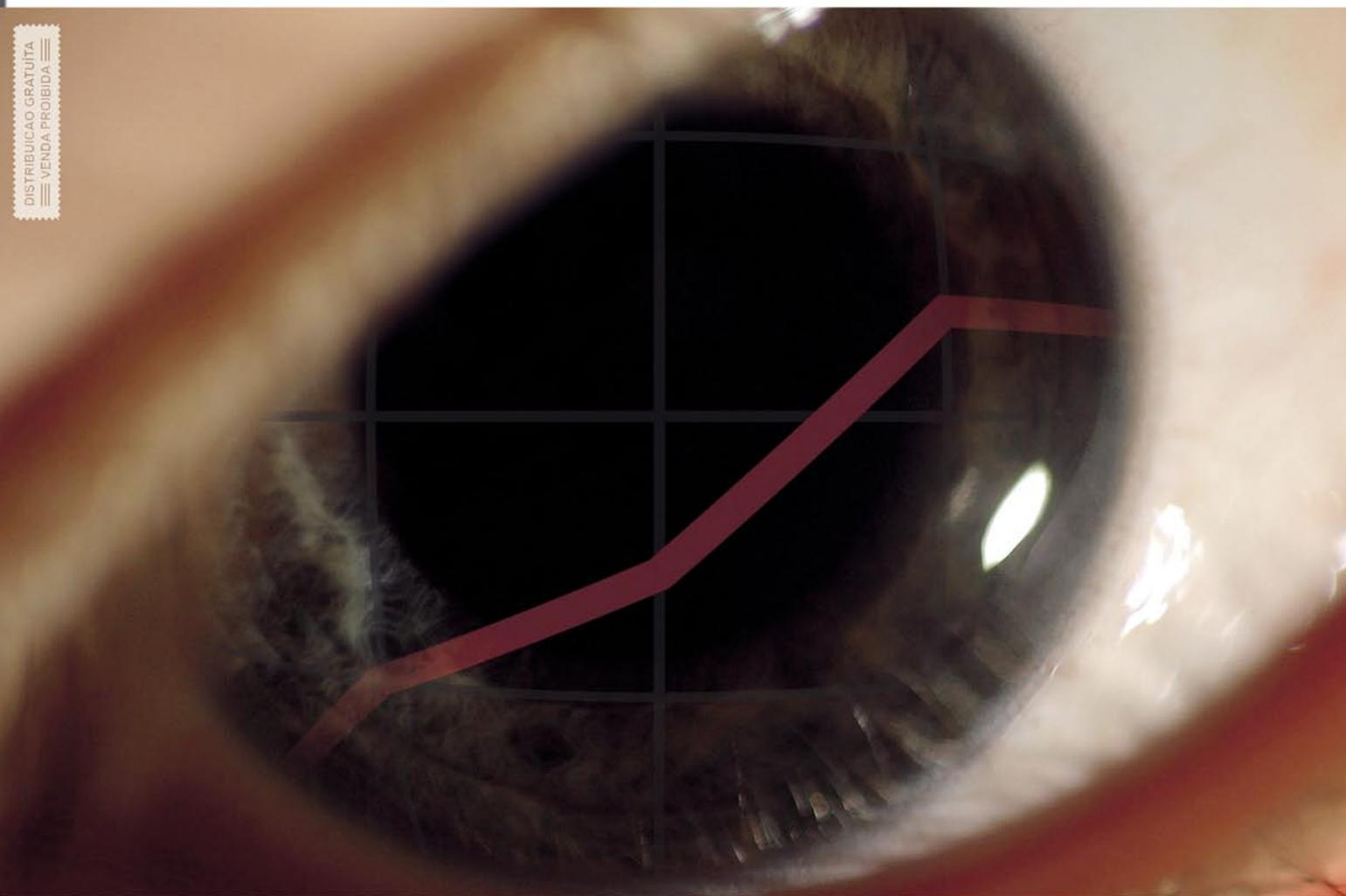


# Hortifrutti Brasil

Uma publicação do CEPEA - USP/ESALQ  
Ano 3 - Nº 31 - Dezembro de 2004

## Projeção 2005

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
VENDA PROIBIDA



NA VISÃO DE 12 ANALISTAS

# Requeima



Cena como esta só acontece se você deixar

## Programa completo de prevenção à requeima

*Uma prática inteligente*

**Censor™**

**Antracol® 700 PM**

**Positron® Duo**

**Previcur® N**

### ATENÇÃO

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo  
Venda sob receituário agrônomico



www.bayercropscience.com.br



0800-115560  
0800-122333



Bayer CropScience

## Mais um ano de mãos dadas com o setor

O final do ano está aí e gostaríamos de agradecer você, leitor, pela confiança depositada na **Hortifruti Brasil**. Graças ao seu apoio podemos afirmar que a publicação é hoje um sucesso.

Ao longo de 2004 mais de 70 mil exemplares foram distribuídos de Norte a Sul do país, abrangendo as mais importantes regiões produtoras de hortícolas e as principais capitais de consumo do Brasil. Cerca de 80 mil dados de preços foram coletados pelos nossos pesquisadores com as centenas de agentes do setor que participam continuamente do levantamento realizado pela Equipe Cepea.

Essa interação entre os nossos pesquisadores e as pessoas que realmente movimentam o agronegócio nos permite afirmar que mais do que uma fonte de informações, a **Hortifruti Brasil** se tornou parte do setor hortícola. Muito mais que a simples coleta de dados, essa comunicação direta nos permite participar do dia-a-dia do mercado de cada cultura, estreitando os laços de amizade tão importantes em um setor como o nosso. Isso sem deixar de lado a preocupação em obter as informações que refletem a realidade do mercado e entender os detalhes de cada produto pesquisado.

Outra parceria de fundamental importância para

a força da **Hortifruti Brasil** é o apoio financeiro das empresas que anunciam em nossas páginas. Além de acreditar no valor da publicação para as centenas de agentes que as utilizam como fonte de informação, esses colaboradores apostam no setor hortícola e sabem da necessidade de pesquisas para o desenvolvimento de toda a cadeia. Nossos agradecimentos especiais à (em ordem alfabética) Bayer Cropscience, Belgo, Dow Agro Sciences, DuPont, Hokko, Syngenta e Zan Lin.

Para agradecer por toda essa cumplicidade e contribuição, aqui está nosso presente. É o que sabemos fazer de melhor: análises específicas para cada um dos nove produtos pesquisados pela **Hortifruti Brasil** (banana, batata, cebola, citros, mamão, manga, melão, tomate e uva). Nesta edição especial de fim-de-ano, preparamos em cada seção uma retrospectiva do mercado em 2004 e uma projeção para 2005, além de estimativas de área das mais importantes regiões produtoras de cada hortícola e as séries mensais de preços dos produtos. Tudo isso para auxiliar no planejamento do seu negócio no próximo ano, para que você possa colher os melhores frutos, sempre.

Receba nossos sinceros agradecimentos e até o ano que vem!

○ nosso objetivo é alimentar pessoas com informação para que tomem as melhores decisões.

*Para crescer  
tomar decisões  
escolher caminhos*

*precisamos  
de informações.*



Feliz Natal e próspero Ano-Novo.  
São os votos da Hortifruti Brasil/Cepea

# ÍNDICE - 2005 NA VISÃO DE 12 ANALISTAS

<b>BATATA</b>	<i>Boas perspectivas para as águas.....8</i>	<b>UVA</b>	<i>Maior oferta em 2005.....17</i>
	Estatística de produção.....8		Estatística de produção.....17
	Estatística de preços.....11		Estatística de preços .....21
<b>CEBOLA</b>	<i>Sul de olho no clima.....10</i>	<b>BANANA</b>	<i>Sigatoka negra mudará o setor.....18</i>
	Estatística de produção.....10		Estatística de produção.....18
	Estatística de preços.....11		Estatística de preços.....22
<b>TOMATE</b>	<i>Que venha a safra de verão!.....12</i>	<b>CITROS</b>	<i>Safra menor em 2005.....19</i>
	Estatística de produção.....13		Estatística de produção.....19
	Estatística de preços.....13		Estatística de preços.....20
<b>MAMÃO</b>	<i>Maior oferta em 2005.....14</i>		
	Estatística de produção.....14		
	Estatística de preços.....21		
<b>MELÃO</b>	<i>Uma mosca no meio do caminho.....15</i>		
	Estatística de produção.....15		
	Estatística de preços.....22		
<b>MANGA</b>	<i>Área estabilizada no Brasil.....16</i>		
	Estatística de produção.....16		
	Estatística de preços.....20		



## CAPA 5 PERSPECTIVA 2005 E RETROSPECTIVA 2004

A Hortifruti Brasil reuniu sua equipe de 12 analistas de mercado e traçou as principais perspectivas para 2005 e um balanço do mercado de 2004.

**FRUTIFIO**  
PRODUTIVIDADE LÁ EM CIMA.  
3 VESZ MAIS TÍPICO DURA MUITO MAIS  
UMA LINHA COMPLETA PARA A FRUTICULTURA.  
Arames de Qualidade  
**BELGO** BEKAERT  
Belgo Bekaert Arames  
**0800 - 727 2000**  
[www.belgobekaert.com.br](http://www.belgobekaert.com.br)

## Cartas

### 7 PECADOS E MARKETING

É com muita satisfação que escrevo para parabenizar a equipe da **Hortifruti Brasil** pela matéria publicada na edição nº 29 (outubro de 2004) sobre "OS SETE PECADOS CAPITAIS DO PRODUTOR". A matéria veio bem na hora de mostrar para os produtores rurais de meu município que a falta de estratégia, planejamento e principalmente confiança nos profissionais da área são as principais causas do declínio econômico da classe.

A falta de qualificação de alguns produtores, no que diz respeito à aplicação de insumos e defensivos nas culturas, está causando um grande prejuízo ao bolso, a saúde do produtor e também ao meio ambiente.

É bom saber que existem profissionais como vocês, empenhados em apontar essas deficiências que causam tantos prejuízos ao nosso meio rural.

Ressalto ainda que a matéria sobre **MARKETING DOS PRODUTOS AGRÍCOLAS**, de novembro de 2004, está sendo, mais uma vez, de muita valia e importância para o desenvolvimento de meus trabalhos como representante da classe em meu município.

Com meus sinceros cumprimentos,

**Natanael Vicente da Silva**

*Presidente do Sind. dos Produtores Rurais e Sec. Municipal de Agricultura, Pecuária e Abastecimento do Município de Carandá - MG*

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

Acesse todas as edições no site: [www.cepea.esalq.usp.br/hfbrazil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrazil)

### 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:**  
Mírian Rumenos Piedade Bacchi

**Editora Assistente:**  
Carolina Dalla Costa

**Diretor Financeiro:**  
Sergio De Zen

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

**Revisão:**  
Ana Júlia Vidal

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

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

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

**Fotolitos:**  
BAU Fotolitos  
Fone: 15 3282-5463  
[baufotolitos@fasternet.com.br](mailto:baufotolitos@fasternet.com.br)

**Impressão:**  
MPC Artes Gráficas  
Fone: 19 3451-5600  
[mpe@mpecgrafica.com.br](mailto:mpe@mpecgrafica.com.br)

**Tiragem:**  
6.500 exemplares

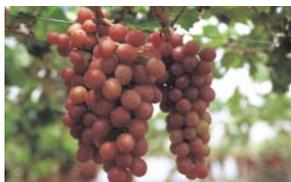
**Contato:**  
C.Postal 132 - 13400-970 Piracicaba, SP  
Tel: 19 3429-8809  
Fax: 19 3429-8829  
[hfbrazil@esalq.usp.br](mailto:hfbrazil@esalq.usp.br)  
<http://cepea.esalq.usp.br>

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.



# Perspectiva 2005

## Precisamos reconquistar o consumidor



As projeções econômicas indicam que 2005 deve apresentar crescimento econômico, queda da inflação e das taxas de juros. Esse cenário sinaliza que a renda do brasileiro pode, finalmente, melhorar. O consumidor deverá voltar a comprar, reaquecendo o mercado interno. Entretanto, o setor hortícola deve ter em mente que a disputa por esta maior fatia de renda será acirrada entre diversos setores da economia (refeições fora de casa ou prontas, carros, DVD, etc).

Dessa forma, conquistar o consumidor e estimulá-lo a consumir mais frutas e hortaliças será fundamental para aumentar o rendimento do setor.

A **Hortifruti Brasil** reafirma a necessidade de um marketing institucional focado no incentivo ao consumo de frutas e hortaliças para aumentar a liquidez do mercado interno e estabilizar a rentabilidade do produtor. Sem uma ação estratégica de marketing para impulsionar as vendas, podemos continuar nos ciclos de alta e baixa capitalização muito conhecidos por todos nós e que retiram anualmente centenas de produtores do setor. Nos últimos anos, a única forma de obter aumento nos preços do produto foi através da redução da oferta, que na maioria das vezes refletia a descapitalização do produtor ou as perdas ocasionadas por adversidades climáticas.

Consultando produtores dos nove produtos analisados pela **Hortifruti Brasil**, constata-se que os ânimos para investir no setor são mais concentrados na fruticultura exportadora ou nos produtos que obtiveram elevados preços em 2004. Contudo, de maneira geral, mesmo com previsões de melhora na economia em 2005, a maior parte dos produtores demonstra muita cautela para aumentar a área no próximo ano. ▶

### NÚMEROS CONFIRMAM CRESCIMENTO ECONÔMICO EM 2004 E SINALIZAM UM BOM 2005

Variável	2004	2005
ECONOMIA - Crescimento do PIB (%)	5%	3,5%
TAXA DE JUROS (Selic - % a.a.)	17,75%	15,50%
INFLAÇÃO (IPCA - % a.a.)	7,31%	5,80%
Taxa de câmbio em dezembro (R\$/US\$)	2,82	3,00
Taxa de câmbio (valor médio) (R\$/US\$)	2,93	2,95

Fonte: Pesquisa FOCUS (06/12/2004) - Banco Central

## Caixas Zan Lin atendendo a todos os mercados com a maior eficiência e qualidade de entrega

Caixas Agrícolas para mercado Hortifruti



ZANLIN - Indústria e Comércio de Plásticos Ltda.  
 Rua Henrique Bego, 100 - Campestre - Caixa Postal 414  
 Cep: 13400-970 - Piracicaba - SP  
 PABX: (19) 3414-8200  
 0800 770 73 97 - caixas@zanlin.com.br



ZANLIN®



# Retrospectiva 2004

## Clima adverso, queda da demanda interna e oferta irregular marcam mercado hortícola em 2004

Avaliando os preços recebidos pelos horticultores em 2004, constata-se que a maioria dos produtos, de diversas regiões, obteve preços superiores aos registrados no ano anterior. Entretanto, isso não significa aumento de rentabilidade para todos os produtores, já que a valorização dos hortícolas foi reflexo da redução de oferta e não do aumento da demanda (externa ou interna). Na maioria dos casos, a diminuição do volume ofertado esteve relacionada ao excesso de chuva no início do ano e/ou ao me-

nor investimento nas lavouras devido aos baixos preços recebidos em 2003. Já a demanda, principalmente interna, continuou fraca e ainda não se nota repasse do crescimento econômico divulgado para 2004 para o bolso do consumidor. No mercado externo, a balança comercial de frutas deve fechar com resultado inferior ao obtido em 2003, dada a redução dos embarques da fruta do Nordeste, reflexo da quebra de safra e da qualidade inferior ocasionadas por fortes chuvas no início do ano.

### PREÇOS EM BAIXA

PRODUTO	Preço médio recebido pelo produtor em 2004*	Varição frente a 2003(%)	 POR QUE CAIU?
 Safra das águas (jan/maio)	R\$ <b>20,00</b> /sc de 50 kg	<b>-40%</b>	Todas as regiões que colhem batata durante a safra das águas aumentaram a área de plantio em 2004, depreciando os valores do tubérculo.
 Pêra: mercado doméstico	R\$ <b>8,50</b> /cx de 40,8 kg	<b>-28%</b>	A maior oferta e a baixa liquidez das vendas domésticas desvalorizaram a laranja no mercado interno.
 Indústria: portão	R\$ <b>6,20</b> /cx de 40,8 kg	<b>-23%</b>	O aumento da produção paulista em 2004 e a queda dos preços internacionais pressionaram os valores da laranja posta no portão da indústria neste ano.
 Safra do sul (jan/maio 04)	R\$ <b>0,40</b> /kg	<b>-17%</b>	Em função das condições climáticas favoráveis durante o desenvolvimento do bulbo, a oferta de cebola na safra 2003/04 foi superior à do ano anterior, desvalorizando o produto.
 Safra de verão (jan/abril 04)	R\$ <b>16,00</b> /cx de 23 kg	<b>-16%</b>	As chuvas de janeiro e fevereiro reduziram a qualidade do tomate da safra de verão e a oferta foi superior à de 2003, reduzindo o valor do produto.
 Itália: Paraná	R\$ <b>1,00</b> /kg	<b>-6%</b>	As chuvas e a colheita de uvas verdes pressionaram as cotações da uva paranaense em 2004.

\* O cálculo da média em 2004 teve como base o período de oferta do produto até novembro e não inclui os dados de dezembro.

# PREÇOS EM ALTA

PRODUTO	Preço médio recebido pelo produtor em 2004*	Varição frente a 2003(%)	 POR QUE SUBIU?
 <b>Havaí</b>	R\$ <b>0,64</b> /kg	<b>101%</b>	Mantendo a tendência observada em 2003, a área com mamão nas principais regiões produtoras do país diminuiu ainda mais em 2004. Desta vez, o principal motivo foi a chuva do início do ano, que destruiu muitas lavouras e deixou seqüelas na produção ao longo de 2004.
<b>Formosa</b>	R\$ <b>0,60</b> /kg	<b>135%</b>	
 <b>Bulbinho paulista</b>	R\$ <b>0,80</b> /kg	<b>122%</b>	A redução da área de plantio de cebola, ocasionada pelos baixos preços do ano anterior, e a maior incidência de doenças nas roças, devido às chuvas do início do ano, reduziram a oferta disponível em 2004 e impulsionaram os valores do bulbo.
 <b>Safra da seca/inverno</b>	R\$ <b>36,00</b> /sc de 50 kg	<b>98%</b>	A diminuição da área cultivada com batata, decorrente dos baixos preços obtidos na safra anterior, e as fortes chuvas durante o plantio e colheita reduziram a oferta do tubérculo neste ano.
 <b>Safra do Nordeste</b>	R\$ <b>0,70</b> /kg	<b>95%</b>	A chuva do início de 2004 atrasou o plantio e prejudicou parte da produção de cebola cultivada do ano anterior, inundando as plantações e destruindo sementeiras, o que reduziu consideravelmente a oferta neste ano.
 <b>Safra de Inverno (mai/nov 04)</b>	R\$ <b>21,50</b> /cx de 23 kg	<b>68%</b>	Com exceção das roças paulistas, as regiões produtoras de tomate da safra de inverno reduziram a área de plantio neste ano. Assim, o volume ofertado foi menor e os preços mais elevados.
 <b>Tommy: Monte Alto (SP)</b>	R\$ <b>0,40</b> /kg	<b>51%</b>	A alta dos preços em 2004 está relacionada à quebra da safra da manga em 2004/05. Os pomares de tomy apresentaram elevada taxa de abortamento de flores, devido à estiagem registrada nas regiões produtoras durante os meses de julho e agosto, impulsionando os preços em novembro.
 <b>Tommy: Nordeste</b>	R\$ <b>0,77</b> /kg	<b>36%</b>	Como resposta aos baixos preços obtidos em 2003, produtores nordestinos não aumentaram a área plantada em 2004. Além disso, problemas como o baixo pegamento das flores, causados pelas chuvas do começo do ano, reduziram a oferta da manga neste ano.
 <b>Amarelo: RN/Ceará</b>	R\$ <b>17,00</b> /cx de 13 kg	<b>29%</b>	A chuva do início do ano no Vale do São Francisco limitou a oferta de melão amarelo, valorizando o produto, principalmente em março e abril. Os produtores que se arriscaram a plantar na época de entressafra também conseguiram bons preços pelo fruto.
 <b>Itália: Nordeste</b>	R\$ <b>1,50</b> /kg	<b>26%</b>	O primeiro semestre foi marcado pela baixíssima produtividade dos parreirais nordestinos, ocasionada por chuvas. Houve abortamento dos cachos e redução da qualidade da uva. Os estragos da chuva não se limitaram ao início do ano, de modo que a produção continuou baixa também no segundo semestre.
 <b>Amarelo: VSF</b>	R\$ <b>16,00</b> /cx de 13 kg	<b>17%</b>	O principal motivo para a redução da oferta de melão amarelo no Vale, em relação a 2003, foi a chuva registrada na região no início do ano, que atrasou o plantio e dificultou a colheita.
 <b>Itália: Jales (SP)</b>	R\$ <b>1,37</b> /kg	<b>1%</b>	Em Jales, a chuva do final da safra prejudicou a qualidade da uva, reduzindo as vendas para o Mercosul e também para o mercado interno.
 <b>Nanica</b>	R\$ <b>6,70</b> /cx 22 kg	<b>2,1%</b>	O excesso de banana nos meses de setembro, outubro e novembro deste ano provocou quedas atípicas nos preços da fruta. A desvalorização foi tão significativa que chegou a anular os ganhos obtidos nos meses anteriores, quando a menor oferta, decorrente do atraso da safra, tinha elevado as cotações da fruta.
<b>Prata</b>	R\$ <b>10,50</b> /cx 20 kg	<b>0%</b>	

\* O cálculo da média em 2004 teve como base o período de oferta do produto até novembro e não inclui os dados de dezembro.

# BOAS PERSPECTIVAS PARA AS ÁGUAS

## Preços recordes em Vargem Grande do Sul

A região de Vargem Grande do Sul (SP) encerrou sua safra em novembro e, ao contrário das expectativas iniciais, os preços da batata na safra das secas/inverno de 2004 foram os mais altos desde o início do levantamento realizado pelo Cepea/Esalq, em 2001. Tal fato é atribuído à redução da área plantada na região e à quebra da safra deste ano. Inicialmente, acreditava-se que seriam cultivados aproximadamente 10 mil ha, indicando um aumento de 5% frente ao ano anterior, quando foram plantados 9,5 mil ha. Entretanto, os baixos preços praticados na safra do ano anterior descapitalizaram boa parte dos produtores que ficaram mais cautelosos com a cultura. Além disso, adversidades climáticas durante o plantio e no desenvolvimento do tubérculo limitaram ainda mais a oferta. Assim, produtores locais estimam que, no final da safra, a área plantada na região tenha diminuído 15% em comparação a 2003, totalizando 8 mil hectares cultivados neste ano. Entre julho e novembro de 2004, o preço médio da batata monalisa foi de R\$ 48,90/sc de 50 kg, no atacado de São Paulo, aumento de mais de 93% em relação ao mesmo período do ano anterior, quando a média foi de R\$ 25,30/sc.



*Daiana Braga (estudante de jornalismo) e João Paulo Deleo (estudante de agronomia) são os responsáveis pela coleta de preços e análise do mercado de batata.*

cialmente, acreditava-se que seriam cultivados aproximadamente 10 mil ha, indicando um aumento de 5% frente ao ano anterior, quando foram plantados 9,5 mil ha. Entretanto, os baixos preços praticados na safra do ano anterior descapitalizaram boa parte dos produtores que ficaram mais cautelosos com a cultura. Além disso, adversidades climáticas durante o plantio e no desenvolvimento do tubérculo limitaram ainda mais a oferta. Assim, produtores locais estimam que, no final da safra, a área plantada na região tenha diminuído 15% em comparação a 2003, totalizando 8 mil hectares cultivados neste ano. Entre julho e novembro de 2004, o preço médio da batata monalisa foi de R\$ 48,90/sc de 50 kg, no atacado de São Paulo, aumento de mais de 93% em relação ao mesmo período do ano anterior, quando a média foi de R\$ 25,30/sc.

## Batata - Estatísticas de Produção

Regiões Produtoras	Fonte	Área (ha)		Var (%)
		2003	2004	
Sul de Minas	Mercado	18.414	20.500	11,33
Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba-MG *	Mercado	-	17.000	-
Vargem Grande do Sul-SP	Mercado	9.500	8.000	-15,79
Sudoeste Paulista	Mercado	8.000	7.000	-12,50
Brasília/Cristalina-GO	Mercado	3.600	3.000	-16,67
Bahia (Mucugê) - Chapada	Mercado	3.700	5.000	35,14
Guarapuava (PR)	SEAB	5.500	5.400	-1,82

*Obs: Mercado = pesquisa de área plantada com agentes do mercado de batata*

*\* Para a região do Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba, foram computados os municípios de Perdizes, Sacramento, Tapira, Santa Juliana, Patrocínio, Iraí de Minas, Ibiá e São Gotardo.*

## Sudoeste e Sul de Minas abastecem mercado

Confirmando as expectativas do setor, em novembro, a região do sudoeste paulista atingiu pico de safra, devendo manter o mesmo ritmo de colheita durante o mês de dezembro. A safra na região é dividida em dois períodos: seca, de junho a agosto, e de inverno, entre outubro e janeiro. Neste ano, estima-se que a área cultivada em cada uma delas tenha ficado em torno de 3,5 mil hectares, redução de 12,5% frente ao ano anterior. Durante o mês de dezembro, a região paulista deverá abastecer o mercado nacional ao lado do Sul de Minas.

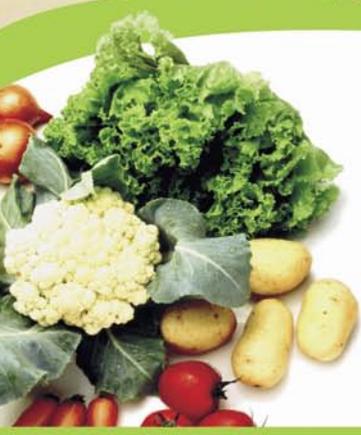
## Tendência é de menor área na safra das águas

A expectativa para a safra das águas 2004/05, que se inicia no final deste ano, é que a área cultivada seja inferior à do último ano, limitando o volume a ser ofertado no mercado. Essa expectativa vem dos baixos preços obtidos em 2004 que, além de descapitalizar muito produtores, também os desmotivaram a manter ou a aumentar a área. Para o Sul de Minas, estima-se uma área cultivada em aproximadamente 10.000 ha, havendo redução de aproximadamente 20% frente à da safra 2003/2004. Para Guarapuava (PR) acredita-se que o cultivo deve ser 15% inferior ao da última safra. No Triângulo Mineiro, deve haver uma redução de 8 a 10%, com a previsão de 13 mil ha cultivados na safra das águas 2004/2005. Tanto em Guarapuava (PR) quanto no Triângulo Mineiro/Alto do

Paranaíba (MG), a tendência é de predomínio no plantio de agata, ocupando respectivamente 95% e 60% da área total dessas regiões. O Sul de Minas é a única das grandes regiões produtoras do país onde o cultivo da agata não prevalece sobre os demais cultivares – acredita-se que 60% da área plantada na região seja de monalisa, enquanto que somente 30% corresponda a agata.

# Cultivando confiança do agricultor ao consumidor.

Linha HortiFruti Syngenta.



Em cada produto toda a tecnologia de uma empresa que vê no agricultor o principal elo da corrente que gera alimentos. Por isto, na Syngenta, além de uma completa linha de produtos, você também encontra suporte técnico e a certeza de uma lavoura sempre sadia e produtiva.





## CEBOLA - PREÇOS COLETADOS PELO CEPEA - 2003 e 2004

Preços médios recebidos pelos produtores (R\$/kg), beneficiadores e atacadistas (R\$/sc. 20 kg)

VARIETADE	NÍVEL	REGIÃO	2003												
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
Bulbinho	Atacado	São Paulo							11,0	10,2					
Bulbinho	Beneficiador	Brasil						11,9	8,5	9,4	8,25				
Bulbinho	Produtor	Piedade						0,4	0,3	0,4	0,3				
Crioula	Atacado	São Paulo	14,2	14,3	17,3	16,5									
Crioula	Beneficiador	Brasil	10,9	11,5	14,1	14,0	14,0	14,0	14,0					7,5	
Crioula	Produtor	Santa Catarina	0,4	0,4	0,6	0,6								0,26	
Mercedes	Atacado	São Paulo							13,2	11,6	10,7	9,7	10,4	11,2	10,5
Mercedes	Beneficiador	Brasil						12,4	8,6	9,1	8,1	7,5	6,8	7,1	8,1
Mercedes	Produtor	Brasil						0,4	0,3	0,4	0,29	0,25	0,22	0,27	0,26
Argentina	Fronteira	Fronteira	12,0	13,1	16,9	17,2	13,7	11,1	10,6						
Ipa	Produtor	Vale do S. Francisco	0,5	0,6		0,6	0,4	0,3	0,3	0,3	0,26	0,21	0,2	0,34	
Ipa	Atacado	São Paulo				17,5	15,3	11,8	11,5	11,0		10,5	11,0		

VARIETADE	NÍVEL	REGIÃO	2004												
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV		
Bulbinho	Atacado	São Paulo							21,75	32,5					
Bulbinho	Beneficiador	Brasil					11,5	18,0	21,7	32,5					
Bulbinho	Produtor	Piedade					0,42	0,75	20,1	26,4					
Crioula	Atacado	São Paulo	10,7	12,5	14,6	14,7	17,4								
Crioula	Beneficiador	Brasil	8,2	10,5	11,7	11,8	15,1								
Crioula	Produtor	Brasil	0,30	0,39	0,46	0,46	0,59								
Mercedes	Atacado	São Paulo						23,5	27,6	32,2	40,8	26,5	18,8	13,5	
Mercedes	Beneficiador	Brasil						20,8	22,3	29,0	30,4	22,4	14,9	9,1	
Mercedes	Produtor	Brasil								1,3	1,5	0,85	0,60	0,31	
Argentina	Fronteira	Fronteira			13,1	15,2	17,8	23,4	27,8	38,5					
Ipa	Produtor	Vale do S. Francisco	0,38	0,37	0,59	0,56	0,82	0,99	1,1	1,3	0,82	0,44	0,21		
Ipa	Atacado	São Paulo								33,1	40,9	25,8	19,2	13,0	

## BATATA - PREÇOS COLETADOS PELO CEPEA - 2003 e 2004

Preços médios recebidos pelos produtores, classificadores e atacadistas, R\$/sc de 50 kg

VARIETADE	NÍVEL	REGIÃO	2003											
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Monalisa	Produtor	Itapetininga	24,00	-	-	-	38,29	30,85	21,09	14,64	13,50	12,94	16,59	16,59
Monalisa	Produtor	Vargem Grande do Sul	29,50	31,52	38,48	38,44	41,18	32,25	19,06	14,39	14,26	12,69	18,06	18,06
Monalisa	Produtor	Barbacena	32,00	-	28,00	-	-	-	-	-	15,17	12,12	-	-
Monalisa	Produtor	Sul de Minas	29,15	29,60	33,32	36,96	42,21	31,07	20,46	13,67	13,82	12,41	15,63	15,63
Monalisa	Produtor	Triângulo Mineiro/A. Paranaíba	30,13	34,54	38,57	39,24	43,67	29,72	23,12	13,49	13,94	12,07	15,27	15,27
Monalisa	Beneficiador	Itapetininga	31,41	38,50	46,30	42,77	44,38	37,53	25,65	18,22	19,05	17,18	21,65	21,65
Monalisa	Beneficiador	Vargem Grande do Sul	34,44	38,21	46,00	45,17	46,47	37,68	23,76	18,89	19,00	17,56	23,94	23,94
Monalisa	Beneficiador	Barbacena	36,00	35,00	-	-	-	-	-	-	19,88	15,70	-	-
Monalisa	Beneficiador	Sul de Minas	35,25	35,10	39,03	42,57	48,14	36,17	25,19	18,04	18,14	16,79	20,26	20,26
Monalisa	Beneficiador	Triângulo Mineiro/A. Paranaíba	35,50	40,04	45,42	44,86	48,60	34,74	27,53	18,26	18,40	16,81	20,36	20,36
Monalisa	Atacado	São Paulo	41,93	48,54	53,77	54,76	60,76	43,63	30,23	23,12	23,85	22,72	26,02	26,02
Monalisa	Atacado	Rio de Janeiro	39,57	40,70	50,44	52,54	58,05	41,22	29,98	21,58	22,66	21,83	25,24	25,24
Monalisa	Atacado	Belo Horizonte	39,42	44,49	48,58	48,73	58,06	40,88	28,79	21,33	22,53	20,04	24,61	24,61
Ágata	Atacado	São Paulo	42,24	51,42	55,01	56,79	60,56	43,58	30,29	23,19	23,94	22,76	26,07	26,07
Ágata	Atacado	Rio de Janeiro	45,64	40,50	51,19	52,18	58,93	41,27	30,69	21,69	22,79	21,96	25,24	25,24
Ágata	Atacado	Belo Horizonte	40,48	43,64	48,10	50,09	58,08	41,01	29,18	21,13	22,72	20,02	24,61	24,61

VARIETADE	NÍVEL	REGIÃO	2004											
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	
Monalisa	Produtor	Itapetininga	15,31	-	-	15,31	38,00	32,26	38,47	47,22	-	34,27	29,90	-
Monalisa	Produtor	Vargem Grande do Sul	-	-	-	-	-	-	41,88	47,58	34,73	33,69	28,47	-
Monalisa	Produtor	Barbacena	17,00	17,07	16,56	26,50	27,28	32,17	38,25	47,58	36,28	32,08	26,93	-
Monalisa	Produtor	Sul de Minas	15,78	19,67	17,70	30,44	28,68	30,90	38,57	49,50	-	30,00	25,45	-
Monalisa	Produtor	Triângulo Mineiro/A. Paranaíba	18,75	-	-	18,75	33,86	37,68	43,34	51,82	-	37,13	35,75	-
Monalisa	Beneficiador	Itapetininga	-	-	-	-	-	-	47,29	53,06	39,39	39,78	31,83	-
Monalisa	Beneficiador	Vargem Grande do Sul	34,44	38,21	46,00	45,17	46,47	37,68	23,76	18,89	19,00	17,56	23,94	-
Monalisa	Beneficiador	Barbacena	36,00	35,00	-	-	-	-	-	-	19,88	15,70	-	-
Monalisa	Beneficiador	Sul de Minas	21,79	22,15	21,23	31,70	32,15	37,49	43,37	52,90	41,50	36,49	31,97	-
Monalisa	Beneficiador	Triângulo Mineiro/A. Paranaíba	20,13	24,64	22,41	35,68	33,69	36,70	43,42	55,00	38,46	40,00	31,79	-
Monalisa	Atacado	São Paulo	25,76	29,93	28,38	42,73	40,46	44,87	51,44	60,44	47,04	45,83	38,47	-
Monalisa	Atacado	Rio de Janeiro	24,86	24,84	28,44	41,88	37,43	42,96	48,69	57,84	43,85	44,65	34,57	-
Monalisa	Atacado	Belo Horizonte	24,30	26,49	27,26	36,85	36,65	43,12	49,29	58,8	43,89	43,17	36,09	-
Ágata	Atacado	São Paulo	26,00	30,14	27,83	42,59	40,55	44,82	51,19	60,70	47,38	46,14	38,49	-
Ágata	Atacado	Rio de Janeiro	24,91	24,30	28,23	41,80	37,29	42,73	48,64	58,63	43,92	44,46	34,63	-
Ágata	Atacado	Belo Horizonte	25,06	26,56	27,26	37,64	36,40	43,02	49,37	59,12	44,50	42,76	35,98	-

# SAFRA DE INVERNO SURPREENDE TOMATICULTORES

## Redução da área de plantio favorece safra de inverno

A safra de inverno deste ano encerrou com preços mais elevados que os registrados em 2003. O principal fator para a valorização do tomate nesse período foi a diminuição da área de plantio em três importantes regiões produtoras: Araguari (MG), Goianápolis (GO) e São José de Ubá (RJ). Em Araguari, a redução da área foi de 17%, frente a 2003. Produtores da região optaram por diminuir o volume



**Renata B. Lacombe**  
(estudante de agronomia)  
e **Rafaela Cristina da Silva**  
(estudante de jornalismo)  
mantêm contato diário com  
agentes do mercado de  
tomate para construir suas  
análises sobre o setor.

plantado, temendo que os baixos preços recebidos na safra passada voltassem a se repetir neste ano. Já em Goianápolis, a diminuição de 50% na área de cultivo deve-se ao fato de grande parte dos produtores ter mudado o foco da produção, passando do cultivo de tomate estaqueado - voltado para o consumo *in natura* - para o rasteiro - de uso industrial -, uma vez que os contratos com as agroindústrias se mostraram mais atrativos. Em São José de Ubá, inicialmente a redução foi de 25%, frente o ano anterior. Porém, no decorrer da safra, a proliferação da requeima diminuiu a produtividade. Dos 9 milhões de pés plantados, apenas 6

milhões foram colhidos, o que representou uma queda de 50% em relação à safra anterior. As demais praças produtoras mantiveram a mesma área do ano passado: Mogi-Guaçu (SP) cultivou 8,5 milhões de pés, Paty do Alferes (RJ), 6 milhões e Sumaré (SP) também 6 milhões de pés. Com a menor oferta, o tomate salada AA longa vida foi comercializado na ceasa de São Paulo, entre abril e outubro de 2004, a R\$ 28,23/cx de 23 kg, em média. Esse valor é 61% superior ao registrado no mesmo período do ano passado, quando o produto foi negociado a R\$ 17,53/cx 23 kg.

## Safra de verão 2003/04 desanima produtores

Os preços recebidos na safra de verão 2003/04 não atingiram as expectativas dos produtores de tomate. Esperava-se que os preços chegassem aos mesmos picos registrados em 2002/03, quando o produto chegou a ser comercializado a R\$ 45,00/cx de 23 kg, na ceasa de São Paulo. O principal fator que limitou a elevação dos preços neste ano foi a ausência de uma entressafra acentuada como a da safra anterior. Entre novembro de 2003 e março de 2004, o produto foi comercializado no atacado de São Paulo a R\$ 19,85/cx de 23 kg, em média, valor aproximadamente 9% menor que o registrado no



# MANTENHA SUA PLANTAÇÃO LIVRE DA MOSCA BRANCA















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

Consulte sempre um engenheiro agrônomo

Venda sob recetivário agrônomico



12 - DEZEMBRO/2004 - HORTIFRUTI BRASIL

mesmo período da safra 2002/03, quando o tomate era vendido a R\$ 21,69/cx 23 kg. Outro fator que freou a elevação dos preços foi o aumento da oferta em duas importantes regiões produtoras. A região de Caçador (SC) aumentou sua área de plantio em 17%, fechando a safra com 14 milhões de pés colhidos. Em Itapeva (SP), o crescimento da área de plantio foi de 14%, passando para 40 milhões de pés. A única praça produtora que manteve sua área inalterada foi Venda Nova do Imigrante (ES), que permaneceu com 4 milhões de pés.

## Que venha a safra de verão 2004/05!

A colheita nas primeiras roças da safra de verão 2004/05 começou na segunda quinzena de novembro; porém, em ritmo lento. Em decorrência das temperaturas mais amenas em novembro, houve atraso na maturação do tomate nas lavouras novas. Assim, uma quantidade maior de tomates dessa safra deve ser ofertada apenas na segunda quinzena deste mês. Quanto à produção, a estimativa é de estabilidade no plantio, em relação à safra 2003/04. Essa possível manutenção da área nas principais regiões produtoras é uma tentativa de conseguir preços mais elevados nesta

safra. Com a oferta regulada, variando apenas em função das condições climáticas, a expectativa dos produtores é de preços mais altos. Porém, se o cenário favorável se confirmar, os produtores paulistas e catarinenses estudam um possível aumento na área das lavouras tardias.

## Tomate - Estatísticas de Produção

### Safra de Inverno - abril a novembro 2004

Cidade	nº de pés (milhões)	Var (%)*
Mogi-Guaçu (SP)	8,5	0%
Sumaré (SP)	6,0	0%
Araguari (MG)	7,0	-17%
São José de Ubá (RJ)	6,0	-50%
Goianápolis (GO)	3,0	-50%
Paty de Alferes (RJ)	6,0	0%

### Safra de verão - novembro/2003 a março/2004

Cidade	nº de pés (milhões)	Var (%)**
Região de Itapeva (SP)	40	14%
Região de Caçador (SC)	15	25%
Região Venda Nova do Imigrante (ES)	4	33%

Obs: 1 ha = 12.000 plantas

Itapeva/SP = Itapeva, Guapiara e Apiaí

\* 2004 frente 2003

\*\* Safra 2003/04 frente 2003/02

Fonte: Agentes de mercado

## TOMATE SALADA - PREÇOS COLETADOS PELO CEPEA - 2003 e 2004

Preços médios recebidos pelos produtores, classificadores e atacadistas, em R\$/cx de 23 kg

NÍVEL	REGIÃO	2003												
		JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
Produtor	Sumaré/SP	16,5				17,48	13,67	15,21				16,3	16,0	10,81
Produtor	Mogi-Guaçu/SP					17,92	15,73	10,21	10,23	10,51	14,38	16,73		
Produtor	Itapeva/SP	10,1	15,7	35,0	32,2	16,7								14,58
Produtor	Araguari/MG			35,4	31,1	16,4	11,0	8,5	7,2	7,0	12,2	13,1	10,58	
Produtor	Goianápolis/GO	10,1			21,3	18,2	7,5	7,6	7,0	5,6	10,7	15,9	13,28	
Produtor	São José de Ubá/RJ						11,11	9,55	7,36	8,55	8,1			
Produtor	Paty de Alferes/RJ					18,2	9,5	9,5				10,96	10,13	
Produtor	Venda Nova do Imigrante/ES	10,5	18,4	31,0	30,3	17,21								14,88
Produtor	Caçador	8,9	14,1	25,0										
Atacado	São Paulo-capital	13,9	20,9	42,0	38,8	19,5	12,6	12,6	13,4	14,2	19,2	15,3	19,18	
Classificador	Estado de São Paulo	14,8	20,6	42,0	38,7	19,64	12,56	11,74	11,84	12,15	16,79	19,53	21,70	

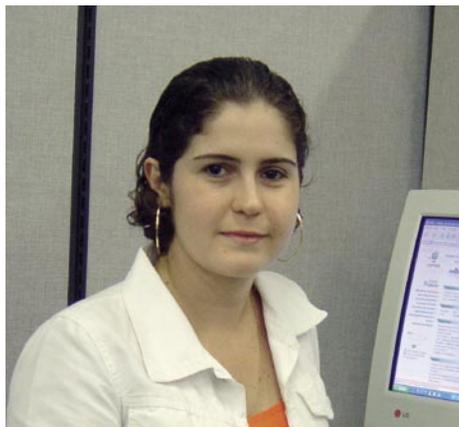
  

NÍVEL	REGIÃO	2004												
		JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV		
Produtor	Sumaré/SP				15,3	21,9	27,7	24,4			16,0	13,9		
Produtor	Mogi-Guaçu/SP				17,0	21,9	28,8	28,2	34,9	30,1	18,9	13,7		
Produtor	Itapeva/SP	18,8	14,3	13,6	12,7	20,4								
Produtor	Araguari/MG			15,1	13,6	20,7	27,3	24,9	30,2	25,4	15,6	11,9		
Produtor	Goianápolis/GO				13,2	21,8	25,9	22,3	30,0	22,8	15,4	15,8		
Produtor	São José de Ubá/RJ						21,1	25,9	33,7	23,3	13,8			
Produtor	Paty de Alferes/RJ					29,5	27,9	19,7			11,1	10,1		
Produtor	Venda Nova do Imigrante/ES	21,9	17,7	17,6	13,1									
Produtor	Caçador	15,6	13,0	13,8										
Atacado	São Paulo-capital	23,0	20,0	20,3	17,5	21,2	31,2	30,3	38,2	31,2	22,8	18,3		
Classificador	Estado de São Paulo	23,1	20,3	20,2	18,5	28,3	35,6	31,1	41,6	34,6	25,1	19,3		

# POUCO MAMÃO EM 2004

## Chuvas prejudicam a produção

As constantes chuvas ocorridas nas lavouras do Espírito Santo e da Bahia no início deste ano ocasionaram muitos problemas



**Isis Nogueira Sardella**  
(estudante de agronomia)  
mantém uma rede de colaboradores da área de mamão que possibilitam a coleta de preços e o desenvolvimento de suas análises.

para os produtores de mamão. As precipitações em excesso destruíram plantas, abortaram flores e aumentaram significativamente a incidência de doenças. O encharcamento dos solos propiciou o desenvolvimento da *phytophthora*, fungo causador da doença popularmente conhecida como “papai noel”, que acarreta a murcha da planta e o apodrecimento dos

frutos. Além desta, outras doenças como a antracnose e a pinta preta também apareceram com maior frequência nas roças, prejudicando a qualidade dos frutos. A redução da oferta não ocorreu somente devido às perdas decorrentes de frutos doentes, mas também devido à ação de enxurradas, que arrancaram plantas inteiras, destruindo roças dos dois estados. As chuvas também ocasionaram queda de uma grande quantidade de flores, contribuindo para que o volume de frutos produzidos durante o segundo semestre permanecesse reduzido. Os efeitos das chuvas refletiram na produção o ano todo. A oferta ficou limitada e os frutos, com qualidade ruim, o que diminuiu a demanda por parte dos consumidores nacionais e, principalmente, estrangeiros. Além das doenças, outro problema – provavelmente ocasionado pela ação do frio e do vento – também prejudicou a aparência dos frutos após o inverno: o aparecimento de manchas

fisiológicas nos frutos, que foram mais um empecilho para as vendas do fruto.

## Menos mamão para o mercado externo

Segundo dados da Secex, no acumulado entre janeiro e outubro deste ano, o volume de mamão exportado para os Estados Unidos e Europa foi inferior ao registrado no mesmo período de 2003. A menor oferta nas lavouras nacionais e, principalmente, os problemas fitossanitários dos frutos brasileiros durante quase todo o ano foram os principais responsáveis pela queda no volume embarcado. Segundo exportadores, foram poucos os períodos em que a demanda internacional pôde ser completamente atendida. A baixa qualidade do mamão, que apresentou incidência de doenças e manchas fisiológicas durante muitos meses, dificultou ainda mais a comercialização com os países importadores.

## A dança dos preços

Os preços do mamão apresentaram altas e baixas ao longo de 2004. O havaí [12-18], por exemplo, que era comercializado a R\$ 1,93/kg, em média, nas roças do Espírito Santo, em abril, caiu para R\$ 0,14/kg, em média, em menos de dois meses. Enquanto a menor oferta impulsionou os preços para picos de alta em abril deste ano, a baixa qualidade dos frutos ocasionou sua brusca desvalorização em junho. Mesmo com a oferta limitada, a procura pelo mamão se tornou cada vez mais retraída a partir daquele mês devido à baixa qualidade. Nos últimos meses do ano, porém, com o aumento da temperatura e a redução das chuvas nas regiões produtoras, a qualidade do fruto tornou a melhorar, proporcionando a recuperação dos preços.

## Mamão - Estatísticas de Produção

Regiões Produtoras	Área (ha)		Var (%)*
	2003	2004	
Espírito Santo	10.000	9.000	-10%
Oeste da Bahia	3.500	1.020	-71%
Sul da Bahia	12.800	11.850	7%
<b>Total</b>	<b>26.300</b>	<b>21.870</b>	<b>-17%</b>

\*2004 frente 2003

Fonte: Agentes de mercado

## Oferta maior em 2005

Como alguns produtores tiveram suas roças reduzidas pela ação das chuvas no início de 2004, o plantio de mamão se mantém restrito às áreas onde as plantas foram perdidas. Desse modo, a área plantada em 2005 deve se manter a mesma. No entanto, como as roças novas começarão a entrar em pico de colheita a partir de março, a oferta no primeiro semestre de 2005 será maior do que a obtida em 2004.

# UMA MOSCA NO MEIO DO CAMINHO

## Safra nordestina deve fechar no vermelho

A desvalorização do dólar frente ao real está preocupando os produtores de melão do Rio Grande do Norte e Ceará, que têm seus contratos de exportação atrelados aos valores da moeda norte-americana. Na época de fechamento dessas negociações – entre abril e maio –, o dólar era cotado a cerca de R\$ 3,00. Já em novembro, a moeda caiu para aproximadamente R\$ 2,70, reduzindo os ganhos desses produtores. No mercado interno, a situação também não foi muito positiva. Com o ataque da mosca minadora nas lavouras do Nordeste, a produtividade e o *brix* das frutas caíram, pressionando os preços do melão. Diante de valores muito próximos aos custos de produção no mercado interno, a alternativa foi realocar essas frutas no mercado internacional, visando a minimizar as perdas na lavoura e conseguir cumprir os contratos previamente estabelecidos. Para contornar a crise, as principais medidas adotadas pelos agentes do setor são a máxima redução dos custos de produção e a tentativa de aumento da produtividade das lavouras já existentes. Os investimentos em tecnologia (packing houses, pós colheita etc.), planejados pelos produtores da região, também foram suspensos, devido ao receio de que maiores perdas na produção diminuam ainda mais a rentabilidade da cultura.

## União Européia X Mercosul

Os melonicultores do Rio Grande do Norte e Ceará continuam ansiosos em relação à retomada das negociações entre a União Européia e o Mercosul. Um novo encontro está previsto para a primeira quinzena de dezembro, quando voltará a ser discutida a redução da taxa de 8,5% cobrada sobre o melão enviado à Europa. Se o acordo for firmado, o preço FOB deve cair, tornando o produto brasileiro mais competitivo no mercado internacional.

## Nordeste encerra safra mais cedo

Com a infestação da mosca minadora (*Diptera agrmyzidae*) nas lavouras nordestinas, o plantio de melão, que se estenderia até janeiro de 2005, será finalizado ainda em

dezembro deste ano. O problema ocorre há dois anos na região e desde abril de 2004 foram iniciadas pesquisas para controlar a infestação da praga. As medidas mais comuns recomendadas por especialistas são a queima dos restos culturais da planta e a realização de pulverizações frequentes. Uma infestação no estágio inicial pode levar a morte da planta, enquanto que se o ataque ocorre na época de produção, a praga reduz o *brix* do melão, tornando-o inadequado a exportação, segundo as exigências do Eurepgap.

## Embarques caem no final da safra

A mosca minadora reduziu a produtividade das lavouras da região da Chapada do Apodí (RN) e Baixo Jaguaribe (CE) deste ano em aproximadamente 40% em relação ao que se considera normal para a safra. Nas roças de melão amarelo, por exemplo, a colheita caiu de cerca de 2 mil caixas de 13 kg por hectare, entre agosto e outubro – quando a incidência da praga era regular – para 1.200 caixas de 13 kg por hectare em novembro, comprometendo os embarques para a Europa. Além da menor oferta nas roças brasileiras, a redução do *brix* da fruta, devido à incidência da mosca minadora, vem dificultando o cumprimento dos contratos firmados em abril e maio. Mesmo com a chegada do inverno no hemisfério Norte, a demanda européia pelo melão continua aquecida, uma vez que temperaturas extremas ainda não atingiram a região.



**Cinthia Antoniali Vicentini** (estudante de agronomia) está em contato semanal com produtores, atacadistas e exportadores de melão.

**Errata:** Diferentemente do publicado na edição anterior, a praga que vem atingindo as lavouras de melão nordestinas é a mosca minadora e não a mosca branca.

## Melão - Estatísticas de Produção

Regiões Produtoras	Área colhida (ha)	
	2003	2004
Vale São Francisco	2.000	2.000-2.200
Chapada do Apodí/Jaguaribe <sup>1</sup>	10.000 -11.000	11.500

<sup>1</sup> A safra potiguar ocorre oficialmente entre os meses de agosto e março e além de melões, inclui também melancias

Fonte: Aagentes de mercado

# CLIMA ORIENTA A OFERTA EM 2004

## Exportações encerram o ano em baixa

Apesar do clima atípico do início deste ano ter reduzido a produtividade nos pomares de manga do Vale do São Francisco e Livramento do Brumado (BA), a colheita dos frutos foi mais escalonada, resultando na melhor distribuição da oferta ao longo do segundo semestre. Apesar disso, a menor demanda internacional, a partir de julho, prejudicou a comercialização da manga. O estreitamento da janela de exportação para os Estados Unidos, principalmente em setembro, devido à



*Thaís Queiroz da C. Mello (estudante de agronomia) tem sua base de informação no contato semanal com os produtores do Nordeste e de São Paulo e com compradores nacionais e internacionais do produto.*

maior competitividade da fruta mexicana, limitou as exportações brasileiras e depreciou o valor da fruta. Em setembro, o preço médio da manga tommy enviada aos Estados Unidos foi de R\$ 0,49/kg, um dos mais baixos do ano. Para piorar a situação, a concorrência com frutas de outras origens também dificultou as vendas no mercado europeu, pressionando ainda mais o valor da fruta destinada ao mercado externo. Uma boa saída para os produtores/exportadores seria adiar a produção para meados de setembro, quando a concorrência com o México é menor, e intensificar a produção em dezembro, período em que a demanda japonesa é bastante elevada.

## Apostando no primeiro semestre

Os elevados preços alcançados pela manga

destinada à exportação durante o primeiro semestre de 2004 estimularam os produtores a direcionar a fruta para a mesma época do próximo ano. A maior parte das frutas deve ser destinada ao mercado externo e os exportadores prevêem o aumento dos embarques em 2005. O ânimo dos produtores gira em torno dos investimentos em produção e infra-estrutura - como o combate à mosca-das-frutas - realizados no pólo Juazeiro (BA) e Petrolina (PE), além da ampliação do aeroporto de Petrolina (PE). Entretanto, a redução do dólar frente ao real no último mês pode prejudicar a mangicultura nordestina nos próximos meses, já que a maior parte da fruta produzida na região é direcionada ao mercado internacional.

## Área estabilizada no Brasil

Apesar da melhora no panorama da mangicultura em 2004 frente ao ano anterior, a baixa rentabilidade obtida pelos produtores nos últimos anos desestimulou novos plantios nas principais regiões produtoras do Brasil. Os produtores esperam primeiramente pela efetiva melhora nos mercados externo e interno para então programarem a expansão das áreas.

## Produtividade satisfatória

A menor produtividade registrada nas lavouras nordestinas este ano fez com que uma elevada porcentagem dos pomares vegetasse mais que o normal. Assim, essas plantas devem ter uma maior reserva de nutrientes e energia, proporcionando uma satisfatória recuperação e boa produtividade na safra de 2005.

## Manga - Estatísticas de produção do Estado de São Paulo (2004)

Região	Pés novos (pés)	Pés em produção (pés)	Produção cx 22 kg	Var (%)*
Monte Alto	115.800	762.750	2.427.000	10 a 20%
Taquaritinga	77.200	254.250	809.000	15%

Fonte: Agentes do setor \*2004 frente 2003

## Manga - Estatísticas de Produção do Nordeste (2004)

Regiões	Pés em formação (ha)	Produção crescente (ha)	Produção plena (ha)	Produção decrescente (ha)	Total (ha)
Petrolina (PE)	110	4.223	5.021	30	9.500
Juazeiro (BA)	427	8.128	9.620	0	18.000

Fonte: Agentes do setor

## Aumenta a demanda industrial

Neste ano, as indústrias de polpa de frutas do estado de São Paulo estiveram mais interessadas em adquirir a manga. A abertura desse novo mercado pode favorecer o aproveitamento da produção de manga paulista, já que os produtores terão mais uma opção de venda. Entretanto, o baixo preço praticado neste segmento pode dificultar as negociações. Enquanto o preço médio pago aos produtores paulistas pela indústria gira em torno de R\$ 0,23/kg, os atacadistas negociam a fruta a cerca de R\$ 0,30/kg.

# LUCRO BAIXO EM 2004

## Rentabilidade cada vez menor

Nas diversas regiões produtoras do país, os viticultores comentam que a receita obtida com a cultura em 2004 ficou abaixo do previsto no início do ano. No Norte do Paraná, o principal motivo para a limitação da rentabilidade foi a colheita de uma grande quantidade de uvas verdes na safra de abril a junho, depreciando o valor da fruta. Já no eixo Petrolina (PE)/Juazeiro (BA), mesmo com a reação dos preços neste ano, a redução do volume produzido limitou a rentabilidade dos produtores. No mercado internacional, os produtores aguardavam por preços melhores, que não foram atingidos devido ao prolongamento da safra da Grécia, que continuou enviado a fruta para o mercado europeu até meados de novembro. Em Porto Feliz (SP) e na região de São Miguel Arcanjo (SP)/Pilar do Sul (SP) os produtores também esperavam por um rendimento superior e, mesmo ofertando uvas de boa qualidade, não conseguiram alcançar o valor desejado devido à maior competitividade das uvas de outras regiões. Em Pirapora (MG), a qualidade das uvas finas e rústicas deste ano superou a das frutas de Jales (SP), permitindo a valorização da fruta local. Em Jales (SP), além das chuvas no final da safra terem prejudicado a qualidade da fruta, reduzindo as vendas para o Mercosul e também para o mercado interno, a alta dos preços dos insumos também foi apontada como vilã da rentabilidade.

## Chuva prejudica safra nordestina

As chuvas registradas na região de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) no início de 2004 comprometeram a produção local ao longo do ano. No primeiro semestre as lavouras apresentaram baixíssima produtividade e a qualidade da fruta deixou muito a desejar. No segundo, os viticultores obtiveram uma safra aproximadamente 30% inferior à registrada no mesmo período de 2003. Além de prejudicar o desempenho dos parreirais, as chuvas também acabaram elevando os custos de produção. Diante da elevada umidade foram necessárias mais pulverizações para controlar as doenças nas lavouras e, devido às enchentes, foi preciso

realizar diversas reformas nos parreirais. Assim, mesmo com a valorização da fruta local neste ano, decorrente da menor oferta, a rentabilidade dos viticultores locais ficou abaixo da prevista no início do ano.

## Maior oferta em 2005

A previsão dos produtores nordestinos é que os parreirais da região já estejam totalmente recuperados até o final da safra de abril/maio, retomando níveis de produção semelhantes aos de anos anteriores. Além dos investimentos em área que vêm ocorrendo na região, alguns viticultores pretendem substituir lavouras de red globe e festival pela thompson, visando incrementar as vendas para a Europa e expandi-las para novos mercados, como o asiático. A uva Itália melhorada também vem sendo plantada em substituição à Itália convencional devido a sua maior competitividade e melhor escoamento no Brasil e no exterior. Contudo, especialistas afirmam que o cultivo de diversas variedades nas lavouras nacionais é fundamental para atender às diferentes preferências dos consumidores. No Paraná, também deve haver aumento de área, já que alguns produtores implantaram pequenas áreas de linda, morena e clara, variedades desenvolvidas pela Embrapa que vêm sendo testadas moderadamente. Nas demais regiões, não deve ocorrer aumento de área, pelo contrário, há tendência de erradicação em algumas propriedades devido à baixa remuneração obtida em 2004.



*Renata E. Gaiotto Sebastiani (estudante de agronomia) conversa semanalmente com produtores e comerciantes de uva de mesa do país para construir suas análises e registrar dados sobre o setor.*

### Uva - Estatísticas de Produção

Regiões Produtoras	Fonte	Área (ha)	
		2003	2004
Petrolina (PE)/Juazeiro (BA)	Agentes do mercado	-	8.000**
Pirapora (MG)	Cooperativa de Pirapora	350 a 400 <sup>1</sup>	412 <sup>1</sup>
Jales (SP)	CATI de Jales	1.192 <sup>3</sup>	1.130.5 <sup>3</sup>
Pilar do Sul (SP)	CATI de Pilar do Sul	516	760**
São Miguel Arcanjo (SP)	Associação Avitti	1.500 <sup>2</sup>	1.500 <sup>2</sup>
Norte do Paraná	Emater	5.100 <sup>3</sup>	5.150 <sup>3</sup>
Louveira	Agentes do mercado	-	652 <sup>4</sup>

\*\* Inclui todas as variedades de uva da região

(1) Área total de Pirapora

(2) Dado da área de produção em retificação

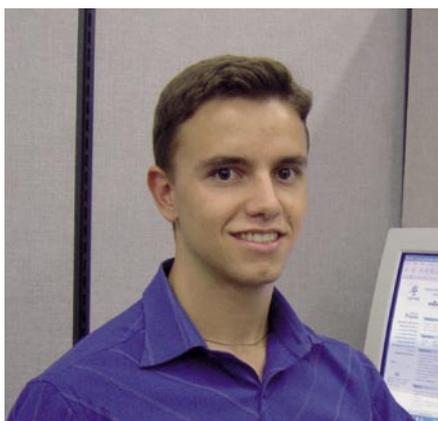
(3) Área de uva fina e de uva comum

(4) Somente uva niagara

# SIGATOKA NEGRA MUDARÁ O SETOR

## Preços baixos no norte de Santa Catarina

Neste ano, a bananicultura do norte de Santa Catarina pode ser dividida em dois períodos: o primeiro, de janeiro a agosto, marcado por baixa oferta de nanica e preços altos e, o segundo, de setembro a dezembro, com excesso de fruta, focos de sigatoka negra e preços baixos. A tradicional redução da oferta durante os primeiros meses do ano foi ainda mais acentuada em 2004, devido à chegada prematura do frio, que atrasou a safra local. Assim, os preços da fruta foram impulsionados



*Marcel Moreira Pinto (estudante de agronomia) está em contato semanal com produtores de banana e compradores do produto nos diversos estados do país.*

e, nos primeiros oito meses do ano, permaneceram em um patamar 14% superior ao do mesmo período de 2003. Entretanto, a concentração da safra entre setembro e novembro aliada à maior concorrência com a banana equatoriana no Mercosul desvalorizaram fortemente a nanica catarinense. Esta variedade foi comercializada a R\$ 2,80/cx 22 kg, em média, no período, valor 54% menor que o registrado no mesmo período de 2003. Apesar das melhores cotações do início

do ano, o preço médio da nanica catarinense até o final de novembro foi cerca de 10% inferior ao observado em 2003. Outro ponto negativo para a bananicultura local foi a confirmação da presença de sigatoka negra no final de outubro. O fungo é extremamente agressivo durante os meses quentes e úmidos e pode provocar

um aumento significativo no custo de produção devido à maior necessidade de pulverizações com fungicidas. Assim, os produtores acreditam que, em 2005, o preço da fruta local deve subir, para garantir a continuidade do cultivo de banana na região.

## Sigatoka negra preocupa o Vale do Ribeira

Diferente do ocorrido em 2003, quando a produção do Vale do Ribeira foi prejudicada por adversidades climáticas, como ventos fortes, enchentes e estiagens prolongadas, neste ano, o tempo foi mais favorável à bananicultura. O frio, que chegou mais cedo, atrasou a safra, permitindo a valorização da nanica e da prata litoral no primeiro semestre do ano. Contudo, a concentração da safra entre setembro e novembro e a maior oferta em outras regiões produtoras pressionaram as cotações nesse período, prejudicando a remuneração dos bananicultores. Para 2005, as expectativas ficam atreladas à incidência da sigatoka negra nos bananais. Desde a notificação da doença na região, em junho, o fungo ainda não se manifestou de forma agressiva, mas agentes do setor temem que no próximo ano ele poderá causar impactos mais expressivos na bananicultura nacional.

## Prata mineira não repete desempenho de 2003

As cotações da prata anã do norte de Minas Gerais iniciaram este ano em alta. Contudo, após o primeiro trimestre, a fruta não conseguiu manter o bom desempenho de 2003. Ao contrário do ano anterior, quando a baixa oferta dos meses mais frios valorizou a fruta, no inverno deste ano, houve aumento no volume produzido, com pico de safra em meados de junho, o que acarretou quedas nos preços. Posteriormente, as boas condições climáticas permitiram um rápido desenvolvimento da fruta, resultando em uma entressafra amena. Com isso, uma grande quantidade de banana voltou a ser ofertada no final de setembro, impedindo a valorização da fruta. Além disso, o período de menor oferta coincidiu com uma época de pouco consumo de banana, limitando a reação de preço prejudicando as vendas. Com o fim da safra prevista para dezembro, os bananicultores esperam pela elevação dos preços, que pode ocorrer até meados de março, quando a colheita deve ser retomada.

## Banana - Estatísticas de Produção

Regiões Comerciais	2004 (ha)
Vale do Ribeira	30.000
Norte de MG	8.000
Norte de SC	12.500

Fonte: Agentes de mercado sem considerar as erradicações ocasionadas pela sigatoka.

# MAIS FRUTAS E MAIS DOENÇAS EM 2004

## Mais laranja e menos compradores

Com uma oferta superior à do último ano, os preços da laranja paulista caíram em 2004. Segundo a última projeção do IEA, divulgada em novembro, os produtores de São Paulo devem colher 360,7 milhões de caixas na safra que se encerra em junho de 2005, volume 28% superior às 280 milhões projetadas pela Abecitrus (Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos) para o ano-agrícola anterior. No acumulado até novembro, a laranja pêra na árvore destinada ao mercado doméstico foi comercializada a valores 28% inferiores aos do mesmo período de 2003. A fruta posta no portão das indústrias caiu 23% frente ao mesmo intervalo do ano anterior. Outro fator que pressionou os valores da laranja foi o menor interesse dos compradores. No início do ano, as indústrias se mostravam bastante reticentes em renegociar os contratos que expiravam na safra 2003/04, ofertando valores menores que os esperados pelos produtores ou deixando de efetivar essas negociações. Assim, muitos citricultores iniciaram a safra sem garantia de entrega da laranja, destinando frutas inadequadas ao mercado doméstico e aumentando a oferta neste segmento. Somente no final do ano, diante da confirmação dos prejuízos ocasionados na safra da Flórida pela passagem de furacões e das incertezas quanto ao volume a ser produzido na próxima safra brasileira, as indústrias demonstraram maior interesse em adquirir as frutas ainda não contratadas. Assim, os preços no portão se elevaram em novembro, mas, mesmo assim, permaneceram abaixo das expectativas dos produtores.

## Produtores

### esperam safra menor em 2005

No segundo semestre, o clima atípico – estiagem prolongada e chuva fora do período normal – desregulou o ciclo de produção da planta, prejudicando a formação das floradas e o pegamento dos botões. Os primeiros florescimentos, registrados em julho, apresentaram uma elevada taxa de abortamento, e as floradas seguintes vieram menos carregadas e irregulares. De acordo com citricultores paulistas, mesmo

com a possibilidade de novos florescimentos nos próximos meses, principalmente para a variedade pêra, essa situação já é prejudicial para a safra 2005/06. Além das perdas em produção, o espaçamento entre as floradas encarece o custo de produção da cultura, já que um número menor de flores irá receber a carga de defensivos prevista e a ocorrência de uma nova florada pode obrigar os produtores a refazer a aplicação na mesma área. Muitos citricultores comentam que a próxima safra deve ser menor, mas afirmam que o volume a ser produzido em 2005/06 poderá ser estimado apenas em março, uma vez que novos florescimentos podem ocorrer até janeiro.

## Aumentam as doenças

Outro fator que prejudicou a citricultura paulista nesta safra foi a elevada incidência de doenças nos pomares paulistas. Além da descoberta do greening, mal que define o pomar até que se torne improdutivo, a pinta-preta, o amarelinho, a alternária e outras doenças registraram maior incidência neste ano. Assim, além de muitas frutas apresentarem qualidade inferior, os custos do pomar também se elevaram devido à necessidade de se intensificar as aplicações de defensivos. Adversidades climáticas ao longo do ano também dificultaram o andamento da safra. Longos períodos de seca resultaram na murcha das frutas e na queda do rendimento dos pomares, enquanto que tempestades em outubro derrubaram laranjas dos pés.



Nestes 10 anos de levantamento de dados em citros, a equipe citros foi se renovando e hoje é comandada por Margarete Boteon (pesquisadora do Cepea) e Carolina Dalla Costa (jornalista).

### Laranja - Estatísticas de Produção do Estado de São Paulo

Safra	Volume (cx de 40,8 kg)
2003/04	280 milhões*
2004/05	360,7 milhões**
Variação	29%

Fonte: \* Abecitrus \*\*IEA

### Laranja - Estatísticas de Produção da Flórida (EUA)

Safra	Volume (cx de 40,8 kg)
2003/04	242 milhões
2004/05	176 milhões
Variação	-27%

Fonte: USDA (12/11/2004)

**CITROS - PREÇOS COLETADOS PELO CEPEA - 2003 e 2004**

Preços médios recebidos pelos produtores paulistas pela fruta na árvore - R\$/cx 40,8 kg

VARIÉDADE	2003											
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Indústria (portão) <sup>1</sup>	10,1	7,6	6,3	5,7	5,8	7,3	7,9	8,8	9,2	9,7	10,2	10,0
Pera (mercado)	13,5	13,8	15,7	14,2	11,0	9,1	8,6	9,1	10,3	12,2	12,8	12,0
Valência (mercado)	12,9	13,6	13,7	10,5	-	-	-	9,4	10,5	11,1	11,3	10,0
Lima(mercado)	15,5	17,7	13,9	9,7	7,6	6,9	7,8	8,7	11,5	17,5	17,5	17,3
Murcote (mercado)	21,9	-	-	-	11,8	9,9	9,5	9,5	11,0	16,1	16,9	16,8
Ponkan(mercado) <sup>2</sup>	-	-	14,3	3,9	2,3	2,6	3,8	5,0	8,0	9,6	-	-
Tahiti (mercado) <sup>2</sup>	2,9	1,8	2,6	2,5	2,5	3,8	7,1	11,5	14,9	21,3	12,1	4,3
Bahia (mercado)	-	18,5	16,3	12,9	11,0	10,1	10,6	11,6	13,9	17,2	17,2	16,3

VARIÉDADE	2004											
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Indústria (portão) <sup>1</sup>	9,8	7,0	5,3	5,0	5,0	5,0	5,5	6,2	6,0	6,0	7,2	
Pera (mercado)	11,3	10,4	9,4	9,0	8,7	7,9	7,0	6,8	6,9	7,3	8,6	
Valência (mercado)	10,2	9,3	8,0	7,8	6,8	-	5,0	5,4	6,7	7,1	7,0	
Lima(mercado)	17,8	17,3	13,6	10,7	7,9	6,2	5,8	5,4	6,7	7,1	7,0	
Murcote (mercado)	16,5	-	-	-	-	7,5	6,6	7,2	7,8	8,7	10,0	
Ponkan(mercado) <sup>2</sup>	-	18,3	7,2	6,5	1,4	1,6	4,6	2,4	5,5	-	-	
Tahiti (mercado) <sup>2</sup>	2,6	2,2	2,1	2,4	2,8	2,8	4,5	16,2	30,4	34,1	47,9	
Bahia (mercado)	15,4	17,0	12,9	10,5	8,5	7,1	6,0	6,1	8,1	-	11,4	

Suco de Laranja		US\$/tonelada											
Bolsa de Nova Iorque		JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
	2003	1311	1248	1184	1232	1238	1221	1163	1123	1111	1050	1010	974
	2004	916	874	882	850	805	825	949	962	1149	1181	1077	

Suco de Laranja Brasileiro - FOB Santos		US\$/tonelada											
		JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
	2003	892	847	902	861	851	821	918	880	833	861	1010	974
	2004	866	742	838	803	727	802	783	727	756	762		

<sup>2</sup>Os valores da poncã e do tahiti são cotados em caixas de 27 kg, sendo que, para o último, incluem a colheita

<sup>1</sup>Os valores da laranja destinada ao processamento industrial referem-se a fruta posta no portão da indústria

**MANGA - PREÇOS COLETADOS PELO CEPEA - 2003 e 2004**

Preços médios recebidos pelos produtores e atacadistas, pela tommy - R\$/kg

NÍVEL	UNIDADE	REGIÃO	2003											
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Produtor	R\$/kg	VSF	0,52	0,65	0,82	0,63	0,64	0,82	0,66	0,69	0,50	0,14	0,15	0,25
Produtor	R\$/kg	Monte Alto	0,31	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,20	0,22
Produtor - EUA	R\$/kg	VSF	-	-	-	-	-	-	1,6	1,51	1,07	0,47	-	-
Produtor - UE	R\$/kg	VSF	0,8	1,1	1,2	1,2	1,3	1,3	1,1	1,14	0,87	0,36	0,33	0,55
Atacado	R\$/kg	SP	1,1	1,4	1,7	1,4	1,5	1,6	1,4	1,5	1,3	0,79	0,61	0,68
Atacado	R\$/kg	Campinas	0,9	1,9	2,0	1,6	1,9	2,2	1,6	1,7	1,55	0,96	0,76	0,77

NÍVEL	UNIDADE	REGIÃO	2004											
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	
Produtor	R\$/kg	VSF	0,55	0,58	0,84	0,88	1,56	1,85	0,94	0,30	0,24	0,31	0,44	
Produtor	R\$/kg	Monte Alto	0,31	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,46	
Produtor - EUA	R\$/kg	VSF	-	-	-	-	-	-	0,90	0,70	0,49	0,60	1,05	
Produtor - UE	R\$/kg	VSF	0,85	0,86	1,18	1,32	1,70	1,78	1,06	0,52	0,75	0,56	0,92	
Atacado	R\$/kg	SP	1,14	1,45	1,65	2,06	2,75	3,25	1,64	1,02	0,88	0,97	1,36	
Atacado	R\$/kg	Campinas	1,02	1,59	2,03	2,21	2,83	3,60	2,05	1,25	0,96	1,07	1,48	

## MAMÃO - PREÇOS COLETADOS PELO CEPEA - 2003 e 2004

Preços médios recebidos pelos produtores em R\$/kg

VARIEDADE	REGIÃO	2003											
		JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Havaí tipo 12-18	ES	0,2	0,1	0,1	0,3	0,7	0,2	0,1	0,7	0,4	0,1	0,1	0,1
Formosa	ES	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Havaí tipo 12-18	Sul da BA	0,2	0,2	0,2	0,3	0,7	0,2	0,1	0,6	0,5	0,1	0,1	0,1
Formosa	Sul da BA	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3
Havaí tipo 12-18	Oeste da BA	0,4	0,3	0,4	0,4	0,8	0,3	0,2	0,7	0,6	0,3	0,2	0,2
Formosa	Oeste da BA	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,4	0,5	0,4	0,6	0,6
VARIEDADE	REGIÃO	2004											
		JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Havaí tipo 12-18	ES	0,3	0,4	0,8	1,0	1,5	0,3	0,3	0,4	0,4	0,6	0,9	
Formosa	ES	0,3	0,3	0,5	0,7	0,8	0,5	0,7	0,9	0,6	0,5	0,8	
Havaí tipo 12-18	Sul da BA	0,3	0,3	0,7	1,1	1,2	0,3	0,3	0,5	0,4	0,6	1,0	
Formosa	Sul da BA	0,3	0,2	0,5	0,6	0,6	0,5	0,7	0,9	0,5	0,5	0,6	
Havaí tipo 12-18	Oeste da BA	0,4	0,5	1,0	1,1	1,3	0,5	0,3	0,5	0,6	0,6	0,8	
Formosa	Oeste da BA	0,4	0,4	0,5	0,7	1,0	0,7	0,8	1,0	0,7	0,6	0,6	

## UVA - PREÇOS COLETADOS PELO CEPEA - 2003 E 2004

Preços médios recebidos pelos produtores - R\$/kg

VARIEDADE	UNIDADE	REGIÃO	2003											
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Itália	Produtor	Petrolina/Juazeiro	1,35	1,26	1,25	1,13	1,05	1,00	1,14	1,26	1,51	1,34	1,03	1,38
Itália	Produtor	Marialva (PR)	1,10	-	-	1,34	0,97	0,90	1,03	-	-	-	1,50	1,59
Itália	Produtor	Norte do Paraná	0,94	-	-	1,16	0,96	0,87	0,93	-	-	-	-	1,47
Itália	Produtor	Jales (SP)	-	-	-	-	-	-	1,30	1,39	1,37	1,20	1,38	-
Itália	Produtor	Porto Feliz (SP)	1,38	1,23	-	-	-	-	1,29	1,31	-	-	-	-
Itália	Produtor	Pilar do Sul/São Miguel Arcanjo	1,40	1,21	1,52	1,60	-	-	-	-	-	-	-	-
Benitaka	Produtor	Petrolina/Juazeiro	1,51	1,55	1,61	1,66	1,49	1,34	1,30	1,47	1,80	1,58	1,33	1,49
Benitaka	Produtor	Marialva (PR)	1,44	-	-	1,74	1,31	1,05	1,17	-	-	-	-	1,92
Benitaka	Produtor	Norte do Paraná	1,22	-	-	1,41	1,15	1,07	1,10	-	-	-	-	1,63
Benitaka	Produtor	Jales (SP)	-	-	-	-	-	-	1,37	1,49	1,53	1,33	1,40	-
Benitaka	Produtor	Porto Feliz (SP)	1,60	1,53	-	-	-	-	1,57	1,69	-	-	-	2,05
Benitaka	Produtor	Pilar do Sul/São Miguel Arcanjo	1,70	1,63	1,98	2,10	-	-	-	-	-	-	-	-
Itália Embalada	Produtor	Petrolina/Juazeiro	2,02	1,73	1,82	1,64	1,42	1,39	1,62	1,87	1,96	1,68	1,33	2,29
Itália Embalada	Produtor	Pirapora (MG)	-	-	-	-	-	1,60	2,07	2,24	2,36	2,24	-	-
VARIEDADE	UNIDADE	REGIÃO	2004											
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Itália	Produtor	Petrolina/Juazeiro	2,09	1,75	1,52	1,20	1,29	1,33	1,31	1,31	1,60	1,79	1,65	
Itália	Produtor	Marialva (PR)	1,25	1,10	1,15	1,10	1,04	0,92	-	-	-	-	-	
Itália	Produtor	Norte do Paraná	1,23	-	-	1,00	0,94	0,83	-	-	-	-	-	
Itália	Produtor	Jales (SP)	-	-	-	-	-	-	1,33	1,41	1,23	1,43	1,45	
Itália	Produtor	Porto Feliz (SP)	1,37	1,18	1,25	-	-	-	-	-	-	-	-	
Itália	Produtor	Pilar do Sul/São Miguel Arcanjo	1,20	1,03	1,10	1,15	-	-	-	-	-	-	-	
Benitaka	Produtor	Petrolina/Juazeiro	2,13	1,80	1,84	1,79	1,58	1,51	1,59	1,65	1,95	2,08	2,20	
Benitaka	Produtor	Marialva (PR)	1,56	1,46	1,45	1,43	1,40	1,26	-	-	-	-	-	
Benitaka	Produtor	Norte do Paraná	1,63	-	-	1,22	1,14	1,04	-	-	-	-	2,00	
Benitaka	Produtor	Jales (SP)	-	-	-	-	-	-	1,42	1,55	1,41	1,66	1,64	
Benitaka	Produtor	Porto Feliz (SP)	1,75	1,53	1,60	-	-	-	-	-	-	-	-	
Benitaka	Produtor	Pilar do Sul/São Miguel Arcanjo	1,55	1,51	1,56	1,53	-	-	-	-	-	-	-	
Itália Embalada	Produtor	Petrolina/Juazeiro	2,41	2,31	1,85	1,66	1,70	1,98	2,06	2,04	1,93	2,17	2,47	
Itália Embalada	Produtor	Pirapora (MG)	-	-	-	-	-	-	2,35	2,55	2,81	2,73	-	

**BANANA - PREÇOS COLETADOS PELO CEPEA - 2003 E 2004**

Preços médio recebidos pelos produtores e atacadistas - R\$/cx

VARIEDADE Produtor	UNIDADE	REGIÃO	2003											
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
nanica	22 kg	Sta Catarina	3,9	2,3	4,6	7,2	4,8	3,7	5,2	4,4	5,4	7,3	5,3	3,4
nanica	22 kg	Vale do Ribeira	5,4	4,5	7,9	11,4	8,2	6,6	7,3	6,8	8,6	10,2	8,7	6,6
nanica	22 kg	Minas Gerais	5,5	3,3	6,8	8,9	7,1	6,7	8,0	6,4	7,8	9,5	8,9	4,9
prata	20 kg	Minas Gerais	12,5	15,0	14,0	11,0	10,0	12,4	13,1	10,2	9,7	6,8	9,5	11,7
prata	20 kg	Vale do Ribeira	9,4	11,5	10,8	10,8	9,4	9,9	10,3	9,9	8,3	7,4	8,4	9,4
<b>Atacado</b>														
nanica	22 kg	Ceagesp	8,7	8,3	11,7	14,4	12,2	10,9	11,7	10,7	12,6	13,7	12,6	10,7
prata MG	20 kg	Ceagesp	18,9	21,2	21,3	18,5	18,3	19,9	21,0	19,7	17,6	14,9	17,2	18,5
prata VR	20 Kg	Ceagesp	12,9	15,2	13,6	14,3	12,9	13,7	14,1	13,8	12,1	12,3	12,8	13,6
VARIEDADE Produtor	UNIDADE	REGIÃO	2004											
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	
nanica	22 kg	Sta Catarina	4,5	3,1	4,3	6,2	6,0	5,2	6,0	6,7	4,0	2,7	1,6	
nanica	22 kg	Vale do Ribeira	7,2	6,3	7,3	8,7	8,2	8,3	8,5	8,8	7,4	5,5	4,6	
nanica	22 kg	Minas Gerais	7,0	5,1	6,0	7,6	7,2	6,4	9,8	8,6	6,7	4,2	3,4	
prata	20 kg	Minas Gerais	13,0	18,2	16,0	14,8	8,1	5,0	9,3	7,2	8,0	6,3	4,3	
prata	20 kg	Vale do Ribeira	11,5	15,5	14,3	13,6	10,3	8,3	9,2	9,9	8,4	7,3	6,6	
<b>Atacado</b>														
nanica	22 kg	Ceagesp	11,3	10,6	11,3	12,8	12,5	12,4	12,6	13,0	11,7	10,7	10,0	
prata MG	20 kg	Ceagesp	20,5	26,4	24,5	23,2	19,6	15,1	19,1	17,9	18,4	17,2	15,9	
prata VR	20 Kg	Ceagesp	15,6	18,8	18,0	17,7	16,0	13,7	15,4	15,1	14,3	13,5	12,5	

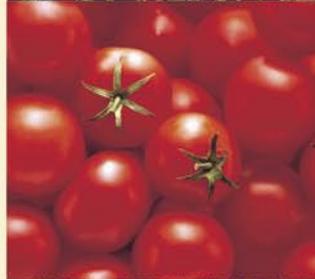
**MELÃO - PREÇOS COLETADOS PELO CEPEA - 2003 e 2004**

Preços médio recebidos pelos produtores e mercado internacional por caixa

VARIEDADE	UNIDADE	REGIÃO	2003											
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Amarelo - tipo 6	R\$/13 kg	Mossoró	10,4	11,2	13,0	11,5	16,3	18,5	16,8	10,9	10,8	12,1	13,2	13,9
Amarelo - tipo 6	R\$/13 kg	Juazeiro		10,7	11,9	10,8	15,0	18,8	16,4	-	-	-	-	-
Amarelo - tipo 6	R\$/13 kg		11,5	12,3	14,5	13,2	16,5	21,0	19,5	12,5	12,2	13,4	15,2	15,5
Honeydew	E\$/10 kg	Europa	5,8	5,9	6,1	6,5	-	-	-	7,9	6,4	4,7	4,1	4,4
Orange	E\$/5 kg	Europa	5,8	5,3	5,8	6,3	-	-	-	-	6,4	6,4	4,6	4,9
Galia	E\$/5 kg	Europa	6,1	6,1	6,9	7,3	-	-	-	-	5,8	6,0	4,3	4,5
Cantaloupe	E\$/5 kg	Europa	6,3	5,8	6,1	7,0	-	-	-	-	6,5	6,5	5,1	5,3
Charantais	E\$/5 kg	Europa	6,1	6,0	6,2	6,0	-	-	-	-	6,4	6,8	7,5	5,4
VARIEDADE	UNIDADE	REGIÃO	2004											
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	
Amarelo - tipo 6	R\$/13 kg	Mossoró	12,16	16,9	31,5	27,0	11,7	12,4	17,9	18,1	15,0	11,5	12,7	
Amarelo - tipo 6	R\$/13 kg	Juazeiro	-	-	-	25,5	10,3	10,9	16,6	17,9	-	-	-	
Amarelo - tipo 6	R\$/13 kg		13,7	19,6	38,5	32,8	12,8	12,4	19,3	21,7	17,0	12,6	14,2	
Honeydew	E\$/10 kg	Europa	4,8	4,7	-	-	-	-	-	-	5,4	4,9	4,9	
Orange	E\$/5 kg	Europa	5,4	5,2	-	-	-	-	-	-	-	5,3	5,2	
Galia	E\$/5 kg	Europa	5,7	6,0	-	-	-	-	-	-	6,2	5,2	4,9	
Cantaloupe	E\$/5 kg	Europa	5,3	4,5	-	-	-	-	-	-	5,9	5,2	5,2	
Charantais	E\$/5 kg	Europa	5,8	5,5	-	-	-	-	-	-	-	5,9	6,2	



# Os melhores produtos fazem os melhores resultados!



**Dithane\***

**Curathane\***

**Lorsban\***

**Karathane\***

**Kelthane\***

**Mimic\***

**Harpon\***

**Stimo\***

**Persist\***

**Lorsban\***

10G

**Fungiscan\***

**Verdict R**

**Pulsor\***

**Sythane\***

**Tracer\***

**Ag-Bem\***

**Intrepid\***

**Sabre\***



\* Marcas Registradas de Dow AgroSciences Eco Comunicação

## ATENÇÃO

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

Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um engenheiro agrônomo.

Venda sob receituário agrônomico.





DuPont  
**Midas BR<sup>®</sup>**

## Use Midas BR<sup>®</sup>, o fungicida superprotetor da DuPont.

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

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

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

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

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

DuPont  
**Midas BR<sup>®</sup>**

**DU PONT**

*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.

