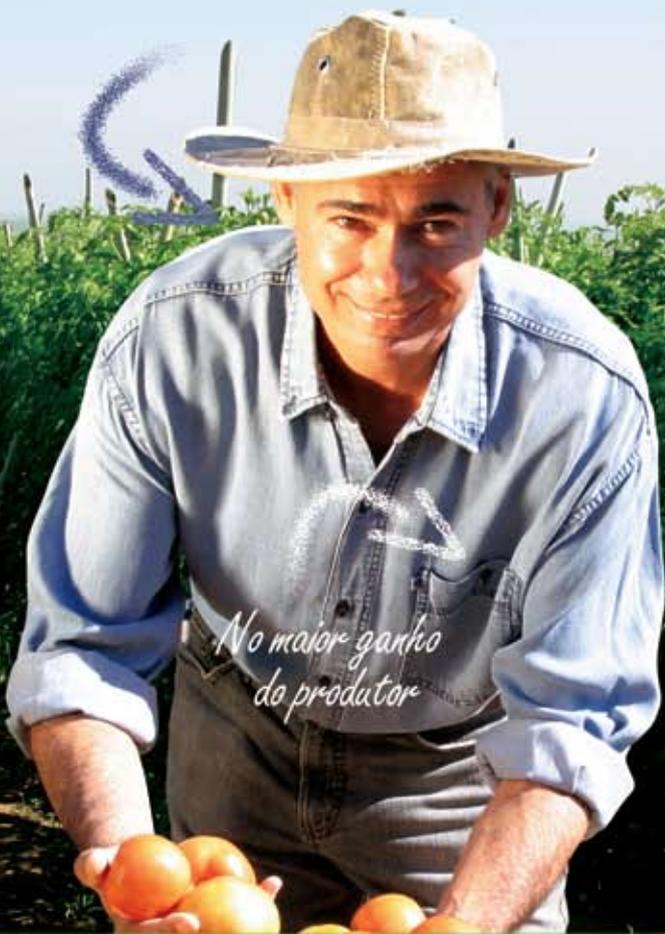


**AgCelence™**

É maior produtividade.  
É mais rentabilidade.

*Na satisfação com a maior  
quantidade de tomate por hectare*



*No maior ganho  
do produtor*

*Na maior vida útil  
na prateleira  
depois de colhido*

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

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

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

Saiba mais. Visite nosso site:

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



FALE COM A BASF: 0800 0192 500  
[www.agri.basf.com.br](http://www.agri.basf.com.br) [agri.br@basf.com](http://agri.br@basf.com)



Cultivando Inovação,  
Criando Valor

**BASF**  
The Chemical Company

**PARA USO DOS CORREIOS**

- 1  Mudou-se
- 2  Falecido
- 3  Desconhecido
- 4  Ausente
- 5  Recusado
- 6  Não procurado
- 7  Endereço incompleto
- 8  Não existe o número
- 9  \_\_\_\_\_
- 10  CEP incorreto

Reintegrado ao Serviço Postal em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ Responsável \_\_\_\_\_

**Impresso Especial**

1.74.18.0518-7/2001-DR/SP1  
Fundação de Estudos  
Agrários Luiz de Queiroz

...CORREIOS...



**Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ**

Caixa Postal 329 13416-000 - Piracicaba (SP)

Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829

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

**IMPRESSO**

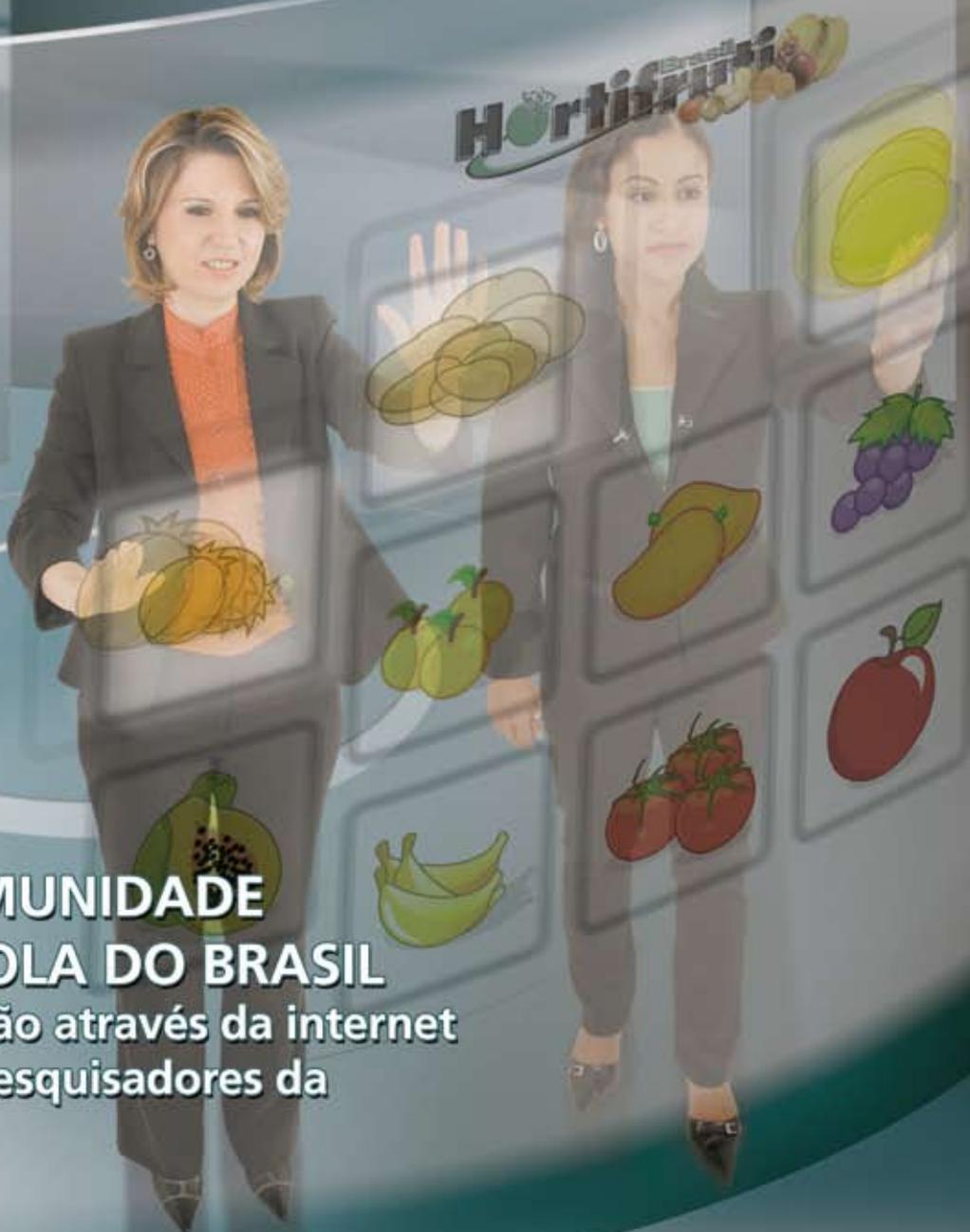
# ANUÁRIO

2007 • 2008



DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
VENDA PROIBIDA

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil



**A MAIOR COMUNIDADE  
HORTIFRUTÍCOLA DO BRASIL**  
Criar essa interação através da internet  
é o desafio dos pesquisadores da  
Hortifruti Brasil

# 2010

Arquivo Editar Exibir



Endereço <http://cepea.e>



Rafaela Silva,  
jornalista, editora executiva

## A maior comunidade hortifrutícola

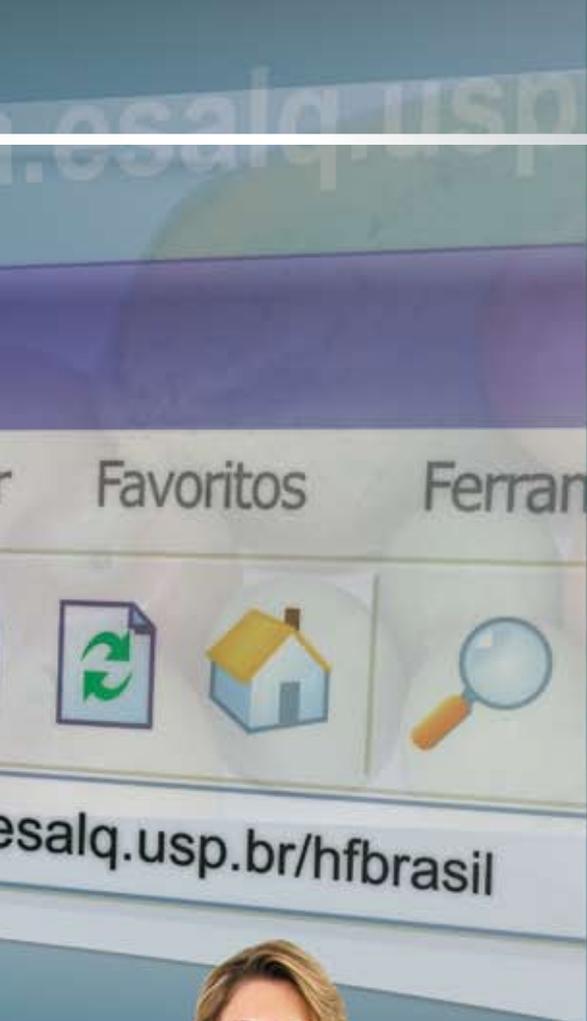
Esse é o desafio dos pesquisadores do Projeto **Hortifruti/Cepea**: criar um espaço onde o acesso às informações seja mais ágil e ocorra maior interação dos pesquisadores com os usuários desse conteúdo. A meta é formar a maior comunidade hortifrutícola através da internet até 2010.

Para isso, no primeiro semestre de 2008, vamos realizar um amplo cadastramento eletrônico com todos os nossos leitores para definir perfil e demanda de conteúdo econômico. A partir desse cadastro, vamos enviar informações personalizadas de acordo com os produtos de interesse do usuário e seu perfil tecnológico. A nossa meta é somar 2,5 mil cadastros até o final de 2008.

Desde o início das nossas pesquisas hortifrutícolas, em 2001, várias etapas já foram concluídas em direção a esse objetivo. A partir de maio de 2002, o projeto começou a desenvolver conteúdo econômico próprio para o setor hortifrutícola, disponibilizando essas informações através da nossa publicação

impresa, a **Hortifruti Brasil**. A revista tornou-se a principal referência de conteúdo econômico do setor, com 8 mil exemplares distribuídos gratuitamente todo mês. O conteúdo dessa publicação também está disponível na internet, com 3,5 mil acessos por mês. Outro canal aberto em 2006 foi o e-mail personalizado para cada produto, a partir do qual o leitor pode entrar em contato diretamente com o pesquisador de cada produto-alvo.

Para desenvolver o conteúdo, nossos analistas conversam periodicamente com um grupo de cerca de 1 mil agentes de mercado – produtores, beneficiadores, corretores, atacadistas e exportadores – sobre o setor hortifrutícola. Após 6 anos de convivência, pode-se dizer que um embrião dessa comunidade já está formado, mas ela é ainda pequena quando comparada ao tamanho do mercado. Entre 2001 e 2007, criamos as bases do Projeto **Hortifruti/Cepea**, que lhe deram visibilidade e tornaram-no referência para quem comercializa neste mercado.



*Aline Vitti,  
mestranda em Economia Aplicada,  
editora econômica*



*Dra Margarete Boteon,  
editora científica da Hortifruti Brasil*

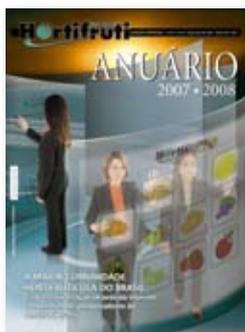
O nosso desafio no final desta década é otimizar a distribuição do nosso conteúdo pela internet e criar um espaço que possibilite uma maior interatividade, com o intuito de formar a maior comunidade virtual do setor.

Você, Leitor, é o nosso principal parceiro nesta empreitada e juntos vamos tornar o setor hortifrutícola mais sustentável.

Que 2008 seja um ano próspero para todos!

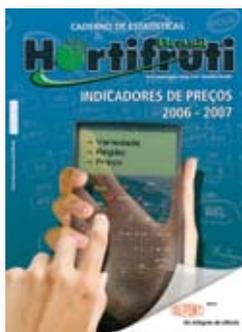
**Feliz Natal e um Ano Novo muito especial!**

## ANUÁRIO



A *Hortifruti Brasil* traz, nesta edição, as principais informações de 2007 e perspectivas de mercado para você planejar 2008.

## CADERNO DE ESTATÍSTICAS



Confira os indicadores de preços 2006 e 2007 por produto, nível e região.

## EXPEDIENTE

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

### Coordenador Científico:

Geraldo Sant' Ana de Camargo Barros

### Editora Científica:

Margarete Boteon

### Editora Econômica:

Aline Vitti

### Editora Executiva:

Rafaela Cristina da Silva MTB: 48.363

### Diretora Financeira:

Margarete Boteon

### Jornalista Responsável:

Ana Paula da Silva MTB: 27.368

### Revisão:

Alessandra da Paz, Daiana Braga e Paola Garcia Ribeiro

### Equipe Técnica:

Álvaro Legnaro, Ana Luisa Ferreira de Melo, Daiana Braga, Francine Pupin, Larissa Gui Pagliuca, Lilian Cabral Missura, Luciana Okazaki, Marina Isac Macedo, Margarete Boteon, Mayra Monteiro Viana, Mônica Georgino, Rachel Armani de Paiva e Renata Pozelli Sabio.

### Apoio:

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

### Diagramação Eletrônica/Arte:

ênfase - assessoria & comunicação  
19 3524-7820

### Impressão:

Mundo Digital Gráfica e Editora

### Contato:

C.Postal 329 - 13416-000 - Piracicaba (SP)

Tel: 19 3429-8808 - Fax: 19 3429-8829

hfbrasil@esalq.usp.br

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

A revista *Hortifruti Brasil* pertence ao Cepea. A reprodução 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.



12

BATATA



22

MELÃO



28

CITROS



16

TOMATE



24

MAMÃO



30

UVA



20

CEBOLA



26

MANGA



32

BANANA

**MAMÃO PAPAIA E MARACUJÁ,  
GARANTIA DE LUCRATIVIDADE.**

Ref 159  
Maracujá Redondo  
Amarelo

Ref 157  
Mamão Papaia  
Havai

TELEVENDAS  
0800 709 5074  
www.isla.com.br

ISLA  
A SUPER SEMENTE

# AGORA O PRODUTOR DE HORTIFRUTI TEM UM MUNDO DE FACILIDADES NUM ÚNICO ENDEREÇO.

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

O SITE SYNGENTA ESPECÍFICO PARA CULTURAS DE HORTIFRUTI.

**PRODUTOS,  
INFORMAÇÕES,  
PROGRAMAS E TUDO O  
QUE VOCÊ PRECISA PARA  
PRODUZIR MAIS  
E MELHOR.**

**syngenta.**



**C.a.s.a. 0800 704 4304**  
CENTRO AVANÇADO SYNGENTA DE ATENDIMENTO  
DÚVIDAS - SUGESTÕES - EMERGÊNCIAS

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

# SETOR COMEMORA O MELHOR DESEMPENHO DOS ÚLTIMOS TRÊS ANOS

## Produtores estão mais animados para investir em 2008

Por Margarete Boteon, Aline Vitti e Rafaela Silva



O setor de frutas e hortaliças fecha 2007 com rentabilidade positiva. Para os produtos-alvo do projeto **Hortifruti/Cepea**, este ano foi melhor que os dois anteriores. Em 2007, a oferta de frutas e hortaliças foi menor que a de 2006, contribuindo para que não houvesse excedente de produção, e a demanda foi maior, como consequência do aumento de renda do brasileiro. Além disso, as exportações de hortaliças para a Argentina e de frutas para a Europa cresceram neste ano.

Apesar da maior rentabilidade, alguns produtores e comerciantes ainda acumulam dívidas de temporadas passadas que impedem uma capitalização real, para outros, o principal entrave foi o custo de produção, por conta da

alta dos insumos (especialmente fertilizantes) e o enfraquecimento do dólar.

Para 2008, a expectativa predominante é otimista, com produtores devendo ampliar os investimentos na hortifruticultura. De fato, as projeções econômicas internas continuam positivas em termos de renda e crescimento para 2008, apesar de sinalizarem desempenho um pouco menor que o de 2007.

Quanto ao comércio internacional, o consumo europeu de frutas brasileiras deve continuar firme. A incerteza é quanto à demanda da Argentina. Em 2007, esse país comprou de forma atípica um volume elevado de hortaliças brasileiras durante o inverno. A previsão é que a venda para o mercado vizinho seja menor em 2008 caso as condições climáticas sejam mais favoráveis naquele país. Apesar dos bons indicadores macroeconômicos – objeto de análise nos próximos itens –, a hortifruticultura brasileira ainda precisa vencer diversos desafios para ter um desempenho financeiro sustentável no longo prazo. Dentre eles:

- Aumentar o investimento em pesquisa, principalmente em novas cultivares;
- Ampliar os programas de produção integrada;
- Melhorar a qualidade e a produtividade do produto no campo e no pós-colheita;
- Modernizar a estrutura de comercialização no País;
- Realizar acordos de política comercial externa específicos para o setor hortifrutícola;
- Promover o consumo de frutas e hortaliças nacionais entre consumidores domésticos e externos.

### PRODUTOS DO PROJETO HORTIFRUTI/CEPEA ALCANÇAM 300 MIL HECTARES

Produto	Área total em 2007 (mil ha)*	Valor investido nas lavouras (milhões de R\$)
TOMATE	11	416
BATATA	104	1.535
CEBOLA	21	236
MANGA	42	343
MELÃO	14	388
MAMÃO	25	568
BANANA	55	375
UVA	29	1.114
<b>TOTAL</b>	<b>301</b>	<b>4.975</b>

\*Total cultivado com 8 hortifrutícolas nas regiões pesquisadas pelo projeto Hortifruti/Cepea, portanto, não corresponde ao total cultivado no País. Foram consideradas as colheitas de tomate, batata e cebola de verão que ocorrem de novembro de 2006 a março/abril de 2007.

Fonte: Cepea



# SIM

SOLUÇÃO INTEGRADA MILENIA

## Hortifruti

mais

**Confiança que se conquista a cada nova safra**

É assim que a Milenia se relaciona com o agricultor. Desenvolve soluções eficientes para seus clientes, com segurança e respeito, e com a certeza de que vamos colher o melhor de todos os frutos: sua confiança!

Conheça a linha de produtos SIM HF

Fungicidas

**Capitan**  
SC

**FUNGINIL**

**ORIOUS**

Herbicidas

**Afalon SC**

**GALIGAN**  
240 EC

**Premierlin**  
600 EC

Inseticidas

**Keshet** 25 EC

**PYRINEX**

**Kim On**

**GALGOTRIN**

**METAFOS**

### ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente.  
Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, no tubo e no rescaldo.  
Utilizar sempre equipamentos de proteção individual. Nunca permitir a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo.  
Venda sob receita agrônoma.



 **MILENIA**

Soluções que valorizam a vida

Empresa do grupo



## RECEITA COM EXPORTAÇÃO DEVE CRESCER 20% EM 2007

As previsões da **Hortifruti Brasil** para 2007 são de que haja um crescimento na receita de exportação em torno de 20% se comparada com 2006, alcançando o total aproximado de US\$ 570 milhões. Se confirmada essa perspectiva, o crescimento seria mais que o dobro do obtido em 2006, que foi da ordem de 7,37% sobre 2005.

As principais frutas que devem contribuir para essa receita são uva e maçã, que até outubro já ultrapassavam os valores em receita obtidos ao longo de todo o ano de 2006, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Banana, citros, mamão, manga e melão também têm uma boa melhora nas exportações.

No geral, o aumento da qualidade do produto brasileiro e a melhor organização das vendas por parte dos exportadores estão alavancando o consumo das frutas nacionais, especialmente na União Européia.

Outro fator que favorece as vendas externas de frutas na União Européia é o fortalecimento do euro perante o dólar, o que torna o preço da fruta brasileira em moeda norte-americana muito atrativo para o importador que vende esse produto em euro. Em novembro de 2007, a moeda européia atingiu um valor recorde diante do dólar: € 1 = US\$ 1,46

O enfraquecimento do dólar frente o Real fomenta as importações brasileiras. Elas também devem crescer em 2007, mas não na mesma proporção que as exportações. A previsão da **Hortifruti Brasil** é que os gastos com importação aumentem entre 10% e 15% em comparação com 2006, ultrapassando US\$ 200 milhões. O Real valorizado e o vigoroso crescimento interno justificam uma estimativa de crescimento das importações, principalmente de pêra, uva e pêssego.

### APESAR DO DÓLAR, BALANÇA COMERCIAL DE FRUTAS BATE RECORDE

Total de frutas exportadas e importadas pelo Brasil.

	Exportação (milhões US\$)	Importação (milhões de US\$)	Balança Comercial (milhões de US\$)
2000	169,87	115,00	54,87
2001	214,59	113,00	101,59
2002	241,04	84,00	157,04
2003	337,65	68,00	269,65
2004	369,76	81,42	288,34
2005	440,13	125,63	314,49
2006	472,56	179,50	293,06
<b>2007*</b>	<b>567,07</b>	<b>202,84</b>	<b>364,24</b>

\*2007: projeção

Fontes: Ibrafr/Secex (2000-06); Hortifruti Brasil - previsão (nov/2007)



# REAL DEVE MANTER-SE VALORIZADO EM 2008

Segundo informativo semanal Focus, elaborado pelo Banco Central, as apostas de agentes de mercado para o câmbio no final de 2007 caíram ao longo do ano. No início de 2007, a previsão era que o câmbio fechasse em dezembro a R\$ 2,20/US\$, mas, no boletim Focus de 3 de dezembro, a previsão já havia chegado a R\$ 1,75/US\$. Para o fim de 2008, também em 3 de dezembro, a expectativa era de mais um ano de Real valorizado, com perspectiva de encerramento do período em torno de R\$ 1,80/US\$.

Entre 2002 e 2007, o Real se valorizou mais frente ao dólar que qualquer outra moeda da América Latina e até mesmo que o euro. Em 2002, o valor do dólar aumentou muito no Brasil, por conta da incerteza econômica decorrente da eleição presidencial. Logo após o processo eleitoral, o dólar começou a recuar, visto que as previsões de mudança radical na política econômica do País não se confirmaram. Essa tendência de desvalorização do dólar se acentuou nos dois últimos anos, com o aumento das exportações brasileiras.

Especialmente em 2006, o maior benefício do dólar desvalorizado para o setor hortifrutícola foi a redução no valor dos insumos ao produtor, o que diminuiu o custo de produção naquele ano. Em 2007, porém, os insumos – especialmente os fertilizantes – ficaram mais caros por conta da maior demanda de grãos e cana.

Apesar de limitar os ganhos em moeda nacional, o dólar desvalorizado não está freando o crescimento da receita com as exportações de frutas, a qual deve fechar próximo a US\$ 600 milhões em 2007. No entanto, o câmbio baixo, aliado à melhora de renda do brasileiro, também está favorecendo o aumento das importações de frutas, que devem fechar 2007 acima de US\$ 200 milhões.

Os demais indicadores da economia brasileira foram muito bons em 2007: crescimento econômico próximo a 5% no ano e inflação abaixo da meta. Isso faz com que a previsão da taxa média de juros caia em 2008, proporcionando a continuidade de boas taxas de crescimento - acima de 4% no ano.



## FINALMENTE: CRESCIMENTO ELEVADO E BAIXA INFLAÇÃO

Variável	2005	2006	2007 <sup>3</sup>	2008 <sup>3</sup>
ECONOMIA - Crescimento do PIB <sup>1</sup> Total (%)	3,20%	3,70%	4,70%	4,30%
TAXA DE JUROS (Selic) (% a.a. - MÉDIA) <sup>2</sup>	18,52%	13,18%	11,94%	10,81%
INFLAÇÃO (IPCA % a.a.)	5,69%	3,14%	3,96%	4,10%
Taxa de câmbio em dezembro (R\$/US\$) <sup>2</sup>	2,28	2,15	1,75	1,80

Fontes: <sup>1</sup> PIB e IPCA de 2005 e 2006 são do IBGE; <sup>2</sup> As taxa de juros e de câmbio de 2005 e 2006 são do Banco Central; <sup>3</sup> Boletim FOCUS (03/12/2007) - Banco Central.

## Soluções naturais Improcrop®: Qualidade e confiança para a sua lavoura

### Crop-Set®

Fertilizante foliar complexo por aminoácidos

#### Benefícios

- ✓ Frutos maiores e mais uniformes;
- ✓ Cor mais intensa;
- ✓ Reduz o estresse;
- ✓ Aumenta a produtividade;
- ✓ Melhora a qualidade das colheitas.

### Linha Liqui-Plex®

Fornece os nutrientes mais exigidos pelas plantas em complexação com aminoácidos de extrema qualidade.

O resultado é rápida absorção e maior translocação na planta, promovendo maior qualidade e incremento de produção.

Liqui-Plex  
Vegetables

Liqui-Plex  
CaMg+B

Liqui-Plex  
Fruit

Liqui-Plex  
Root

Liqui-Plex  
Bonder

Liqui-Plex  
Plus

IMPROCROP®

Tel. (41) 3268-0595 • Fax. (41) 3268-0935 • falecomimprocrop@alltech.com  
Rua Said Mohamed El Khatib, 200 • Curitiba • Paraná • CEP 81170-610

## CITRICULTURA PAULISTA: MAIS UMA CHANCE PERDIDA

A produção da citricultura paulista é voltada sobretudo ao processamento e, por isso, carece de uma análise diferenciada das frutas e hortaliças típicas de comercialização *in natura*. Deve-se ressaltar que o mercado doméstico de laranja *in natura* é relevante, mas a disponibilidade interna para esse segmento está mais atrelada aos excedentes de produção não absorvidos pelas indústrias do que propriamente à oferta pré-direcionada. Conseqüentemente, uma análise da relação comercial entre os citricultores e a indústria é essencial para definir a rentabilidade da citricultura paulista.

Avaliando os indicadores de mercado, como receita com exportação obtida pelas indústrias e preço médio recebido por citricultores, é possível concluir que 2007 foi um dos melhores anos para o setor. A receita com exportação de suco de laranja cresceu em média 60% (comparações dos períodos de janeiro a outubro de cada ano) e deve fechar o ano com um saldo financeiro recorde. Os preços recebidos por citricultores que destinam sua fruta para processamento através de contratos alcançaram valores de até US\$ 7,50/cx de 40,8 kg nesta temporada, um recorde para esta década.

Outro indicador favorável para o setor paulista foi a redução do número de árvores em produção na Flórida pelo terceiro ano consecutivo. Com isso, o potencial produtivo daquele estado deve diminuir ainda mais (em torno de 160 a 190 milhões de caixas por safra nos próximos anos), ficando abaixo do consumo doméstico (superior a 200 milhões de caixas/ano). Essa situação reafirma a hegemonia do suco brasileiro no comércio internacional. Assim, tanto a Flórida quanto São Paulo não deverão apresentar excedentes de produção também em 2008, mantendo os estoques baixos e a perspectiva de preços internacionais positiva.

O aumento de receita da indústria em 2007, contudo, não teve um efeito distributi-

vo uniforme para todos os citricultores paulistas. Ao contrário, uma parcela deles ainda está atrelada ao cenário de preços anterior à alta internacional de 2005, com contratos com a indústria a valores entre US\$ 3,00 e US\$ 4,00/cx. Para complicar ainda mais a situação desse grupo, a queda do dólar, o encarecimento dos insumos/colheita e o aumento dos riscos fitossanitários elevaram o custo total de produção, resultando em prejuízos econômicos em um ano de alta internacional de preços.

Essa crise que atinge uma parcela dos produtores deve-se, portanto, mais a um problema de distribuição de renda do que de geração de receita pelo setor, que cresceu em 2006 e em 2007. Essa concentração de renda pode levar à redução do número de produtores e ao aumento dos riscos fitossanitários, devido aos recursos mais escassos para cuidar dos pomares para o grupo dos descapitalizados.

Há dois anos, representantes do governo, produtores e indústrias discutem um modelo de renegociação que possibilite equilibrar melhor os preços recebidos pelos produtores com os valores obtidos pela indústria na venda do suco. No entanto, até novembro de 2007, essas discussões têm sido inócuas e a atual temporada deve fechar com mais um recorde: a maior dispersão de preços recebidos pelos citricultores com contratos já registrada pelo Cepea desde o início do levantamento em 2000.

Para 2008, a expectativa é novamente favorável quanto aos preços internacionais. Talvez este seja o último ano para frear um pouco o processo de concentração dos pomares nas mãos de grandes produtores, acentuado nesta década. A diferença no caso da citricultura, em relação às demais *commodities* agrícolas brasileiras, é que a concentração se dá também por discriminação de preços no setor produtivo (elevada variação de preços de contrato entre um produtor e outro).

# MERCOSUL PODE SER BOA SAÍDA PARA HORTALIÇAS DO SUDESTE

Setores tipicamente de consumo doméstico no Brasil, como batata, cebola e tomate, experimentaram impacto positivo na renda e no fluxo de comercialização por conta da abertura de mercado no segundo semestre de 2007. As exportações foram principalmente para a Argentina, devido à baixa de oferta de hortaliças naquele país. A quebra da safra argentina no inverno foi causada por geadas que dizimaram muitas lavouras, principalmente ao norte do país. Para minimizar a alta significativa dos preços, a saída encontrada pelo país vizinho foi importar hortaliças do Brasil. O produto brasileiro também foi enviado para Uruguai e Paraguai.

A escassez de hortaliças na Argentina - que perdurou até novembro - foi alvo de discussão até nos debates presidenciais deste ano no país. A população também realizou boicotes, na tentativa de reduzir os preços. No entanto, o valor das hortaliças só recuou realmente em dezembro, com a regularização da produção naquele mercado.

As regiões brasileiras que colhem batata, cebola e tomate no inverno, principalmente no Sudeste, mais próximas da Argentina e que estavam em pico de safra, foram as mais beneficiadas. Essas exportações reduziram excessos

dos produtos no mercado doméstico, contribuindo para suas valorizações. Muitos acreditam que as vendas brasileiras poderiam ter sido muito maiores se os fiscais federais brasileiros na fronteira não tivessem entrado em greve, caso houvesse menos burocracia do lado argentino e se a logística fosse mais estruturada.

A redução drástica da oferta argentina foi causada por severas geadas, situação atípica visto que é a primeira vez em 89 anos que nevou em Buenos Aires, e também pelo menor número de produtores argentinos interessados em produzir hortaliças de consumo doméstico, pois a cultura da soja é mais lucrativa. Essa tendência de substituição de hortaliças por grãos na Argentina deve continuar em 2008. No entanto, nova janela de mercado do Brasil só será aberta se o custo de exportação reduzir. O envio do produto brasileiro para o mercado vizinho se tornou viável em 2007 porque a maioria das hortaliças argentinas teve seu preço elevado em mais de 100%. ■



\* Está em análise sua adesão plena ao Mercosul

## Os únicos italianos Longa Vida

Os nossos italianos são mais lucrativos e produtivos



TRADIÇÃO EM ITALIANOS. A Eagle traz toda a linha de sementes para o seu tomate.

**BHNSeed**



## 2007: RESULTADOS POSITIVOS A PARTIR DE MARÇO



Álvaro Legnaro e Renata Pozelli Sábio são analistas do mercado de batata.

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

### Safra das águas é marcada por excesso de produção

A safra das águas 2006/07 foi de grandes prejuízos para muitos produtores. O aumento da área de produção aliado às boas condições climáticas e à maior implementação da variedade ágata ampliaram a oferta, derrubando o preço do tubérculo nessa safra. O valor médio recebido pelo produtor entre dezembro de 2006 e fevereiro de 2007 foi em torno de R\$ 10,00/sc de 50 kg, baixa de 80% em relação ao mesmo período de 2005/06. Esse preço também é o menor registrado pelo projeto Hortifruti/Cepea desde o início dos levantamentos em 2000. Os preços do produto ficaram abaixo do valor mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura - estimado por produtores no período em cerca de R\$ 21,00/sc de 50 kg. Os preços baixos descapitalizaram, principalmente, produtores do Paraná, do Sudoeste Paulista e do Sul de Minas Gerais, principais regiões ofertantes entre dezembro e fevereiro. A partir de março de 2007, a oferta de batata reduziu devido às chuvas intensas ocorridas durante o plantio e ao veranico - clima quente e seco - entre março e abril. Assim, entre abril e maio, final da safra, a batata foi vendida à média de R\$ 36,37/sc. Segundo produtores de Água Doce (SC), Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba (MG), Guarapuava (PR) e Bom Jesus (RS), que concentraram a produção entre março e maio, a safra foi positiva.

### Menor oferta na safra das águas 2007/08

Por conta dos preços baixos registrados nos primeiros meses da safra das águas 2006/07, a área de plantio da temporada 2007/08 deve reduzir. Produtores acreditam que a oferta deverá ser menor entre dezembro de 2007 e março de 2008, em relação ao mesmo período da temporada 2006/07. Os motivos para a menor oferta nesses meses são a redução de aproximadamente 10% da área de colheita e o tempo quente e seco entre agosto e outubro deste ano. Isso poderá refletir em menor produtividade nas roças que se desen-

**Cenário é favorável para a safra das águas 2007/08**

volveram nesse período e que deverão ser colhidas no início da safra. O clima adverso nesse período também levou muitos produtores a adiarem o plantio, o que poderá causar concentração de oferta de batata entre março e maio de 2008. Para abril, é previsto aumento de área em torno de 10% em relação ao mesmo mês de 2007, caso não sejam registradas chuvas muito intensas entre dezembro deste ano e janeiro de 2008. A menor produtividade prevista para a temporada 2007/08, contudo, deverá favorecer as cotações do tubérculo até fevereiro, se comparado ao mesmo período da safra 2006/07. Caso o mercado esteja favorável até fevereiro, parte da oferta prevista para março poderá ser adiantada, no intuito de evitar a concentração de oferta naquele período.



# K-Mag

21%K<sub>2</sub>O - 10%Mg - 21%S

K-Mag é um fertilizante potencializador de safras porque fornece nutrientes essenciais para aumentar a produtividade e melhorar a qualidade de diversos produtos agrícolas, multiplicando os resultados para o cliente Mosaic.

- **Incrementa a produtividade em hortifrutis, mesmo em doses pequenas na adubação total**
- **Aumenta o tamanho e a turgidez dos frutos**
- **Melhora o sabor e a qualidade**
- **Indicado para todas as culturas, em especial às sensíveis ao excesso de cloro**
- **Insumo certificado pelo IBD para agricultura orgânica**

K-MAG É UMA EXCLUSIVIDADE

**Mosaic**

**ESPECIALISTA EM FERTILIZANTES**



INSUMO APTO PARA USO EM  
 PRODUÇÃO ORGÂNICA  
 Em conformidade com a norma  
 IBD/IFOAM, norma CEE 2092/91,  
 norma JAS e norma NOP-USDA  
 Projeto N° SP 431

**0800 11 86 49**

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

# BATATA

## Baixa oferta nas secas

A menor oferta na safra das secas de 2007 (maio a julho), conseqüente da redução de área e da baixa produtividade em algumas lavouras, favoreceu a alta dos preços em relação à última temporada. Em 2007, a média de preços da safra foi de R\$ 32,47/sc de 50 kg, alta de 34,82% se comparada à do mesmo período de 2006, quando a batata foi comercializada à média de R\$ 24,15/sc. A valorização do tubérculo no período contribuiu, em geral, para que a safra registrasse rentabilidade superior à de 2006. Muitos produtores do Paraná e do Sudoeste Paulista tiveram as roças prejudicadas por geadas e pelo clima quente e seco entre março e abril. Tal fato afetou o desenvolvimento dos tubérculos reduzindo a produtividade das roças e, conseqüentemente, elevando o custo médio por saca. Já no

## Área da safra das secas de 2008 deve aumentar

Sul de Minas Gerais, no Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba (MG), em Cristalina (GO) e na Chapada Diamantina (BA) não foram registradas adversidades climáticas. Segundo produtores, os bons preços na safra das secas 2007 e a expectativa de rentabilidade positiva na safra das águas 2007/08 deverão contribuir para o aumento da área da safra das secas 2008.

## Safra de inverno tem a melhor rentabilidade dos últimos 2 anos

A safra de batata de inverno deste ano deve fechar com a melhor rentabilidade dos últimos dois anos. De agosto a novembro, a batata especial tipo ágata foi comercializada na roça a R\$ 28,26/sc de 50 kg, em média, alta de 75% e 120% sobre o mesmo período de 2006 e de 2005, res-

pectivamente. Mesmo com o clima quente e seco entre agosto e outubro deste ano, as lavouras das principais regiões bataticultoras não sofreram perdas significativas e mantiveram boa produtividade, registrando em muitas regiões produção por hectare maior que a obtida em 2006. Mesmo com a boa produção, a oferta foi inferior em relação aos últimos dois anos. A menor oferta nesta safra é conseqüente da redução em aproximadamente 7% da área total cultivada. Além disso, a baixa oferta de batata no final da safra das secas (julho) contribuiu para a alta nos preços justamente no início da temporada de inverno. A redução de área e o deslocamento da curva de oferta não foram os únicos motivos para a alta nos preços da batata.

A partir de setembro, a quebra da safra na Argentina beneficiou produtores brasileiros, que passaram a enviar o tubérculo para aquele mercado. O aumento das

exportações contribuiu para a redução da oferta no mercado interno, justamente durante o pico de safra de Vargem Grande do Sul (SP), principal região produtora da temporada. Essa região, sem dúvidas, foi a mais beneficiada com as exportações de batata para a Argentina e Uruguai. Muitos produtores se adequaram às normas de exportação e enviaram grandes quantidades do tubérculo para os atacados argentinos. Tal fato contribuiu para escoar parte da produção que poderia ter afetado, seriamente, o mercado interno em setembro. Esses fatores e o atraso no início da safra das águas 2007/08 promoveram um resultado satisfatório para a maioria dos produtores. De agosto a novembro, a batata dessa região foi comercializada à média de R\$ 8,63/sc de 50kg, valor acima do mínimo necessário para cobrir as despesas com a produção.

## Números da bataticultura em 2007

100%

Valorização do tubérculo ao produtor no inverno

6%

Redução de área na safra das águas 2007/08

R\$ 62,33/sc

Preço da ágata em novembro no atacado

R\$ 3,00/kg

Preço ao consumidor na Argentina em outubro

## Safras anuais registram rentabilidade positiva

Os preços recebidos por produtores de Brasília (DF) e Cristalina (GO) entre agosto e outubro (pico de safra) se mantiveram acima dos obtidos no mesmo período de 2005 e 2006. Tal fato permitiu uma boa rentabilidade para produtores do Centro-Oeste neste ano. O preço médio da batata beneficiada ao produtor entre janeiro e dezembro (5)

foi de R\$ 29,00/sc, alta de 10% sobre 2006. Produtores de Cristalina (GO) e da Chapada Diamantina (BA), que colhem durante todo o ano, possivelmente registram rentabilidade positiva em 2007. A valorização foi registrada por conta da menor oferta do tubérculo nas safras das secas e de inverno de 2007. Produtores do Centro-Oeste também enviaram batatas para a Argentina, contudo, barreiras fitossanitárias dificultaram as exportações dessa região.

## ESTATÍSTICA 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

Safras da seca e safra de inverno (junho a novembro)		Área plantada (ha)		
Região	Praças de coleta	2006	2007	Variação
Vargem Grande do Sul (SP) - inverno	Vargem Grande do Sul, São João da Boa Vista, Mogi Guaçu, Aguaí, Casa Branca, Santa Cruz das Palmeiras, Mococa, Itobi, São José do Rio Pardo e Porto Ferreira	9.000	8.500	-6%
Sudoeste Paulista - seca	Capão Bonito, São Miguel Arcanjo, Pilar do Sul, Iapetininga, Tatuí e Paranapanema	3.500	2.975	-15%
Sudoeste Paulista - inverno	Capão Bonito, São Miguel Arcanjo, Pilar do Sul, Iapetininga, Tatuí e Paranapanema	3.500	2.975	-15%
Curitiba (PR)	Curitiba	4.723	3.860	-18%
Ponta Grossa (PR)	Ponta Grossa	2.665	1.450	-46%
União da Vitória (PR)	União da Vitória	1.210	1.200	-1%
Irati (PR)	Irati	1.040	1.000	-4%
Brasília (DF) e Cristalina (GO)	Brasília e Cristalina	4.900	4.655	-5%
Mucugê (BA) e Chapada Diamantina (BA)	Mucugê e Ibicoara	5.300	5.300	0%
Sul de Minas Gerais (seca + inverno)	Sul de Minas Gerais <sup>1</sup>	9.000	8.100	-10%
Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba (MG)	Araxá, Ibiá, Perdizes, Pedrinópolis, Sacramento, Tapira, Santa Juliana, Patrocínio, Irai de Minas, Uberaba, Uberlândia e Rio Paraíba e São Gotardo	3.500	3.500	0%
Ibiraíaras (RS)	Ibiraíaras e Santa Maria	1.500	1.800	20%
Safras das águas (dezembro a maio)		Área plantada (ha)		
Região	Praças de coleta	2006/07	2007/08	Variação
Sul de Minas Gerais	Sul de Minas Gerais <sup>1</sup>	12.650	11.400	-10%
Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba (MG)	Araxá, Ibiá, Perdizes, Pedrinópolis, Sacramento, Tapira, Santa Juliana, Patrocínio, Irai de Minas, Uberaba, Uberlândia e Rio Paraíba e São Gotardo	13.500	12.150	-10%
Guarapuava (PR) 1º e 2º Safra	Guarapuava, Canpina do Simão, Cândoi, Foz do Jordão, Pinhão, Prudentópolis, Reserva do Iguazu	4.360	3.900	-11%
Curitiba (PR)	Curitiba	8.572	8.200	-4%
Ponta Grossa (PR)	Ponta Grossa	2.340	2.300	-2%
Irati (PR)	Irati	1.200	1.200	0%
União da Vitória (PR)	União da Vitória	2.000	1.900	-5%
Santa Catarina	Água Doce (SC) e Palmas (PR)	5.500	6.000	9%
Rio Grande do Sul	Bom Jesus, São José dos Ausentes, Ibiraíaras, Santa Maria, São Francisco de Paula	9.000	8.600	-4%

<sup>1</sup> Cambuí, Pouso Alegre, Ipuíuna, Poços de Caldas, Areado, 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.

# TOMATE

## UM EXCELENTE ANO PARA A TOMATICULTURA

### Menor oferta na última safra de verão valoriza tomate

A redução de 20% na área da safra de verão de tomate 2006/07 em relação à de 2005/06 valorizou o produto nas principais regiões. Segundo tomaticultores, a diminuição da área deve-se aos prejuízos registrados na safra anterior. De acordo com produtores, a receita obtida nesta safra deve contribuir para um aumento de 14% na área total da safra de verão 2007/08, que começa a colheita em dezembro deste ano. Caso essa previsão se confirme, os preços poderão ficar inferiores aos obtidos em 2007, principalmente em janeiro e fevereiro, meses em que poderá haver concentração de oferta.

### Produtores aumentam investimentos em 2007

A valorização do tomate na safra de verão 2006/07 incentivou produtores de algumas regiões a aumentar os investimentos para a temporada de inverno. Em Araguari (MG), cerca de 10 milhões de pés foram cultivados, um aumento de 11% frente ao ano passado. Na região de Sumaré (SP) a área de plantio foi de aproximadamente 8 milhões de pés, 16% superior a de 2006. Mesmo com o aumento no volume produzido nas duas praças, a comercialização

para os países vizinhos, entre os meses de agosto e outubro contribuiu para a capitalização de produtores locais. O preço médio recebido entre abril e outubro deste ano foi de R\$ 19,59/cx de 23 kg na praça mineira e de R\$ 17,00/cx de 23 kg em Sumaré. Em Mogi Guaçu (SP), por outro lado, houve redução de 5%, o que valorizou ainda mais o fruto, vendido em média a R\$ 21,70/cx de 23 kg. Esses valores são superiores ao estimado para cobrir os gastos com a cultura, que de acordo com produtores é de R\$ 11,00/cx. Mesmo com rentabilidade positiva, os investimentos para o inverno de 2008 dependem dos resultados da safra de verão.

### Exportação favorece safra de inverno

A safra de inverno de tomate em 2007 foi beneficiada pelo aumento da demanda de países do Mercosul. Segundo a Secretaria do Comércio Exterior (Secex), cerca de 9 mil toneladas de tomate fresco ou refrigerado do Brasil foram exportados no acumulado de junho a outubro para a Argentina, Paraguai, Uruguai e Guiana Francesa (em 2006 foram exportadas 19 toneladas). As baixas temperaturas e as geadas entre junho e agosto de 2007, sobretudo, na Argentina, resultaram em perdas de até 100% em lavouras das zonas de *Corrientes* e do norte daquele país, ocasionando drástica redução no volume

**Bom resultado na safra de verão 2006/07 incentiva investimentos para o inverno de 2007**



Renata Pozelli Sabio (esq.)  
e Larissa Gui Pagliuca  
são analistas do mercado de tomate.  
Entre em contato:  
[tomatecepea@esalq.usp.br](mailto:tomatecepea@esalq.usp.br)

A mosca-branca  
não levantará vôo  
na sua lavoura.

o·b·e·r·o·n<sup>®</sup>

PERFORMANCE INTELIGENTE!

www.bayercropscience.com.br



**Com Oberon, a Bayer CropScience lança inovação e eficiência no controle da mosca-branca e do ácaro em tomate.**

Somente um produto de alta tecnologia, com ação inseticida e acaricida possui este benefício.

Oberon age diretamente no controle das fases jovens da mosca-branca e do ácaro e interfere na oviposição das fêmeas adultas, eliminando a praga desde o início. Isto é performance inteligente: mais resultados na hora da colheita.



Teleb@yer  
0800-0115560

**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



Bayer CropScience

# TOMATE

de tomate. O aumento na demanda beneficiou muitos produtores de Sumaré (SP), de Mogi Guaçu (SP) e de Araguari (MG), que conseguiram negociar diretamente com comerciantes argentinos, os quais pagavam à vista. Segundo produtores, para 2008, a demanda de países vizinhos dependerá da disponibilidade ou não de tomate naquele mercado, sobretudo na Argentina.

## Preços elevados em São José de Ubá

Por conta dos resultados negativos no inverno de 2006, a área de plantio de tomate de São José de Ubá (RJ) foi reduzida em 18%, sendo cultivados cerca de 7 milhões de pés de julho a outubro de 2007. Somado a isso, o deslocamento do calendário de colheita nacional, diminuiu a oferta de tomate no País em agosto, mês em que, geralmente, essa região intensifica a colheita. Dessa forma, a média de preço na região foi de R\$ 16,68/cx de 23 kg, 75,5% superior à registrada na temporada passada. Mesmo com rentabilidade positiva, a capitalização de produtores de São José de Ubá, no geral, dependerá muito do nível de endividamento do ano passado. Segundo produtores, nem todos conseguirão saldar suas dívidas.

## Clima quente e seco altera calendário de colheita

O clima mais quente e seco no período entre as safras de verão (2006/07) e de inverno alterou o calendário de colheita de tomate no País. Em Mogi Guaçu (SP), Paty do Alferes (RJ) e norte do Paraná, a colheita que estava prevista para iniciar em algu-

mas lavouras em maio adiantou cerca de 20 dias. O mesmo ocorreu nas roças que começariam as atividades em julho, como Sumaré (SP). Esse fato resultou em um buraco no calendário de colheita em agosto. Naquele mês, o preço do tomate longa vida no atacado de São Paulo subiu 82% em comparação com o do mesmo período de 2006. A condição climática também diminuiu a incidência de pragas e doenças, mantendo a produtividade elevada durante todo o ano (300 cx/1000 pés, em média).

## Grande oferta e baixa qualidade reduzem preço a partir de outubro

Reserva, Ortigueira e Imbaú (regiões do norte do Paraná) cultivaram 3 milhões de pés de tomate no último quadrimestre de 2007, volume 50% superior ao do mes-

mo período de 2006. Em Sumaré (SP) e Paty do Alferes (RJ), que colhem no mesmo período, a oferta foi semelhante à do ano passado. A qualidade do fruto dessas regiões, no entanto, foi prejudicada a partir de outubro, época

de concentração de oferta, por conta das altas temperaturas seguidas de chuva. Em novembro, a oferta elevada aliada à baixa qualidade pressionaram o valor do tomate. O preço médio de venda nesse período não passou de R\$ 10,00/cx de 23 kg.

## Safra de Venda Nova do Imigrante começa com prejuízos

A safra de verão de Venda Nova do Imigrante (ES) estava prevista para iniciar na primeira quinzena de novembro, porém, uma forte chuva de granizo na região no

**Exportação em 2008 depende de produção das lavouras da Argentina**

## Números da tomaticultura em 2007

**116%**

Alta na roça no primeiro trimestre de 2007 sobre o de 2006

**R\$ 53,00/cx**

Recorde de preço ao produtor (09/03/2007) desde 2001

**24%**

Valorização do rasteiro sobre o longa vida

**R\$ 10,00/kg**

Preço ao consumidor na Argentina em outubro

início daquele mês adiou a atividade para o fim do período. Segundo produtores locais, cerca de 700 mil pés de tomate foram perdidos. As roças que não foram afetadas estão se desenvolvendo mais lentamente.

## Tomate rasteiro valoriza no atacado

A área total de tomate rasteiro neste ano reduziu cerca de 10% em relação à de 2006,

segundo produtores e viveiristas de Goiás e São Paulo. A forte presença dessa variedade no mercado *in natura*, contudo, foi assegurada pelo ganho de produtividade (120 toneladas por hectare). O tomate rasteiro foi comercializado no atacado de São Paulo entre junho e outubro a R\$ 28,71/cx de 23kg, em média, valor 24% superior ao do longa vida. Segundo atacadistas, a valorização do rasteiro sobre o longa vida esteve atrelada ao aumento da preferência do consumidor por essa variedade.

## ESTATÍSTICA 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

Região	Safr	Praças de coleta	Nº de pés (milhões)		
			2006	2007	Varição
<b>Safra de inverno</b>					
Araguari (MG) - abril a outubro		Araguari, Catalão, Indianópolis, Monte Carmelo, Uberaba e Uberlândia	9	10	11%
Mogi Guaçu (SP) - abril a outubro		Aguai, Estiva Gerbi, Mogi Guaçu, Mogi Mirim, Pirassununga e Serra Negra	10,5	10	-5%
Norte do Paraná e Reserva (PR) - março a julho		Faxinal, Londrina, Marilândia do Sul, Mauá da Serra, Reserva, São Jerônimo da Serra e Wenceslau Brás	4,5	5,9	31%
Paty do Alferes (RJ) - abril a junho		Paty do Alferes, Vassouras e Paraíba do Sul	4	4,5	13%
São José de Ubá (RJ) - junho a outubro		Aré, Bom Jesus, Itaperuna, Monte Alegre, São João do Paraíso e São José de Ubá	8,5	7	-18%
Sumaré (SP) - abril a junho		Capivari, Elias Fausto, Indaiatuba, Monte Mor, Nova Odessa e Sumaré	6,9	8	16%
<b>Entressafra</b>					
Região					
Safr					
Praças de coleta					
Nº de pés (milhões)					
2006					
2007					
Varição					
Sumaré (SP) - outubro a dezembro		Capivari, Elias Fausto, Indaiatuba, Monte Mor, Nova Odessa e Sumaré	2	2	0%
Norte do Paraná e Reserva (PR) - setembro a dezembro		Faxinal, Londrina, Marilândia do Sul, Mauá da Serra, Reserva, São Jerônimo da Serra e Wenceslau Brás	4,5	5,9	31%
Paty do Alferes (RJ) - setembro a dezembro <sup>1</sup>		Paty do Alferes, Vassouras e Paraíba do Sul	nd	4,5	-
<b>Safras de verão</b>					
Região					
Safr					
Praças de coleta					
Nº de pés (milhões)					
2006/07					
2007/08					
Varição					
Itapeva (SP) - novembro a março		Apiá, Buri, Capão Bonito, Itaberá, Itapeva, Guapiara, Ribeirão Branco e Taquarivaí	24	27	13%
Caçador (SC) - dezembro a março		Caçador, Lebon Régis e Rio das Antas	10	13	30%
Chapada Diamantina (BA) - novembro a julho		Alto Paraguaçu	5,2	5,7	10%
Venda Nova do Imigrante (ES) - novembro a março		Venda Nova do Imigrante	8	9	13%

<sup>1</sup> A amostra de produtores consultados em Paty do Alferes foi modificada entre as safras em 2007 e não é passível de comparação com os números de 2006.

Obs: Os dados se referem apenas ao plantio do tomate salada AA longa vida.

# CEBOLA

## PREÇOS ELEVADOS EM 2007

### Números da cebolicultura em 2007

**59%**

Alta do preço no Nordeste

**-27%**

Redução total de área em SP, MG, GO, DF e NE

**-5%**

Redução de área no Sul na safra 2007/08

**-20%**

Queda nas importações

### Nordeste reduz área em 2007

A área cultivada com cebola no Nordeste neste ano reduziu 32%, devido aos prejuízos registrados na safra do ano passado. O menor volume resultou no aumento do preço. Segundo produtores, os altos valores no Nordeste nesta safra, no entanto, não garantiram a recuperação total dos prejuízos da temporada de 2006. Com isso, a expectativa é que a área de 2008 seja semelhante à de 2007.

### Oferta reduzida valoriza bulbo neste ano

### Menor oferta valoriza bulbo mineiro

A safra de cebola de Minas Gerais, iniciada em junho, deve ser encerrada em meados de dezembro com saldo positivo. A valorização do bulbo dessa região neste ano deve-se à redução da área de plantio em torno de 10% sobre a de 2006, resultado da descapitalização de produtores na última safra. Segundo produtores, a expectativa é que a rentabilidade seja melhor que a obtida no ano passado. Muitos produtores, porém, ainda têm dívidas do ano anterior, o que deve impedir o aumento da área no próximo ano.

### Alta não garante capitalização de produtores paulistas

A safra de cebola de 2007 registrou preços elevados em Monte Alto (SP), Pie-

dade (SP), São José do Rio Pardo (SP) e Divinolândia (SP), por conta da redução de 26% na área de cultivo em relação a 2006. A produtividade também foi 9% inferior à do ano passado, devido às adversidades climáticas durante o cultivo.

Em agosto, pico de oferta nessas praças, a cebola foi comercializada a R\$ 0,34/kg, alta de 13% sobre o valor mínimo

estipulado por produtores (R\$ 0,30/kg) para cobrir os gastos com a cultura. Apesar da melhor rentabilidade neste ano, muitos cebolicultores ainda não conseguiram pagar as dívidas da temporada 2006. Por isso, a área da próxima safra deve ser semelhante à deste ano.

### Investimentos não devem ser ampliados no Centro-Oeste

A redução de cerca de 20% na área de plantio de cebola no Centro-Oeste neste ano em comparação com 2006 contribuiu para a valorização do bulbo. Mesmo no período de pico de oferta – agosto – o preço registrado na região foi de R\$ 0,38/kg, alta de 8,5% sobre o valor mínimo estipulado por produtores da região para empatar os gastos com a cultura, que é de R\$ 0,35/kg, em média. A maior rentabilidade, contudo, não deve ser suficiente para estimular produtores a investirem na safra 2008. Quanto à qualidade, o clima durante o cultivo do bulbo na região favoreceu o desenvolvimento da cebola.



Mônica Georgino  
é analista do mercado de cebola.  
Entre em contato:  
[cebolacepa@esalq.usp.br](mailto:cebolacepa@esalq.usp.br)

## Sul reduz área da temporada 2007/08

A área de plantio do Sul para a safra 2007/08 reduziu 5% sobre a de 2006/07. Apesar do aumento em Santa Catarina, a menor área no Paraná e no Rio Grande do Sul levou à redução total na região. A menor oferta deve-se ao resultado negativo da safra passada. A temporada sulista 2007/08 iniciou em novembro, cerca de um mês mais tarde. O atraso no calendário de plantio decorreu de problemas climáticos (períodos longos de chuva e estiagem durante o desenvolvimento do bulbo), o que poderá reduzir a produtividade do Sul.

## Geadas na Argentina favorece exportação brasileira

Por conta da geada registrada na Argentina entre abril e maio, o Brasil con-

seguiu exportar cebola para alguns países da América do Sul, Europa e Estados Unidos neste ano. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), os embarques brasileiros de cebola somaram 36 mil toneladas entre janeiro e outubro. No ano passado, foram exportados apenas 20 kg. Com relação à receita, as exportações renderam mais de US\$ 7,6 milhões até outubro. Analisando os últimos anos, em 2007, houve o melhor desempenho das exportações obtido pelo País. Para 2008, contudo, os embarques do bulbo nacional só deverão ocorrer se forem registrados novamente problemas climáticos na Argentina. Quanto às importações brasileiras, com a redução da oferta de cebola nas regiões do Nordeste e do Sul do País em 2008, a expectativa é que as compras aumentem. Em 2007, o volume importado de cebola reduziu cerca de 20%, segundo a Secex, devido à maior oferta sulista.

## ESTATÍSTICA 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)		
		2006	2007	Variação
Divinolândia (SP)	Divinolândia	900	702	-22%
Piedade (SP)	Piedade	350	263	-25%
Monte Alto (SP)	Monte Alto, Jaboticabal, Taquaritinga, Vista Alegre do Alto, Taiçu, Pirangi, Altinópolis, Batatais e Santo Antônio Alegria	1.733	1.213	-30%
São José do Rio Pardo (SP)	São José do Rio Pardo	2.350	1.763	-25%
São Gotardo (MG)	Rio Paranaíba e São Gotardo	605	545	-10%
Santa Juliana (MG)	Uberaba, Perdizes, Ibiá e Santa Juliana	750	675	-10%
Brasília (DF) e Cristalina (GO)	Brasília e Cristalina	850	680	-20%
Irecê (BA)	João Dourado, Lapão, América Dourada, São Gabriel e Irecê	780	510	-35%
Vale do São Francisco	Vale do São Francisco	4.700	3.215	-32%
Região	Praças de coleta	Área plantada (ha)		
São José do Norte (RS)	São José do Norte	2.310	1.871	-19%
Rio Grande (RS)	Rio Grande e Tavares	1.848	1.497	-19%
Irati (PR)	Fernandes Pinheiro, Imbituva, Teixeira Soares e Irati	1.357	1.153	-15%
Ituporanga (SC)	Ituporanga e Petrolândia	4.988	5.237	5%
Lebon Régis (SC)	Caçador, Curitibaanos e Lebon Régis	1.650	1.733	5%

Fontes: Agentes de mercado consultados pelo Cepea

## MELÃO BRASILEIRO CONQUISTA MAIS ESPAÇO NA EUROPA

### Exportação aumenta neste ano

As exportações brasileiras de melão entre agosto e setembro de 2007 – início dos embarques – dobraram em comparação com o mesmo período do ano passado, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). O aquecimento das vendas para o mercado internacional, de acordo com produtores, deve-se à boa qualidade da fruta nacional, que tem conquistado consumidores de mercados tradicionais e também de novos. Além disso, o País tem a vantagem de ofertar as variedades *honeydew* e *pele de sapo*, as mais exportadas para o bloco europeu, no período em que outros países não concorrem com o melão brasileiro, e os melões *cantaloupe*, *orange* e *charantais* quando poucos países ofertam as variedades. A chegada do inverno na Europa a partir de outubro reduziu a demanda pela fruta nacional. Contudo, as exportações não foram prejudicadas, visto que o volume embarcado é previamente fixado em contrato. Para a próxima safra (2008/09), o receio de melonicultores é que o alto custo de produção brasileiro prejudique a competitividade da fruta nacional.

### Melão amarelo tem baixa rentabilidade no Rio Grande do Norte e no Ceará

A safra 2007/08 de melão na Chapada do Apodi (RN) e no Baixo Jaguaribe (CE) iniciou em julho deste ano, com a colheita de melão amarelo, e deve finalizar em março de 2008. A área cultivada deve ser semelhante à da temporada 2006/07 (12 mil hectares). Em julho deste ano, as

fazendas do pólo iniciaram uma pequena oferta de melões amarelos, que foram comercializados no mercado nacional. A partir de setembro a colheita de amarelos e nobres foi intensificada, com foco para o mercado externo. Entretanto, a partir da segunda quinzena de outubro, o inverno europeu reduziu a demanda. Entre setembro e novembro deste ano, meses de pico de safra, a média de preço ao produtor foi de R\$ 13,80/cx de 13 kg, semelhante à do mesmo período da temporada anterior. Os valores do amarelo não garantiram rentabilidade satisfatória, segundo melonicultores potiguares, pois foram muito similares ao preço mínimo necessário para cobrir os gastos com a produção. Para a próxima temporada (2008/09), acredita-se que os preços dessa variedade se mantenham semelhantes aos praticados na safra 2007/08, visto que não é prevista alteração na oferta.

### Oferta elevada derruba preço no Vale do São Francisco

A área de plantio de melão no Vale do São Francisco aumentou 33% neste ano em comparação com 2006, segundo produtores. Esse crescimento representa a recuperação de áreas que haviam sido devastadas por chuvas registradas na região em abril de 2006. Nos primeiros meses de 2007, poucos produtores do Vale do São Francisco ofertaram melão, pois as chuvas que atingiram a região no período atrasaram o plantio em algumas lavouras. Entretanto, as chuvas deram trégua em março e melonicultores locais puderam aumentar o ritmo da safra. O

### Números da melonicultura em 2007

**100%**  
Aumento no volume embarcado em agosto e setembro

**2º**  
O lugar do melão no ranking de exportação de frutas

**US\$ 90**  
Milhões  
A receita gerada com as exportações

**-5%**  
Redução no Rio Grande do Norte e no Ceará



Francine Pupin (esq.)  
e Lilian Cabral Missura  
são analistas do Mercado de melão.

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

preço recebido por produtor entre março e abril foi de R\$ 17,14/cx de 13 kg, em média, enquanto no mesmo período de 2006, o valor praticado foi de R\$ 14,80/cx. Já em maio e junho, os preços do melão recuaram em relação ao início da safra. Segundo produtores, a oferta nesses meses foi maior que no ano anterior, impedindo a valorização da fruta. Na média desses meses, o melão amarelo foi vendido nas roças a R\$ 13,45/cx, baixa de 34% sobre o mesmo período do ano anterior. Nos dois primeiros meses de 2007, poucos produtores do Vale do São Francisco ofertaram melão, pois as chuvas que atingiram a região prejudicaram algumas lavouras e atrasaram o plantio. Para a próxima safra, a expectativa de produtores do Vale do São Francisco é que produtores locais reduzam a área, na tentativa de aumentar a rentabilidade.

### Mosca-minadora exige ações mais rigorosas

A incidência da principal praga de meloeiros do Rio Grande do Norte e do Ceará, a mosca-minadora, tem aumentando a cada ano, ampliando os gastos do

produtor. Entretanto, o problema poderá ser reduzido no longo prazo, por conta de ações que já estão sendo realizadas. Em janeiro deste ano, os governos do Rio Grande do Norte e do Ceará, segundo a assessoria de comunicação do governo potiguar, assinaram um contrato de co-operação técnica autorizando o repasse de R\$ 80 mil para a instalação de um laboratório de pesquisa fitossanitária na Universidade Federal do Semi-Árido (Ufersa). A Unidade Técnica de Controle

Biológico foi inaugurada no dia 4 de outubro, dando início às pesquisas de controle e combate à mosca-minadora e a outras pragas que reduzem a produtividade das la-

vouras e aumentam o custo de produção na região. Segundo o coordenador do projeto, Élton Araújo, em entrevista divulgada pela assessoria de comunicação do Rio Grande do Norte, a incidência dessa praga poderá ser reduzida em até 50% a partir das atividades do laboratório. Ele explica que a unidade irá estudar e produzir parasitas que são predadores naturais da mosca, cuja quantidade nas plantações foi reduzida devido ao desequilíbrio biológico que vem se acentuando na região.

## Área estável no Rio Grande do Norte e Ceará em 2007/08

### ESTATÍSTICA 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)		
		2006	2007	Variação
Vale do São Francisco	Pernambuco: Petrolina, Santa Maria da Boa Vista e Floresta; Bahia: Juazeiro e Curaçá	1.500	2.000	33%
Região	Praças de coleta	Área plantada (ha)		
		2006/07	2007/08	Variação
Rio Grande do Norte e Ceará	Rio Grande do Norte: Mossoró, Baraúna, Apodi; Ceará: Aracati, Icapuí, Limoeiro do Norte e Quixeré	12.000	12.000	0%

# MAMÃO

## MAIS UM ANO DE BAIXA RENTABILIDADE

### Números da mamonicultura em 2007

**-18%**

Desvalorização do mamão havaí no Espírito Santo

**11,5%**

Incremento em receita com as exportações de janeiro a outubro deste ano sobre o anterior

**4%**

Aumento do preço do mamão formosa no sul baiano

**36%**

Aumento em receita com as exportações para os Estados Unidos até outubro

### Baixa qualidade derruba preço do mamão capixaba

As chuvas registradas no Espírito Santo entre novembro de 2006 e janeiro de 2007 comprometeram as lavouras de mamão. Além da redução de 20% na área de plantio, as chuvas prejudicaram a qualidade da fruta principalmente no primeiro semestre. O mamão havaí golden tipo 12-18 foi comercializado em média a R\$ 0,45/kg no acumulado de janeiro a novembro, queda de 18% sobre o mesmo período de 2006. O mamão formosa registrou baixa de apenas 2% nesse período, sendo vendido a R\$ 0,36/kg, em média. Ainda assim, produtores avaliam que o preço em 2007 foi superior ao mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura, mas não o suficiente para garantir a capitalização. Dessa forma, a expectativa é que a área de produção de Linhares e de Pinheiros em 2008 seja semelhante à de 2007. Alguns produtores, contudo, estão optando por outras culturas, como cana-de-açúcar e café, que, no momento, são mais rentáveis comparadas à mamonicultura.

### Bahia exporta para os Estados Unidos

Produtores do sul da Bahia iniciaram o envio dos primeiros contêineres de mamão havaí para os Estados Unidos em fevereiro de 2007. A autorização para os embarques foi obtida em 2005, contudo,

questões burocráticas e fitossanitárias atrasaram as exportações. Estimulados pela abertura comercial, alguns mamoneiros aumentaram a área de cultivo, que já foi 29% maior que a de 2006. A demanda norte-americana, contudo, não foi suficiente para absorver o excedente de produção. Com isso, o preço do mamão golden tipo 12-18, entre janeiro e novembro de 2007, caiu 7% sobre o

### Área não deve aumentar em 2008

mesmo período de 2006. De qualquer forma, a média registrada neste ano foi superior ao mínimo indicado por produtores para cobrir os gastos com a

cultura nesse estado. O valor, porém, não foi suficiente para garantir boa rentabilidade, visto que no período de pico da safra (em agosto) o preço ficou 66% abaixo do valor mínimo. Para 2008, a expectativa é de manutenção da área. Os investimentos que devem ser realizados visarão a melhora da qualidade da fruta, a fim de atender a demanda norte-americana.

### Mamão do Rio Grande do Norte apresenta melhor qualidade

Diferente das demais regiões, a condição climática no Rio Grande do Norte em 2007 contribuiu para a manutenção da qualidade do mamão. Muitos produtores também investiram em tratamentos culturais e pós-colheita, a fim de melhorar ainda mais a qualidade da fruta. Esse fator, aliado à maior facilidade de acesso ao mercado externo – Estados Unidos e



Rachel Armani de Paiva  
é analista do mercado de mamão.  
Entre em contato:  
[mamaocepae@esalq.usp.br](mailto:mamaocepae@esalq.usp.br)

União Européia –, favoreceu as exportações do Rio Grande do Norte. No acumulado de janeiro a outubro, o estado foi responsável por 22% das exportações brasileiras de mamão, frente aos 20% do mesmo período em 2006. A melhor atuação do estado no mercado internacional, contudo, foi descompensada pelos baixos preços no mercado interno. Segundo produtores potiguares, apesar de o valor do mamão naquele estado ser superior ao dos demais, o custo de produção também é maior. Assim, os investimentos na cultura em 2008 devem permanecer semelhantes aos de 2007.

### Exportadores em busca de novos mercados

Mesmo com a valorização do Real frente ao dólar, exportadores brasileiros de mamão acreditam que haverá crescimento no setor em 2007. Entre janeiro e outubro de 2007, a receita com os embarques da fruta para os Estados Unidos aumentou 36% comparado ao mesmo período de 2006. Com isso, os embarques para aquele mercado passaram a representar 15% do total exportado pelo Brasil neste ano.

O golden brasileiro foi vendido em novembro nos portos de Boston e St. Louis à média de US\$ 14,50/cx de 3,5 kg, segundo o Serviço de Comercialização Agrícola do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (AMS - USDA). O principal mercado consumidor brasileiro continua sendo a União Européia, para onde são enviados 78% do mamão exportado. O restante da fruta brasileira destina à exportação é enviada a países da América do Sul. Em busca de ampliar o mercado, alguns exportadores analisam a viabilidade de enviar mamão para a Ásia. O fato de o mamão ser uma fruta altamente perecível, contudo, dificulta o envio via marítima para mercados muito distantes. O ideal seria enviar a fruta via aérea, mas isso encareceria demais o produto final, tornando-o menos competitivo em relação aos mercados mais próximos do continente asiático. Ainda sim, a expectativa é que com investimentos na cultura, como em pós-colheita, o mamão do Brasil conquiste novos mercados e aumente as vendas para aqueles já existentes (Europa e Estados Unidos), devido à maior divulgação da fruta no mercado internacional.

## ESTATÍSTICA 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 consideradas as principais referências de mercado

Região	Praças de coleta	Área plantada (ha)		
		2006	2007	Variação
Espírito Santo (total)		10.657	8.540	-20%
Pinheiros (ES) <sup>1</sup>	Pinheiros, Montanha, Pedro Canário e Boa Esperança	5.497	4.174	-24%
Linhares (ES) <sup>2</sup>	Linhares, Sooretama, Rio Bananal e Jaguaré	3.188	3.609	13%
Oeste da Bahia	Barreiras, Luiz Eduardo Magalhães, Santa Maria da Vitória, Bom Jesus da Lapa e São Felix do Coribe	2.255	2.234	-1%
Sul da Bahia	Teixeira de Freitas, Nova Viçosa, Itabela, Prado, Porto Seguro, Vereda, Itamarajú, Belmonte, Caravelas, Alcobaça, Mucuri, Eunápolis, Ibirapuá e Santa Cruz de Cabralha	9.852	12.703	29%
Rio Grande do Norte	Faixa litorânea entre São José de Mipibu e Touros	1.992	1.900	-5%

<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

## MELHOR RENTABILIDADE EM 2007 NO NORDESTE

### Área de plantio aumenta no Nordeste

Apesar da descapitalização de grande parte dos mangicultores do Nordeste, por conta dos prejuízos com a safra de 2006, a área de plantio da temporada 2007 do Vale do São Francisco aumentou. Alguns grandes produtores e cooperativas continuaram arriscando na expansão da área de manga, mesmo com o grande volume ofertado nas safras passadas e com a dificuldade

de escoamento da fruta. A oferta no primeiro semestre deste ano foi menor que a do mesmo período de 2006, pois as fortes chuvas registradas nos últimos meses daquele ano prejudicaram parte das induções florais realizadas no Vale do São Francisco. Já no segundo semestre de 2007, a oferta aumentou bastante, reduzindo o preço da fruta. Mesmo assim, o valor se manteve superior ao mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura. Segundo produtores locais, a renda obtida com esta safra deve ser suficiente para pagar as despesas da temporada passada e assegurar os tratos culturais para garantir a qualidade da de 2008. A expectativa é que a área de plantio seja semelhante à de 2007, mas alguns produtores estão substituindo áreas improdutivas por outras variedades que não sejam *tommy atkins*, visando se beneficiar com as exportações.

**Área deve permanecer estável no Nordeste em 2008**

### Menores investimentos em Livramento de Nossa Senhora

A baixa rentabilidade obtida na safra 2006 desestimulou muitos mangicultores de Livramento de Nossa Senhora (BA) a investir na safra de 2007. O volume obtido nessa temporada foi aproximadamente

40% menor do que o de 2006, valorizando a fruta. Segundo mangicultores de Livramento de Nossa Senhora, a renda obtida deve ser suficiente apenas para cobrir prejuízos com a safra passada

e manter os tratos culturais, não havendo possibilidade de elevada capitalização para 2008.

### Redução de área em Monte Alto e Taquaritinga

Devido ao arrendamento de terra para o cultivo da cana-de-açúcar, a área plantada com manga em Monte Alto (SP) e Taquaritinga (SP) reduziu 4,3% na safra 2006/07. O “efeito cana” foi bastante agressivo no início do ano, com a cana tomando cerca de 15% da área de outras culturas no estado de São Paulo. No final do primeiro semestre, no entanto, parte da perda foi recuperada com a substituição de alguns pomares improdutivos e implantação de algumas áreas novas por grandes produtores, que se mantêm capitalizados por trabalhem também com outras culturas. Em 2007, o longo período

### Números da mangicultura em 2007

**-4,3%**

Redução de área em Monte Alto (SP) e Taquaritinga (SP)

**40%**

Queda da produção em Livramento de Nossa Senhora (BA)

**89%**

Valorização no primeiro semestre de 2007 no Vale do São Francisco

**30%**

Aumento na receita com as exportações para a União Européia até outubro

de estiagem prejudicou muitas lavouras, sobretudo, de pequenos produtores, que possuem menos recursos para irrigação. Segundo mangicultores, houve perda de frutos da variedade *tommy atkins*, que já estavam em desenvolvimento. Já produtores que haviam retirado as primeiras floradas da variedade *palmer* também foram prejudicados por conta do fracasso de posteriores floradas. A expectativa de produtores é que com a redução da oferta e o escalonamento da produção, os preços se mantenham acima do valor mínimo de produção na safra 2007/08. Além disso, a área de produção pode reduzir ainda mais, caso o arrendamento de terras para cana volte a ser viável na região.

### Saldo positivo nas exportações brasileiras de manga *in natura*

As exportações brasileiras de manga tanto para a União Européia quanto para os Estados Unidos em 2007 superaram as expectativas. Apesar do saldo negativo no acumulado do ano (de janeiro a outubro), o volume e a receita com as exportações para o mercado europeu aumentaram 17,5% e 32%, respectivamente, sobre o mesmo período de 2006, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). No primeiro semestre, os embarques foram li-

mitados pela baixa oferta da fruta nos pólos nordestinos, situação que se inverteu em meados de julho. Quanto aos Estados Unidos, o volume e a receita aumentaram 15,5% e 2%, respectivamente, de acordo com o Serviço de Comercialização Agrícola do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (AMS – USDA). A receita foi em grande parte restringida pela contínua desvalorização do dólar frente ao Real durante o ano. Exportadores de Livramento de Nossa Senhora (BA) permaneceram mais um ano sem enviar manga para os Estados Unidos. Mesmo assim, o total embarcado pelo Brasil para aquele país superou os números do ano passado, somente com os envios do Vale do São Francisco. A valorização do Real também vem prejudicando as exportações de polpa de manga produzida no interior paulista. De acordo com industriais de Monte Alto (SP) e Taquaritinga (SP), que exportam principalmente para a União Européia e para a Ásia com contratos em dólar, o volume de negócios fechados em 2007 foi menor que o de 2006. Para 2008, se as induções florais realizadas no final de 2007 tiverem sucesso, o primeiro semestre deve ser de maior oferta, favorecendo as exportações para a União Européia. Os envios para os Estados Unidos também devem crescer, visto que a demanda aumenta a cada ano.



Luciana Okazaki  
é analista do mercado de manga.

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

## ESTATÍSTICA 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)		
		2006	2007	Varição
Petrolina (PE), Juazeiro (BA) <sup>1</sup>	Petrolina e Juazeiro	14.048	15.000	7%
Livramento de Nossa Senhora (BA)	Livramento de Nossa Senhora e Dom Basílio	11.000	11.000	0%
Monte Alto (SP) e Taquaritinga (SP) <sup>2</sup>	Monte Alto, Vista Alegre do Alto, Taquaritinga, Monte Azul e Iacanga	6.851	6.557	-4,3%

<sup>1</sup> Os dados referentes ao plantio em Petrolina e em Juazeiro consideram somente à área pública do perímetro irrigado de Codevasf. Para calcular a área total, muitos consideram somam uma área de 9 mil hectares (lotes privados) ao perímetro público.

<sup>2</sup> Considerando uma densidade média de 190 pés/ha.

Fontes: Codevasf, Associação de Defesa Agropecuária da Bahia (ADAB), Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI) EDR de Jaboticabal e Associação do Distrito de Irrigação do Brumado (ADIB)

## CENÁRIO CONTINUA POSITIVO EM 2008

### Números da citricultura paulista em 2007

**150%**

Diferença entre os valores de contrato

**60%**

Previsão de aumento de receita com exportação de suco

**R\$ 15,00**

O maior valor da hamlin (fevereiro de 2007)

**PINTA PRETA**

Prejudica frutas do norte citrícola

### Flórida e São Paulo colhem menos que o esperado

De acordo com a primeira estimativa oficial do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) para a safra 2007/08 da Flórida, publicada em outubro, o volume estimado é de 168 milhões de caixas de 40,8 kg, número abaixo do esperado pelo setor: entre 170 e 200 milhões de caixas. Apesar da recuperação da produtividade das árvores nesta temporada na Flórida, o número de pés em produção daquele estado reduziu 6% em relação ao de 2006, segundo o USDA, ficando em 59,6 milhões. Os principais motivos para a diminuição do número de árvores em produção foram os furacões, o cancro, o *greening* e o processo de urbanização. No Brasil, a produção da safra 2007/08 também deverá ficar abaixo do previsto. No último relatório, publicado em setembro, o Instituto de Economia Agrícola (IEA) indicou uma produção no estado de São Paulo de 353,1 milhões de caixas de 40,8 kg. Além da seca, doenças como a pinta-preta também têm prejudicado a produção citrícola. O fungo, que normalmente surge em pomares da região sul do estado, também está atingindo o norte paulista.

### Seca pode reduzir próxima safra paulista

Em função da estiagem prolongada no parque citrícola, que resultou inclusive em mudança no calendário das floradas, a safra paulista 2008/09, que começa a ser colhida em maio, poderá ser reduzida. A estiagem entre agosto e outubro pode ter comprometido o desenvolvimento de

30% a 40% da produção de variedades precoces, colhidas no primeiro semestre de 2008. Nesse contexto, muitos agentes acreditam em um volume abaixo do atual potencial citrícola paulista, entre 360 e 380 milhões de caixas. Por conta da previsão de menor oferta das precoces, o volume de laranja disponível de março a julho de 2008 poderá ter forte queda. A expectativa é que os preços da fruta posta na indústria nesse período sejam tão altos quanto os observados em 2007 quando a indústria, diante dos baixos estoques de suco, elevou a demanda por fruta.

### Disparidade dos preços de contrato limita receita do setor produtivo

As altas de preços do suco de laranja concentrado e congelado (FCOJ) na bolsa de Nova York favoreceram as negociações de contratos na citricultura paulista para esta e a próxima safra, já que muitos estão por vencer nesta e na próxima temporada. No acumulado do ano, os contratos novos e renegociados para a safra 2007/08 variaram de R\$ 8,00 (US\$ 4,50/cx) a R\$ 13,00/cx (US\$ 7,50/cx) de 40,8 kg – considerando o dólar a R\$ 1,75 –, conforme levantamentos do Cepea. Em 2006, houve a proposta de bonificação da Federação de Agricultura do Estado de São Paulo (Faespp), permitindo que os produtores com contratos muito baixos recebessem, no mínimo, US\$ 4,00/cx em 2006/07. No entanto, alguns desses contratos renegociados no ano passado voltaram para seus valores antigos em 2007, entre US\$ 3,00/cx e US\$ 3,50/cx, sendo que para uma parcela de produ-



Mayra Monteiro Viana (esq.)  
e Daiana Braga  
são analistas de mercado de citros.  
Entre em contato:  
[citroscepea@esalq.usp.br](mailto:citroscepea@esalq.usp.br)

tores que apresentava tais valores não houve renegociação. Assim, a safra 2007/08 pode terminar com o maior intervalo de preços já registrado pelo Cepea desde 2000: entre US\$ 3,00 e US\$ 7,50/cx. Com essa disparidade de preços dos contratos, a receita do setor primário reduziu nesta safra, mesmo com o valor médio dos contratos tendo registrado o maior patamar desta década.

## Diferença no valor dos contratos limita a capitalização dos citricultores

### Oferta de tahiti deve aumentar no primeiro trimestre de 2008

O volume de lima ácida tahiti deve aumentar nos primeiros meses de 2008, fazendo com que as indústrias iniciem o processamento da fruta a partir do final des-

te ano. Isso porque o mercado de tahiti foi considerado atípico no primeiro semestre de 2007. Normalmente, a oferta de tahiti colhida nesse período é elevada, mas neste ano, a disponibilidade da fruta diminuiu antes do previsto. Segundo produtores, a redução decorreu das poucas floradas nos últimos meses de 2006, prejudicadas pela falta de chuva naquele período. Além disso, o aumento do número de indústrias no estado de São Paulo moendo a lima tahiti amenizou o excedente de oferta no início do ano. Nesse sentido, os preços elevados da tahiti, normalmente registrados no segundo semestre do ano, se anteciparam para os primeiros meses de 2007. Desde meados de novembro, houve um aumento da oferta do fruto devido às floradas que ocorreram em maio.

## ESTATÍSTICA DE OFERTA - CITROS

SÃO PAULO (safra comercial: julho a junho)		2006/07	2007/08	Variação
Produção <sup>1</sup>	milhões de caixas	348	353	1%
Produtividade <sup>1</sup>	cx/pé	1,9	2,0	1%
Pés em Produção <sup>1</sup>	milhões de árvores	179	179	0%
Produção de Suco <sup>2</sup>	Equivalente FCOJ (66 Brix)	1.307	1.324	1%
Disponibilidade de Suco <sup>2</sup>	Equivalente FCOJ (66 Brix)	1.457	1.387	-5%
Exportação de Suco <sup>2</sup>	Equivalente FCOJ (66 Brix)	1.394	1.300	-7%
Estoque Final de Suco <sup>2</sup>	Equivalente FCOJ (66 Brix)	63	87	39%

Fonte: <sup>1</sup>Instituto de Economia Agrícola (IEA)

<sup>2</sup> Estimativa do Cepea. Todos os tipos de suco foram convertidos em equivalente FCOJ. Refere-se ao total produzido pelo País.

FLÓRIDA (safra comercial: outubro a setembro)		2006/07	2007/08 <sup>3</sup>	Variação
Produção <sup>4</sup>	milhões de caixas	129	168	30%
Produtividade <sup>4</sup>	milhões de árvores	64	60	-7%
Pés em Produção <sup>4</sup>	cx/pé	2	3	40%
Disponibilidade de Suco <sup>5</sup>	Equivalente FCOJ (66 Brix)	1.056	1.169	11%
Vendas de suco <sup>5</sup>	Equivalente FCOJ (66 Brix)	823	900	9%
Estoque Final de Suco <sup>5</sup>	Equivalente FCOJ (66 Brix)	233	269	16%

<sup>3</sup>Estimativas preliminares (nov/07) referentes à safra 2007/08

Fonte: <sup>4</sup> Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA)

<sup>5</sup> Departamento da Flórida dos Processadores de Citricos (FDOC). Todos os tipos de suco foram convertidos em equivalente FCOJ.

## UVA LIDERA NO RANKING DE EXPORTAÇÃO

### Menor oferta não garante preço elevado em São Miguel Arcanjo e Pilar do Sul

A produção de uva da safra 2006/07 de São Miguel Arcanjo (SP) e Pilar do Sul (SP), que finalizou na segunda quinzena de abril, foi menor que a de 2005/06, por conta do frio intenso durante as podas (final de agosto e início de setembro de 2006). A menor oferta nessas regiões, contudo, não elevou os preços, visto que as chuvas anteciparam o início da colheita dessas praças. Além disso, o Paraná estava no mercado em janeiro. Em São Miguel Arcanjo, a área da cultivar rústica (niagara) aumentou em 2007. Já em Pilar do Sul, a área com uvas de mesa continuou semelhante à de 2006. Para 2008, a expectativa de produtores é que a maior temperatura durante o desenvolvimento dos ramos e frutificação favoreça a produção.

### Preço elevado no Paraná

Apesar de a área de plantio de uva do Paraná ter aumentado 2% neste ano em comparação com o anterior, os preços estiveram elevados. Segundo produtores, a queda na produtividade e o maior escalonamento da produção aliados à maior qualidade foram os principais motivos para a valorização da fruta neste ano. Entre abril e junho, a Itália foi comercializada a R\$ 1,96/kg em Marialva, alta de 50% so-

bre o mesmo período de 2006. Em Uraí, Assaí e Bandeirantes, os preços no mesmo período foram cerca de 40% superiores aos de 2006. A safra do final do ano, que iniciou em novembro, entrará em pico na segunda quinzena de dezembro. Segundo produtores, as lavouras dessa colheita foram prejudicadas pelo frio registrado na região durante as podas de julho.

### Uva de Jales desvaloriza

O preço da uva de Jales (SP), sobretudo o da Itália, foi pressionado pela presença de outras regiões no mercado no início de

sua safra, como Paraná, Porto Feliz (SP) e Vale do São Francisco. Contudo, o preço da fruta foi superior ao mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura. Enquanto a uva Itália foi comercializada entre julho e outubro

a R\$ 1,65/kg, a niagara foi vendida nesse período a R\$ 2,69/kg. Além de ter obtido maior valor de comercialização, a niagara apresenta menor custo de produção, por ser mais resistente às adversidades e utilizar menos defensivos. Por conta disso, a expectativa de produtores locais é que haja troca de cultivares finas pelas rústicas.

### Oferta nordestina impacta preços de Pirapora

Mesmo com o menor volume no início da safra em julho, devido à dificuldade de controle de míldio durante as primei-

**Aumento da qualidade deve favorecer produtores do Sul e Sudeste**

### Números da viticultura em 2007

**50%**

Valorização da Itália em Marialva (PR)

**-19%**

Queda do preço em Pirapora (MG)

**3%**

Aumento da área de uvas finas no Vale do São Francisco

**-58%**

Queda do volume exportado no 1º semestre

ras podas de março, os preços da uva em Pirapora (MG) foram inferiores aos da de 2006. Segundo produtores locais, a oferta de itália *muscat* produzida pelo Nordeste foi o principal motivo para a baixa dos preços da cultivar mineira.

## Aumentam exportações nordestinas

As exportações de uva brasileira em 2007 aumentaram por conta dos envios no segundo período. Na primeira janela de mercado, entre abril e junho, o volume de uva brasileira exportada foi 58% menor que o do mesmo período de 2006, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). A redução dos embarques naquele período foi

resultado do receio de perdas na produção por conta de chuvas. Na segunda janela, a safra nordestina foi favorecida com a melhor produtividade, tanto da fruta com semente quanto o da sem, devido ao clima favorável na região (quente e seco). Essa condição climática beneficiou também a manutenção da qualidade da fruta que chegou aos portos europeus, alavancando o número de pedidos das uvas com semente. De julho a outubro de 2007, quase 70 mil toneladas foram embarcadas, contra 34,2 mil toneladas do mesmo período em 2006. A receita obtida neste ano é 94% superior à de 2006. Para o próximo ano, os investimentos em ampliação de área devem ser reduzidos e produtores investirão mais na qualidade da fruta e na infra-estrutura para exportação.



Ana Luisa Ferreira de Melo é analista do mercado de uva.

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

## ESTATÍSTICA 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 consideradas as principais referências de mercado

Região	Praças de coleta	Variedades	Fonte	Área plantada (ha)		
				2006	2007	Varição
Petrolina (PE) e Juazeiro (BA)	Petrolina e Juazeiro	uva fina	Agentes de mercado / Codevasf <sup>1</sup> / Valexport <sup>2</sup>	12.000	12.400	3%
Pirapora (MG)	Pirapora, Várzea da Palma, Buritizeiros e Laffance	uva fina e uva rústica	Cooperativa Agrícola de Pirapora e Associação dos Usuários do Perímetro de Pirapora (Auppi)	340	340	0%
Jales (SP)	Jales, Palmeira D'Oeste, Urânia e São Francisco	uva fina e uva rústica	Cati de Jales	800	828	4%
Pilar do Sul (SP)	Pilar do Sul	uva fina e uva rústica	Casa da Agricultura de Pilar do Sul	549	549	0%
São Miguel Arcanjo (SP)	São Miguel Arcanjo	uva fina e uva rústica	Casa da Agricultura de São Miguel Arcanjo	2.000	2.080	4%
Louveira (SP)	Louveira, Indaiatuba, Morungaba, Jundiá, Campinas, Itupeva, Elias Fausto, Vinhedo, Itatiba, Monte Mor, Valinhos e Jarinu	uva fina e uva rústica	Cati de Campinas	5.626	5.970	6%
Porto Feliz (SP)	Porto Feliz	uva fina e uva rústica	Casa da Agricultura de Porto Feliz	180	450	150%
Paraná	Região de Maringá - 29 municípios, incluindo Marialva, região de Cornélio Procópio e de Ivaiporão	uva fina e uva rústica	Emater	5.856	5.950	2%
Região de Maringá (PR)	Marialva	uva fina e uva rústica	Emater	1.450	1.500	3%
Região de Cornélio Procópio (PR)	Uraí, Assaí e Bandeirantes	uva fina e uva rústica	Emater	700	730	4%
Região de Ivaiporão (PR)	Rosário do Ivaí	uva rústica	Emater	130	160	23%

<sup>1</sup> Companhia de Desenvolvimento dos Vales do São Francisco e do Parnaíba

<sup>2</sup> Associação dos Produtores e Exportadores do Vale do São Francisco

## MAIOR OFERTA PRESSIONA VALOR DA BANANA

### Adversidades climáticas prejudicam concorrentes do Brasil

As exportações brasileiras de banana foram beneficiadas em 2007 por adversidades climáticas registradas em lavouras de regiões que concorrem com o País. Em agosto, os furacões Dean e Henriette devastaram as produções da Jamaica e do México. Em Salta, na Argentina, foram geadas e neve que prejudicaram os bananais também em agosto. Mais recentemente, no início de novembro, o tornado Noel deixou rastros de destruição em boa parte dos bananais da República Dominicana. Por conta da redução da oferta, o preço da fruta brasileira aumentou, sobretudo no Mercosul. O bloco vizinho compra 52% da banana brasileira destinada ao mercado internacional segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Em outubro, por exemplo, o Uruguai pagou 92% a mais pela banana brasileira em relação ao mesmo período de 2006, também segundo a Secex. De acordo com exportadores brasileiros, a expectativa é que esse cenário seja verificado até que os bananais das regiões internacionais afetadas por adversidades climáticas voltem a produzir, uma vez que, onde houve destruição total, a previsão de recuperação é de mais de um ano.

### Receita com exportação aumenta

A receita obtida com as exportações de banana brasileira para o Mercosul, entre janeiro e outubro de 2007, foi 11% superior à registrada no mesmo período de

2006. Já o volume embarcado foi semelhante ao do ano anterior devido aos problemas de fronteira na região do norte de Santa Catarina durante os meses de julho a setembro. O volume de envio ao Mercosul se recuperou no final do ano e houve incremento de 171% no preço de comercialização se comparado a outubro do ano anterior. Em 2008, a expectativa é que o Brasil amplie o volume de embarque para o Mercosul e aumente a participação nas exportações para a Europa.

### Maior oferta no Vale do Ribeira e no norte catarinense pressiona valor da banana

O aumento da oferta de bananas nanica e prata disponível nas roças do Vale do Ribeira (SP) e do norte de Santa Catarina em 2007 derrubou o preço da fruta. Entre abril e outubro, a nanica foi comercializada à média de R\$ 7,28/cx de 22 kg no Vale do Ribeira e de R\$ 4,71/cx no norte catarinense, baixa de 26% e 29%, respectivamente, sobre o mesmo período de 2006. No Vale do Ribeira, a estiagem prolongada na época da seca e o atraso das chuvas no final do ano atrasaram a emissão dos brotos, retardando o pico de colheita para janeiro de 2008. Em Santa Catarina, o frio intenso fez com que o *chilling* da banana durasse até o final de novembro, depreciando a qualidade da fruta, principalmente da prata. Mesmo assim, a expectativa para 2008 é positiva, visto que, com a chegada do verão, a qualidade da fruta de ambas as regiões melhora e o consumo aumenta. Com os investimentos realizados na cul-

### Números da bananicultura em 2007

**-19%**  
Desvalorização da nanica no Vale do Ribeira

**-21%**  
Queda do preço da nanica no norte de Santa Catarina

**13%**  
Aumento da receita com exportação para o Mercosul neste ano (até outubro)

**11%**  
Aumento da receita com exportação para a Europa neste ano (até outubro)



**Isso aqui é o Brasil  
que produz com Muito  
Mais Qualidade.**

**Isso é o Brasil que usa Nativo.**

O fungicida da Bayer CropScience de excelente controle preventivo com:

- Eficácia contra muito mais doenças;
- Prolongado período de proteção;
- Culturas protegidas com muito mais produtividade e qualidade.

Nativo tem o que você precisa. Afinal,  
é feito pela nossa gente, para nossa terra.

**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 manual de aplicação. Não reutilize o recipiente. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receita agrônoma.



**Bayer CropScience**  
Se é Bayer, é bom.

**NATIVO**

Protege muito, contra mais doenças.

# BANANA

tura neste ano (fertilidade e sanidade), a produtividade em 2008 deve ser elevada assim como em 2007.

## Escalonamento da oferta favorece produtor mineiro

Produtores do norte de Minas Gerais comemoraram o bom preço recebido pela prata (principal variedade cultivada na região) neste ano, principalmente no segundo semestre, quando o maior escalonamento da oferta valorizou ainda mais a fruta. Mesmo durante o pico de oferta na região, em setembro, a prata foi comercializada a um valor 78% superior

ao mínimo indicado por produtores para cobrir os gastos (R\$ 8,33/cx de 20 kg). Para 2008, a expectativa é que investimentos sejam realizados para a manutenção da qualidade da fruta. Segundo produtores, o volume de prata não deve aumentar, visto que muitos estão trocando áreas infestadas pelo mal do Panamá. Já a nanica da região deve continuar ocupando o lugar da prata, por ser tolerante a essa doença.

## Bom Jesus da Lapa, nova região nas pesquisas do Cepea

Em 2007, o projeto Hortifruti/Cepea incluiu Bom Jesus da Lapa (BA) na coleta de preço de banana. Essa região, típica produtora de prata, conta com o Projeto de Irrigação Formoso. Mas, por conta do manejo inadequado da irrigação houve excesso da fruta no primeiro semestre, o que derrubou o preço para R\$ 1,50/cx de 22 kg

por algumas semanas de maio. Esse valor é 59% inferior ao mínimo necessário para cobrir o gasto com a cultura na região. Quando o preço da banana aumentou,

não havia fruta suficiente. Para a nanica, que ocupa apenas um quinto da área total de produção de Bom Jesus da Lapa, o ano foi de boas negociações, principalmente com o mercado externo. Segundo produtores, foram firmados contratos de envios experimentais da variedade à Europa. Para 2008 espera-se que a nanica da região, que tem padrão de exportação, continue avançando rumo ao mercado europeu.

## Exportação para a Europa pode aumentar em 2008



Marina Isac Macedo é analista do mercado de banana.

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

## ESTATÍSTICA 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)		
		2006	2007	Varição
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	23.000	25.000	9%
Norte de Minas Gerais	Norte de Minas Gerais <sup>2</sup>	11.000	11.500	5%
Norte de Santa Catarina	Barra Velha, Corupá, Garuva, Guaramirim, Jaraguá do Sul, Joinville, Massaranduba, Joinville, Massaranduba, São João do Itaperiú e Schoereder	13.000	13.000	0%
Bom Jesus da Lapa (BA)	Bom Jesus da Lapa	5.000	5.500	10%

<sup>1</sup> Os dados referem-se à área cultivada com média e alta tecnologia do Vale do Ribeira.

<sup>2</sup> Águas Vermelhas, Berizal, Capitão Enéas, Catuti, Claro dos Poções, Coração de Jesus, Engenheiro Navarro, Espinosa, Francisco Dumont, Francisco Sá, Gameleiras, Itacarambi, Jaiba, Janaúba, Mamonas, Manga, Matias Cardoso, Mato Verde, Mirabela, Monte Azul, Montes Claros, Nova Porteira, Novo Horizonte, Pedras de Maria da Cruz, Porteira, 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.

Fontes: Cati Registro, Abanorte, Epagri, Coofrulapa e agentes de mercado consultados pelo Cepea

Nova  
Formulação!

Dow AgroSciences



Fungicida



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

Protege  
Batata



Protege  
Tomate



Protege  
Uva



Dithane\* NT

continuará protegendo sua plantação,  
mesmo depois da chuva!

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

fungicida

## Chorar pela cebola? Agora, só na hora de descascar... Equation®, o fungicida multiação.

Cebola saudável e de qualidade não pode ter doenças. Equation® é o fungicida multiação da DuPont de alta eficácia na ação preventiva contra o estrago causado por fungos.

- Alta eficácia preventiva contra o míldio e a alternaria
- Dois ativos com ação multi-sítio – sinergia entre modos de ação diferentes
- Ação dentro e fora da planta e sobre as estruturas do fungo
- Mais resistente à lavagem pela chuva
- Ideal para o manejo de resistência
- Altamente seletivo
- Formulação: Granulado Dispersível em Água
- Baixa dose de uso



*Os milagres da ciência*

© Copyright 2006-2007, 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



Nós, da **Hortifruti Brasil**, gostaríamos de agradecer a você, leitor, por mais este ano. Muitos projetos estão sendo preparados, por isso gostaríamos de contar com você também em 2008.

**Feliz Natal** e um **2008 repleto de realizações!!!**

São os votos da equipe **Hortifruti**.

A **Hortifruti Brasil** é o resultado de pesquisas de mercado desenvolvidas pela Equipe Hortifruti /Cepea.

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

Uma publicação do CEPEA – ESALQ/USP  
Caixa Postal 329 13416-000 Piracicaba (SP)  
tel: (19) 3429 - 8808 Fax: 19 3429 - 8829  
E-mail: [hfbrazil@esalq.usp.br](mailto:hfbrazil@esalq.usp.br)  
[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrazil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrazil)