

# ANUÁRIO

2005 • 2006

Nossos  
pesquisadores  
trazem as  
melhores  
informações do  
ano até você

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
VENDA PROIBIDA



Fotos: Vinicius Moraes



SOJA



MILHO



FEIJÃO



TRIGO



BATATA



TOMATE

Bem-vindo **ENGEO PLENO!**

A mais nova estrela da **Syngenta** que nasceu para brilhar na batata, milho, trigo, feijão, soja, tomate e, futuramente, em mais de vinte culturas.

**ENGEO PLENO** é um moderno inseticida para o controle do complexo de pragas, desenvolvido sob medida para agricultores que exigem produtos cada vez mais eficazes, econômicos, versáteis e menos agressivos à saúde do homem.

**ENGEO PLENO**, mais uma marca **Syngenta** que nasceu para todos colherem produtividade com qualidade em todas as safras!

### ATENÇÃO

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo



Venda sob receituário agrônomo



**C.a.s.a. 0800 704 4304**

CENTRO AVANÇADO SYNGENTA DE ATENDIMENTO  
DÚVIDAS - SUGESTÕES - EMERGÊNCIAS



**O SOL NASCEU  
PARA TODOS!**



**ENGEEO**  
*pleno*

*Você quer. Você pode.  
A agricultura precisa.*

**syngenta**

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

## Anuário



Esta é a última novidade da Hortifruti Brasil: um Anuário com as melhores análises de cada setor para 2005 e as expectativas para 2006.

## Caderno de Estatísticas



Confira nossas médias mensais de preços detalhadas por produto, nível e região.

**07** Perspectiva

**10** Batata

**12** Cebola

**14** Tomate

**17** Uva

**20** Manga

**22** Mamão

**24** Banana

**26** Citros

**28** Melão



## UM LEITOR ESPECIAL

Escrevo para informa-los sobre a minha mudança de endereço. Eu e meu esposo éramos produtores de mamão em Itabela (BA) e agora estamos em Alvorada (TO). Ficou um pouco longe, não é? Mas é por questão de trabalho. Temos uma terrinha aqui e precisamos fazê-la produzir, mas com todo cuidado com a natureza. Cultivamos arroz, melancia, abóbora, milho, pepino, melão, mandioca, de tudo um pouquinho, e estamos fazendo alguns testes com o mamão por aqui também.

Meu esposo conheceu a revista através de um produtor de mamão lá da Bahia e desde então apaixonou-se. Já faz mais de um ano que estamos aqui em Tocantins e nesse período minha avó remetia cada exemplar que chegava em Itabela aqui para Alvorada. E meu esposo ficava ansioso para recebê-las.

Não temos muito o que ler por aqui e a Hortifruti Brasil é para nós uma publicação muito informativa. Temos alguns exemplares de outras revistas mais velhas por aqui, mas a Hortifruti Brasil é uma das únicas que não deixo meu filho levar para a escola para recortar.

Parabéns pelo trabalho maravilhoso,  
Valéria  
Alvorada/TO

## Escreva para a gente!

Hortifruti Brasil  
CP 132  
CEP:13400-970  
Piracicaba/SP  
hfbrasil@esalq.usp.br



Acesse todas as edições:

[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil)

# Tomate Híbrido KOMBAT

LONGA VIDA ESTRUTURAL TIPO SANTA CRUZ

**Resistências:** Murcha de Verticillium Raça 1 (*Verticillium dahliae*) e Murcha de Fusarium Raças 1 e 2 (*Fusarium oxysporium* f. sp. *lycopersici*)  
**Tolerâncias:** Nematóides, Cancro Bacteriano e Fundo Preto (deficiência de Cálcio)

**SEMENTES HORTEC**  
Tecnologia Secando Alimentos Saudáveis

**HORTEC TECNOLOGIA DE SEMENTES LTDA.**  
Rua 1, 592 Dist. Ind. João Narezzi - CEP 13347-402  
Indaiatuba-SP - PABX: (19) 3935-3999 - FAX.: (19) 3935-2967  
E-mail: sac@hortec.com.br - www.hortec.com.br

## Errata:

A pesquisadora responsável pela Seção Uva, da edição nº 41, pag 20, foi Adriana Carla Passoni.

## EXPEDIENTE

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

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

**Editora Executiva:**  
Margarete Boteon

**Editora Econômica:**  
Mirian Rumenos Piedade Bacchi

**Editora Assistente:**  
Carolina Dalla Costa

**Diretor Financeiro:**  
Sergio De Zen

**Jornalista Responsável:**  
Ana Paula da Silva - MTB: 27368

**Revisão:**  
Ana Júlia Vidal e Paola Garcia Ribeiro

**Equipe Técnica:**  
Adriana Carla Passoni, Bianca Cavicchioli, Bruna Boaretto Rodrigues, Carolina Dalla Costa, Daiana Braga, Francine Pupin, João Paulo B. Deleo, Marcelo Costa Marques Neves, Margarete Boteon, Magarita Mello, Rafaela Cristina da Silva, Renata E. Gaiotto Sebastiani, Rodrigo E. Martini e Thiago L. D. S. Barros.

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

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

**Impressão:**  
MPC - Artes Gráficas.

**Tiragem:**  
8.000 exemplares

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

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

# RANMAN<sup>®</sup>

O Fungicida de Máxima Proteção

## A melhor cura é a prevenção

Para proteger sua plantação contra os fungos, a FMC lançou o RANMAN, um fungicida de ação translaminar, rápido, eficaz e de proteção prolongada. Por isso, se você precisa de um produto para oferecer o máximo, escolha RANMAN.

- Inovador e moderno fungicida para o controle da requeima da batata e tomate;
- Novo grupo químico e mecanismo de ação contra requeima;
- É altamente fungitóxico em pequenas concentrações em todas as fases do ciclo do fungo *Phytophthora infestans*;
- Possui um período residual prolongado - maior quando comparado aos fungicidas protetores tradicionais do mercado.

Creatore

### FMC Agricultural Products

FMC Química do Brasil Ltda.  
Galeria Plaza  
Av. Dr. José Benício Dourado Nogueira, 150 - 1.º A.  
13091-611 - Campinas - SP  
[www.fmcagricola.com.br](http://www.fmcagricola.com.br)  
Telefones de Emergência: 0900 343545 / (34) 3319.3019

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

Consulte sempre um engenheiro agrônomo.  
Vende sob  
receituário agrônomo.





# É PRECISO MODERNIZAR A COMERCIALIZAÇÃO URGENTEMENTE!

Por Margarete Boteon

Os indicadores econômicos apontam para o crescimento econômico e aumento da renda do brasileiro em 2006. Entretanto, a elevada taxa de juros básica da economia e o dólar enfraquecido ainda podem limitar o crescimento do setor produtivo no próximo ano. Todos esses indicadores influencia o setor hortifrutícola de alguma forma.

A desvalorização do dólar, inibe a receita do exportador e do produtor voltado ao mercado internacional. Contudo, mesmo sentindo os efeitos negativos do câmbio na formação de seus preços, a previsão é de aumento dos embarques de frutas, principalmente das analisadas pela **Hortifruti Brasil**, em 2005 e 2006. Num primeiro momento, o principal efeito da desvalorização do dólar é a diminuição da receita do exportador e o conseqüente repasse negativo ao produtor. O volume exportado dos principais pólos fruticultores que dependem deste canal, contudo, não deve ser afetado em 2005, nem em 2006 em razão do câmbio. Isso se deve ao fato que não se pode quebrar contratos ou reduzir relações comerciais externas depois de investimentos pesados nesse mercado nos últimos cinco anos.

Apesar do interesse em sustentar as relações internacionais iniciadas, o dólar em baixa tem freado novos investimentos dos exportadores e produtores e limitar o crescimento da área exportadora no médio prazo.

Em termos de rentabilidade, os produtores de melão e de laranja para a indústria foram os primeiros a sentir o baque da moeda norte-americana enfraquecida. A diferença deles para os demais agentes é que seus preços são fixados em dólar antes do início da safra, permitindo uma avaliação mais precoce a respeito do lucro que nas demais cadeias.

Por outro lado, o Real valorizado favoreceu a redução de alguns insumos que tem sua base atrelada ao câmbio. Na avaliação de produtores, o impacto do câmbio na redução

do custo foi pequeno, porque a necessidade de um maior controle de pragas e doenças acabou elevando em quantidade o uso de defensivos, mantendo os custos de produção similares ou até maiores que em safras anteriores.

Quanto ao mercado interno, as taxas de crescimento positivas da economia e a melhoria da renda real do brasileiro (nas principais metrópolis) não impulsionaram, na mesma proporção, o consumo interno de frutas e hortaliças. Dados revelam que o consumo desses alimentos segue estável e que o maior empecilho para o aumento das vendas no setor é a falta de hábito de consumi-las e não a renda da população. Apesar de as frutas serem mais sensíveis a oscilações de renda do que as hortaliças, estudos indicam que, para haver um crescimento em torno de 3 a 5% no consumo de hortifrutícolas, a renda real, em média, teria que crescer 10%. Isto é, um crescimento da renda real em torno de 2% este ano, como

## DÓLAR DEVE SEGUIR VALORIZADO EM 2006

	2004 <sup>1</sup>	2005 <sup>2</sup>	2006 <sup>2</sup>
ECONOMIA - Crescimento do PIB Total (%)	4,66%	2,66%	3,50%
TAXA DE JUROS (Selic) (% a.a. - MÉDIA)	17,75%	19,15%	15,50%
INFLAÇÃO (IPCA - % a.a.)	7,26%	5,10%	4,55%
Taxa de câmbio em dezembro (R\$/US\$)	2,86	2,25	2,45
Renda Média Real do Brasileiro (R\$/mês <sup>3</sup> )	949,24	966,1	985,42

Fonte: <sup>1</sup>Pesquisa FOCUS (29/11/2004) - Banco Central; <sup>2</sup>Pesquisa FOCUS (5/12/2005) - Banco Central; <sup>3</sup>Rendimento Médio Real do IBGE do mês de outubro nas principais regiões metropolitanas do Brasil e projeções de renda para 2006 dos agentes financeiros.

indica o dado do IBGE, deverá ter um impacto mínimo na demanda por frutas e hortaliças, principalmente num ano em que a oferta é maior.

O principal fato de impacto na rentabilidade do setor continua sendo as oscilações de oferta e, por sua vez, seu efeito sobre o preço. Em termos econômicos, podemos dizer que a resposta no setor é mais influenciada por choques de oferta (excesso ou quebra de safra) do que por demanda (elevação ou retração do consumo). Neste caso, produtos que tiveram uma elevação de oferta significativa, como a batata - com aumento da área plantada e da produtividade na safra de inverno de 2005 - acabaram tendo seus preços significativamente pressionados, atingindo níveis que dificilmente recuperam os investimentos realizados no plantio e manejo da cultura. Isso, provavelmente, repercutirá numa menor área no inverno de 2006, em função da descapitalização do produtor.

No geral, a área plantada em 2005 com frutas e hortaliças foi maior que em 2004 quando contabilizadas todas as regiões e produtos avaliados pela **Hortifruti Brasil**. Isso gerou uma pressão nos valores e, possivelmente, inibirá um aumento em área no próximo ano, principalmente para a batata, que tem uma participação elevada no cálculo agregado.

O ideal para a sustentabilidade do setor não é torcer para que a valorização do seu pro-

duto ocorra em função da quebra de safra, mas ter estratégias adequadas para que o consumidor absorva o hortifrutícola, extraindo o máximo da disposição que ele tem a pagar pelo produto. Para isto, não basta só investir em produção, é preciso modernizar a comercialização da cadeia dos hortifrutícolas e, mais especificamente, diversificar a produção, o mercado e melhorar os hábitos de consumo da população, tanto interna quanto externamente.

**“É urgente que se modernize a comercialização do setor, principalmente no âmbito interno, que se ofereça um produto seguro, de melhor qualidade e adequado às exigências regionais do consumidor e que se realize programas que estimulem as pessoas a consumirem mais frutas e hortaliças.”**

O caso mais positivo na geração de renda do produtor é através do choque de demanda, como foi o caso da uva do Vale do São Francisco no segundo semestre de 2005, quando a maior demanda européia e norte-americana impulsionaram as vendas externas da região. Neste caso específico, foi possível crescer sem perder a margem de comercialização. A estratégia do setor viticultor do Nordeste de diversificar mercados, como os Estados Unidos, e investir em variedades sem sementes, como a *thompson*, também é uma saída para manter a rentabilidade da cadeia como um todo.

É urgente que se modernize a comercialização do setor, principalmente no âmbito interno, que se ofereça um produto seguro, de melhor qualidade e adequado às exigências regionais do consumidor e que se realize programas que estimulem as pessoas a consumirem mais frutas e hortaliças. Caso contrário, teremos um ano bom em preços seguido de outro ruim, reduzindo a margem de lucro de todos, gerando um produto de baixa qualidade e com pouco valor agregado ao consumidor final.

### ÁREA PLANTADA EM 2005 SUPERA A DE 2004

Produto	Área plantada (ha)*		Var%
	2004	2005	
UVA	24.255,00	24.538,00	1%
MANGA	30.624,00	32.396,00	6%
TOMATE	8.040,00	7.960,00	-1%
BANANA	47.978,00	47.750,00	0%
MELÃO	14.000,00	14.000,00	0%
CEBOLA	24.289,00	24.510,00	1%
MAMÃO	21.870,00	26.900,00	23%
BATATA	76.802,40	82.545,00	7%
<b>TOTAL</b>	<b>247.858,40</b>	<b>260.599,00</b>	<b>5%</b>

\* Total cultivado nas principais regiões produtoras de cada hortifrutícola acompanhado pela Hortifruti Brasil.

As estatísticas de produção não representam o total cultivado para cada produto.

Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor e são considerados as principais referências de mercado.

Fonte: Agentes de mercado

## ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - TOMATE\*

\*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor e são considerados as principais referências de mercado

### Safra de inverno

Região	Praças de Coleta	Nº de pés (milhões)		
		2004	2005	Var 2005/2004
Mogi-Guaçu (SP) - abril a outubro	Estiva Gerbi, Aguai, Mogi-Guaçu e Mogi-Mirim	8,5	8,5	0%
Sumaré (SP) - abril a junho	Sumaré, Pirassununga e Monte Mor	4,0	4,0	0%
Araguari (MG) - abril a outubro <sup>1</sup>	Araguari, Indianópolis, Uberaba e Monte Carmelo	7,0	7,0	0%
São José de Ubá (RJ) - junho a outubro	São José de Ubá, Aré, São João do Paraíso, Monte Alegre e Itaperuna	6,0	8,5	42%
Goianópolis (GO)	Goianópolis, Anápolis, Corumbá e Pirinópolis	3,0	3,0	0%
Paty de Alferes (RJ) - abril a junho	Paty de Alferes, Vassouras e Paraíba do Sul	4,0	3,0	-25%

### Entressafra

Região	Praças de Coleta	Nº de pés (milhões)		
		2004	2005	Var 2005/2004 (%)
Sumaré (SP) - outubro a dezembro	Sumaré, Pirassununga e Monte Mor	2,0	2,0	0%
Paty de Alferes (RJ) - outubro a dezembro	Paty de Alferes, Vassouras e Paraíba do Sul	3,0	2,5	-17%

### Safra de verão

Região	Praças de Coleta	Nº de pés (milhões)		
		2004/05	2005/06	Var 2005/2004 (%)
Itapeva (SP) - novembro a março	Itapeva, Guapiara, Apiaí e Ribeirão Branco	40,0	35,0	-12,5%
Caçador (SC) - dezembro a março	Caçador	14,0	17,0	21,4%
Venda Nova do Imigrante (ES) - novembro a março	Venda Nova do Imigrante	5,0	5,0	0%

Obs: Os dados referem-se apenas ao plantio do tomate saladado, longa vida  
1 Em 2005, a safra de inverno de Araguari foi estendida até dezembro.

Fonte: Agentes de mercado

## ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - BATATA\*

\*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor e são considerados as principais referências de mercado

### Safra da seca e safra de inverno (junho a novembro)

Região	Praças de Coleta	Área plantada (ha)		
		2004	2005	Var 2005/04 (%)
Vargem Grande do Sul (SP)	Vargem Grande do Sul, São João da Boa Vista, Mogi Guaçu, Aguai, Casa Branca, Santa Cruz das Palmeiras, Mococa e Itobi	8.000	9.750	21%
Sudoeste Paulista - seca	Capão Bonito, São Miguel Arcanjo, Pilar do Sul, Iapetininga, Tatuí e Paranaapanema	3.500	3.500	0%
Sudoeste Paulista - inverno	Capão Bonito, São Miguel Arcanjo, Pilar do Sul, Iapetininga, Tatuí e Paranaapanema	3.500	3.500	0%
Brasília (DF) e Cristalina (GO)	Brasília e Cristalina	3.000	4.350	45%
Mucugê (BA) e Chapada Diamantina	Mucugê e Ibicoara	5.000	5.300	6%
Sul de Minas (seca + inverno)	Sul de Minas <sup>1</sup>	8.000	8.500	6%
Triângulo Mineiro e Alto do Paranaíba (MG)	Perdizes, Sacramento, Tapira, Santa Juliana, Patrocínio, Iraí de Minas, Ibiá e São Gotardo	3.000	3.500	10%

### Safra das águas (dezembro a maio)

Região	Praças de Coleta	Área plantada (ha)		
		2004/05	2005/06	Var 2005/04 (%)
Sul de Minas	Sul de Minas <sup>1</sup>	9.500	11.500	21%
Triângulo Mineiro e Alto do Paranaíba (MG)	Perdizes, Sacramento, Tapira, Santa Juliana, Patrocínio, Iraí de Minas, Ibiá e São Gotardo	10.802	13.900	29%
Guarapuava (PR)	Guarapuava	2.300	2.100	-9%
Curitiba (PR)	Curitiba	7.200	7.540	5%
Ponta Grossa (PR)	Ponta Grossa	2.400	2.350	-2%
União da Vitória (PR)	União da Vitória	2.100	1.755	-16%
Santa Catarina	Estado	8.500	5.000	-41%

1 Cambuí, Pouso Alegre, Ipuína, Poços de Caldas, Ariado, Bom Repouso, Camanducaia, Senador Amaral, Maria da Fé, Bueno Brandão, Espírito Santo do Dourado, São João da Mata, Andradas, Alfenas, Alterosa, Serrania, Machado, Paraguaçu, Três Corações, São Gonçalo do Sapucaí, São Bento do Abade, Santa Rita de Caldas e Congonhal.

Fonte: Agentes de mercado

# ÁGATA DÁ TOM AO MERCADO EM 2005

## Ágata acentua ciclo de alta e baixa de preços

Em 2005, houve dois extremos no mercado da batata: recordes de alta no início do ano e de baixa no segundo semestre. Isso se deve à significativa redução da oferta do produto no País, seguida por um período de elevada produção. Desde a adoção da ágata em maior escala no Brasil, os movimentos de alta e baixa de preços vêm se acentuando, visto que a variedade, além de apresentar produtividade bastante elevada, praticamente não tem dormência, o que possibilita que o produtor inicie uma safra logo em seguida da outra. Além disso, a multiplicação de sementes é muito rápida.

João Paulo Bernardes Deleo e Rafaela Cristina da Silva são analistas do mercado de batata. Entre em contato: [batatacepea@esalq.usp.br](mailto:batatacepea@esalq.usp.br)

## Estabilidade na seca

Em junho de 2005, principal mês de referência da safra da seca, o preço médio recebido pelos produtores brasileiros, pela ágata, foi de R\$ 33,68/cx de 50 kg, semelhante ao registrado no mesmo período dos últimos anos. A estabilidade dos valores praticados nas lavouras se deve à manutenção da área cultivada neste ano, frente ao anterior. Em 2004, o plantio na região diminuiu devido à saída de pequenos produtores e à migração de muitos agentes para outras regiões. No entanto, investimentos em variedades mais produtivas, como a ágata, contribuíram com a manutenção da oferta.

## Melhor safra das águas

Os produtores de batata obtiveram bons rendimentos na última safra das águas. Entre dezembro de 2004 e maio de 2005, a ágata foi comercializada nas roças brasileiras a R\$ R\$ 43,95/sc de 50 kg, em média, alta de mais de 111% frente ao mesmo período da temporada anterior. Além de superar os valores registrados na última safra, os preços recebidos pelos bataticultores também permaneceram acima do custo de produção, que normalmente varia entre

R\$ 18,00 e R\$ 25,00/sc de 50 kg. O principal motivo para a valorização do tubérculo em 2004/05 foi a redução da oferta nas lavouras. Os altos preços desta safra estimularam muitos produtores a elevar a área plantada para 2005/06. No Sul de Minas, por exemplo, estima-se que sejam cultivados cerca de 11,5 mil hectares, aumento de aproximadamente 21% frente ao ano anterior. Agentes acreditam que haverá um deslocamento na safra das águas de 2005/06. No Sul de Minas e no Paraná, a previsão é que a colheita seja iniciada apenas em janeiro, uma vez que houve problemas no plantio em ambas as regiões. Já no Triângulo Mineiro (MG)/Alto do Paranaíba (SP), a safra deve transcorrer no período normal, de fevereiro a abril.

## O pior dos invernos

Animados com os bons preços recebidos na safra de inverno de 2004, produtores elevaram a área plantada para a deste ano. O maior plantio, especialmente da ágata, aumentou a oferta nacional e desvalorizou fortemente o produto. Em Vargem Grande do Sul (SP), principal região produtora do período, estima-se que tenham sido cultivados de 9,5 mil a 10 mil hectares, área 18% a 25% maior à da safra anterior. Em setembro, a ágata registrou o preço mais baixo desde o início do levantamento realizado pelo Cepea/Esalq, em 2000, nas lavouras nacionais. Nesta safra de inverno, o preço médio recebido pelos bataticultores também permaneceu abaixo do necessário para cobrir as despesas da cultura. Agentes locais estimam que o preço mínimo de venda da batata para a recuperação dos investimentos nas lavouras é de aproximadamente R\$ 21,50/sc de 50kg. Com a descapitalização dos produtores, as previsões de plantio para a próxima temporada não são muito otimistas. Outro fator que limitou os preços neste ano foi o retardamento da colheita nas lavouras onde o tubérculo já havia atingido o ponto ideal de desenvolvimento. Esse fator, associado à elevada temperatura, depreciou o produto, reduzindo ainda mais seu valor de mercado.



## Outras regiões também amargaram prejuízos

No Sul de Minas Gerais, a área cultivada na safra de inverno de 2005 superou em aproximadamente, 11% a de 2004. Além do aumento do plantio na região, outro fator que contribuiu com a maior oferta foi o crescimento do plantio da ágata. Segundo bataticultores locais, 50% da área foi cultivada com a variedade. A produtividade média das lavouras foi de 30 toneladas por hectare. Entre agosto e outubro de 2005, os produtores do Sul de Minas receberam em torno de R\$ 12,79/sc de 50 kg pela ágata nas roças, valor 66% inferior ao do mesmo período do ano passado. Os bataticultores de Brasília (DF) e Cristalina (GO) também receberam valores mais baixos pelo tubérculo. Entre agosto e outubro, a batata especial foi comercializada, nas máquinas, a R\$ 12,00/sc de 50 kg, em média, queda de 67% em relação ao registrado entre maio e julho. Estima-se que a área cultivada em Brasília e Cristalina, neste ano, tenha ficado

em cerca de 4,3 mil hectares, 45% maior frente ao ano anterior. Do total, aproximadamente 4,1 mil hectares foram cultivados visando o mercado doméstico, e o restante, voltado à semente.

## Sudoeste Paulista entra na safra 2005/06 com o pé direito

Os produtores do Sudoeste Paulista, os primeiros a iniciar a safra das águas de 2005/06, foram beneficiados pelo deslocamento do pico de colheita para 2006. Na primeira quinzena de novembro, os preços praticados nas lavouras foram os mais altos dos últimos cinco anos para o período. A colheita foi iniciada em outubro e até o final de novembro havia sido comercializada cerca de 60% da produção. A área plantada no Sudoeste Paulista permanece estável em relação à safra anterior, a 3,5 mil hectares, aproximadamente. Estima-se que 70% do total cultivado na região corresponda à ágata, 20% à mundial, e 10%, às demais variedades.



## Rumo® WG. Exclusivo modo de ação.

A DuPont está lançando Rumo® WG para batata.

Rumo® WG é um inseticida com exclusivo modo de ação, que previne as perdas causadas pela Traça-da-batata (*Phthorimaea operculella*) de modo rápido e eficiente.

### Benefícios:

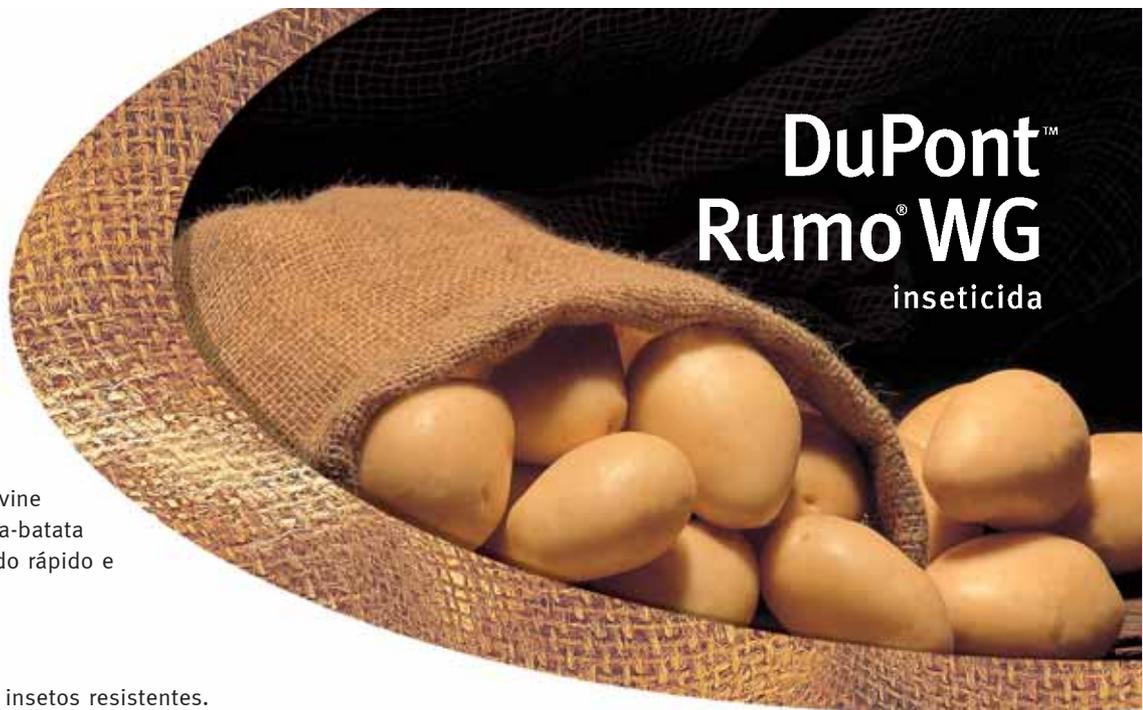
- Elevada eficiência.
- Ideal para o gerenciamento de insetos resistentes.
- Confere maior proteção à área foliar da planta da batata.
- Ideal para o Manejo Integrado de Pragas.
- Facilidade no manuseio e descarte de embalagens.

© Copyright 2004-2005, DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.



**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 agrônomo.



*Os milagres da ciência*



0800 701-0109



www.ag.dupont.com.br

# MAIOR OFERTA REGULARIZA PREÇO DA CEBOLA

## Preços voltam a patamares “normais”

O aumento da produção brasileira em 2005 contribuiu com a regularização dos preços obtidos pelos cebolicultores. Em 2004, a menor oferta elevou os valores do bulbo a patamares recordes. Apesar de a área plantada em 2005 ter se mantido estável na maioria das regiões produtoras, o volume colhido aumentou, devido a ganhos de produtividade. De modo geral, mesmo com a redução dos preços neste ano, frente a 2004, a rentabilidade obtida pelos produtores nacionais foi considerada satisfatória. Assim, a tendência é de que os cebolicultores continuem investindo na cultura no próximo ano.

*Bianca Cavicchioli  
é analista do  
mercado de cebola.*

*Entre em contato:  
cebolacepa@esalq.usp.br*



## Produtores de Monte Alto e São José do Rio Pardo obtêm boa rentabilidade

A rentabilidade obtida pelos produtores de Monte Alto (SP) e São José do Rio Pardo (SP) neste ano foi considerada boa. O preço médio praticado nas roças, para a superex, entre julho e outubro, foi de R\$ 0,44/kg, suficiente para cobrir o custo de produção médio das lavouras locais, estimado em cerca de R\$ 0,33/kg pelos produtores da região. Com isso, os cebolicultores paulistas pretendem elevar a área plantada nessas regiões no próximo ano.

## Chuva prejudica safra nordestina

Os baixos preços obtidos pelos produtores de cebola do Vale do São Francisco (BA) no final de 2004 resultaram na redução da área plantada na região em cerca de 10% frente a 2005. Outro fator que limitou o plantio foi o excesso de chuva no Nordeste em março. As precipitações elevaram o nível do lago do Sobradinho, diminuindo a área disponível para o repasse de mudas. Além da redução do cultivo, a produtividade das lavouras mais adiantadas também foi menor, visto que as chuvas aumentaram a incidência de fungos nas roças e limitaram o crescimento dos bulbos. Até o final de outubro, a baixa rentabilidade obtida pelos cebolicultores nordestinos vinha limitando os investimentos na cultura. Neste ano, o preço médio recebido pelos cebolicultores locais, pela ipa,

até outubro, foi de R\$ 0,44/kg, mas agentes locais estimam que para obterem uma margem de lucro satisfatória, os preços devem superar R\$ 0,50/kg, nas roças.

## Em Irecê, o problema foram os fungos

Em Irecê (BA), os prejuízos na safra do primeiro semestre foram grandes, em virtude da infestação de fungos na região. A oferta local permaneceu abaixo do esperado. No entanto, os bons preços obtidos na safra do segundo semestre animaram os agentes locais, que devem manter a área plantada estável frente ao ano anterior.

## Minas e Centro-Oeste colhem menos em 2005

Os baixos preços obtidos pelos produtores de Minas Gerais e do Centro-Oeste no final de 2004 e as chuvas do início deste ano reduziram a área cultivada nessas regiões. Apesar do menor plantio, os produtores conseguiram obter uma boa rentabilidade neste ano. Enquanto o custo médio de produção nessas áreas permanece em torno de R\$ 0,25/kg, o valor recebido pelos cebolicultores mineiros e do Centro-Oeste, entre junho e novembro deste ano, pela mercedes, foi de R\$ 0,47/kg, em média. A expectativa é que os ganhos revertam em aumento de área plantada na região. O plantio deve começar entre janeiro e fevereiro, e o volume semeado dependerá do cultivo em São Paulo.

## Divinolândia e Piedade devem manter plantio em 2006

Adversidades climáticas em Divinolândia (SP) e Piedade (SP) no primeiro semestre limitaram a qualidade do bulbo e reduziram a produtividade. Foi colhido um grande volume de cebolas miúdas e sem cascas, e a produção ficou 15% abaixo do esperado. Na safra do segundo semestre, a situação foi melhor. Os valores recebidos pelos cebolicultores locais, pela bulbinho, ficaram ao redor de R\$ 0,33/kg, alta de 8% frente ao praticado no primeiro semestre. É possível que a alta registrada no fim deste ano contribua com a manutenção da área plantada na região, frente à temporada anterior.

## Chuva não deve prejudicar safra sulista

A chuva registrada no Sul em setembro e outubro não deve prejudicar o andamento da safra local. Santa Catarina abriu a safra sulista de 2005/06 em meados de outubro e os valores médios obtidos pelos cebolicultores da região nos últimos dois meses foram suficientes para cobrir os custos de produção variáveis. A área plantada no estado aumentou 5% frente ao ano anterior, pois a rentabilidade

de da última safra incentivou os produtores a elevar os investimentos na cultura. No Paraná, o plantio aumentou cerca de 15% em relação à 2004/2005. Em função dos prejuízos obtidos com os grãos no último ano, alguns produtores que já eram do ramo voltaram a plantar cebola em 2005. Já no Rio Grande do Sul, a área cultivada deve aumentar cerca de 10%, uma vez que parte de produtores que investiram no fumo em 2004 voltaram a cultivar a cebola neste ano.

## ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - CEBOLA\*

\*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor e são considerados as principais referências de mercado

Região	Praças de Coleta	Área plantada (ha)		
		2004	2005	Var 2005/04 (%)
Divinolândia (SP)	Divinolândia	900	900	0%
Piedade (SP)	Piedade	500	500	0%
Monte Alto (SP)	Monte Alto, Jaboticabal, Taquaritinga, Vista Alegre do Alto, Taiçu, Pirangi, Altinópolis, Batatais e Santo Antônio Alegria	1.547	1.575	2%
São José do Rio Pardo (SP)	São José do Rio Pardo	2.050	2.200	7%
São Gotardo (MG)	Rio Paranaíba e São Gotardo	687	550	-20%
Santa Juliana (MG)	Uberaba, Perdizes, Ibiá e Santa Juliana	785	550	-30%
Brasília (DF)/Cristalina (GO)	Brasília e Cristalina	750	600	-20%
Irecê (BA) <sup>1</sup>	João Dourado, Lapão, América Dourada, São Gabriel e Irecê	1.200	1.200	0%
Vale do São Francisco <sup>2</sup>	Vale do São Francisco	5.500	5.000	-10%

Região	Praças de Coleta	Área plantada (ha)		
		2004/05	2005/06	Var 2005/04 (%)
São José do Norte (RS)	São José do Norte	2.000	2.200	10%
Rio Grande (RS)	Rio Grande e Tavares	1.620	1.760	9%
Irati (PR)	Fernandes Pinheiro, Imbituva, Teixeira Soares e Irati	1.000	1.150	15%
Ituporanga (SC)	Ituporanga e Petrolândia	4.500	4.950	10%
Lebon Régis (SC)	Caçador, Curitibaanos e Lebon Régis	1.250	1.375	10%

<sup>1</sup> Dados referentes ao primeiro semestre

<sup>2</sup> Dados levantados a partir da expectativa de produção local, considerando produtividade média de 25 t/hectare.

Fonte: Coxupé e agentes de mercado

## Vamos Produzir Juntos?

Você define Quando e a Nunhems lhe indica Como plantar:

### 1. Comece com híbrido

#### SUNSET



Uniformidade.  
Produtividade.  
Resistência  
Raiz Rosada.

### 2. Continue com híbrido

#### GOBI



Elevado %  
centro único.  
Sabor suave.  
Resistência  
Raiz Rosada.

### 3. Conclua com híbrido

#### TAIKO



Precocidade.  
Produtividade.  
Resistência  
Raiz Rosada.

A Nunhems indica. Você define.

# PRODUTIVIDADE DITA O RUMO DA SAFRA EM 2005

## Preço cai e produtividade aumenta, mas clima atrapalha alguns

Neste ano, a oferta de tomate foi melhor distribuída e mesmo com a redução do preço médio do tomate, frente a 2004, os produtores ficaram satisfeitos com a rentabilidade obtida, com exceção aos de São José de Ubá (RJ) e de Paty do Alferes (RJ). Em São José de Ubá, de 20% a 30% do volume cultivado nas primeiras lavouras da safra foi perdido devido a incidência de requeima. Além disso, a chuva durante a colheita reduziu a produtividade da região em cerca de 37%. Mesmo com o menor volume colhido, o preço médio recebido pelos produtores de São José de Ubá, entre junho e outubro deste ano, foi 23% menor ao do mesmo período de 2004. Assim, tomaticultores da região encerraram a colheita preocupados com a dificuldade para cobrir os custos e tendem a reduzir o plantio na próxima safra. Já em Paty do Alferes, a mosca-branca provocou quebra de safra de 20% a 30% no primeiro semestre, diminuindo a produtividade média das lavouras em até 50%. O preço médio recebido pelos tomaticultores de Paty do Alferes (RJ), entre abril e julho de 2005, foi de R\$ 22,10/cx de 23 kg, 17% inferior ao obtido nos mesmos meses de 2004. Contudo, a rentabilidade obtida entre outubro e novembro deste ano foi positiva, de modo que a área plantada em 2006 deve se manter estável. A única região onde o valor do tomate desta safra de inverno permaneceu praticamente estável em relação a 2004 foi Sumaré (SP). Entre abril e junho de 2005, o salada AA, longa vida, foi comercializado a R\$ 23,21/cx de 23 kg, em média, pelos produtores locais. Apesar de o cancro bacteriano ter reduzido a produtividade das lavouras da entressafra em cerca de 17%, o valor do tomate permaneceu elevado durante o período, evitando que a maior parte dos produtores tivesse prejuízo. Assim, a expectativa é possa haver aumento de área em Sumaré em 2006. Produtores de Mogi-Guaçu (SP) e de Aragua-

ri (MG) foram os que se mostraram mais satisfeitos com a rentabilidade obtida neste ano. Em Mogi-Guaçu (SP), a produtividade média aumentou cerca de 30% neste ano. Assim, mesmo com a redução de 20% no valor médio recebido pelos produtores entre abril e outubro de 2005, frente ao mesmo período de 2004, o aumento de produtividade impediu que os tomaticultores tivessem prejuízo. A expectativa é que a área seja ampliada na próxima safra, visto que algumas lavouras podem ser financiadas por grandes classificadores e atacadistas. Em Araguari, produtores constataram que a rentabilidade entre julho e dezembro foi inferior a de abril a junho e atribuíram esse cenário ao desaquecimento do mercado e à menor qualidade do tomate da região. A produtividade aumentou cerca de 7% e o preço médio do salada AA, longa vida, nas roças locais, foi de R\$ 19,06/cx de 23 kg, entre março e novembro, valor 13% inferior ao do mesmo período de 2004. Apesar da desvalorização do tomate, produtores locais acreditam que pode ocorrer aumento da área plantada.

## Rasteiro foi o grande concorrente do longa vida

Neste ano, o maior concorrente do tomate salada AA, longa vida, no atacado foi o rasteiro, que entre junho e setembro esteve presente em grande volume no mercado. Isso impediu que o longa vida atingisse picos de preços como os registrados em 2004. No atacado de São Paulo, o preço médio do tomate salada AA, longa vida, entre janeiro e novembro de 2005, foi de R\$ 23,94/cx 23 kg, queda de 6% frente ao mesmo período do ano anterior. A desvalorização só não foi maior porque em novembro o preço se manteve em patamares superiores, devido à redução da oferta. Ainda é difícil prever a área que deve ser cultivada com o tomate rasteiro na próxima safra, pois, na maioria dos casos, o plantio do fruto se restringe a pequenas áreas. Contudo, considerando os bons resultados obtidos com a comercialização do rasteiro em 2005, pode-se esperar que o volume plantado aumente.

Rafaela Cristina da Silva e  
Rodrigo Martini  
são analistas do mercado  
de tomate.  
Entre em contato:  
tomatecepea@esalq.usp.br





# Contra a Pinta preta e Mancha de alternária, exija o melhor

- Excelência no manejo da Pinta preta
- Longo período de controle
- Dissolução instantânea na calda do pulverizador

# Cantus<sup>®</sup>

Pinta preta nunca mais

Cultivando Inovação,  
Criando Valor

 **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 recolla. 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

PRATIQUE O MANEJO INTEGRADO

 **FALE COM A BASF: 0800 0192 500**  
[www.agro.basf.com.br](http://www.agro.basf.com.br) [agro@basf-sa.com.br](mailto:agro@basf-sa.com.br)

### Todos de olho na safra de verão

Na primeira quinzena de dezembro, a colheita da safra de verão começa a ser intensificada. Itapeva (SP) é a primeira praça a entrar no mercado, com redução de área de 12% frente à safra anterior. Em 2005/2006, os produtores da região devem colher 35 milhões de pés, aproximadamente. A maioria dos tomaticultores locais está animada com a valorização do tomate registrada em novembro. Além disso, o clima favorável à cultura permitiu que fosse realizado um número menor de aplicações de defensivos durante o desenvolvimento da lavoura. A expectativa dos agentes é que a produtividade média permaneça ao redor de 250 cx/mil pés, 25% maior que a do ano anterior. Já em Caçador (SC), o plantio para esta temporada aumentou 21% frente ao da anterior, e os produtores esperam colher cerca de 17 milhões de pés nesta safra. Além do maior plantio, a expectativa é de que a produtividade permaneça elevada, entre 300 a 350 cx/mil pés, em média, contribuindo com o aumento

da oferta na região. A grande novidade da safra catarinense deste ano foi a implantação de sistemas anti-granizo nas lavouras, para evitar possíveis perdas com chuva. A colheita local deve começar no final deste mês, com intensificação prevista para janeiro de 2006. Em Venda Nova do Imigrante (ES), muitos produtores estão descapitalizados, devido à quebra de produção de cerca 40% na safra 2004/05. Apesar das perdas registradas na última temporada, os tomaticultores da região decidiram plantar 5 milhões de pés para esta safra, área igual à anterior. A região não teve problemas com o clima durante o desenvolvimento da cultura, e a produtividade média esperada é de 300 a 350 cx/mil pés. Na região de Goianápolis (GO), está cada dia mais difícil estimar o plantio, visto que às áreas de produção estão cada vez mais esparsas. Além disso, muitos tomaticultores locais têm preferido cultivar o rasteiro para a indústria, ou mesmo para o mercado doméstico. Assim, não há estimativa de aumento de área para o tomate longa vida na região na próxima safra.

## Lançamentos



Pimentão Híbrido Impacto

Feijão-vagem Pretoria



Melancia Híbrida PX2007



Alface Crespa Solaris

**Seminis**  
Vegetable Seeds

## Novos Produtos

Feijão-Vagem Hx3000



Alface Crespa Amanda



Pimentão Híbrido Paloma



Couve-flor híbrida Veneza



**horticeres**  
sementes

# CLIMA LIMITA COLHEITA DO FINAL DO ANO

## Chuvas prejudicam safra nordestina do primeiro semestre

A chuva do início do ano prejudicou a safra nordestina do primeiro semestre. O desenvolvimento dos cachos foi afetado e o volume produzido caiu. Além disso, houve elevada incidência do míldio nas lavouras, bem como rachaduras e podridão das bagas. Diante de uma oferta menor e com qualidade limitada, o volume de uva embarcado, principalmente das sem sementes, permaneceu abaixo do programado pelos exportadores e o preço da fruta caiu, limitando a rentabilidade dos agentes nacionais. Outro fator que reduziu os ganhos dos exportadores neste ano foi a desvalorização do dólar.

## Exportadores alcançam resultados positivos no segundo semestre

A safra nordestina do segundo semestre começou em setembro e a qualidade obtida pelos viticultores nacionais foi boa, contribuindo com o desempenho das exportações. Outro fator que favoreceu as vendas internacionais da uva brasileira no segundo semestre foi a finalização antecipada da safra da Grécia e da Itália, que tiveram parte de sua produção prejudicada por chuva. Diante da escassez de fruta no mercado internacional, a demanda pela fruta brasileira aumentou. Em novembro, os valores recebidos pelos produtores nordestinos, pela festival, via contrato, variaram entre US\$ 1,50 e US\$ 2,00/kg. Para a Itália, o preço fixado nos contratos oscilou entre R\$ 1,50 e R\$ 2,20/kg. De janeiro a outubro deste ano, o Brasil embarcou 33 mil toneladas de uva, volume 76% superior ao do mesmo período do ano anterior. Em receita, foram acumulados US\$ 70 milhões com as exportações da fruta neste ano, alta de 89% frente ao registrado até outubro de 2004.

## Clima atrapalhou a produção no Paraná

As adversidades climáticas limitaram a produção paranaense do primeiro e do segundo semestre de 2005. Em janeiro, a chuva prejudicou a floração em algumas regiões de Marialva (PR) e ocasionou o abortamen-

to de cachos em outras áreas. Além da redução da oferta, as bagas colhidas ficaram desuniformes e com elevado grau de acidez. Assim, os preços caíram e a rentabilidade média obtida pelos produtores no final da safra permaneceu baixa. Outro fator que limitou os valores da fruta paranaense foi a entrada da uva nordestina de refúgio no mercado paulista. Entre o final de junho e meados de julho, os produtores anteciparam as podas na tentativa de adiantar a colheita local para novembro e dezembro, período de maior demanda pela fruta. No entanto, a queda da temperatura e os fortes ventos durante a poda prejudicaram a formação dos brotos e ocasionaram o abortamento de muitos cachos. Assim, o volume colhido a partir de dezembro deve ser inferior ao obtido no mesmo período de 2004. A previsão é de uma quebra de safra de 35% a 50% frente ao previsto no início da produção. A perspectiva dos produtores é que a rentabilidade deste final do ano seja melhor que a obtida em 2005, já que a redução da oferta também em outras origens e a tradicional maior demanda durante as festas natalinas podem valorizar a fruta no período. É a partir da rentabilidade obtida neste final do ano, que os produtores vão determinar quanto devem investir na cultura em 2006.

## Bons preços em Jales

As chuvas de janeiro e fevereiro prejudicaram as podas de Jales, resultando em uma quebra de 40% nesta safra. Durante toda a temporada, os produtores da região obtiveram bons preços. O valor médio recebido pelos produtores de Jales, pela Itália, entre janeiro e novembro de 2005, foi de R\$ 1,91/kg, alta de 40% em relação ao ano anterior.

## Pirapora alcança boa qualidade e rentabilidade em 2005

O brix, o sabor e a qualidade das bagas da uva mineira foram considerados muito bons em 2005. No entanto, o volume médio colhido entre setembro e outubro da última

*Adriana Carla Passoni é analista do mercado de uva. Entre em contato: uvacepea@esalq.usp.br*



safrá permaneceu abaixo do esperado. Os principais motivos para a redução da colheita foram o manejo ineficiente das lavouras, a adubação inadequada e as elevadas temperaturas em agosto, que aceleraram a maturação dos parreiras e concentraram a colheita nesse período. Entre janeiro e meados de outubro de 2005, o preço médio obtido pelos viticultores mineiros, pela itália embalada, foi de R\$ 2,87/kg, 22% superior ao de 2004.

**Preços baixos limitam colheita em Pilar do Sul e São Miguel Arcanjo**

Na avaliação dos produtores das regiões de Pilar do Sul (SP) e São Miguel Arcanjo (SP), a rentabilidade da safra de 2004/2005 não foi satisfatória. Em janeiro e fevereiro, a chuva trouxe problemas como rachaduras nas frutas e falta de coloração das bagas a vários parreiras, diminuindo o valor do produto no mercado. Os baixos preços obtidos durante a safra e os altos custos de produção forçaram al-

guns pequenos produtores a deixar a atividade em Pilar do Sul, se voltando ao cultivo de vegetais. No final da colheita de uvas de mesa em Pilar do Sul (SP), foi constatada a redução de aproximadamente 20% da área plantada na região, frente à safra anterior.

**Quebra de safra na região de Louveira**

Um temporal, com chuva de granizo e vento forte, no início setembro de 2005, provocou estragos nos parreirais de Louveira (SP), reduzindo a colheita de dezembro em 50 a 60% frente ao previsto no início da safra. Vale lembrar que neste mês tradicionalmente ocorre 60% da colheita local. A produção de janeiro e fevereiro deverá ter uma quebra de produção de aproximadamente 20%. Como algumas propriedades que tiveram suas plantações danificadas pela chuva, alguns parreirais foram repodados e espera-se colher algum volume da fruta entre março e abril.

**ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - UVA\***

*\*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor e são considerados as principais referências de mercado*

Região	Praças de Coleta	Variedade	Fonte	Área plantada (ha)		
				2004	2005	Var 2005/04 (%)
Petrolina (PE) e Juazeiro (BA)	Petrolina e Juazeiro	uva fina	Agentes de mercado	8.500	10.860	28%
Pirapora (MG)	Pirapora, Várzea da Palma, Buritizeiros e Laffance	uva fina e uva rústica	Cooperativa Agícola de Pirapora	415	353	-15%
Jales (SP)	Jales, Palmeira D'Oeste, Urânia e São Francisco	uva fina e uva rústica	Casa da Agricultura de Jales	1.130	1.000	-12%
Pilar do Sul (SP)	Pilar do Sul	uva fina e uva rústica	Agentes de mercado	760	610	-20%
São Miguel Arcanjo (SP)	São Miguel Arcanjo	uva fina	Casa da Agricultura de São Miguel Arcanjo	1.500	1.500 <sup>1</sup>	0%
Louveira (SP)	Louveira, Indaiatuba, Jundiá, Itupeva, Valinhos, Jarínú e Itatiba	uva rústica	Prefeitura de Louveira	6.350	6.350	0%
Porto Feliz (SP)	Porto Feliz	uva rústica	Casa da Agricultura de Porto Feliz	250	250	0%
Paraná (total)	Região de Maringá (29 municípios, incluindo Marialva), Região de Cornélio Procópio e Região de Ivaiporão	uva fina e uva rústica	EMATER	5.350	5.115	-4%
Marialva (PR)	Marialva	uva fina e uva rústica	EMATER	1.500	1.350	-10%
Região de Cornélio Procópio (PR)	Uraí, Assaí e Bandeirantes	uva fina e uva rústica	EMATER	720	720	0%
Região de Ivaiporão (PR)	Rosário do Ivaí	uva rústica	EMATER	150	150	0%

<sup>1</sup> Considerando o cultivo de uva fina e uva rústica, a área plantada soma 2.300 hectares em 2005



# Cabrio Top<sup>®</sup>

## Produtividade sem fronteiras



Cultivando Inovação,  
Criando Valor

Produto com restrição de uso temporária no Estado do Paraná para a Ferrugem (*Phakopsora euveitis*).

**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 embalagem. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo

**ANDEF**

Venda sob responsabilidade agrônoma

FALE COM A BASF: 0800 0192 500  
www.agro.basf.com.br    agro@basf-sa.com.br

**BASF**  
The Chemical Company

# EXPORTAÇÕES AUMENTAM, MAS RENTABILIDADE FICA ABAIXO DO ESPERADO

## Induções florais impulsionam exportações do primeiro semestre

O aumento do volume embarcado para a Europa limitou os ganhos dos agentes nacionais, neste ano. De janeiro a outubro, o Brasil exportou um volume 16% superior ao do mesmo período de 2004 para o continente, segundo a Secex. Grande parte do crescimento nas exportações se deve ao aumento das vendas internacionais no primeiro semestre. De janeiro a junho, o volume de manga brasileira enviada à Europa foi 210% superior ao embarcado para o continente no mesmo período de 2004. Esse aumento é resultado das induções florais, que elevaram a produção nordestina e estimularam as exportações em uma época na qual a oferta é tradicionalmente menor. No primeiro semestre, o valor da fruta exportada também permaneceu acima do praticado no período seguinte.

Entre janeiro e junho de 2005, o preço médio recebido pelos produtores nordestinos, pela tommy destinada ao mercado europeu, foi de R\$ 0,92/kg, 24% acima do praticado no segundo semestre (até novembro). Para 2006, a previsão é que a colheita do primeiro semestre seja semelhante à deste ano. Apesar do bom desempenho registrado nas exportações do início do ano, no acumulado desta safra, a rentabilidade dos agentes nacionais permaneceu abaixo do esperado. O excesso de oferta no segundo semestre, a falta de planejamento dos embarques e a desvalorização do dólar e do euro frente ao Real, neste ano, limitaram os ganhos nas exportações, desestimulando investimentos na cultura e comprometendo o crescimento da atividade.

## México limita janela brasileira

Neste ano, as exportações para os Estados Unidos começaram em agosto, um mês mais tarde que em 2004. Isso

se deve ao escalonamento da produção do México, que diminuiu a janela de mercado brasileira para as vendas aos Estados Unidos. O preço médio recebido pelos produtores nacionais, pela tommy destinada ao mercado norte-americano, entre agosto e novembro deste ano, foi de R\$ 0,69/kg, praticamente estável frente ao praticado no mesmo período de 2004. No próximo ano, as atenções devem estar voltadas não somente ao México, mas também a outras origens, como Equador e Peru, que começam a colher em meados de novembro. Além desses países entrarem no mercado internacional justamente no principal período de exportações brasileiras - no segundo semestre -, limitando as vendas nacionais para os Estados Unidos, eles também ofertam variedades diferenciadas e com maior aceitação entre os americanos, como a haden (Equador) e a kent (Peru).

## Novas áreas entram em produção

Em 2006, uma grande área de tommy deve entrar em produção no Nordeste entre julho e novembro, elevando ainda mais a disponibilidade local de frutos no período. Contudo, essa maior oferta não deve ser facilmente absorvida pelo mercado nacional nem pelo internacional, visto que a demanda permanece estagnada. Uma das alternativas para o setor, além da melhor distribuição da oferta ao longo do ano, é investir em outras variedades, adequando-se ao gosto específico de cada consumidor. Ultimamente, tem se falado muito da predileção dos Europeus pela keitt, kent e haden, mais aromáticas e menos fibrosas que a tommy. No entanto, essas variedades ocupam áreas mínimas no Nordeste, se comparadas às da tommy. Isso se deve à dificuldade de manejo e à menor produtividade dessas frutas. Em contrapartida, produtores afirmam que o baixo rendimento das lavouras de keitt, kent e haden é recompensado pelo preço recebido por essas variedades.

*Bruna Boaretto Rodrigues  
é analista do  
mercado de manga.  
Entre em contato:  
mangacepea@esalq.usp.br*



## Clima limita florada da palmer no interior paulista

Apesar de a oscilação climática na época de florescimento da tommy paulista ter preocupado os mangicultores de Monte Alto (SP) e Taquaritinga (SP), os pomares tiveram carga satisfatória neste ano. Em novembro, o preço médio recebido pelos produtores de Monte Alto, pela tommy, foi de R\$ 0,44/kg, alta de 10% frente ao mesmo período de 2004. O pico de safra da região está previsto para a segunda semana de dezembro e, a partir daí, os preços devem se manter baixos, até meados de janeiro de 2006, pressionados pela elevada oferta. O aumento da colheita paulista deve limitar também os valores recebidos pelos mangicultores nordestinos. Para o primeiro semestre de 2006, os produtores paulistas esperam que a produtividade de variedades como a tommy e a *keitt* seja semelhante à registrada na safra 2004/05. Já no caso da palmer, a temporada de 2006 deve ser significativamente menor que a anterior. Em algumas propriedades, é esperada uma quebra de safra de até 70%, sendo que alguns agentes contam com previsões mais moderadas, entre 40 e 50% frente a 2005. A expectativa de uma produção menor se deve ao fato de os pomares de palmer terem apresentado um florescimento abaixo do normal, em virtude do clima atípico da região. Assim, produtores do estado de São Paulo devem ser melhor remunerados pelo quilo da fruta de mesa no primeiro semestre

de 2006, em relação a 2005. Neste ano, a colheita foi satisfatória para os mangicultores de Monte Alto e Taquaritinga. Contudo, o preço médio recebido pela palmer na safra 2005 (janeiro a março) foi 23,7% menor que o do mesmo período de 2004. Essa desvalorização se deve à chuva de janeiro, que ocasionou o aparecimento de doenças nas lavouras da variedade.

## Exportações para o Japão ficam abaixo do esperado

A liberação das exportações de manga brasileira para o Japão não apresentou os resultados esperados pelos agentes do setor. No último ano, quando o acordo foi efetivado, o governo nacional acreditava que seriam embarcadas 3.500 toneladas da fruta para o mercado japonês, em 2005. No entanto, as exigências fitossanitárias japonesas são tão rigorosas, e a demanda tão pequena, que os embarques permaneceram muito abaixo do esperado. Em 2005, as vendas para o mercado japonês ocorreram apenas entre janeiro e abril e totalizaram inexpressivas 11 toneladas, segundo a Secex. No Vale do São Francisco, os embarques com destino ao Japão devem ser retomados somente depois que fiscais aprovarem a adequação das cargas às exigências nipônicas. A visita desses agentes deve ocorrer ainda neste ano. Ainda é cedo para prever se a quantidade exportada em 2006 irá superar o total embarcado neste ano, visto que este é um mercado pequeno, exigente e bastante diferente dos demais.

## ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - MANGA\*

\*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor e são consideradas as principais referências de mercado

Região	Praças de coleta	Área plantada (ha)		
		2002	2005	Var 2005/02 (%)
Petrolina (PE) <sup>1</sup>	Petrolina	6.228	6.794 <sup>2</sup>	9%
Juazeiro (BA) <sup>1</sup>	Juazeiro	3.923	6.461 <sup>2</sup>	65%
Livramento de Nossa Senhora (BA)	Livramento de Nossa Senhora e Dom Basílio	nd	8.000	nd

Região	Praças de coleta	Área plantada (ha)		
		2004	2005	Var 2005/04 (%)
Monte Alto (SP)	Monte Alto e Vista Alegre do Alto	2.842 <sup>3</sup>	3.368 <sup>3</sup>	19%
Taquaritinga (SP)	Taquaritinga, Monte Azul e Iacanga	1.631 <sup>3</sup>	1.773 <sup>3</sup>	9%

<sup>1</sup> Os dados referentes ao plantio em Petrolina e em Juazeiro consideram somente a área do perímetro irrigado de Codevasf. Estima-se que a área do perímetro privado seja de aproximadamente 8 mil hectares

<sup>2</sup> Dados coletados pela Codevasf no segundo semestre de 2004 e divulgados em junho de 2005.

<sup>3</sup> Considerando uma densidade média de 190 pés/ha.

Fonte: Codevasf, Associação de Defesa Agropecuária da Bahia (ADAB) e Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI) EDR de Jaboticabal

# APESAR DO MAIOR PLANTIO, OFERTA PERMANECE RESTRITA EM 2005

## Chuva limita oferta de havaí em 2005

Mesmo com o aumento da área plantada com mamão para 2005, a oferta do havaí permaneceu abaixo do esperado neste ano. Isso porque a chuva nas principais regiões produtoras, entre maio e junho de 2005, elevou a incidência de doenças, como o "papai noel", a antracnose e a pinta preta e devastou lavouras, limitando o volume colhido neste ano. Além da perda de muitos pés, as roças mais velhas do havaí entraram em "pescoço" no final de fevereiro, diminuindo ainda mais a oferta da variedade. Apesar da incidência de doenças nas lavouras, em 2005, os produtores conseguiram amenizar os impactos sobre as frutas, alcançando uma qualidade superior a de 2004. No acumulado entre janeiro e novembro deste ano, os preços recebidos pelos produtores do havaí, tipo 12-18, permaneceram praticamente estáveis em relação ao mesmo período de 2004 nas principais regiões produtoras do País. Entre janeiro e novembro de 2005, o fruto foi comercializado na média de R\$ 0,60/kg, no Espírito Santo, de R\$ 0,55/kg, no sul da Bahia e de R\$ 0,55/kg, no oeste baiano. Esses valores superaram o valor mínimo necessário para cobrir os gastos com insumos e mão-de-obra nas lavouras estimado em cerca de R\$ 0,30/kg pelos produtores do Espírito Santo, do sul e do oeste da Bahia. Capitalizados, os produtores, principalmente os capixabas e os do Sul da Bahia, devem ampliar suas roças e a replantar as áreas perdidas para 2006. Dessa forma, a oferta deve aumentar no próximo ano, assim como a disponibilidade de frutas com melhor qualidade, caso o clima permaneça favorável à cultura. A expectativa dos produtores é obter uma rentabilidade melhor que a deste ano, em 2006.

## Formosa não garante rentabilidade esperada

O formosa não garantiu bons rendimentos aos produtores em 2005. No acumulado entre janeiro e novembro deste ano, o preço médio recebido pelos produtores foi de R\$ 0,34/kg, no Espírito Santo, de R\$ 0,34/kg, no sul da Bahia e de R\$ 0,43/kg, no oeste baiano, valores respectivamente, 43%, 37% e 36,7% inferiores aos registrados no mesmo período de 2004. Além de terem permanecido abaixo dos preços obtidos no último ano, as cotações de 2005 também limitaram a rentabilidade dos produtores, pois estiveram muito próximos dos valores mínimos necessários para cobrir o custo variável de produção do formosa é de R\$ 0,30/kg. O menor rendimento obtido com a cultura neste ano desestimulou alguns produtores a investir no setor, de modo que o plantio de formosa para o próximo ano deve permanecer estável em relação a 2005.

## Demanda supera oferta nas exportações

Entre janeiro e outubro de 2005, foram exportadas 32,3 toneladas de mamão brasileiro, segundo a Secex, volume 8% superior ao total embarcado no mesmo período de 2004. O principal responsável pelo aumento das vendas internacionais do fruto neste ano foi a União Européia, que continuou liderando o *ranking* de compradores do fruto nacional respondendo por 80% das exportações brasileiras acumuladas no período. Entre janeiro e outubro deste ano, o bloco adquiriu 25,7 toneladas de mamão brasileiro, volume 12% superior ao registrado nos mesmos meses de 2004. Já os Estados Unidos adquiriram 4,2 toneladas do fruto no acumulado deste ano, queda de 14% frente ao mesmo período de 2004. A redução dos embarques para o mercado norte-americano se deve ao rigoroso controle de qualidade do país que limitou o envio da fruta para a região neste ano. De modo geral, o principal responsável pelo crescimento dos embarques europeus neste ano foi o melhor rendimento das lavouras, frente a 2004. Ape-

Margarita Melo é analista do mercado de mamão.

Entre em contato: [mamaocea@esalq.usp.br](mailto:mamaocea@esalq.usp.br)



sar de a chuva do início do ano ter limitado a colheita em muitas áreas, os produtores conseguiram produzir um volume superior ao do último ano, permitindo um incremento nos embarques. A maior procura internacional levou muitas exportadoras a comprar parte da produção de outros produtores a preços superiores aos praticados no mercado interno a fim de atender a demanda. No entanto, mesmo com o aumento do volume exportado, a baixa do dólar limitou a rentabilidade dos exportadores neste ano. Segundo Thereza Shelly L. Barros, do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), ainda este ano será dada a autorização definitiva para que a Bahia e o Rio Grande do Norte enviem o mamão para os Estados Unidos. No entanto, os exportadores afirmam que não pretendem investir no mercado norte-americano no curto prazo, mas sim, no cultivo voltado à União Européia, já que a oferta local ainda não é suficiente para suprir a demanda do bloco.

### Surge um novo pólo exportador

Nos últimos anos, diversas exportadoras de mamão iniciaram atividades no Rio Grande do Norte visando elevar as vendas internacionais do fruto a partir da nova região. Atualmente, são cultivados cerca de 800 hectares no estado e o principal cultivar utilizado é o golden, mais adequado ao gosto dos compradores norte-americanos e europeus. A principal vantagem do estado, frente às tradicionais regiões produtoras, é de ordem logística. Além da menor distância entre as lavouras potiguares e o Porto de Natal (RN), a região também está mais pró-

xima dos principais compradores mundiais do mamão nacional, o que reduz os valores do frete marítimo. Outra vantagem do plantio no Rio Grande do Norte é a menor incidência do mosaico nas roças. No Espírito Santo, sul e oeste da Bahia, a doença foi responsável pela erradicação de grandes áreas nos últimos anos. Em 2005, o preço recebido pelos produtores potiguares, pelo golden, para o mercado interno, permaneceu ao redor de R\$ 0,60/kg.

### Bons preços no atacado em 2005

De acordo com atacadistas, o ano de 2005 foi tão rentável para o havaí quanto 2004. Em São Paulo, o preço médio recebido pelos atacadistas, entre janeiro e novembro deste ano, pelo havaí, tipo 15-18, foi de R\$ 9,64/cx, praticamente estável frente ao registrado no mesmo período de 2004. No Rio de Janeiro, os valores praticados no atacado, no acumulado deste ano, também permaneceram nos mesmos patamares de 2004, a cerca de R\$ 8,40/cx. Já o formosa, registrou redução de preços em ambas as praças neste ano. No atacado da capital paulista o fruto comprido foi comercializado na média de R\$ 10,56/cx, entre janeiro e novembro de 2005, queda de 19% frente ao mesmo período do ano anterior. No mercado cariocas a desvalorização foi menos significativa. No acumulado até novembro deste ano, o fruto foi comercializado a R\$ 15,89/cx, em média, valor apenas 5% menor ao de 2004. Os atacadistas atribuem a desvalorização do formosa no atacado aos menores preços praticados nas principais regiões produtoras do País.

## ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - MAMÃO\*

\*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor e são considerados as principais referências de mercado

Região	Praças de Coleta	Área plantada (ha)		
		2004	2005	Var 2005/04
Espírito Santo (total)		9.000	11.500	28%
Pinheiros (ES) <sup>1</sup>	Pinheiros, Montanha, Pedro Canário e Boa Esperança	nd	3.600	-
Linhares (ES) <sup>2</sup>	Linhares, Sooretama, Rio Bananal e Jaguaré	nd	2.600	-
Oeste da Bahia	Barreiras, Luiz Eduardo Magalhães, Santa Maria da Vitória, Bom Jesus da Lapa e Livramento	1.020	1.000	-2%
Sul da Bahia	Teixeira de Freitas, Nova Viçosa, Itabela, Prado, Porto Seguro, Vereda, Itamarajú, Belmonte, Caravelas, Alcobaça, Mucuri, Eunápolis, Ibirapua e Santa Cruz de Cabralha	11.850	13.600	15%
Rio Grande do Norte	Faixa litorânea entre São José do Mipiu e Touros	nd	800	-

<sup>1</sup> Em Pinheiros, 85% do cultivo corresponde ao formosa e 15% ao havaí

<sup>2</sup> Em Linhares, 20% do cultivo corresponde ao formosa e 80% ao havaí

# MUDANÇA NA IMPORTAÇÃO EUROPEIA PODE FAVORECER BANANICULTURA BRASILEIRA

## Nova tarifa deve entrar em vigor em 2006

Neste ano, o Brasil entrou na luta travada por países latino-americanos contra o sistema de importação de banana da União Européia. O conflito entre os blocos já dura nove anos, e a entrada do Brasil em 2005 decorre da pressão exercida por multinacionais instaladas no País, que ameaçaram reduzir seus investimentos na bananicultura brasileira caso a União Européia não reduza a tarifa de importação, prevista para entrar em vigor em janeiro de 2006. A última proposta feita pelo bloco para substituir o atual sistema de cotas foi a taxa de 176 euros por tonelada de banana importada dos países latinos. A Organização Mundial do Comércio (OMC) condenou as duas sugestões anteriores e deve julgar a nova proposta européia ainda neste ano, caso os países latino-americanos não aceitem o valor sugerido pelos europeus. A União Européia é o principal bloco consumidor de banana do mundo, e as exportações brasileiras para a região vêm crescendo ano-a-ano. De acordo com a Secex, o volume exportado para a União Européia entre janeiro e outubro de 2005 foi 17% superior ao registrado no mesmo período de 2004.

## Ano ruim para produtores de nanica do norte de Santa Catarina

O ano de 2005 foi um dos piores para os produtores de nanica do norte catarinense. No acumulado entre janeiro e novembro deste ano, os bananicultores locais receberam, em média, R\$ 2,48/cx de 22kg, pela variedade, valor 46% inferior ao registrado no mesmo período de 2004. No ano passado, o frio mais intenso no inverno atrasou a maturação da fruta e reduziu a oferta até meados de agosto, sustentando os preços. Em 2005, porém, a temperatura permaneceu acima da média, elevando a oferta do produto, principalmente durante os nove primeiros meses do ano. Assim, os valores da banana apresentaram

quedas consecutivas ao longo do período. Em julho de 2005, a nanica chegou ao menor patamar já registrado pelo Cepea desde o início do levantamento de preços, em 2002, a R\$ 1,29/cx de 22 kg. A partir de outubro, os preços voltaram a subir, devido à redução da oferta local, mas não foram suficientes para reverter a descapitalização dos agentes locais. Com menos dinheiro no bolso, os produtores catarinenses reduziram significativamente os tratamentos culturais, comprometendo a produtividade da região. Agentes do setor acreditam que a colheita deverá ser 30% menor no próximo ano, frente a 2005.

## Santa Catarina diversifica exportações

As exportações de banana de Santa Catarina, acumuladas entre janeiro e outubro de 2005, com destino ao Mercosul, aumentaram 24% em receita e 25% em volume, frente ao mesmo período de 2004, segundo a Secex. O país do bloco que mais elevou as compras da fruta nacional foi o Uruguai, adquirindo um volume 42% superior neste ano e gerando receita também 42% maior. Entretanto, esse aumento não é motivo de comemoração para o setor, que apenas recuperou as vendas após a redução registrada em 2004, quando a menor oferta de bananas até agosto limitou as exportações. Além disso, a expansão das vendas para o Uruguai decorre da necessidade dos bananicultores catarinenses de ampliar as possibilidades de escoamento da fruta. A elevada produção local vinha saturando o mercado interno e as vendas para a Argentina estavam cada vez mais difíceis, devido a barreiras fitossanitárias impostas sobre o produto brasileiro. No primeiro semestre de 2005, as exigências do governo argentino chegaram a bloquear a entrada da banana nacional no país. A principal obrigatoriedade imposta pela Argentina foi a implantação de casas de embalagens para realizar os tratamentos necessários ao produto. Em

Marcelo Costa Marques  
Neves é analista do  
mercado de banana.  
Entre em contato:  
[bananacepa@esalq.usp.br](mailto:bananacepa@esalq.usp.br)



outubro, a greve dos fiscais do ministério da Agricultura brasileiro reduziu novamente as exportações locais. A região, que exporta cerca de 30% de sua produção, enfrentou novamente desvalorização da nanica, visto que o escoamento da produção ficou comprometido.

### Vale do Ribeira é a região menos prejudicada pelo excedente de oferta

Produtores do Vale do Ribeira foram os menos prejudicados pelo 'ciclo' de preços baixos registrados para a nanica neste ano. Apesar de a fruta local também ter se desvalorizado frente a 2004, o preço médio obtido pelos produtores locais entre janeiro e novembro deste ano foi significativamente superior ao praticado nas demais regiões produtoras, a R\$ 5,06/cx de 22 kg. Já para a prata litoral, o desempenho foi positivo nesta safra. O preço médio recebido pelos banicultores do Vale do Ribeira entre janeiro e novembro de 2005 foi de R\$ 11,26/cx de 20 kg, alta de 8% frente ao mesmo período do ano anterior. O principal responsável pela valorização da prata litoral da região, neste ano, foi a menor produção local. Entretanto, mesmo com resultados superiores aos das demais regiões produtoras do País, a área plantada na região também não deve aumentar em 2006. Agentes locais alegam que os ganhos desta safra foram suficientes apenas para dar continuidade aos tratamentos culturais nos bananais já existentes e não planejam investir em novas áreas para o próximo ano. O que preocupa os produtores da região é a incidência da sigatoka negra nas roças, que aumentou o custo de produção local em cerca de 35%. Entretanto, a região tem uma vantagem natural frente ao fungo. A

baixa incidência de raios solares no Vale do Ribeira, decorrente do tempo encoberto, característico da região, reduz a queima da folha contaminada pelo fungo *Mycosphaerella fijiensis*, minimizando os impactos da sigatoka negra nos bananais.

### Baixa oferta de prata-anã no norte de Minas

Os baixos preços recebidos pelos produtores de prata anã do Norte de Minas no final de 2004 desestimularam investimentos nos bananais e resultaram em uma baixa oferta do produto ao longo de 2005. Assim, os preços da variedade foram sustentados na região e permaneceram a R\$ 10,40/cx de 20kg, em média, entre janeiro e novembro deste ano. Além disso, a menor oferta de prata litoral no Vale do Ribeira também contribuiu com a valorização da fruta do norte de Minas. Com uma oferta menor no Vale do Ribeira, parte dos pedidos foi repassada aos produtores do norte de Minas, estimulando ainda mais a elevação dos preços locais. No caso da nanica, porém, o desempenho foi negativo, assim como nas demais regiões produtoras. Os banicultores da região receberam, em média, R\$ 4,05/cx de 22 kg pela fruta, entre janeiro e novembro deste ano, valor 39% mais baixo que o registrado no mesmo período de 2004. A expectativa é que a área plantada com bananas no norte de Minas Gerais aumente em cerca de 600 hectares em 2006 a partir do Projeto Jaíba. Caso o Brasil vença a disputa travada na Organização Mundial do Comércio (OMC) contra o sistema de importação de bananas da União Européia, a região poderá receber novos investimentos, aumentando ainda mais a área plantada na região.

## ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - BANANA\*

\*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor e são considerados as principais referências de mercado

Região	Praças de coleta	Área plantada (ha)		
		2004	2005	Var 2005/04
Vale do Ribeira - Registro (SP) <sup>1</sup>	Barra do Turvo, Cajati, Cananéia, Eldorado, Iguape, Iporanga, Itariri, Jacupiranga, Juquiá, Miracatu, Pariqueira-Açu, Pedro de Toledo, Registro e Sete Barras	24.000	24.000	0%
Norte Minas	Norte de Minas <sup>2</sup>	11.478	10.000	-13%
Norte de Santa Catarina	Barra Velha, Corupá, Garuva, Guarimir, Jaraguá do Sul, Joinville, Massaranduba, São João do Itaperiú e Schoereder	12.500	13.750	10%

<sup>1</sup> Os dados referem-se à área cultivada com média e alta tecnologia. Considerando também o cultivo com baixa tecnologia a área plantada chega a 40 mil ha.

<sup>2</sup> Águas Vermelhas, Berizal, Capitão Enéas, Catuti, Claro dos Poções, Coração de Jesus, Engenheiro Navarro, Espinosa, Francisco Dumont, Francisco Sá, Gameleiras, Itacarambi, Jaíba, Janaúba, Mamonas, Manga, Matias Cardoso, Mato Verde, Mirabela, Monte Azul, Montes Claros, Nova Porteirinha, Novo Horizonte, Pedras de Maria da Cruz, Porteirinha, Riacho dos Machados, Rubelita, Salinas, Santo Antonio do Retiro, São Francisco, São João da Lagoa, São João da Ponte, São João das Missões, Varzelândia e Verdelândia.

# REAL VALORIZADO E MENOR OFERTA REDUZEM LUCRATIVIDADE DO PRODUTOR

## Cai o lucro dos produtores

Apesar do cenário mais positivo tanto do preço do suco no mercado internacional quanto da laranja pêra no mercado interno nesta safra, a maioria dos produtores não conseguiu absorver essa valorização. Isso porque grande parte deles já tinha fixado o preço em dólar com a indústria, através de contratos de longo prazo, antes do início da safra, em junho. A principal modalidade comercial da citricultura paulista é a aquisição da indústria através de contratos pré-fixados para três anos em dólar. Consequentemente, a valorização do real e a redução da safra paulista diminuiram consideravelmente a receita do setor produtivo nesta safra, em comparação à de 2004. No total, o valor da produção citrícola em 2005 foi de 2,6 bilhões de reais, queda de 16% em relação a 2004, segundo cálculos do Cepea. O resultado negativo provém do setor produtivo, que destina sua fruta para a indústria. Neste setor, o valor da produção reduziu em cerca de 20%, quando comparado ao de 2004, totalizando 2 bilhões de reais, enquanto no mercado interno a receita aumentou 6%, totalizando 600 milhões de reais. Somente os produtores que comercializaram o produto no mercado interno ou na própria indústria, mas sem contrato (mercado spot), é que conseguiram obter um valor melhor pela fruta. Dependendo da época de comercialização, os preços foram significativamente elevados para esses agentes, compensando a diminuição da oferta. No entanto, como o principal destino da fruta paulista é a indústria, sendo a maior parte das aquisições via contratos de valores pré-fixados, o setor produtivo teve sua rentabilidade reduzida nesta safra.

## Câmbio não deve prejudicar embarques

Apesar de a desvalorização do dólar prejudicar todos os elos da cadeia citrícola que têm receita atrelada à moeda norte-americana, o setor exportador poderá compen-

sar suas perdas com o câmbio valorizado e com a alta do preço do suco nesta temporada 2005/06. Previsões da Abecitrus apontam que a redução da oferta da Flórida deverá manter os embarques brasileiros no nível recorde obtido no ano-exportação anterior, em cerca de 1,4 milhão de toneladas. A diferença para esta safra é a valorização do preço do suco de laranja no mercado internacional, em torno de 50%, ganho muito superior à perspectiva de valorização do Real nesta temporada. Na safra passada, o suco era cotado no mercado atacadista spot da Europa, seu principal destino, a US\$ 900,00/t. Na safra 2005/06, a estimativa do preço médio do suco no mercado de Roterdã é US\$ 1.400,00/t, segundo a *FoodNews*. A valorização do preço do suco de laranja na bolsa de mercadorias de Nova York também ocorreu nas mesmas proporções. No início da safra da Flórida, em novembro, as corações encontravam-se em torno de US\$ 1.700,00/t. Há um ano, o preço era de US\$ 1.080,00/t. A razão para a valorização do preço do suco é a previsão de déficit da oferta de suco na Flórida, principal estado produtor de laranja dos Estados Unidos. A passagem do furacão Wilma, em outubro, e o alastramento de doenças como o *greening* e o cancro cítrico na Flórida prejudicaram os pomares e a produção local. Em outubro, antes da passagem do Wilma, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) previu que o estado norte-americano iria colher 190 milhões de caixas na safra 2005/06. Entretanto, os contratemplos que atingiram as áreas mais importantes da Flórida reduziram ainda mais a produção de laranja para esta temporada. Estimativas iniciais apontam que as perdas podem chegar a 24,4 milhões de caixas de 40,8 kg, o que representa queda de 13% sobre a safra de 190 milhões de caixas, segundo a *Florida Citrus Mutual*, associação representante dos citricultores do estado. Com a Flórida colhendo menos que 200 milhões de caixas, os Estados Unidos devem continuar dependendo do suco de laranja brasileiro, mesmo com a possibilidade de valer, a partir de 2006, a tarifa *antidumping*. Na úl-

Daiana Braga (dir.) e  
Carolina Dalla Costa (esq.)  
são analistas  
do mercado de citros.  
Entre em contato:  
citroscepea@esalq.usp.br



tima temporada, o Brasil vendeu 43% mais suco de laranja para o mercado norte-americano, que foi o responsável pelo número recorde obtido com as exportações brasileiras, de 1,4 milhão de toneladas. Se as próximas estimativas forem revistas para menos de 160 milhões de caixas, a Flórida teria déficit de oferta, precisando importar um volume até maior que o da temporada anterior para suprir a atual demanda.

### Retração de oferta *in natura* impulsiona preços

Com uma oferta disponível no mercado interno inferior à do último ano, os preços da laranja destinada ao mercado interno reagiram em 2005. Agentes do setor acreditam que a safra paulista de citros de 2005/06 deva totalizar aproximadamente 300 milhões de caixas, 17% menor que as 360 milhões de caixas estimadas no ano agrícola anterior (2004/05), pelo Instituto de Economia Agrícola (IEA). Deste total produzido, estima-se que o mercado interno absorveu cerca de 50 milhões de caixas, 30,5% a menos que o comercializado no mercado doméstico em 2004. Entre julho e novembro de 2005, o preço médio da pêra comercializada no mercado interno, na árvore, foi de R\$ 10,76/cx de 40,8 kg, 40% maior que o registrado no mesmo período de 2004.

### Portão remunerou melhor que contratos com a indústria

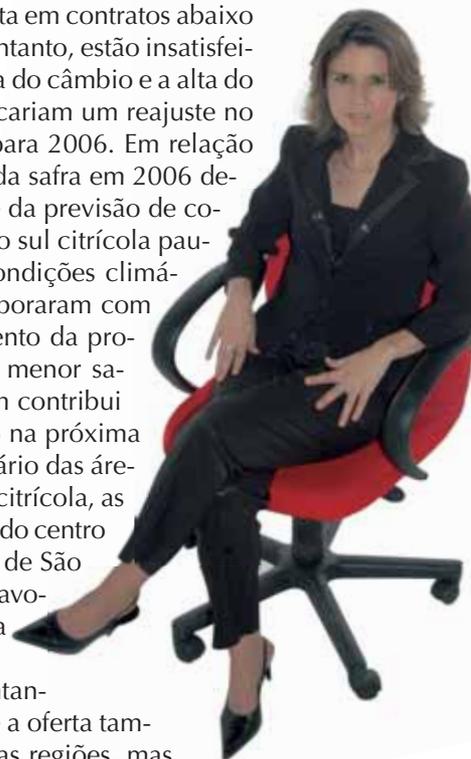
A diminuição do volume processado pela indústria também impulsionou os preços da fruta entregue no portão (sem contratos). De julho a novembro de 2005, o valor médio recebido pelos produtores do estado de São Paulo, pela fruta posta no portão, foi de R\$ 8,90/cx de 40,8 kg, alta de 38% frente a média do mesmo período de 2004. Em dólar, o preço médio pago pela

indústria para a laranja, fora do contrato, foi de US\$ 3,60/cx. Esse valor é muito superior à média que a indústria negociou via contratos com produtores neste ano, valendo para os próximos três anos, que foi de US\$ 2,80 a US\$ 3,50/cx. Somente os produtores que fecharam contratos no final da rodada de negociação, em junho, conseguiram obter valores superiores a esse intervalo, chegando até a US\$ 3,80/cx de 40,8 kg, posta na indústria.

### Perspectivas mais positivas para 2006

A perspectiva de um câmbio mais favorável em 2006 e a previsão de maior oferta na safra paulista devem gerar um resultado mais positivo para os produtores que têm o valor da sua fruta pré-fixada em dólar. Os que negociaram a fruta em contratos abaixo de US\$ 3,50/cx, no entanto, estão insatisfeitos. Para eles, a queda do câmbio e a alta do preço do suco justificariam um reajuste no valor dos contratos para 2006. Em relação à oferta, o aumento da safra em 2006 decorre principalmente da previsão de colheita maior na região sul citrícola paulista. Em 2005, as condições climáticas nesta área colaboraram com o bom desenvolvimento da produção para 2006. A menor safra deste ano também contribuiu com a boa produção na próxima temporada. Ao contrário das áreas ao sul do cinturão citrícola, as condições climáticas do centro e do norte do estado de São Paulo não foram tão favoráveis, e a perspectiva é que a produtividade seja menor. No entanto, a estimativa é que a oferta também seja maior nessas regiões, mas talvez não nas proporções do sul.

Margarete Boteon é coordenadora do projeto **Hortifruti Brasil** e analista do mercado de citros.



## ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - LARANJA\*

\*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor e são considerados as principais referências de mercado

Região	Fonte	Milhões de caixas (40,8 kg)		
		2004/05	2005/06	Var 2005/04 (%)
São Paulo	Instituto de Economia Agrícola (2004/05) e agentes de mercado (2005/06)	360,0	300,0	-17%
Flórida (EUA)	USDA	149,6	190,0	27%

Fonte: Cepea/Registro, Albarioro, Epagri e Agentes de mercado

# DOLAR É O GRANDE VILÃO DA SAFRA

## Chuva limita safra do Vale do São Francisco e sustenta preços

Neste ano, a safra de melão do Vale do São Francisco foi prejudicada pela chuva que atingiu a região em fevereiro. Além de atrasar o início da colheita, as precipitações chegaram a destruir roças inteiras e prejudicaram a qualidade do fruto. A safra foi intensificada apenas em meados de maio e agentes do setor acreditam que de 100 a 150 hectares não puderam ser colhidos devido aos estragos provocados pela chuva. Mesmo a parcela da produção que resistiu as precipitações apresentou problemas como semente solta, podridão no talo e coloração inadequada. Além disso, a chuva diminuiu a resistência do fruto e impediu que o mesmo fosse transportado por longas distâncias. Diante de uma colheita bastante limitada, principalmente para melões de qualidade superior, os preços do produto foram sustentados ao longo da safra e só registraram quedas a partir de meados de julho, quando a oferta do Rio Grande do Norte e do Ceará começou a aumentar. Neste ano, o valor médio recebido pelo melonicultores do Vale do São Francisco, pelo amarelo, tipo 6, foi de R\$ 16,96/cx de 13 kg, praticamente estável frente a 2004. Em julho, a safra do Vale do São Francisco foi oficialmente finalizada, mas alguns produtores continuaram produzindo o fruto até meados de agosto. Ainda neste ano, algumas fazendas devem voltar a colher, para atender à demanda do final de ano.

## Rio Grande do Norte e Ceará também enfrentam chuva

Assim como no Vale do São Francisco, a chuva também prejudicou a produção do Rio Grande do Norte e Ceará. Entre fevereiro e março, a precipitação reduziu a resistência dos frutos colhidos na entressafra, ocasionando perdas significativas durante a comercialização. Apesar de a redu-

ção das chuvas no final de maio ter contribuído com o preparo do solo e com plantio das roças da safra, a ocorrência de novas precipitações em agosto, período de maturação da fruta, prejudicou a qualidade da fruta e reduziu os preços do melão. Outro fator que reforçou a desvalorização do melão foi o frio atípico em São Paulo. As baixas temperaturas e as chuvas afastaram os consumidores, prejudicando o escoamento da fruta até meados de novembro. Já em setembro, a entrada de um volume maior no mercado paulista também restringiu os preços do fruto. Um dos motivos para o aumento da oferta em São Paulo foi a transferência de parte do volume que seria embarcado para o mercado nacional, visto que a baixa do dólar desestimulou alguns agentes a apostar nas exportações. No mesmo período, um grande volume de melões do Vale do São Francisco também foi enviado ao mercado paulista, pressionando ainda mais os valores do produto. Segundo atacadistas, a fruta da região apresentou boa qualidade no último mês e os preços mais baixos praticados nas lavouras do Vale do São Francisco prejudicou a competitividade do melão do Rio Grande do Norte e Ceará no mercado paulista. O que permite os produtores do Vale do São Francisco comercializar o melão a preços inferiores é o menor custo de produção local.

## Dólar baixo diminui rentabilidade no Rio Grande do Norte e Ceará

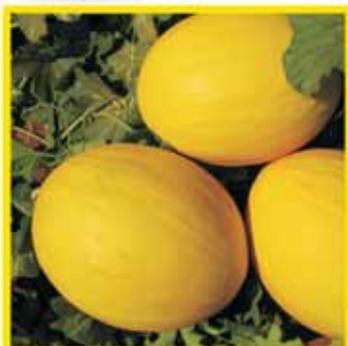
A desvalorização do dólar frente ao Real, iniciada no final de 2004, foi a principal preocupação dos exportadores de melão do Rio Grande do Norte e Ceará, nesta safra. Como os contratos de exportação são atrelados à moeda norte-americana, a baixa do dólar reflete diretamente na menor capitalização dos agentes nacionais. Para compensar a desvalorização cambial, exportadores do Rio Grande do Norte e Ceará elevaram os preços fixados dos contratos deste ano em 15%, em média, frente aos valores de 2004. Além disso, muitos fecharam um volume menor para o cantaloupe e o gália - variedades que deman-

Francine Pupin é analista do mercado de melão.

Entre em contato: melaocepa@esalq.usp.br



# Melões para Todos os Gostos!



AMARELO

GALIA



MAGENTA

PIEL-DE-SAPO



CANTALOUPE

BRANCO



A Nunhems te oferece a mais completa solução para o teu projeto de melões: sementes dos melões híbridos mais valorizados pelos mercados interno e externo.

**Os resultados já estão comprovados no campo e na mesa!**

dam cuidados de pós-colheita específicos e têm custo de produção superior -, investindo no plantio de outras variedades nobres. Entretanto, a previsão do setor é que nem assim a rentabilidade seja garantida. Segundo cálculos dos exportadores, para se obter alguma receita com a cultura, o câmbio deveria estar a R\$ 2,60/US\$, mas, ao longo desta temporada, os valores do dólar vêm permanecendo em patamares bastante inferiores.

### Exportações voltam a subir

O volume de melão brasileiro exportado nesta safra - entre agosto e outubro - já superou o total embarcado no mesmo período da temporada anterior, segundo dados da Secex. Apesar de a União Européia responder pela maior parte dos embarques, países como os Estados Unidos e o Canadá têm aumentado as compras da fruta nacional. Entre agosto e outubro deste ano, foram enviadas 111 toneladas do produto para o mercado norte-americano, volume 502% superior ao do mesmo período da última safra. Um aumento ainda maior ocorreu nas exportações para o Canadá. No período analisado, as vendas para o país somaram 160 toneladas, contra as 20 toneladas da temporada anterior. Além do crescimento dos embarques, o interesse pelas variedades nobres também foi maior neste ano, principalmente na Europa, onde o menor tamanho desses melões atende à preferência do consumidor. Os produtores destinaram uma área maior para produção dessas variedades, em virtude da melhor colocação no mercado. Outro fator que favoreceu a colocação do fruto nacional no mercado europeu foi a redução da safra espanhola. O calor excessivo que atingiu a Espanha, em meados de ju-

lho, prejudicou a produção local e limitou a oferta no bloco europeu. Foram feitos pedidos extras aos exportadores brasileiros, mas poucos melonicultores enviaram o fruto a Europa no período, visto que diante da desvalorização cambial era mais rentável comercializar o fruto internamente que exportá-lo. Além disso, muitos produtores não contavam com essa demanda extra e não puderam atender aos pedidos. A safra espanhola ocorre de março a setembro, e o melão é enviado para o restante da Europa, competindo com o início das exportações brasileiras em setembro. Apesar disso, a Espanha também é um grande comprador da fruta brasileira durante a entressafra do país, e cerca de 90% das exportações brasileiras do pele de sapo tem como destino o mercado espanhol.

### Produtores do Rio Grande do Norte e Ceará apostam no plantio de mudas

Nos últimos anos, ocorreram mudanças significativas no cultivo de melão do Rio Grande do Norte/Ceará. O plantio vem sendo terceirizado, de modo que as empresas compram a muda de melão, ao invés de plantar a semente diretamente no solo. A compra de mudas é feita principalmente para as variedades nobres, já que assim o período de permanência da planta no campo é reduzido, diminuindo a chance de doenças no futuro e os gastos com mão-de-obra e aplicação de defensivos. Alguns produtores também utilizam as mudas para substituir os meloeiros que apresentaram problemas na roça ou perdas durante o cultivo. Esse processo garante uniformidade das frutas colhidas, garantindo o padrão de qualidade do melão comercializado.

## ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - MELÃO\*

\*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor e são considerados as principais referências de mercado

Região	Praças de Coleta	Área plantada (ha)		
		2004	2005	Var 2005/2006 (%)
Vale São Francisco	Pernambuco: Petrolina, Santa Maria da Boa Vista e Floresta; Bahia: Juazeiro e Curaçá	2.000	2.000	0%
Rio Grande do Norte e Ceará <sup>1</sup>	Rio Grande do Norte: Mossoró, Baraúna, Apodi; Ceará: Aracati, Icapuí, Limoeiro do Norte e Quixeré	12.000	12.000	0%

<sup>1</sup> A safra potiguar ocorre oficialmente entre os meses de agosto e março. Os dados incluem o cultivo de melancias.

Fonte: Agentes de mercado

Nova  
Formulação!

Dow AgroSciences



Fique tranqüilo...  
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 individual. 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™ Curzate® BR

fungicida



## Curzate® BR. A vacina da sua lavoura.

Evite prejuízos usando Curzate® BR de forma preventiva contra a requeima e o míldio desde o início.

Aplique sempre antes dos primeiros sintomas, quando o clima está favorável às doenças. Assim, você protege sua lavoura, não deixando a doença entrar.

Curzate® BR possui dois ativos e ação sistêmica com alto poder de penetração na folha. Protege seu investimento e deixa você tranquilo para tocar o negócio.

“Vacinar” a lavoura com Curzate® BR é prevenir prejuízos.



*Os milagres da ciência*

© Copyright 2004-2005, DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.



**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.**



0800 701-0109



www.ag.dupont.com.br