismos de remuneração da citricultura. Uma maior previsibilidade para os agentes que atuam na cadeia citrícola é essencial e deve começar através da divulgação de um conjunto de dados econômicos essenciais ao setor: preço, custo e estimativas de árvores e de produção. A responsabilidade é de todos: governo, centros de pesquisa, representantes de classe e, por fim, de todos os agentes que dependem da cadeia citrícola.



Sumaré e Mogi Guaçu entram no mercado em maio

O início da safra de inverno 2008 de tomate em Sumaré (SP) e Mogi Guaçu (SP) estava previsto para abril. No entanto, as chuvas intensas e a queda de temperatura em abril nessas regiões atrasaram o desenvolvimento das lavouras, adiando o começo da temporada para maio. A produtividade deve ser ligeiramente mais baixa, segundo produtores, e a expectativa é que sejam colhidas 300 cx/mil pés neste início de safra.



Itapeva finaliza safra de verão

A safra de verão 2007/08 de tomate de Itapeva (SP) deve encerrar no final de maio. A área total plantada na região nesta temporada foi de 27 milhões de pés, aumento de 13% em comparação com a anterior. Muitos produtores anteciparam o início do transplante nesta safra, com o objetivo de evitar choque de oferta com Caçador (SC). Porém, as elevadas temperaturas entre dezembro de 2007 e janeiro de 2008 aceleraram o desenvolvimento e a maturação dos frutos, concentrando a oferta de Itapeva em fevereiro, período de pico de colheita em Caçador, Venda Nova do Imigrante (ES) e Nova Friburgo (RJ). O maior volume de tomate disponível no período desvalorizou o fruto. Entre novembro de 2007 e abril de 2008, o tomate salada AA longa vida foi comercializado nas lavouras de Itapeva a R\$ 17,85/cx de 23 kg, em média, queda de 33,4% em relação à temporada

passada (R\$ 26,82). Contudo, o valor obtido nesta safra é 48,7% superior ao mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura na região, estimado em R\$ 12,00/cx. Problemas fitossanitários (alta incidência de cancro no início da safra, broca e mosca-branca no final do ciclo da cultura) acarretaram em queda da produtividade média da maioria das regiões que colheu tomate no verão de 2008. Para a próxima temporada, a primeira estimativa é que os investimentos na região não sejam reduzidos.

Maior oferta pressiona valor do tomate

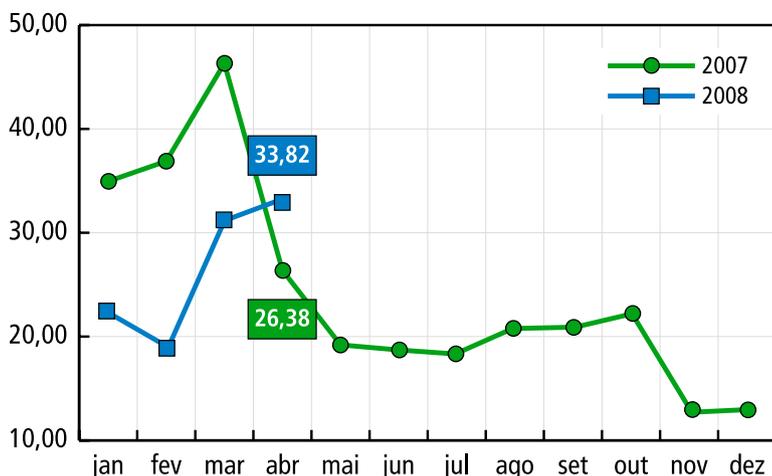
O volume de tomate disponível no mercado deve aumentar em maio, por conta da intensificação da colheita nas lavouras de inverno. Além disso, algumas regiões da safra de verão ainda estarão no mercado neste mês. A previsão, contudo, é que a redução do preço do fruto seja pequena, visto que a produtividade da maioria das regiões ofertantes está abaixo da média. Em abril, o tomate salada AA longa vida valorizou 6,28% em relação a março. A alta do preço naquele mês deve-se à menor oferta, por conta do atraso no início da colheita em algumas regiões da safra de inverno e da redução da atividade em lavouras da safra de verão.

Venda Nova do Imigrante colhe até junho

A colheita de tomate nas lavouras de verão de Venda Nova do Imigrante (ES) segue até junho, ao contrário do ano passado. Segundo produtores, o maior volume de chuvas e as temperaturas mais amenas em 2008 atrasaram o desenvolvimento dos pés, adiando o fim da safra. A estimativa é que 10% do total cultivado na região (9 milhões de pés) seja colhido até junho.

Previsão climática para os próximos meses

De acordo com o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (Cptec/Inpe), entre maio e junho, a previsão é de chuvas próximas a média histórica no Sudeste do País. No Sul, o volume deve ficar abaixo da média. Já no Norte e Nordeste, o total pluviométrico poderá ficar acima da média histórica. Quanto às temperaturas, essas devem ficar próximas à normal climatológica em todo o País. A partir de julho, as temperaturas devem abaixar, aumentando a possibilidade de nevoeiros e geadas, principalmente no Sul e Sudeste.



Atraso no início da safra de inverno reduz oferta

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

Fonte: Cepea





Reduz oferta, mas preço depende da qualidade

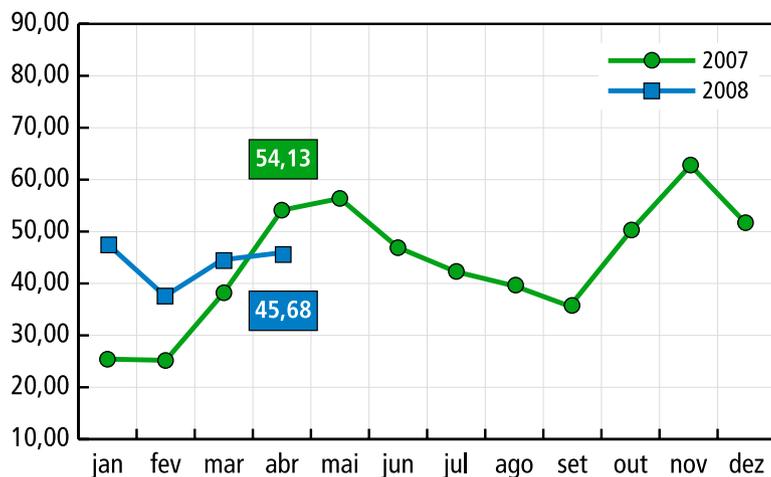
Cai produtividade das lavouras a serem colhidas em maio

A oferta de batata em maio deve ser inferior à de abril, por conta, sobretudo, da redução da produtividade das lavouras que serão colhidas neste mês. Contudo, a valorização vai depender da qualidade do tubérculo. As chuvas ocorridas nas principais regiões produtoras de batata do País no primeiro bimestre do ano prejudicaram o plantio, o desenvolvimento das roças e a qualidade de parte dos tubérculos. No Sul de Minas Gerais, as precipitações entre janeiro e fevereiro atrapalharam o plantio da safra das secas na região, atrasando o início da colheita. No Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba (MG), principal região ofertante em maio, o grande volume de chuva em fevereiro também prejudicou o desenvolvimento das lavouras e a qualidade de parte da produção. As precipitações também afetaram a produção de Goiás. Segundo produtores, os tubérculos dessa região ficaram com manchas. Em algumas lavouras do estado, cerca de 20% da produção é classificada como “parte baixa”. A safra de Goiás ainda está no início, e produtores acreditam que a qualidade do tubérculo melhora até o final de maio.



Batata valoriza com menor oferta

Em abril, a batata especial tipo ágata foi comercializada no atacado de São Paulo (SP) à média de R\$ 45,68/sc de 50 kg, alta de 5% sobre a de março. A menor oferta do produto no período favoreceu o au-



Batata valoriza pouco em abril

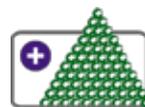
Preços médios de venda da batata ágata no atacado de São Paulo - R\$/sc de 50 kg

Fonte: Cepeca

mento dos preços. Segundo atacadistas, a valorização só não foi maior, pois a grande entrada de batata de baixa qualidade prejudicou as vendas, causando sobras desse produto.

Atrasa plantio em Vargem Grande do Sul

As chuvas ocorridas em Vargem Grande do Sul (SP) em março atrasaram o plantio na região. Até o final de abril, apenas 15% da área total prevista para a safra da região (8,9 mil hectares) havia sido cultivada. Em abril de 2007, 40% da área total da temporada já havia sido cultivada. Com o atraso no plantio, o pico de colheita da região deve ocorrer em setembro.



Água Doce colhe em ritmo acelerado

Em maio, a oferta de batata de Água Doce (SC) deve continuar elevada. Segundo produtores, 1.500 hectares do tubérculo devem ser colhidos na região neste mês, restando 600 ha para junho e 300 ha para julho. As batatas provenientes de Água Doce, de acordo com atacadistas, estão mais valorizadas do que as das demais regiões, devido ao maior calibre e à boa aparência da pele.

Inicia safra paranaense

A safra das secas de batata inicia em maio com a colheita nas lavouras paranaenses de Curitiba, São Mateus do Sul, Ponta Grossa e Irati. Segundo produtores, 1.300 hectares devem ser colhidos neste mês. A estimativa é que a área total de cultivo nessas regiões do Paraná seja de, aproximadamente, 8.000 hectares, alta de 5% em comparação com a da safra das secas 2007. O clima seco na região entre março e abril prejudicou um pouco o desenvolvimento das roças da safra das secas do Paraná. Segundo dados do Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar), o déficit hídrico registrado nas roças de Curitiba e de São Mateus era de 30 a 40 mm até a primeira quinzena de abril. Já em Guarapuava (PR) – que faz parte da safra das águas –, o déficit hídrico foi de, aproximadamente, 50 mm. O baixo volume de água prejudicou a qualidade de parte das batatas colhidas em abril e o desenvolvimento das roças que estarão em atividade em maio. Caso ocorra quebra de safra, a rentabilidade de produtores do Paraná pode ser comprometida, visto que os gastos com a produção também aumentaram nesta temporada.



Argentina e Nordeste brasileiro abastecem mercado nacional

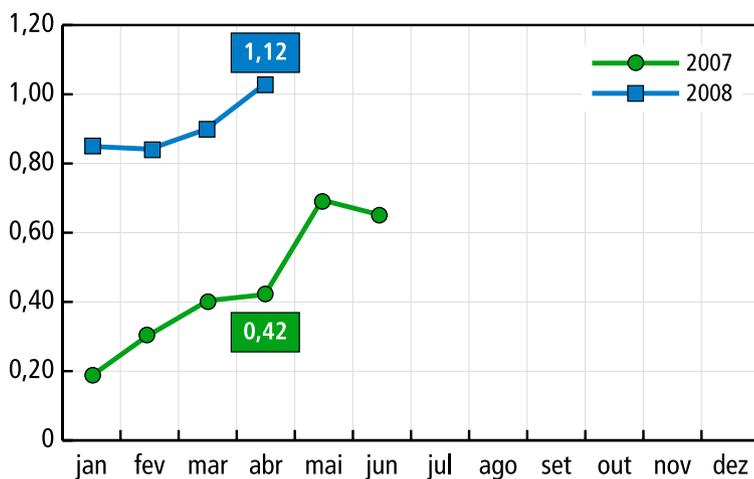
Colheita do Nordeste intensifica só em junho

Grande parte da cebola a ser comercializada no mercado nacional em maio é de origem argentina. O bulbo de Petrolina (PE), Juazeiro (BA) e Irecê (BA) também será vendido nesse período, mas em menor volume, visto que essas praças entram em pico de colheita apenas em junho. A expectativa de agentes, portanto, é que o preço da cebola continue elevado em maio.



Greve de fiscais reduz importações e eleva preço interno

Em março, o Brasil importou 15,2 mil toneladas de cebola da Argentina, 43% a menos que o total de março de 2007, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Com isso, os preços médios aos produtores do Sul no País mais que dobraram no período. A diminuição das compras externas ocorreu devido a movimentos de produtores rurais argentinos, em conflito com o governo de Cristina Kirchner, e à greve de auditores fiscais da Receita Federal iniciada em meados de março. As ofertas da região Sul do Brasil já estavam restritas no começo daquele mês e nenhuma outra praça estava em colheita. Apesar da menor oferta nacional no período, devido à baixa produtividade no Sul do País e à ausência de cebola do Vale do São Francisco, o volume disponível foi suficiente para atender a demanda interna.



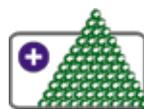
Sul mantém preços elevados durante toda a safra

Preços médios recebidos por produtores sulistas pela cebola crioula - R\$/kg



Sul fecha safra com "rentabilidade" positiva

A safra 2007/08 de cebola do Sul encerrou no final de abril com dois meses de antecedência em relação à safra 2006/07, como já era previsto. A expectativa de rentabilidade positiva também foi confirmada. O preço médio do bulbo na roça ponderado pela área colhida foi de R\$ 0,80/kg na média da safra (entre novembro de 2007 e abril de 2008). Esse valor é cerca de 150% maior que o mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura, estimado por produtores a R\$ 0,32/kg. A finalização da safra com números positivos deve-se ao menor volume de cebola no mercado nacional. Além das reduções de área e de produtividade no Sul, o Vale do São Francisco não ofertou o bulbo nos primeiros quatro meses do ano. A maior rentabilidade nessa safra deve garantir aumento de área da temporada 2008/09, de acordo com produtores.



Aumento de apenas 2% na área do segundo semestre

A área total de cebola cultivada para a colheita do segundo semestre deste ano deve ser apenas 2% superior à do mesmo período de 2007. Enquanto algumas regiões ampliaram consideravelmente o plantio, outras reduziram. Em Goiás e no Distrito Federal, o aumento previsto é de 30%. Em São Gotardo (MG), a área deve ser 10% maior. Nas lavouras de São José do Rio Pardo (SP) e do Vale do São Francisco, a expectativa é de manutenção de área. Já em Irecê (BA), produtores estimam queda de 30%. A colheita em Goiás, Distrito Federal e São Gotardo inicia em junho, e no Vale do São Francisco em maio, mas o volume deve aumentar em julho. Já na região paulista, as atividades devem começar no final de julho.



Chuvas prejudicam transplante em São José do Rio Pardo

As chuvas ocorridas em São José do Rio Pardo (SP) em abril atrasaram o transplante das mudas de cebola. Essa atividade, que deveria ter ocorrido no início do último mês, só pôde ser efetuada a partir do dia 22 de abril. Com o atraso, a colheita deve iniciar apenas no final de julho, com o pico das atividades previsto para ocorrer em agosto. A produtividade, por sua vez, não deve ser afetada, segundo produtores.



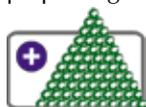
Fonte: Cêpea



Chuva também prejudica safra de melão

Precipitações atrapalham colheita no Vale do São Francisco

O grande volume de chuva registrado no Vale do São Francisco na primeira quinzena de abril limitou a colheita de melão, além de danificar as lavouras já desenvolvidas. A qualidade da fruta também foi prejudicada pelas precipitações. Alguns produtores, inclusive, disseram ter descartado algumas cargas da fruta. Diante desses contratemplos, a safra 2008 de melão do Vale do São Francisco pode ser inferior à prevista inicialmente (1.700 hectares). Para amenizar os prejuízos, melonicultores da região retomaram o plantio desta safra ainda no final de abril, com a diminuição das chuvas, devendo intensificar em maio. Neste mês, o volume de precipitação deve ser bem menor que o de abril, segundo o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (Cptec/Inpe), favorecendo a produção e, principalmente, a qualidade da fruta. Até abril, o melão colhido no Vale do São Francisco estava sendo ofertado apenas na própria região, mas em quantidade pequena.



Maior oferta pode desvalorizar melão

Com a intensificação da colheita de melão nas lavouras do Vale do São Francisco em maio, o preço da fruta pode cair. Em abril, a redução da oferta de melões amarelo e nobre, por conta da entressafra potiguar, impulsionou o valor da fruta com relação a março. Outro fator para o menor volume foi a grande quantidade de chuva na Chapada do Apodi (RN), Baixo Jaguaribe



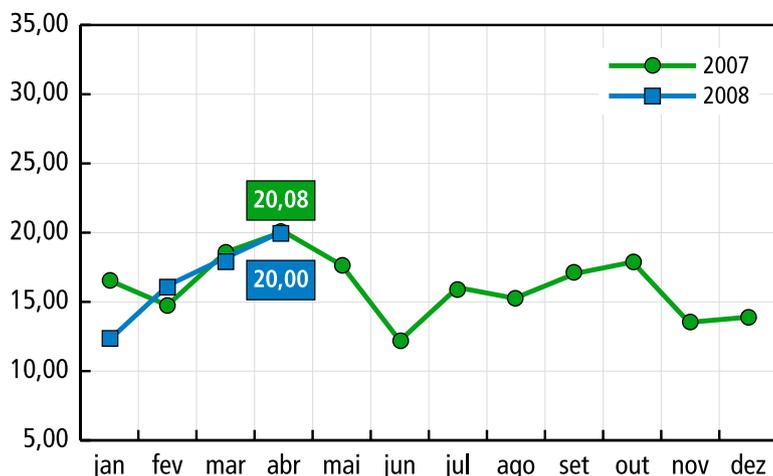
Encerra negociação dos contratos da safra 2008/09

Exportadores de melão do Rio Grande do Norte e do Ceará devem finalizar as negociações dos contratos para os embarques da safra 2008/09 em maio. Até o final de abril, algumas empresas fecharam cerca de 80% dos contratos de embarque de melão para o mercado europeu. Segundo agentes do setor, a tentativa de aumento de 15 a 20% no valor dos contratos poderá ser aceita pela maior parte dos países compradores. A partir dessas negociações é definida a área destinada a cada tipo de melão nobre a ser cultivado – variedades preferidas por consumidores internacionais. Com relação ao volume de embarques brasileiros, a expectativa de exportadores nacionais é de incremento de cerca de 15%, principalmente para a Europa. A manutenção da área plantada na próxima temporada ainda permanece nos planos das principais empresas melonicultoras. Tradicionalmente, o cultivo voltado ao mercado externo começa em junho e a colheita, em meados de agosto, quando iniciam os embarques.



Receita com exportação aumenta 50%

Em abril, a Secretaria de Comércio Exterior (Secex) divulgou os dados dos embarques totais da última safra de melão, que compreendeu o período de agosto de 2007 a março de 2008. Nos dois primeiros meses de embarques para o bloco europeu, agosto e setembro, exportadores brasileiros já haviam enviado o dobro de mercadoria com relação ao mesmo período da temporada 2006/07. A estimativa do setor era que, com a finalização dos embarques desta safra, o incremento em volume chegasse à cerca de 15%. Contudo, o número final superou as expectativas. De acordo com a Secex, o País exportou 205 mil toneladas de melão na última safra, aumento de 20% em relação à temporada 2006/07. Em receita, esse incremento foi ainda maior. A rentabilidade com o término das exportações (fechadas em contrato) chegou a US\$ 135 milhões, aumento de cerca de 50%.



Queda na oferta impulsiona preço em abril

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

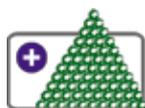
Fonte: Cepeca



Parreirais do Nordeste são prejudicados

Chuva reduz ainda mais qualidade da uva nordestina

Pelo quarto ano, a produção de uva no Vale do São Francisco é baixa no primeiro semestre – as variedades podadas/colhidas no período são as com semente e a *crimson* (vermelha sem semente), mais resistentes ao clima quente e úmido. Neste ano, chuvas de abril reduziram ainda mais o volume e a qualidade das frutas, impactando as exportações nesta primeira janela de mercado. Além disso, o excesso de aplicações de fungicidas e a dificuldade de manter as uvas em condições ideais no pós-colheita também reduziram a oferta para exportação. Os envios que estavam previstos para abril atrasaram em mais de duas semanas.

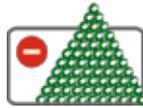


Paraná mantém oferta elevada

A oferta de uva de mesa no Paraná segue elevada em maio, por conta do maior escalonamento da safra. Segundo produtores, a colheita deve ser encerrada até o final deste mês em mais da metade dos parreirais. A expectativa é que o tamanho das bagas desta safra seja afetado pela alta produtividade, que estressa os cachos, e pelas chuvas registradas na região nos primeiros meses do ano. Em abril, a fruta foi comercializada nas roças do norte do Paraná a R\$ 1,75/kg, em média, redução de cerca de 16% sobre o mesmo período de 2007. Já em comparação com março deste ano, o preço da fruta em abril subiu mais de 10%.

Intensifica safrinha de niagara

A colheita da safrinha de uva rústica de Louveira (SP) e de Indaiatuba (SP) será intensificada em maio. Neste ano, cerca de 70% da área cultivada nessas regiões foi podada para esta safrinha. Segundo produtores, um grande volume de chuva atingiu os parreirais paulistas durante as brotações e o desenvolvimento da fruta. Com isso, a expectativa é que a produtividade média fique em torno de 12 a 13 t/ha, inferior à média da região – 15 t/ha. Em Rosário do Ivaí (PR), a oferta de niagara também será maior em maio. Como em 2007, a produtividade nessa região deve ser alta, 18 t/ha, em média. Já em Porto Feliz (SP), o volume de uva rústica deve aumentar somente no final deste mês.

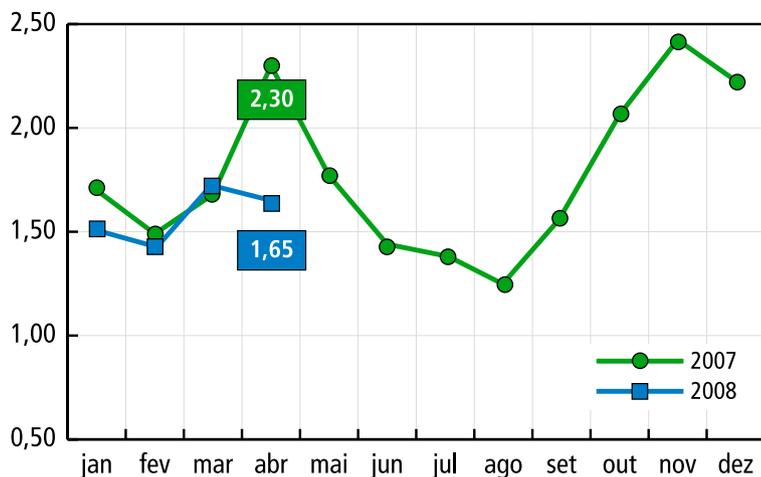


Reduz oferta chilena

O volume de uva disponível no Chile, país que abastece o mercado norte-americano com uvas de mesa durante sua entressafra, reduz em maio, por conta do fim do pico de colheita. Neste ano, o inverno prolongado atrasou em quase um mês o início das atividades naquele país. De dezembro de 2007 a abril de 2008, as exportações chilenas para o mercado norte-americano caíram 20% em relação à temporada 2006/07, segundo o Serviço de Comercialização Agrícola do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (AMS-USDA).

Uva é barrada na fronteira

O volume de uvas finas importado pelo Brasil neste ano deve ser inferior ao do ano passado, por conta da suspensão das importações do Chile e de problemas na fronteira. A distribuição da uva chilena foi suspensa pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimentos (Mapa) desde o dia 27 de março por ter sido detectada a presença do ácaro *Brevipalpus chilensis* em carregamentos de uva daquele país. Essa é uma praga inexistente no Brasil e nociva para a videira, por causar a morte dos brotos pela desidratação dos tecidos vegetais. De acordo com o Mapa, uma visita de técnicos agendada para o período de 5 a 10 de maio deverá avaliar as medidas chilenas adotadas pelo Serviço Agrícola e Pecuário (SAG), que visam impedir a presença da praga nas frutas chilenas exportadas para o Brasil. A entrada de uvas finas também diminuiu devido à greve dos auditores fiscais da Receita Federal iniciada no dia 18 de março - neste caso, comprometendo também, as importações de uva da Argentina.



Menor qualidade da fruta prejudica vendas

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

Fonte: Cêpea

Para combater pragas,
doenças e até as dúvidas
que prejudicam a lavoura.

**BASE
FORTE**

Um grande número de pragas e doenças com alto poder destrutivo e alimentos consumidos *in natura* fazem das culturas de hortifruti um desafio para o produtor na hora de decidir o tratamento ideal e garantir a qualidade que o mercado exige. Para facilitar essa decisão, a Syngenta criou Base Forte, tratamentos completos, simples e eficazes para se obter uma lavoura sadia e mais produtiva.

Fale com seu distribuidor Syngenta ou consulte o site www.syngenta.com.br/hortifruti e saiba mais sobre o Base Forte.





Chuvas depreciam manga do Vale do São Francisco

Mesmo com menor oferta, preços caem

As chuvas registradas nas primeiras semanas de abril no Nordeste atrasaram o desenvolvimento da manga *tommy atkins* das lavouras de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA), reduzindo a oferta da fruta no período. O preço da manga, contudo, caiu, pois a umidade elevada aumentou a incidência de doenças, prejudicando a qualidade da fruta colhida. Em abril, a manga *tommy atkins* foi comercializada nas lavouras de Petrolina e Juazeiro a R\$ 0,71/kg, em média, baixa de 6,57% em comparação com a de março e de 22,82% sobre a de abril de 2007.

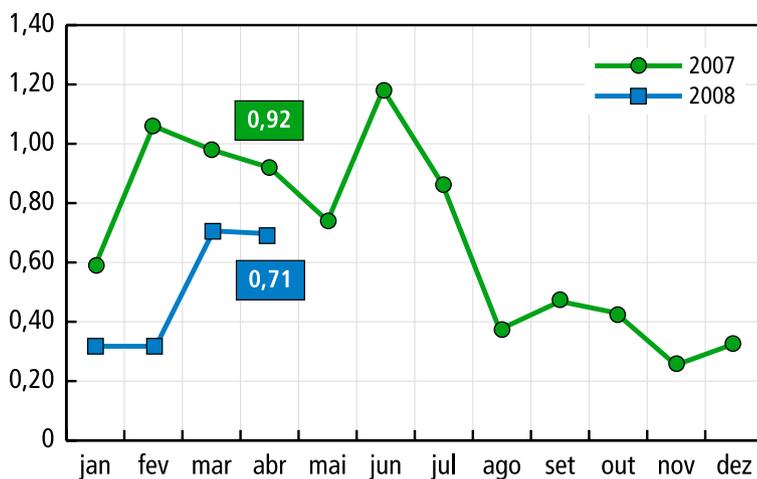
Reduz exportação nordestina

O menor volume disponível e a baixa qualidade da manga do Vale do São Francisco reduziram as exportações para o mercado europeu em abril. A perspectiva é que a oferta aumente a partir de maio, possibilitando o incremento nos embarques para a União Européia, principalmente se confirmada a previsão de dias mais secos neste mês. No entanto, a entrada da fruta de países da África, como a Costa do Marfim e Senegal, no mercado europeu pode pressionar o valor da manga.



Sobe preço da fruta no mercado europeu

O preço da manga comercializada no mercado europeu em abril esteve maior em comparação

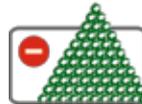


Chuvas prejudicam qualidade e impedem valorização

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

Fonte: Cepea

com o do mesmo período de 2007, por conta da redução das importações. A menor entrada da fruta na União Européia deve-se à baixa oferta e à menor qualidade da manga brasileira aliadas ao atraso de algumas semanas para o início das exportações de países da África. Nesse período, o mercado europeu importou manga de países latino-americanos como Costa Rica e Guatemala, além do Peru, cujo volume disponível tem diminuído. De acordo com o Serviço de Comercialização Agrícola do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (AMS-USDA), a variedade *tommy atkins* brasileira (tamanho 12) foi comercializada no porto de Roterdã (Holanda), em abril, a US\$ 11,02/cx de 4kg, em média, enquanto que no mesmo período de 2007 a fruta foi vendida à média de US\$ 9,12/cx.



Termina safra da palmer paulista

A safra 2008 de manga *palmer* de Monte Alto (SP) e Taquaritinga (SP) encerrou em abril. Neste ano, os preços ficaram abaixo dos registrados em 2007. A variedade foi comercializada nas lavouras paulistas, entre janeiro e abril, a R\$ 0,59/kg, em média. Esse preço representa redução de 15,7% sobre o valor de janeiro a março de 2007 – período em que houve colheita naquele ano. Os preços mais baixos desta safra devem-se, principalmente, ao prolongamento da colheita em quase um mês em relação à safra anterior, devido à retirada da primeira florada por grande parte dos produtores. Outro motivo seria a comercialização da manga *tommy atkins* nordestina a valores muito baixos no período de concentração de oferta da *palmer*. A partir de maio, produtores paulistas iniciam as preparações para as próximas safras.



Inicia florada em Livramento de Nossa Senhora

De acordo com produtores de Livramento de Nossa Senhora (BA), a florada de grande parte dos pomares de *tommy atkins* da safra do segundo semestre iniciou em abril. O clima no município tem sido favorável às florações – poucas precipitações, dias quentes e noites com temperaturas mais baixas. Em maio, a variedade mais comercializada em Livramento de Nossa Senhora deve ser a *palmer*, cuja colheita iniciou no final de abril e deve estender até o fim de junho.



Chuvas alagam lavouras de banana do Nordeste

Roças do Rio Grande do Norte são as mais afetadas

As fortes chuvas registradas no Nordeste em abril prejudicaram lavouras de banana. A região mais atingida foi o Rio Grande do Norte. O reflexo, contudo, não deve ser muito grande no mercado nacional, visto que essa região exporta a maior parte da sua produção. Já o volume exportado, neste ano, deve ser inferior ao de 2007. Segundo produtores, os danos implicarão em reforma de pelo menos 2.000 hectares de banana, que só deverão entrar em produção, novamente, dentro de um ano.



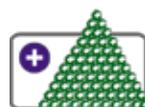
Reduz exportação em março

O volume de banana brasileira exportado em março caiu em relação ao do mesmo período de 2007. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), foram embarcadas 4.394 toneladas da fruta para o Mercosul no período, queda de 49% sobre março de 2007. Para a União Européia, a redução foi de 17%, sendo enviadas 7.749 toneladas no período. O recuo das exportações para o Mercosul deve-se ao preço mais competitivo no mercado interno. Outro fator que contribuiu foi a greve dos fiscais federais agropecuários. Para a União Européia, a queda nos embarques decorreu da entressafra nos bananais nordestinos.



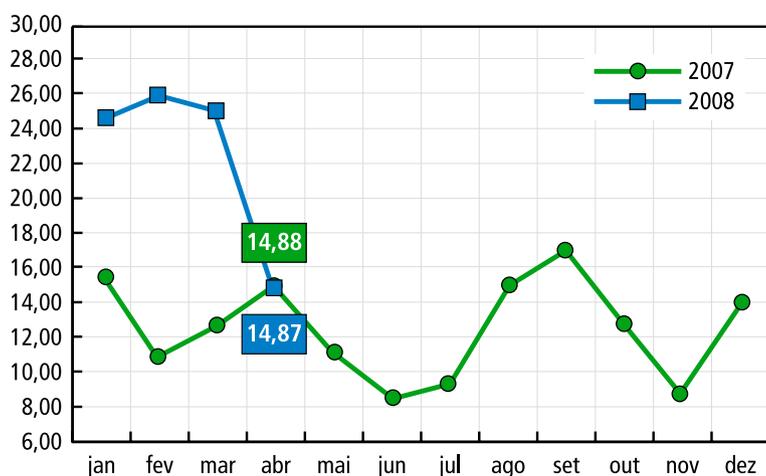
Intensifica colheita de prata em Minas Gerais

A oferta de banana prata do norte de Minas Gerais deve aumentar no final de maio, com a intensificação da colheita. Apesar de esta safra ser inferior à do segundo semestre, o volume da fruta disponível deve pressionar as cotações. Em abril, o preço da variedade já recuou nas lavouras por conta da maior oferta. No Vale do Ribeira (SP), a prata foi comercializada à média de R\$ 19,37/cx de 20 kg, queda de 9% em relação à de março. Em Bom Jesus da Lapa (BA), a desvalorização foi de 41%, com a fruta sendo vendida a R\$ 11,65/cx, em média.



Aumenta oferta de nanica em Santa Catarina

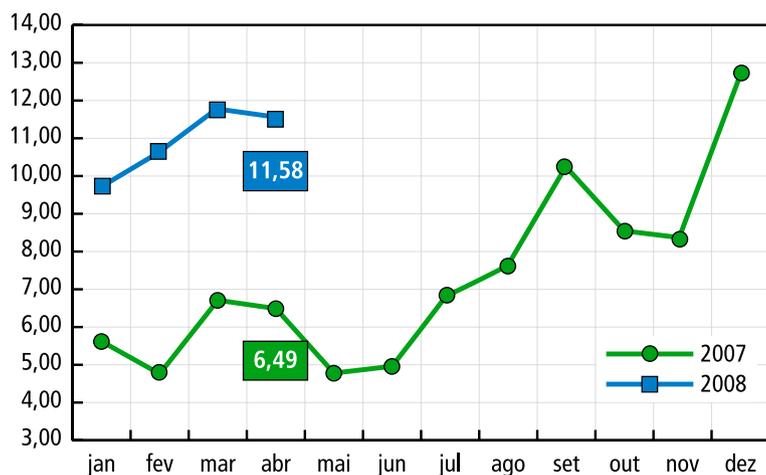
A colheita de banana nanica da safra do norte de Santa Catarina iniciou no final de abril e deve ser intensificada já na primeira quinzena de maio. A nanica do Vale do Ribeira (SP) e do norte de Minas Gerais também será comercializada neste mês, pressionando o preço da variedade catarinense. Segundo produtores de nanica, no mesmo período deve aumentar a oferta de laranja poncã no mercado, atrapalhando as vendas de banana para as escolas. Em abril, por conta da baixa oferta, a nanica foi comercializada nas roças de Santa Catarina a R\$ 7,62/cx de 22 kg, em média, leve aumento de 0,5% em relação a março. Segundo o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos, o Sul do País ainda estará sob influência do fenômeno *La Niña* em maio. A previsão é de chuvas abaixo da média histórica na região. Já as temperaturas devem estar próximas da média.



Valor da prata despenca

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

Fonte: Cepea



Preço da nanica recua, mas se mantém superior ao de 2007

Preços médios recebidos por produtores do Vale do Ribeira pela nanica - R\$/cx de 22 kg

Fonte: Cepea



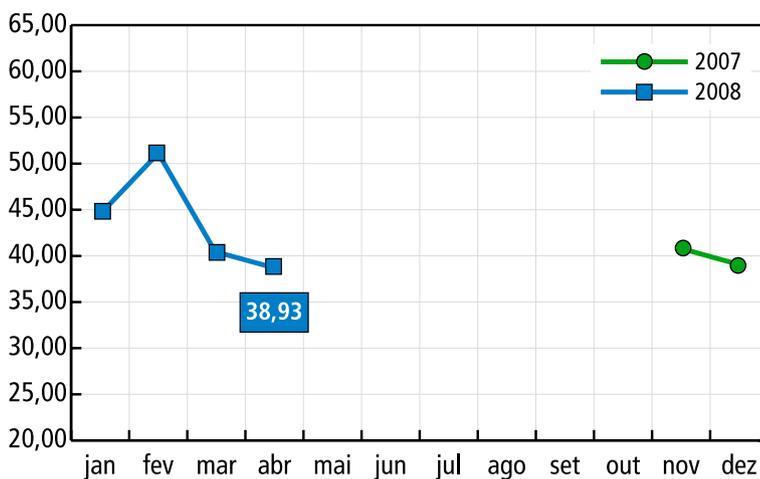
Brasil conquista novos mercados

Novos mercados limitam queda de exportação

Dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) apontam redução dos embarques brasileiros de maçã neste início de ano. Nos três primeiros meses, as exportações somaram cerca de 40 mil toneladas, 21% a menos que em igual período de 2007. Apesar disso, tem crescido a demanda pela fruta nacional em mercados menos tradicionais. De janeiro a março, o volume de maçã exportado para a União Européia diminuiu 30% em relação ao mesmo período de 2007. As maiores quedas foram registradas para Alemanha, Itália, França, Portugal, Espanha e Holanda. Em média, a redução nos embarques para esses países, especificamente, foi de 43,5%. Para a América Central, a diminuição foi de 64%. Já os envios aos países não pertencentes ao bloco europeu cresceram 110%, na média. O mercado russo foi o que mais ampliou as compras de maçã brasileira, importando até o final de março mais de 1 mil toneladas. Para o Oriente Médio e a África, os incrementos foram de 370% e 150%, respectivamente, comparando-se o volume do primeiro trimestre deste ano ao de 2007.

Produção mundial reduz nesta safra

De acordo com o *Global Apples* (do USDA), a produção mundial de maçã da safra 2007/08, considerando os principais países produtores, deve reduzir 9% sobre a produção anterior, de 41 milhões de toneladas. Apesar do aumento da área em alguns mercados, co-



Aumento da oferta derruba cotações

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

Fonte: Cépica

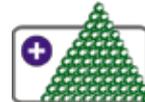


Sobe preço da gala

O valor da maçã *royal* gala deve continuar valorizado em maio, por conta da menor oferta. Com a finalização da safra da variedade em março, a gala comercializada é a que está armazenada em câmaras frigoríficas com atmosfera controlada. Há grandes quantidades de gala armazenada em empresas mais estruturadas, as quais controlam o volume ofertado ao atacado a fim de manter as cotações estáveis, valorizando a fruta aos poucos. Em abril, o volume da variedade disponível já começava a reduzir. Naquele mês, a gala graúda (calibres de 80 a 110) foi vendida no atacado de São Paulo a R\$ 35,60/cx de 18 kg, em média, alta de 12% em relação a março.

Boa qualidade da gala nacional favorece comercialização

De acordo com dados da Associação Brasileira de Produtores de Maçã (ABPM) divulgados em abril, o volume de maçã da safra 2007/08 comercializado no mercado interno aumentou em relação à temporada passada. Segundo produtores, esse cenário deve-se ao aumento do consumo brasileiro e à boa qualidade da maçã nesta temporada – a fruta apresenta excelente coloração e sabor acentuado, inclusive para categorias 2 e 3, consideradas de menor qualidade que a categoria 1. Somando todas as variedades, o volume da safra 2007/08 deve totalizar em torno de 840 mil toneladas, contra 993 mil toneladas da safra anterior. A menor oferta deve-se a quebra de safra em torno de 15%, tanto da variedade fuji quanto da gala.



Mais fuji no mercado

A oferta de maçã fuji deve aumentar em maio, pressionando ainda mais o valor da fruta. Em abril, a variedade foi vendida no atacado de São Paulo à média de R\$ 38,65/cx de 18 kg, queda de 4,5% em relação à de março. Apesar de a colheita ter sido finalizada em abril nas principais regiões produtoras, pomicultores estocaram a variedade, com vistas a garantir oferta até o fim do ano - em alguns casos, até o início de 2009, quando começa a próxima safra.



Mamão segue valorizado

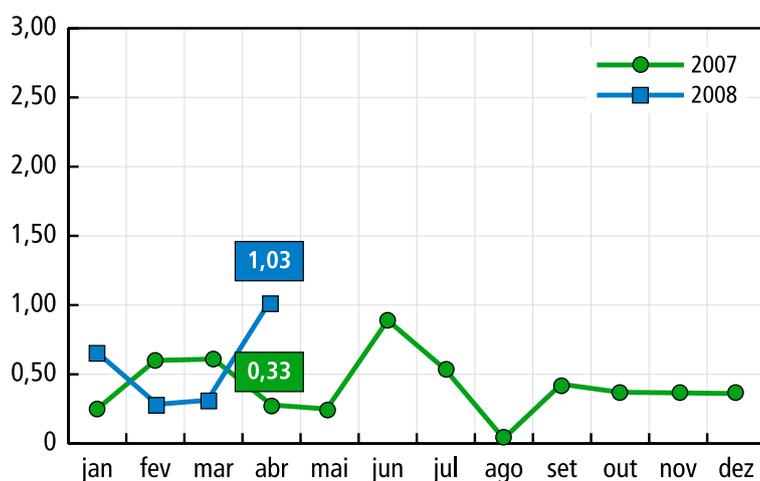
Oferta controlada

Apesar da retomada da colheita em lavouras de mamão havaí e formosa no Espírito Santo e Bahia em maio, algumas roças devem entrar em período de pescoço no mesmo período, mantendo a oferta controlada. Dessa forma, a expectativa é que os preços das variedades continuem elevados. Em abril, a valorização foi resultado da menor oferta, decorrente das chuvas e da redução da temperatura. Muitos produtores colheram mamão ainda verde em abril, com o objetivo de aproveitar o período de valorização. Mas essa estratégia não surtiu efeito,



Mamão valoriza no Rio Grande do Norte

Em maio, o mamão havaí também deve continuar valorizado nas roças do Rio Grande do Norte, por conta da baixa oferta e da boa qualidade da fruta cultivada na região. Em abril, o havaí foi comercializado à média de R\$ 0,92/kg, aumento de 3,13% em relação à de março. Segundo produtores, o grande volume de chuva registrado na região não chegou a causar muitos prejuízos às lavouras de havaí. Uma das regiões produtoras de mamão mais atingidas foi a de Mossoró, no oeste potiguar, onde se cultiva a variedade formosa.

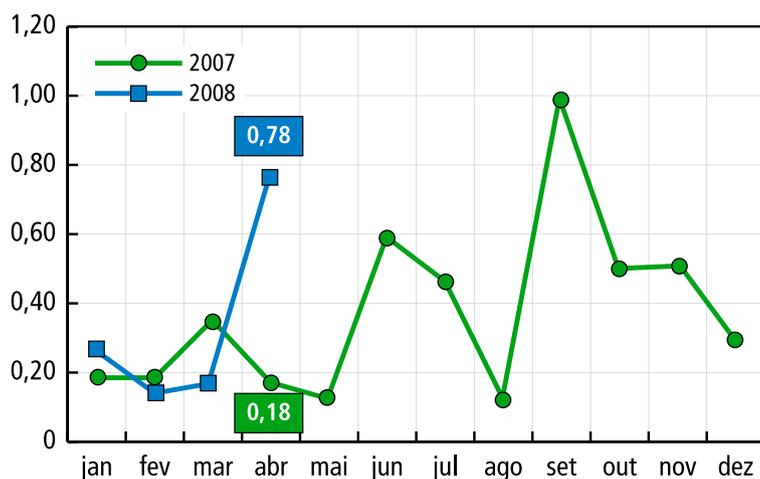


Mamão havaí valoriza

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



Fonte: Cepea



Sobe preço do formosa em abril

Preços médios recebidos por produtores do Espírito Santo pelo mamão formosa - R\$/kg



Fonte: Cepea

Exportação não deve aumentar

Apesar da boa demanda por mamão nos países europeus e nos Estados Unidos, as exportações brasileiras da fruta não devem aumentar em maio, por conta da baixa oferta no período. A valorização do mamão no mercado interno também deve segurar maior volume da fruta no País. Outros limitantes para os embarques são a crescente exigência por qualidade e a desvalorização do dólar em relação ao Real. Mesmo com tantos entraves, o volume exportado em março foi cerca de 7% superior ao de fevereiro, de acordo com a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Em comparação com março de 2007, as exportações aumentaram 7,6%. O aumento dos embarques foi resultado da retomada das negociações com o mercado externo no período.

Estudo avalia contaminação em mamão

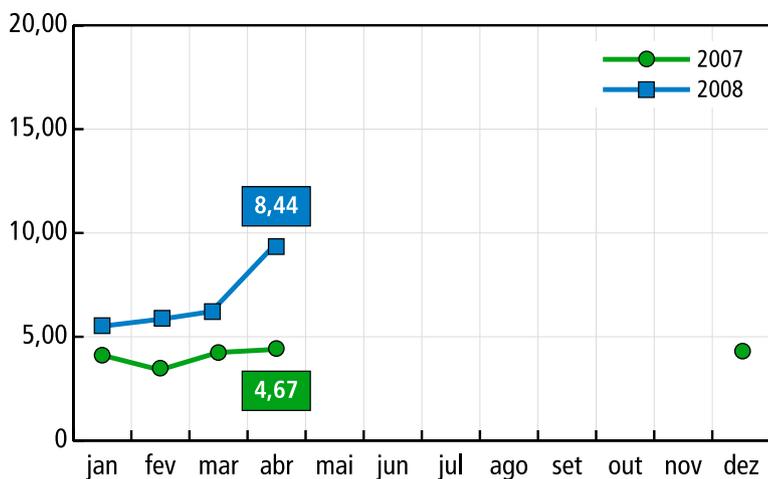
O Programa de Análise de Resíduos de Agrotóxicos em Alimentos (Para), coordenado pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa), divulgou em abril os resultados de pesquisa realizada em 2007 a respeito da quantidade e contaminação por agrotóxicos de frutas e hortaliças, dentre elas, o mamão. De acordo com o estudo, das 122 amostras de mamão coletadas, 21 apresentaram irregularidades – 17% das amostras continham teores de agrotóxicos acima do limite máximo de resíduos e/ou presença de produtos não autorizados para a cultura do mamoeiro. Dos nove produtos avaliados, o mamão ocupou o quarto lugar em porcentagem de resultados insatisfatórios, ficando atrás do tomate, morango e alface.



Tahiti bate recorde na indústria

Preço da tahiti atinge recorde na indústria

Em abril, a lima ácida tahiti chegou a ser comercializada, posta na indústria, a R\$ 10,00/cx de 40,8 kg, alta superior a 114% em comparação com o valor registrado no mesmo período de 2007. Esse é o maior valor registrado pelo **Hortifruti/Cepea** desde o início do levantamento, em janeiro de 1996. A valorização da fruta deve-se à diminuição da oferta de suco de limão (não especificamente de suco da lima ácida tahiti) no mercado internacional, por conta da redução da safra da Argentina, que responde por 40% do mercado mundial, de acordo com o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA). Segundo agentes de mercado, a temporada da Argentina reduziu cerca de 30% em comparação à anterior, devido à forte gada registrada em setembro de 2007. Além disso, o início da colheita naquele país está atrasado em quase um mês. A demanda pelo suco concentrado de limão, por sua vez, está muito aquecida, devido, em parte, ao aumento do consumo de bebidas com essência da fruta. A colheita na Argentina deve iniciar em meados de maio, mas a expectativa é que o preço continue elevado neste mês, uma vez que a oferta ainda estará baixa. A previsão de *traders* é que a cotação do suco argentino (FOB Buenos Aires) atinja US\$ 2.500/tonelada (400 *gpl cloudy*) nos próximos meses, o dobro do negociado em dezembro. Em abril, o preço do suco de limão estava a US\$ 2.000/tonelada.

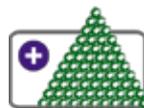


Lima ácida valoriza quase 100%

Preços médios recebidos por produtores paulistas pela lima ácida tahiti no portão das indústrias (mercado spot) - R\$/cx de 40,8 kg



Fonte: Cepea



Estoques da Flórida começam a se recuperar

A indústria de suco de laranja dos Estados Unidos deve fechar a safra 2007/08 com os maiores níveis de estoques, desde a passagem dos furacões em 2004 e 2005. Segundo estimativa feita em abril por pesquisadores do Departamento Econômico e de Pesquisa de Mercado da Universidade da Flórida, os estoques deverão ser 64,5% maiores que os da safra anterior (2006/07). Convertendo todos os tipos de suco produzidos pela Flórida em equivalente de suco concentrado a 66 *graus brix*, a previsão é de cerca de 420 mil toneladas. Na safra 2003/04, antes dos furacões, os estoques finais totalizaram 560 mil toneladas em equivalentes de suco concentrado. O aumento dos estoques da Flórida na atual temporada ocorre pelo crescimento de cerca de 32% do volume de fruta processada, pela ampliação de 9,4% das importações de suco e também pela estimativa de recuo das vendas no mercado norte-americano em torno de 3%. Se a expectativa de aumento da próxima safra da Flórida se confirmar, o volume de suco importado pelo estado pode reduzir. Esse cenário de oferta mais equilibrada está pressionando os valores pagos aos citricultores da Flórida e também do suco na bolsa de Nova York. O preço médio da laranja valência processada estava em torno de US\$ 9,15/cx de 40,8 kg na segunda quinzena de abril, cerca de 30% menor que o da temporada passada. A produção do estado de São Paulo, que começa a ser colhida no segundo semestre, no entanto, pode ser menor que a da safra passada, amenizando reduções dos preços internacionais. Um cenário mais consolidado de oferta dos dois estados (Flórida e São Paulo) será possível a partir de estimativas da safra paulista, previstas para o início de maio, e de inventário atualizado de árvores na Flórida, o qual deverá ser divulgado em setembro.

Custo aumenta com mosca negra

Em abril, foi registrada a presença da mosca negra em alguns pomares de laranja dos municípios de Arthur Nogueira (SP), Limeira (SP) e Cosmópolis (SP), prejudicando as vendas. As frutas provenientes de regiões onde há ataques de mosca negra devem passar por barracões credenciados que realizam a sua lavagem para que essas possam ser vendidas a outros estados. Em seguida, um certificado de origem é emitido por engenheiro agrônomo para liberar as mercadorias. Esse processo acarreta mais gastos ao produtor.

Sua lavoura protegida por mais tempo.



envidor®



- A melhor relação custo / dias de controle comparado aos outros acaricidas do mercado;
- Controla os principais ácaros da citricultura em todas as fases (inclusive ovos);
- Produto ideal para a rotação de acaricidas com excelentes resultados no manejo de resistência;
- Altamente seletivo, podendo ser usado em viveiros de mudas cítricas. Seletivo aos principais inimigos naturais dos citros, sendo assim adequado ao M.I.P.



ATENÇÃO: Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita ou faça-o a quem não souber ler. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônomico.



Bayer CropScience

Se é Bayer, é bom.



“O PRODUTOR DE CITROS NÃO PODE MAIS SER AMADOR!”¹

OPINIÃO: Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros é doutor em Economia pela Universidade do Estado da Carolina do Norte e pós-doutorado na Universidade de Minnesota, ambas norte-americanas. É professor titular no Departamento de Economia, Administração e Sociologia da Esalq/USP e coordenador do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea). Nos últimos três anos, tem apresentado contribuições teóricas importantes a respeito da sustentabilidade econômica do agronegócio.

¹Palestra proferida no Painel “Inovação da Gestão do Agronegócio” no VII Dia da Laranja, realizado no Centro de Citricultura em Cordeirópolis/SP, em 5 de outubro de 2007.

POR QUE OS PRODUTORES BRASILEIROS DE TEMPOS EM TEMPOS ESTÃO EM SUFOCO FINANCEIRO?

É inegável a eficiência produtiva da agricultura brasileira. Nós somos campeões de produtividade em soja, algodão, cana-de-açúcar e na própria citricultura, setor, no qual, ocupamos uma posição de liderança mundial na produção e comércio de suco. A dúvida que fica é por que, com tal eficiência produtiva, os produtores se encontram em sufoco financeiro de tempos em tempos. O produtor tem muita dificuldade para se manter no negócio e ser bem-sucedido no longo prazo. Na agenda atual do agronegócio, é imprescindível discutirmos formas de gestão do empreendimento rural para torná-lo sustentável economicamente.

Por conta da complexidade do tema, há alguns aspectos que devemos levar em conta nesta discussão. A **globalização** é um deles. Não produzimos mais nem para um município, estado ou para o País, mas para o mundo. Há uma “**financeirização**” muito grande de todo o processo produtivo – tudo depende de câmbio, crescimento mundial e taxa de juros. Tudo isso está repercutindo diretamente nos preços agrícolas. Outro aspecto são as **barreiras protecionistas**. Não há lealdade na concorrência internacional, nenhum país desenvolvido vai facilitar a entrada do Brasil

no comércio mundial. É quase uma lei da selva. Tem ainda a questão relativa à **concentração industrial**, tanto do lado das agroindústrias como das produtoras de insumos. Os produtores são espremidos de ambos os lados, como sanduíches.

Nós estamos numa condição em que quanto mais eficientes, mais produtivos ficamos, o que

“O produtor é um **amador**, não no sentido de não-profissional, mas no da palavra amar, ama demais o que faz, está disposto até pagar para continuar produzindo.”

permite uma redução no custo, mas os preços caem. Assim, reduzimos os custos, e fica muito difícil manter a rentabilidade e a sobrevivência do setor.

Além de tudo isso, a classe rural é desunida, não há um cooperativismo leal e forte. O produtor é um **amador**, não no sentido de não-profissional, mas no da palavra amar, ama demais o que faz, está disposto até a pagar para continuar produzindo. No entanto, por mais prazer que tenhamos na atividade, ela é um negócio e deve ser lucrativo para o produtor se manter nele. Muitas vezes, o produtor coloca o patrimônio da sua família em risco para tentar se manter na atividade. Às vezes, o excesso de amor pode custar muito caro.

a.ma.dor (ô), *adj.* **1.** Que ama. **2.** Que se dedica a uma arte ou esporte por prazer, sem fazer destes um meio de vida. *S.m.* Indivíduo amador. Entusiasta, apreciador.

Exposição Técnica de Horticultura, Cultivo Protegido e Culturas Intensivas



15^a EDIÇÃO HORTITEC

www.rbbeventos.com.br



2008

11, 12 e 13
junho
de quarta a sexta-feira
das 9 às 19 horas

Paralelamente
*Evento de Capacitação
em horticultura*

Evento destinado a produtores de hortaliças, flores, frutas, florestais e mudas em geral.



Mais de 20.000
visitantes
sempre dentro
de seu foco
de negócios



Mais de 350
empresas expositoras
(do Brasil e do exterior)



25.000 m²
de área para exposição



Lançamento
de produtos

Organização:

Evento de Capacitação

Patrocínio:

Apoio:



Tel/Fax: (19) 3802 2234
flortec@flortec.com.br



Exposição: Tel/Fax: (19) 3802 4196 | rbb@rbbeventos.com.br
Local: Recinto da Expoflora | Al. Maurício de Nassau, 675 | Holambra - SP **Acesso:** Rodovia Campinas-Mogi Mirim, km 141

Qual é a receita do lucro? O segredo para prosperar no negócio é comprar um ativo na baixa e vender na alta. O investidor da bolsa de mercadorias realiza exatamente essa estratégia. Ele não tem nenhum apego aos seus ativos – ações nesse caso. A dificuldade é saber o momento certo de vender o ativo, que é quando ele encontra-se no ápice da sua valorização, para então realizar lucro.

O mesmo raciocínio deve ser feito pelo produtor rural com relação ao seu patrimônio. Terras, benfeitorias, rebanho, pomar de laranja, máquinas e equipamentos são seus ativos e são o meio de vida do produtor. É o que possibilita gerar receita para criar seus filhos e prosperar na vida. Embora comparar o citricultor com um investidor da bolsa possa parecer relacionar realidades muito distintas, deve-se levar em conta que o valor do patrimônio do produtor oscila tanto quanto a ação da bolsa. Um exemplo é o va-

O produtor se defronta com a seguinte análise: se o patrimônio em suas mãos vale mais do que o seu valor de mercado, não vale a pena vender. Caso contrário, ele deve substituir a cultura ou pensar em vender sua propriedade.

Principais barreiras para o agricultor:

- "Financeirização" do processo produtivo
- Protecionismo
- Concentração industrial
- Produtor desunido e amador

lor da terra. Segundo a Fundação Getúlio Vargas (FGV), o preço médio da terra no País variou mais de 50% nos últimos 10 anos. A diferença é que o produtor rural nunca pára para avaliar qual é o valor do seu patrimônio e não tem consciência da oscilação desse valor ao longo do tempo.

Apesar de não calcular o valor dos seus ativos, na verdade, o produtor está sempre procurando maximizar o seu patrimônio. Se a propriedade está dando lucro, ele consegue extrair um valor a partir do qual ele pode investir mais na fazenda. Esse patrimônio está sempre relacionado, diretamente, com a sua renda. Quanto maior a renda extraída da fazenda, maior também será o valor do patrimônio.

QUANTO VALE O MEU PATRIMÔNIO?

Essa é uma pergunta essencial que o produtor deve se fazer constantemente para avaliar se a sua atividade é economicamente sustentável. Recomendo dois cálculos: avaliar o seu patrimônio com base na receita líquida que ele pode extrair da sua fazenda, o segundo é calcular o valor de mercado (venda) dos seus bens. Se o produtor é muito eficiente, o patrimônio em suas mãos, provavelmente, valerá muito mais do que se ele

se desfizer dele. Mas, isso não é uma regra. Em 2005 e 2006, por exemplo, o boom da cana-de-açúcar fez os ativos aplicados na citricultura valerem menos do que se a terra fosse vendida ou arrendada para a cultura da cana-de-açúcar.

Um cálculo simplificado do valor do Patrimônio sob a Administração do Produtor (PAT_p) é estimar a Receita Líquida Operacional (RLO) anual que geraria a atividade no médio a longo prazo na citricultura e dividir por uma taxa média esperada de remuneração da atividade (r): $PAT_p = \frac{RLO}{r}$.

Se a estimativa de um citricultor, no médio prazo, é obter uma receita líquida operacional (RLO) de R\$ 1.800,00 por hectare, por exemplo, utilizando uma taxa média de remuneração de 15% (devido ao elevado risco da atividade), o patrimônio por hectare gerado sob a administração do citricultor com a atividade da laranja (PAT_p) é em torno de R\$ 12 mil/ha.

O valor do patrimônio da fazenda com base no valor de mercado (PAT_m) é calculado através da estimativa de uma receita líquida alternativa - no caso de citros, pode-se avaliar a receita que poderia ser extraída com o arrendamento para a cana-de-açúcar, por exemplo - também dividida por uma taxa média de remuneração do investimento. Em função do risco da cultura da laranja ser superior ao da cana, a taxa média de remuneração de cada atividade pode ser diferente. Um exemplo: se a estimativa de arrendamento da cana for de R\$ 1.000,00/ha, a uma taxa de remuneração de 8% (devido ao menor risco em relação à citricultura), o patrimônio de mercado que o

citricultor geraria com sua fazenda com uma cultura alternativa (PAT_m) seria de R\$ 12,5 mil/ha. Neste exemplo, o valor de mercado com a cultura da cana (R\$ 12,5 mil/ha) está um pouco acima do valor obtido com a receita com laranja (R\$ 12 mil/ha).

A substituição da cultura não é uma decisão fácil e nem pode ser tomada com base apenas na receita operacional líquida de um ano, mas a partir de uma perspectiva de 10 a 15 anos. De qualquer forma, o produtor deve, constantemente, ter um cálculo muito apurado da sua receita líquida operacional, ter em mente a taxa de remuneração que ele espera que a atividade citrícola propicie (dados os altos riscos fitossanitários da cultura) e, assim, avaliar seu patrimônio e comparar com a melhor alternativa disponível do mercado.

RECEITA LÍQUIDA OPERACIONAL NÃO É LUCRO

Nunca se deve confundir receita líquida operacional com o lucro da propriedade. Há um falso mito de que a atividade agrícola deve gerar receita suficiente apenas para cobrir o custo operacional. Se o produtor no longo prazo estiver, somente, cobrindo o custo operacional, ele está em “maus lençóis”. O produtor tem que ganhar

o suficiente para compensar o seu custo total (custo operacional + depreciações + taxa de remuneração do capital fixo). Em um determinado ano, não há problema em só cobrir o custo operacional, mas no longo prazo isso não será economicamente sustentável.

Em um prazo de 15 anos, se o produtor obtiver, em média, uma receita equivalente ao valor do seu custo operacional, o seu negócio não é sustentável, seu patrimônio está defasado e o citricultor

não terá dinheiro suficiente para renovar o seu pomar. Ou, em uma situação pior, ele poderá ter perdido o seu meio de vida, com a depreciação do seu patrimônio.

A receita líquida tem que ser usada para remunerar o capital do produtor, o patrimônio da fazenda. A receita líquida operacional tem que ser positiva (em média), porque através dela é avaliado o patrimônio do produtor. Se ela é nula ou muito baixa, isso significa que o patrimônio não vale “nada” nas mãos do produtor e se ele vender seus ativos (a terra, principalmente), por exemplo, vai obter uma receita muito maior do que os seus esforços de continuar investindo na fazenda.

“Em um prazo de 15 anos, se o produtor obteve, em média, uma receita equivalente ao valor do seu custo operacional, o seu negócio não é sustentável, seu patrimônio está defasado e o citricultor não terá dinheiro suficiente para renovar o seu pomar. Ou, em uma situação pior, ele poderá ter perdido o seu meio de vida, com a depreciação do seu patrimônio.”



RECEITA LÍQUIDA OPERACIONAL NÃO É LUCRO

O conceito de Receita Líquida Operacional é simples. É a receita total da fazenda deduzido o Custo Operacional. O Custo Operacional é o valor desembolsado pelo produtor para colocar em operação o patrimônio da fazenda – são os gastos para operar as máquinas, cuidar das benfeitorias e do pomar. São os desembolsos básicos de uma fazenda: salários, tratamentos fitossanitários, combustível e energia, por exemplo. Essa apuração da Receita Líquida é crucial para avaliar a manutenção ou a saída de um determinado empreendimento. No entanto, isso não é o lucro da fazenda. O lucro da fazenda é Receita Líquida Operacional menos as depreciações e a taxa de remuneração do capital fixo.

O QUE É UMA GESTÃO ECONOMICAMENTE SUSTENTÁVEL?

Para se ter uma idéia de quanto é necessário extrair de receita líquida anualmente para manter o negócio sustentável, utilizo um conceito denominado Custo Anual de Reposição do Patrimônio (Carp). O Carp nada mais é do que a soma da depreciação e da taxa remuneração ao capital fixo.

Depreciação deve ser calculada sobre as máquinas, equipamentos, benfeitorias. A taxa de remuneração, por sua vez, deve ser considerada sobre o capital fixo, ou seja, sobre todo o valor imobilizado: rebanho, culturas de ciclo longo (pomar de laranja), máquinas, equipamentos e benfeitorias.

O Carp é uma estimativa do valor mínimo que uma fazenda teria que obter como receita líquida anualmente para permitir a substituição dos seus ativos – máquinas, benfeitorias e pomar – e a permanência na atividade no longo prazo. O correto, porém, é que o produtor extraia anualmente, em média, mais que o Carp, para que o seu patrimônio cresça, ao invés de somente se manter.

Com isso, o produtor vai conseguir ter capital suficiente para renovar o seu pomar e substituir o seu maquinário e benfeitorias.

Muitos estudos de custos de produção consideram a depreciação, mas poucos observam a taxa de remuneração sobre o capital fixo da fazenda. Isto é, poucos estimam os juros sobre o dinheiro imobilizado em máquinas, equipamentos e pomar, por exemplo, além do Custo de Oportunidade da terra em produzir uma cultura alternativa.

Outro ponto interessante é qual o valor que se considera para essa taxa de remuneração. A maioria das planilhas de custo considera 6% a.a. Em minha opinião, é inacreditável o produtor aceitar trabalhar por uma taxa de remuneração tão baixa, nos níveis atuais de risco que a citricultura apresenta, por conta de pragas e doenças. Se o citricultor está satisfeito com tal remuneração, mesmo com todo o trabalho que tem na cultura da laranja, similar ao rendimento do seu dinheiro na poupança, as indústrias e os consumidores agradecem.

A citricultura não pode trabalhar com uma taxa de remuneração de 6%, valor próximo ao rendimento de uma poupança, devido toda a complexidade e riscos que envolve a atividade.

A gestão sustentável, ou a sustentabilidade econômica, é enfim aquela na qual a receita líquida operacional do empreendimento é superior ao seu Custo Anual de Reposição do Patrimônio (Carp). É importante o produtor ter esse cálculo em mente para ele saber se há perspectiva de aumento do seu patrimônio. Se a receita líquida operacional é menor que o Carp, isso significa que o seu capital não está sendo remunerado o suficiente para o produtor crescer no longo prazo. Se isso persistir, pode se preparar! A sua atividade não é sustentável economicamente no longo prazo.

O que é uma citricultura economicamente sustentável?

Uma atividade citrícola economicamente sustentável é aquela em que o produtor consegue extrair uma receita líquida operacional superior ao Custo Anual de Reposição do Patrimônio (Carp). O Carp é a "poupança" que o citricultor deveria fazer anualmente para ter condições futuramente de substituir seus ativos. O Carp é a soma da depreciação e da taxa de remuneração sobre o capital fixo.

OBJETIVO É QUE O PATRIMÔNIO DO CITRICULTOR CRESCA

O objetivo de qualquer atividade agrícola é prosperar, gerar uma receita líquida que possibilite um aumento do patrimônio do produtor. O citricultor deve ter essa perspectiva e sempre comparar o ganho de patrimônio extraído com a cultura da laranja com o ganho obtido caso ele vendesse os seus ativos, como a sua fazenda, ou optasse por outra cultura. É um cálculo que comumente nenhum produtor faz, talvez porque ele não se dê conta da variabilidade do seu patrimônio.

O ganho ou perda de patrimônio pode ser apurado em duas partes. Uma é obtida através da Receita Operacional gerada pela atividade da laranja e a outra é sua influ-

ência no valor dos seus ativos. A valorização dos seus ativos, principalmente a terra, estará sempre vinculada à remuneração que a atividade citrícola pode proporcionar. No entanto, outros fatores podem influenciar no preço da terra na região, como um *boom* econômico com outra cultura agrícola (como foi a cana em 2005 e 2006) ou desenvolvimento urbano. Em alguns casos, o aumento do preço da terra com laranja em uma determinada região pode aumentar não por ter ocorrido um aumento na receita operacional com citros, mas por conta da valorização de uma cultura substituta (cana-de-açúcar, eucalipto, grãos, por exemplo).

Na prática, o produtor deve levar em conta esse ganho de capital com os seus ativos, principalmente relacionado com os preços da terra na sua região, e não só o ganho obtido com a cultura da laranja. Muitos citricultores argumentam que, apesar de a cultura da laranja não estar remunerado muito bem após a desvalorização do dólar e de ocorrer aumento dos custos, o preço da terra está subindo. Assim, ele conclui que o seu patrimônio com a atividade citrícola está crescendo. A contradição deste argumento é que, justamente por causa do aumento do preço da terra, o custo total da atividade citrícola torna-se maior (aumenta o custo de oportunidade) e isso reduz a lucratividade com a cultura se ela não conseguir apresentar um retorno (aumento percentual da receita operacional) compatível com a valorização da terra.

À medida que a terra se valoriza, se torna mais cara a produção da laranja e aumentam os argumentos para a saída da atividade. E se o preço da terra continuar a subir? Neste caso, pode não compensar a venda imediata, pois a terra está se valorizando. Trata-se de um processo especulativo de saber por quanto tempo a terra ainda vai valorizar mais do que os juros do mercado financeiro. Quando esse dia chegar, a venda deverá ser feita.

Outra análise interessante é avaliar a estrutura de custo de produção de uma propriedade citrícola. Utilizando como exemplo os dados da Associação Brasileira de Citricultores (Associtrus), uma fazenda

de laranja de 100 hectares em São Paulo tem uma composição do valor do patrimônio em que terra nua representa 39% e o pomar 49%. A soma dos dois é 88%. Apesar desta estrutura de custo fixo – que poderia levar à conclusão de que seria o maior peso no custo total –, o item de maior importância é o custo operacional, devido a toda a especificidade dos tratamentos fitossanitários e da mão-de-obra envolvida.

Segundo a planilha da Associtrus, o custo operacional representa 85% do custo total. Diferente é o caso de uma fazenda de grãos no Paraná, onde o custo operacional representa 66% sobre o custo total (dados de custo do Cepea). De todas as planilhas de custo de produção e a análise da Taxa Interna de Retorno (TIR) de um investimento na agricultura, eu nunca tinha visto uma cultura tão sensível a preços como a citricultura.

Avaliando com base em uma planilha de custo e calculando a taxa interna de retorno simulando os preços, observamos como a taxa interna de retorno é sensível ao preço da caixa de laranja. Isso porque a citricultura é uma cultura perene, que exige investimentos iniciais muito altos e vários anos para recuperar o investimento. Só para se ter uma idéia, se o produtor vender a fruta a R\$ 10,00/caixa, a TIR seria 4%; se ele vender a R\$ 13,00/cx, a taxa interna de retorno subiria para 12%, com base no custo de produção apresentado

Muitos argumentam que apesar da cultura da laranja não ser lucrativa, o seu patrimônio cresce por causa do aumento do preço da terra. A contradição desse argumento é que quanto mais cara é a terra, maior é o custo total da laranja.

pela Associtrus. Isso mostra a importância de se negociar a um bom preço a caixa de laranja para garantir a sustentabilidade do negócio.

É claro que, no curto prazo, o retorno pode ser alto em um ano e baixo em outro, mas no lon-

go prazo não. Se os preços recebidos pelo citricultor não gerarem uma remuneração que possibilite a sustentabilidade econômica do negócio, a opção é procurar alternativas para que o seu patrimônio não fique ameaçado. ■

CONSIDERAÇÕES IMPORTANTES PARA A SUSTENTABILIDADE ECONÔMICA CITRÍCOLA

- **CÁLCULO DO CUSTO TOTAL:** O citricultor não pode gerir seu negócio com o objetivo de obter receita suficiente apenas para cobrir o custo operacional (desembolsos). Se, no médio prazo, o produtor não obtiver Receita Líquida Operacional suficiente para repor seu patrimônio, considerando uma taxa de remuneração compatível com o risco da citricultura (de preferência acima da taxa de poupança), o seu negócio não será sustentável economicamente.
- **CUIDADO COM CONTRATOS DE LONGO PRAZO A PREÇO FIXO:** O retorno do investimento em citricultura é muito sensível às oscilações de preços. Assim, é importante que o citricultor negocie um bom contrato com a indústria e que não trave toda a sua produção com um único comprador. A taxa interna de retorno do investimento pode dobrar se um produtor conseguir um aumento de R\$ 3,00 por caixa. Fixar um preço similar ou abaixo do custo operacional da cultura de citros por três ou mais anos pode ter um elevado risco de perda patrimonial no período.
- **MAIOR PRODUTIVIDADE NÃO GARANTE, POR SI SÓ, MAIOR RENDA:** a gestão eficiente da propriedade contribui e muito para a redução dos custos e a alocação eficiente dos fatores de produção. Mas, isso não é suficiente para gerar, por si só, aumento do patrimônio do citricultor. Muitas vezes, o ganho de produtividade pode gerar até uma redução de preços, dada a disponibilidade de uma maior oferta no mercado.
- **CUSTO DE OPORTUNIDADE:** Custo de Oportunidade também deve ser incorporado nos cálculos da citricultura. A citricultura é uma cultura perene, mas isso não significa que o citricultor deve permanecer em um negócio que não há perspectiva de remuneração suficiente para repor seu patrimônio no médio prazo. O objetivo do citricultor deve ser prosperar e aumentar o seu patrimônio financeiro.
- **VALORIZAÇÃO DA TERRA AUMENTA O CUSTO DA LARANJA:** À medida que a terra se valoriza, torna-se mais cara a produção da laranja porque o custo total da cultura aumenta devido ao aumento do custo de oportunidade da terra. Se não há perspectiva de que a remuneração com a cultura da laranja aumente na mesma proporção que a valorização da terra, a saída é mudar de atividade.

Nova
Formulação!

Dow AgroSciences



Fungicida



Fique tranquilo...
a chuva passa e Dithane* NT fica!

Protege
Batata



Protege
Tomate



Protege
Uva



Dithane* NT

continuará protegendo sua plantação,
mesmo depois da chuva!

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

Consulte sempre um engenheiro agrônomo.

Venda sob receituário agrônomo.



Dow AgroSciences
www.dowagrosciences.com.br

DuPont[™] Sistema + Proteção

Curzate[®] BR
fungicida

Midas[®] BR
fungicida

DuPont
Sistema + Proteção
Curzate BR Midas BR

1 + 1 = 3

**Numa única embalagem,
2 produtos, 3 princípios ativos.
+ Proteção para sua plantação.**

O Sistema + Proteção oferece a eficácia preventiva e sistêmica de Curzate[®] com a resistência à lavagem e a superproteção de Midas[®], em uma só caixa com os 2 produtos na medida certa para suas necessidades.
3 Principais Vantagens do Sistema + Proteção:

+ Economia

Mais econômico do que comprar os dois produtos separadamente

+ Praticidade

Tudo que você precisa, junto e pronto para usar

+ Proteção

3 diferentes modos de ação com efeito sinérgico e complementar na proteção

Cimoxanil - Mancozebe - Famoxate



DuPont e Você. Pés no chão e olhos no futuro.

Agricultor, siga a legislação, não faça mistura de tanque.

© Copyright 2008 DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.



Os milagres da ciência



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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônômico.



A **Hortifruti Brasil** convida os seus leitores para assistirem as palestras a serem ministradas por analistas de mercado da publicação na Hortitec.

Haverá duas oportunidades para você conferir as principais tendências de preços do mercado de batata, cebola, tomate, banana, citros, mamão, manga, melão e uva.

Confira os horários das palestras e reserve já o seu lugar/convite:

Perspectivas do Mercado de Frutas

▶ 12/06 - das 9h30 às 10h30

▶ 13/06 - das 14h30 às 15h30

Perspectivas do Mercado de Hortaliças (tomate, batata e cebola)

▶ 12/06 - das 11h00 às 12h00

▶ 13/06 - das 16h00 às 17h00

Reserva pelo telefone: 19 3429.8808
de segunda a sexta-feira das 10h às 12h
e das 14h30 às 18h

Local: Holambra (SP), durante a 15ª edição da Hortitec no auditório da Hortitec



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 que divulgamos.

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