

Hortifruti ^{Brasil}

Uma publicação do CEPEA - USP/ESALQ
Ano 4 - Nº 35 - Maio de 2005

3 ANOS

PARA COMEMORAR
ESTE ANIVERSÁRIO
ESTAMOS DE CARA NOVA

ESPECIAL CITROS



Cabrio Top®

Produtividade sem fronteiras



Cultivando Inovação,
Criando Valor

*Produto em fase de cadastro no Estado
do Paraná para a cultura da uva*

ATENÇÃO

Este produto é prejudicial à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções corretas 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 responsabilidade agrônoma



The Chemical Company

A nova cara da Hortifruti Brasil

Vencer desafios é essencial para o crescimento, seja de pessoas, empreendimentos ou setores. Neste aniversário de três anos, o grande desafio enfrentado pela **Hortifruti Brasil** foi atender à exigência de transmitir as informações com mais rapidez para o público hortícola. Com o produtor cada vez mais atarefado e preocupado em tomar a decisão certa na hora exata, a publicação se viu cada vez mais obrigada a levar ao horticultor as informações essenciais para definir os rumos da lavoura, de maneira ágil, direta e objetiva. Assim, adaptamos todo o processo de construção e apresentação da publicação para atender às necessidades dos leitores. Esta edição é apenas o primeiro passo que damos em direção à uma **Hortifruti Brasil** totalmente moderna e adaptada ao ritmo do agronegócio. Para que possamos chegar lá é preciso saber agir e, sobretudo, ouvir. Portanto, é você, leitor, quem deve nos dizer como deve ser a **Hortifruti Brasil**. Ligue, escreva, entre em contato conosco! Nosso endereço, telefone e e-mail podem ser encontrados facilmente na seção *Cartas*.

Nesta edição de aniversário, preparamos também uma seção especial para um setor que precisa vencer desafios para manter sua hegemonia no mercado global: o citrícola. Sabendo que mais importante que crescer sozinha é auxiliar no desenvolvimento também de seus parceiros, a publicação abriu

espaço para que representantes do setor discutam as formas de vencer os principais desafios que surgiram nos últimos anos para a citricultura paulista. Esperamos que as discussões iniciadas aqui sejam estendidas para além de nossas páginas e resultem em ações diretas de todos os envolvidos na citricultura.

Com as declarações reunidas, concluímos que todo o setor admite a necessidade de melhor articulação e trabalho conjunto entre os elos da cadeia. Para as demais culturas, fica o exemplo de que ação conjunta e competitividade são essenciais para o desenvolvimento de qualquer setor. E que os produtores, exportadores e demais agentes de cada cultura trabalhem juntos, cobrando ou criando associações e instituição para representá-los e lutar pelo crescimento da horticultura nacional.



Margarete, Ana Júlia (em pé, da esquerda para direita), Carolina e Daiana (abaixo da esquerda para direita), foram as organizadoras do especial citros.

EXPEDIENTE

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

Editor Científico:
Geraldo Sant' Ana de Camargo Barros

Editora Executiva:
Margarete Boteon

Editora Econômica:
Mirian Rumenos Piedade Bacchi

Editora Assistente:
Carolina Dalla Costa

Diretor Financeiro:
Sergio De Zen

Jornalista Responsável:
Ana Paula da Silva - MTB: 27368

Revisão:
Ana Júlia Vidal

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

Apoio:
FEALQ
Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:
Thiago Luiz Dias Siqueira Barros

Imagem Capa: sxc.hu

Fotolitos:
BAU Fotolitos
Fone: 15 3282-5463
baufotolitos@fasternet.com.br

Impressão:
IGIL - Indústria Gráfica Itu. Ltda.

Tiragem:
6.000 exemplares

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

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

VOCÊ AINDA INSISTE EM TRANSPORTAR FUNGOS?

CAIXAS PLÁSTICAS HORTIFRUTÍCOLAS

Mais Higiênico • Mais Resistência • Maior Durabilidade • Fácil Empilhamento

LANÇAMENTO - Caixa ZL 11L



LANÇAMENTO - Caixa ZL 23



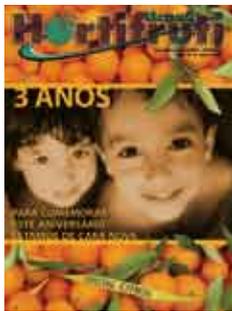
www.zanlin.com.br

MATRIZ:
Rua Henrique Bego, 100
PABX: (19) 3414-8200 • caixas@zanlin.com.br
Campestre - Piracicaba - SP

ESCRITÓRIO:
Rua Clélia, 2145 - 10º andar - Cj. 102 - Lapa
Tel: (11) 3871-1606 / 3875-5861
São Paulo

ZANLIN

Hortifruti Brasil - Maio/2005 - 3



Diante das dificuldades enfrentadas pelos produtores citrícolas no cultivo e comercialização da laranja, a Hortifruti Brasil prepara uma matéria especial sobre este mercado.

20 Batata

21 Tomate

22 Cebola

24 Citros

26 Mamão

27 Manga

28 Banana

29 Melão

30 Uva

A Hortifruti Brasil comemora seu terceiro aniversário com uma diagramação inteiramente nova. Mas isso sem perder a tradição em levar as melhores informações econômicas do mercado hortícola até você. Gostou? Mande sua opinião para nós.



PRODUÇÃO DE UVA

Bom dia,
Estou realizando uma pesquisa sobre a safra de uva e gostaria de saber se vocês teriam dados sobre o volume produzido (ton), especificamente no Vale do São Francisco, nos anos de 2000 a 2004 e a previsão para 2005.

Antecipadamente agradeço pela cooperação

Leonardo Pereira da Motta
lmotta@csavgroup.com

Olá, Leonardo.

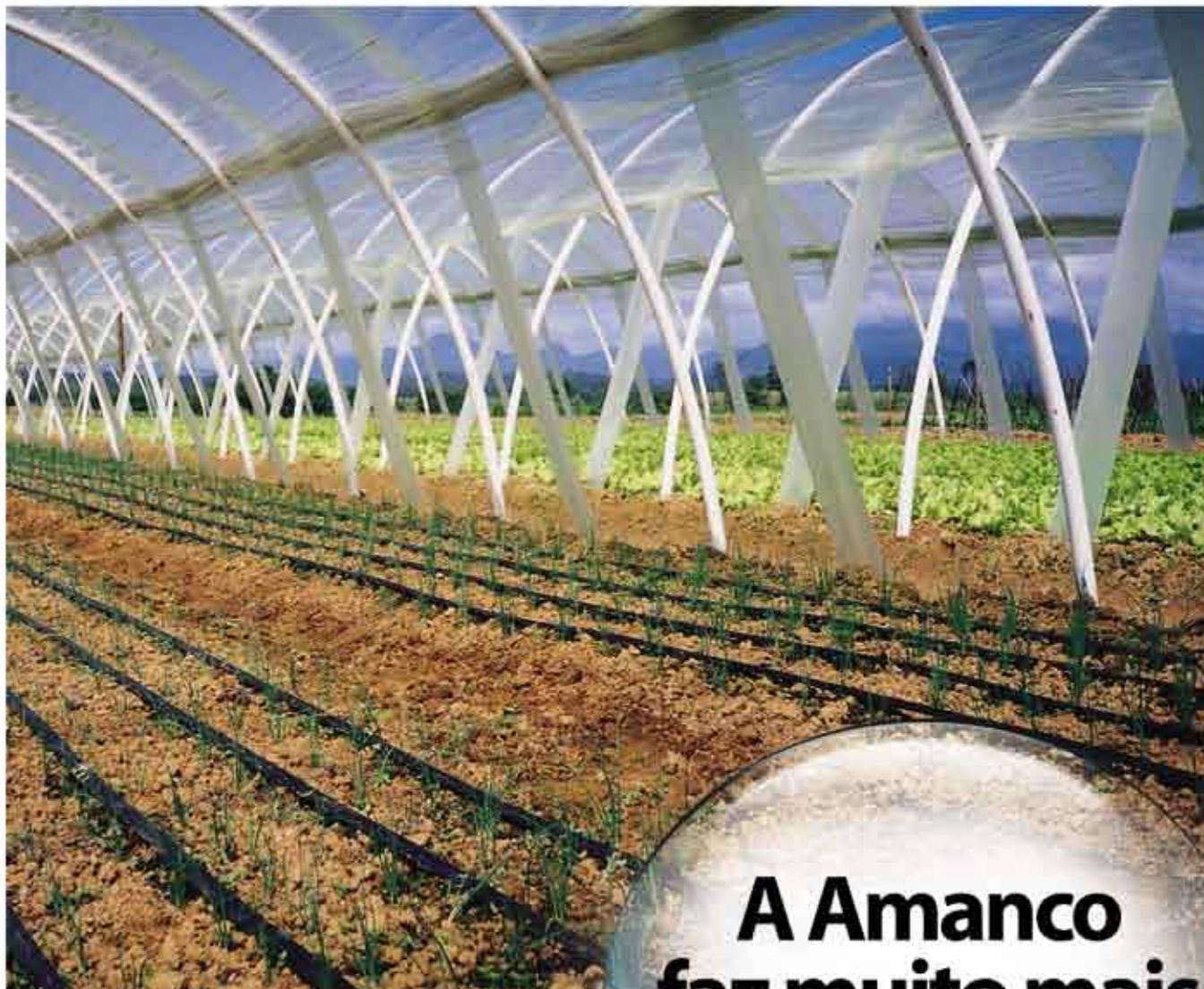
A Hortifruti Brasil publica anualmente as estatísticas de produção do ano corrente para os nove hortícolas pesquisados pelo Cepea (banana, batata, cebola, citros, mamão, manga, melão, tomate e uva) nas edições de dezembro. Esses exemplares podem ser acessados em nosso site: www.cepea.usp.br/hfbrasil. O primeiro levantamento de área foi realizado em 2001 e os dados referentes à 2005 ainda estão sendo analisados e devem ser divulgados apenas no final deste ano.

Escreva pra gente!

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



Acesse todas as edições:
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil



A Amanco faz muito mais por você.

Nosso negócio é levar água potável e saneamento a todos os cidadãos.

A Amanco, especialista em água, produz e comercializa Tubosistemas® para os segmentos de irrigação, revestimento de poços profundos e monitoramento do lençol freático (linha Geomecânico®), infra-estrutura e saneamento.

Número 1 na América Latina, desenvolve soluções inovadoras que evitam o desperdício e garantem plena produtividade para transformar água em vida sem agredir o meio ambiente.

Linha Geomecânico®.
Soluções para poços
profundos.



Tubosistemas® Amanco para
Irrigação, Linhas Móvel, Fixa e
Localizada.



AMANCO

www.amanco.com.br - 0800 701 8770



Qual é o futuro da citricultura brasileira?

Ela será rentável? As novas doenças e a dificuldade de controle das atuais poderão inviabilizar o

cultivo? Qual é o custo? Há uma fórmula melhor que a atual para se negociar a fruta com a indústria? A redução do número de indústrias de suco e de supermercados prejudicará a concorrência? Por que o valor do suco não reage? Essas são perguntas que os leitores da **Hortifruti Brasil** e os colaboradores do Projeto Citros/Cepea nos fazem constantemente.

As respostas não são simples e, para iniciar uma discussão consistente, selecionamos um grupo de 11 especialistas que abordam 10 desafios da citricultura nos próximos anos.

As opiniões indicam que a citricultura brasileira será viável e rentável, mas sofrerá ajustes importantes. Os citricultores terão que adequar a produção às preferências dos consumidores (nacionais e internacionais) e aprimorar o gerenciamento técnico e comercial da propriedade.

As exigências do mercado consumidor terão que ser a base para o planejamento do nosso parque citrícola (pomares) e da estrutura comercial, a exemplo do mercado de açúcar e álcool. Este setor supe-

10 desafios da citricultura

rou problemas decorrentes dos excedentes de produção da década de 90 com a ampliação de mercados interno e externo, oferecendo um produto competitivo (açúcar) e ambientalmente correto em termos de geração de energia (álcool).

No âmbito internacional, os membros da citricultura devem ter em mente que o crescimento externo a elevadas taxas só será possível com a redução do protecionismo e de acordos comerciais com os grandes blocos econômicos do mundo. No mercado interno, a citricultura terá que conquistar o consumidor brasileiro com uma mudança de postura produtiva e comercial, tratando-o como cliente e não mais como uma alternativa para a colocação do produto em situações de excedente de oferta para a indústria.

As ações daqui por diante vão exigir menos individualismo e mais coletividade nas decisões do setor. Para que este futuro promissor comece a render frutos mais cedo, os produtores devem se organizar em uma entidade forte – a indústria já deu esse passo. Neste sentido, é preciso menos apelo político e mais iniciativas práticas para o setor e seus associados.

Por Margarete Boteon,
coordenadora do
Projeto Citros/Cepea



Agora sua lavoura
vai mais longe

A elevada ação de contato, ingestão e sistêmica de ACTARA permite o controle rápido e duradouro de pragas importantes na lavoura de citros.

ACTARA 250 WG* controla eficientemente a Cigarrinha-da-cvc, o Psilídeo e as Cochonilhas parlatória e pardinha, e especialmente, a Orthezia.

ACTARA 10 GR controla a Cigarrinha-da-cvc, a Cochonilha pardinha e o Psilídeo.

Com ACTARA sua lavoura fica livre de pragas, mais sadia, e muito mais produtiva.

ATENÇÃO

Fato perigoso e 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 pessoas de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo



Venda sob recolhimento agrônomo

*Restrição de uso no Estado de Paraná. Consulte rótulo/bula do produto.

syngenta

www.syngenta.com.br

CONTROLAR AS DOENÇAS

O tratamento fitossanitário é responsável por mais de um terço dos custos de produção dos citros. Com o surgimento de novas doenças, como a morte súbita e o *greening*, a tendência é que essas despesas se elevem ainda mais, tornando algumas áreas inviáveis para o cultivo de laranja.



Osmar Bergamaschi é diretor do Fundo de Defesa da Citricultura (Fundecitrus), associação de citricultores e indústrias voltada à sanidade dos pomares.

A saída é Investir em pesquisa

Osmar Bergamaschi: Os produtores ainda estão se adaptando ao manejo da morte súbita dos citros (MSC) e ao *greening* (ou Huanglongbing), e já estão mais familiarizados com a CVC (Clorose Variiegada dos Citros). A maior incidência da CVC o surgimento da Morte Súbita dos Citrus e do *greening*, resulta em aumento de gastos, queda de produtividade, mudança na condução dos pomares e adaptação de novas tecnologias no setor citrícola. Para que a incidência dessas doenças seja controlada no médio prazo e minimizada no futuro, é preciso continuar investindo em pesquisa e na difusão delas para o setor produtivo.

É o que ocorreu com a CVC, identificada nos pomares em 1987. Após 18 anos, é possível observar resultados positivos frente aos investimentos em pesquisa. Em 2004, o Fundecitrus detectou baixa incidência de contaminação em plantas de até dois anos – apenas 5,66% do total das plantas apresentavam a doença. O dado comprova que contribuem para a redução da CVC as propriedades que têm adotado as medidas de controle desenvolvidas no Brasil.

Por outro lado, quando se analisa o número total de árvores, a CVC continua presente em 43,84% das plantas - incidência média em São Paulo e no Triângulo Mineiro -, totalizando 74 a 79 milhões de plantas infectadas. Em algumas áreas do cinturão citrícola paulista, os gastos com CVC correspondem a um pesado item nos custos de produção e na perda de produtividade.

O *greening* e a morte súbita são descobertas mais recentes cujo controle demanda mudanças de manejo e condução mais severas que no caso da CVC.

A morte súbita foi registrada no Brasil em 2001 e atualmente está presente em 30 municípios da região norte do Estado de São Paulo (18) e do sul do Triângulo Mineiro (12). Por afetar as plantas que têm como porta-enxerto o limão cravo e o volkameriano, a doença apareceu como uma grande ameaça ao parque citrícola, pois 85% das plantas cítricas tinham o cravo como porta-en-

xerto na época.

O último levantamento do Fundecitrus, de dezembro de 2003, indicou que havia 2 milhões de plantas com sintomas em São Paulo e Minas Gerais, cerca de 1% do parque citrícola. A evolução em pouco mais de um ano foi muito significativa. Em setembro de 2002, o Fundecitrus detectou 327,5 mil plantas doentes.

O setor está se adaptando a MSC através da migração da citricultura para regiões de menor déficit hídrico e/ou investindo em irrigação, já que os porta-enxertos tolerantes à doença são menos resistentes à seca. Dados do Fundecitrus indicam que o uso do limão cravo como porta-enxerto caiu significativamente. Em março de 2001, 84,56% das mudas nos viveiros eram cultivadas com este porta-enxerto e no mesmo período de 2005, sua presença caiu para 41,5%. Citrumelo swingle, tangerinas cleópatra e sunki foram as opções que o produtor encontrou para substituir o limão cravo.

Já o *greening* vem se configurando como uma doença de difícil controle e altamente destrutiva. Descrita no Brasil pela primeira vez em março de 2004, a doença tem causado substancial aumento do custo de produção, pois o seu manejo envolve inspeções frequentes (mínimo de 2 a 4 inspeções anuais), retirada das plantas doentes, aplicações contínuas de inseticidas contra o vetor e plantio de mudas sadias.

O *greening* foi detectado em 51 municípios do estado de São Paulo. De acordo com o levantamento de agosto de 2004, 3,4% dos talhões apresentavam pelo menos uma planta com sintomas. Estima-se que 100 a 200 mil plantas apresentem sintomas da doença. Mesmo num curto período de investigações, os pesquisadores conseguiram determinar o agente causal, as formas de transmissão e o controle.

A experiência do Fundecitrus mostra que por mais avassaladora que seja a descoberta de uma nova doença, o esforço coordenado entre a pesquisa e os produtores sempre repercutirão numa citricultura sadia.

 Dow AgroSciences

Karathane[®]

Acaricida

O resultado é pra Hoje!



O resultado imediato sobre qualquer infestação do ácaro da leprose, proporcionando ótimo controle com total seletividade para seu pomar, inclusive nas brotações novas.

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.



Dow AgroSciences

LINHA CITRUS

Dow AgroSciences Industrial Ltda. - R. Alexandre Dumas, 1671 4ª and.- ala C - CEP 04717-903 - São Paulo - SP
Tel.: (11) 5188-9000 - Fax: (11) 5188-9501 - agrosiencebr@dow.com - www.dowagrosciences.com.br

MANTER OS POMARES SADIOS SEM PERDER COMPETITIVIDADE

Produtores de citros do estado de São Paulo alegam que está cada vez mais difícil de combater pragas e doenças como a pinta-preta e a alternária.

O controle fitossanitário está realmente mais difícil? Por quê?

Haverá alguma mudança de paradigma na condução dos pomares no médio e longo prazo?



Gilberto Tozatti é engenheiro agrônomo e consultor em citros do grupo GCONCI.

O manejo dos pomares está mais difícil

Gilberto Tozatti: Durante anos, a citricultura veio crescendo de forma desordenada em busca de lucros imediatos. Infelizmente, não houve planejamento adequado para que nossa produção se expandisse de forma sustentável. Pomares foram instalados em regiões com alto déficit hídrico e em solos marginais. Não foi levada em consideração a fertilidade do solo, a região de cultivo ou o porta-enxerto utilizado. Quando os preços da caixa de laranja eram bons, todo defeito no meio produtivo ficava mascarado e a baixa eficiência não aparecia. Hoje, com os preços achatados e custos cada vez mais altos, está difícil produzir com lucratividade suficiente para que o produtor continue investindo na cultura.

Doenças como a pinta-preta e a alternária podem ser minimizadas com o controle do mato, manejo nutricional equilibrado e com a utilização de defensivos que pouco agridam o equilíbrio da entomofauna do pomar.

Está claro que deverão ocorrer mudanças no modo de condução dos pomares, principalmente face às dificuldades do controle de pragas e doenças. Infelizmente, não será possível no curto prazo resolver o problema. Pensar no médio e longo prazo é imprescindível para que possamos ter um sistema produtivo sustentável.

Enquanto a biotecnologia não mostra resultados concretos, devemos buscar alternativas que mantenham o equilíbrio hormonal e nutricional da planta, para que a mesma tenha mais resistência. Esse equilíbrio se faz com a construção da fertilidade do solo, manejo nutricional e com o controle adequado e racional das pragas e doenças.

Também é possível que a adoção de variedades mais tolerantes à pinta-preta e à alternária, associada a um manejo sustentável, seja uma opção no médio prazo. No longo prazo, esperamos o surgimento de variedades resistentes, graças ao avanço da biotecnologia.

FORTALECER O MERCADO INTERNO DE MESA

Outro segmento que tem desanimado os produtores de citros de São Paulo é o varejo nacional.

Muitos reclamam que a venda para os supermercados se tornou difícil

uma vez que as exigências aumentaram em proporção superior aos preços pagos. Além disso, há cada vez menos opções de venda para os produtores no mercado interno.



Arnaldo Eijsink é diretor de agronegócios do Carrefour.

O consumidor exige qualidade e preço baixo. Para atendê-lo é preciso agir em conjunto

Arnaldo Eijsink: O Carrefour desenvolveu um selo de qualidade há seis anos: o selo de garantia de origem. Para que a fruta tenha esse selo, ela precisa responder a cinco requisitos: ser saudável, ter todo o processo de produção rastreado (sem que haja qualquer elemento polêmico nesta etapa), ter sabor (no caso da laranja, *brix*), aspecto visual adequado (cor definida de acordo com o que o consumidor pede), ser produzida em uma fazenda ecologicamente correta (que respeite o meio-ambien-

te) e socialmente correta também (não tenha trabalho infantil e onde todos os funcionários sejam registrados, por exemplo).

Essas exigências foram criadas a partir de um questionário feito com consumidores. A partir disso, técnicos e agrônomos avaliam se os produtores podem ser fornecedores do Carrefour. A Guacho, do Grupo Nova América, é uma grande fornecedora do nosso Grupo.

Em relação ao preço, o Carrefour trabalha com o programa Preço Justo, que busca um valor

justo para o consumidor e que remunere o produtor de modo que ele possa continuar investindo na produção.

Não concordo que não há incentivo (preço maior) para o produto de melhor qualidade. Vou dar um exemplo: há algum tempo houve a exigência de que o boi fosse rastreado. O preço desse animal não subiu – hoje ele vale o que o boi não rastreado valia há algum tempo. Foi o não-rastreado que ficou pra trás e hoje vale cerca de R\$ 2,00/@ a menos que o rastreado.

O produtor tem que entender que o consumidor está dizendo o que quer e quem não se adequar vai ficar de fora. Estamos na era do consumidor, do 0800. É ele quem dita as regras. O preço do Carrefour é o valor que o

consumidor pede, é um espelho do consumidor. Não dá para vendermos um produto a R\$ 1,50 se outros estão vendendo a R\$ 1,00.

No que se refere a iniciativas para aumentar o consumo, é preciso haver uma união de forças entre o produtor e o varejo para que possamos convencer juntos que a laranja do “senhor tal” é a melhor. O produtor tem que ver “fora da porteira”. A Guacho, por exemplo, coloca folhetos falando sobre os programas sociais dela, sobre a qualidade de seu produto. Isso é importante. O Carrefour está aberto a programas de degustação. Existe hoje um programa em que o produtor pode vir até a loja para promover seu produto (ele mesmo ou a equipe). Isso é muito bem-vindo!

O mercado nacional não está estruturado para a produção de citros de mesa

Leonardo Miyao: No caso da citricultura, a questão é que a laranja no Brasil já virou suco faz tempo. Laranja de mesa, com qualidade ideal, não se encontra. Refiro-me a *brix* adequado, prática de cultivo direcionado à mesa etc. Há seis anos procuro citricultores para qualificá-los como produtores de mesa e está muito difícil. As variedades que são hoje vendidas para a mesa não são próprias deste mercado. O Pão de Açúcar vai buscar essa fruta no Uruguai ou na Espanha, pagando “preço de ouro”. E olha que esse produto vende! Quem perde muito com isso é a própria citricultura brasileira. Somos o maior produtor mundial de citros e não temos um mercado de mesa estruturado.

O patamar de preço que o Pão de Açúcar pratica hoje não foge em nada da qualidade que recebemos. Convidamos o produtor a produzir um pomar de mesa e pagamos mais por isso, mas continuamos só recebendo fruta melhor quando a safra é muito boa. O produtor precisa entender a importância de agregar valor a sua produção, de enxergar em longo prazo. Não dá para querer ganhar mais antes de estruturar o mercado e padronizar as frutas.

Hoje, tudo acontece em torno da indústria. Até as pesquisas de tecnologia de produção são basicamente voltadas para a indústria. O produtor não tem interesse no mercado de mesa, não atenta para o preço de hoje e pensa: “vamos rentabilizar”. É difícil encontrar até mesmo aquele que se dispõe a por “redinha” nas frutas.

Concordo que se trata se uma *commodity*, mas

justamente por isso, por existir escala de produção neste setor, que dá para rentabilizar uma parte dela. Para ser fornecedor do Pão de Açúcar, o produtor tem que atender minimamente à uma ficha técnica e ter escala de produção.

No caso do “limão” tahiti, por exemplo, é raro encontrar alguém que irrigue a produção porque o produtor pensa que não vale a pena, já que vai ganhar em três meses, basicamente. Isso não é assim. O tahiti tem um grande mercado, principalmente se fosse padronizado.

Ninguém olha para o mercado de mesa. Do jeito como as coisas vão, logo-logo o consumidor vai priorizar a compra de suco pronto, porque a fruta de hoje é basicamente usada para fazer suco em casa.

Este é o momento de se pensar em resgatar a laranja de mesa, porque vivemos um tempo em que o apelo da saúde é grande – e a laranja tem muito de saúde. Para incentivar o consumo da fruta, o Pão de Açúcar tem realizado alguns programas. Há pouco tempo promovemos o Festival da Laranja em 18 lojas do Rio de Janeiro. O resultado foi muito bom: as vendas aumentaram em 45%. Havia distribuição de receitas culinárias, postos de degustação, folhetos informativos etc. Esta foi uma iniciativa exclusiva do Pão de Açúcar.

Não vejo campanhas feitas pelos produtores. Acho que a associação dos citricultores poderia pensar nisso. De qualquer forma, o Pão de Açúcar está aberto à promoções da fruta dentro das lojas, em programas organizados.



Leonardo Miyao é diretor de comercialização de FLV do Grupo Pão de Açúcar.

FAVORECER A CONCORRÊNCIA NA AQUISIÇÃO DA MATÉRIA-PRIMA

Os produtores temem que, com o aumento da concentração industrial, a competitividade na aquisição da matéria-prima se reduza. No último dia 29, o Ministério Público Federal arquivou um processo administrativo instaurado em 2002 para apurar a formação de cartel entre as processadoras do setor, por falta de provas. Este é um dos vários processos que foram e estão instaurados no Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) para avaliar a concentração industrial no processamento da laranja. Afinal, há formação de cartel entre as indústrias paulistas de suco? Quais os efeitos da concentração industrial para a cadeia citrícola?



Paulo Furquim de Azevedo é professor da Escola de Economia de São Paulo, da Fundação Getúlio Vargas, e especialista em agronegócio e defesa da concorrência.

As características do mercado facilitam a ação conjunta

Paulo Furquim de Azevedo: Cartel é um tipo de arranjo/acordo entre empresas que deveriam ser rivais, mas agem coordenadamente. Um arranjo mais sofisticado que o cartel é a chamada “coalizão tácita”. Neste arranjo, não há acordo explícito entre as empresas, mas as características do mercado facilitam a ação conjunta, diminuindo a concorrência. As condições para que ocorra a coalizão tácita no setor de laranja são excelentes, o que coloca o setor muito distante da chamada “concorrência perfeita”. Entretanto, não basta mostrar que o setor tem boas condições de coalizão tácita; é necessário provar no Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) que as empresas de suco de laranja não concorrem de fato, o que é muito mais difícil.

Acredito que o caminho mais favorável para o setor não é o de impedir a venda da Cargill ou movimentar uma nova ação no CADE acusando as indústrias de cartel. Na minha opinião, a saída da Cargill no mercado não altera substancialmente a relação comercial entre a indústria e o produtor, que já era bastante desfavorável aos citricultores antes dessa operação. O CADE poderia, no limite, forçar a recomposição de ativos no setor, de modo a reduzir o poder de mercado das duas maiores empresas e atenuar as condições para coalizão tácita. Entretanto, esta seria uma interferência no mercado que provavelmente resultaria em grande perda de eficiência, sobretudo no aproveitamento de

economias de escala nas atividades de logística de exportação.

Para melhorar o equilíbrio de forças entre o produtor e a indústria, o ideal seria mudar o atual modelo de decisão do setor, saindo das negociações individuais para a coletiva. Isso já é muito comum no mercado de trabalho, entre os trabalhadores e os empregadores. O setor já tem uma proposta que parte para esse modelo: o Consecitrus. Para implantar esse novo sistema de decisão, o principal passo é garantir a representatividade de cada uma das partes. As indústrias são mais organizadas, o que decorre do menor número de empresas. O grande desafio para este novo modelo é fortalecer a representatividade dos produtores. Para fortalecê-la, seria necessária uma associação com recursos para ter um centro de inteligência de informações e com facilidade de diálogo com os produtores (capilaridade). A receita dessa associação poderia vir de uma fração muito pequena recolhida a partir de cada caixa de laranja comercializada com a indústria.

Outra questão que deve ser considerada é que, para um bom funcionamento do Consecitrus, deve-se, previamente, selecionar um árbitro para solucionar conflitos. Esse árbitro tem o papel de judiciário ultra-rápido e pode ser tanto de origem privada quanto pública. A partir dessas providências, a definição do desenho do contrato para as negociações é facilitado e pode ser aprimorada a cada safra.

MELHOR GESTÃO DAS PROPRIEDADES

Frente aos novos desafios da citricultura, o produtor está tendo que segurar as despesas e repensar a administração de suas propriedades para se manter no setor.

Neste sentido, estabelecer o custo médio de produção da citricultura paulista e determinar um preço pela caixa, que garanta a rentabilidade do produtor e compense a continuidade dos investimentos nos pomares, é essencial.

É preciso repensar a administração das propriedades citrícolas

Evaristo Marzabal Neves: Um olhar recente sobre a evolução dos custos de produção na citricultura paulista vem evidenciando que a maior incidência de pragas e doenças aliada à desvalorização do real (a partir de janeiro 1999), com forte interferência no fluxo de desembolso do citricultor, está penalizando a área produtiva. Um estudo recente do Instituto de Economia Agrícola (IEA) analisa o custo operacional por hectare (300 pés/ha - laranja para indústria), excluindo remuneração da terra, do empresário e os investimentos em máquinas, construções e instalações, mas, considerando a depreciação do pomar e máquinas. Assim, chegou-se a um custo médio de R\$ 6,50/cx, na região norte paulista.

Para a safra 2005/06, as projeções sinalizam custos operacionais médios entre R\$ 6,60 e R\$ 7,13/cx (sem considerar o frete até a indústria), ou seja, ao redor de US\$ 2,65/cx (a valores de abril 2005). Em uma análise de investimentos, em que os ativos fixos (terra, máquinas, construções etc) entram como estoques e considerando-se um horizonte de 20 anos (mantidas as condições atuais), o preço atualizado da caixa de laranja não poderia ser inferior à US\$ 3,00/cx (também sem considerar o frete até a indústria), a fim de garantir a manutenção e a atratividade dos pomares do estado de São Paulo.

Por sua vez, o mercado citrícola vem se deparando com uma demanda estável (às vezes, passando por retração em função dos impactos de dietas contrárias aos carboidratos) e, ainda fortemente prejudicada, pelas interferências

protecionistas de países importadores. A última se refere ao Comitê Internacional de Comércio (*International Trade Commission*), órgão do governo americano que determina medidas *anti-dumping* e vem investigando, desde janeiro, a denúncia contra as indústrias brasileiras.

Se confirmada em junho pela ITC a prática de *dumping*, os EUA poderão fixar uma sobretaxa que será somada à tarifa atual de US\$ 418 para o suco nacional enviado ao país. Isso traria impactos negativos à toda cadeia citrícola brasileira, justamente num momento em que as exportações nacionais de suco para os EUA estarão aumentando em função dos estragos da passagem dos furacões de agosto/setembro passados na Flórida.

Apesar do potencial de crescimento em mercados como a Ásia e o Leste Europeu, o protecionismo limita uma rápida expansão das vendas nacionais e uma maior valorização do suco no mercado internacional, tornando-se uma barreira para melhorar os preços recebidos pelos produtores.

Este é um importante momento de reflexão para os agentes econômicos que participam da cadeia citrícola, juntamente com a Universidade e Institutos de Pesquisa, discutam e construam saídas a respeito do aumento dos custos de produção aliado a valorização do suco e, conseqüentemente, da fruta. No setor produtivo, cortes nas ineficiências do manejo dos pomares e a melhoria de gestão administrativa das propriedades são desafios para a sustentabilidade da cadeia citrícola.



Evaristo Marzabal Neves é professor da Esalq/USP. Uma das suas principais linhas de pesquisa é a administração de propriedades citrícolas.

GERENCIAR MELHOR O RISCO DA ATIVIDADE

Produtores de importantes regiões citrícolas paulistas calculam a viabilidade de seus pomares frente ao cultivo da cana-de-açúcar. Em algumas regiões citrícolas com sérios problemas de doenças e restrição hídrica, a cana poderia ser uma opção para diversificar a atividade dos citricultores e reduzir o seu risco financeiro. A grande dúvida é quanto ao futuro do mercado sucroalcooleiro.

A tendência do setor sucroalcooleiro é positiva

Heloisa Lee Burnquist: A situação atual do setor sucroalcooleiro é positiva. Além de uma boa perspectiva de exportação do açúcar, o setor conta com expectativas favoráveis também no mercado de álcool, cuja consolidação ainda

era duvidosa nos últimos anos da década de 90. Apesar de a cana estar se movendo muito mais em função da dinâmica do mercado internacional, há ainda o crescimento de carros com combustíveis flexíveis no Brasil, que podem in-



Heloisa Lee Burnquist é professora da Esalq/USP e coordenadora do Projeto Açúcar e Álcool do Cepea/Esalq.

crementar a demanda interna por álcool. No entanto, para avaliar o potencial de sucesso de implantação de uma nova atividade, é preciso lembrar que os produtores de cana que permaneceram no setor passaram por um processo de seleção bastante rigoroso nos últimos anos. Compradores do setor sucroalcooleiro exigem um custo bastante competitivo. Dessa forma, têm vantagem os produtores que detêm o controle gerencial de seu processo produtivo, com condições de antecipar os melhores desempenhos técnico e financeiro. Além disso, aspectos como escala de operação, produtividade e qualidade têm sido excludentes em muitas empresas agrícolas do setor. Na década de 90, os canavieiros conviveram com preços abaixo de seus custos de produção devido à oferta excessivamente alta. O setor entendeu que a falta de gerenciamento e de planejamento integral da atividade, considerando a oferta e a demanda conjuntamente, são fatores decisivos para definir quem fica e quem sai da atividade. Então, antes mesmo do início dos anos 2000, passou-se a investir “pesado” para expandir o tamanho do mercado consumidor, um grande desafio para o setor, visto que o açúcar convivia com a possibilidade de saturação de consumo e o álcool evoluía de forma incerta. Hoje, o setor sucroalcooleiro nacional vive um

período de otimismo. Para a União da Agroindústria Canaveira de São Paulo (Unica), a decisão da OMC, em abril, confirmando que os subsídios concedidos pela União Européia às exportações constituíam-se em práticas abusivas, deve reduzir em cerca de 4 milhões de toneladas a capacidade exportadora do bloco econômico europeu. Isso representa um estímulo potencial importante para a produção de açúcar, considerando-se que mais de metade do volume de açúcar produzido no País é exportado. À medida que barreiras protecionistas históricas forem sucumbindo às evidências de sua incoerência, abre-se a possibilidade de uma maior participação brasileira no mercado internacional de açúcar. Isso justifica boa parte do otimismo que prevalece no setor. Além disso, o mercado de álcool, cuja demanda vinha dando claros sinais de esgotamento há poucos anos, passou por uma reversão espetacular de tendência com o estímulo do Protocolo de Kyoto. No entanto, atender a uma demanda em expansão pode se constituir, também, em um grande desafio para o setor produtivo. Assim, garantir a coesão e fortalecimento da capacidade administrativa dos investimentos voltados ao cultivo da cana-de-açúcar, para que utilizem a competitividade de maneira positiva, é fundamental para um futuro promissor do setor sucroalcooleiro.

CONSOLIDAR A LIDERANÇA GLOBAL DA CITRICULTURA BRASILEIRA

Para que a citricultura brasileira cresça sustentavelmente é preciso ampliar mercados, seja o externo ou o interno. Nos últimos anos, mesmo com a maior oferta de sucos prontos no varejo nacional, o sabor laranja perdeu participação para outras frutas. No mercado internacional, as exportações brasileiras de suco cresceram neste ano com a diminuição da importância da dieta do Dr. Atkins e com a maior demanda norte-americana, decorrente da menor produção local ocasionada pela passagem dos furacões na Flórida. Entretanto, o crescimento da oferta mundial ainda é superior ao da demanda, mostrando que é preciso estimular mercados para maior inserção do produto.

Mercado nacional: “há muito por fazer, mas os rumos estão delineados”

Marcos Santini: O Brasil consome pouco suco industrializado, abaixo de 2 litros *per capita*. Quando convertemos em suco o volume de laranja *in natura*, o consumo atinge 6 a 10 litros, dependendo da disponibilidade da fruta para o mercado interno, devido à concorrên-

cia do setor exportador. Por outro lado, temos um consumidor brasileiro, no geral, com restrições de renda e sem informações sobre o valor nutricional da laranja e do suco. Este cenário, entre outros fatores, inibe iniciativas empresariais, provocam o insucesso de

muitos lançamentos, levam os investimentos para outras frutas e bebidas e, pior, estigmatizam o setor como de alto risco, dificultando o abastecimento regular e uma estruturação do mercado pelo lado da oferta. Para eliminar essas barreiras, um estudo realizado pelo Programa de Estudos dos Negócios do Sistema Agroindustrial (PENSA/USP), a pedido da Laranja Brasil elegeu dez ações estratégicas prioritárias para atacar os problemas:

- 1) Coordenação da Cadeia Produtiva: tornar o setor mais estruturado e competitivo por meio da integração dos diversos elos da cadeia;
- 2) Marketing Institucional: promover a laranja e o suco de laranja industrializado e os seus benefícios para a saúde;
- 3) Sistema de Informação: compreende a implementação de um sistema de informações mercadológicas para facilitar a tomada de decisão das empresas, em especial a pesquisa de novos produtos;
- 4) Captação de Recursos: visa a captação de recursos para ações coletivas destinadas ao desenvolvimento do mercado interno;
- 5) Regulamentação: trata da legislação de sucos;

- 6) Desenvolvimento de Novos Canais: pesquisar e incentivar a abertura de novos canais de venda e distribuição;
 - 7) Redução de Impostos: adequar a tributação e aumentar a competitividade setorial;
 - 8) Gestão da Qualidade: que visa padronizar, rastrear e certificar os produtos finais;
 - 9) Tecnicificação da Produção: visa a qualidade final dos produtos;
 - 10) Pesquisa e Desenvolvimento: apoiar e estimular o desenvolvimento de novos produtos.
- Várias ações já foram empreendidas pela Laranja Brasil, como a criação do *slogan* Laranja é Saúde, a criação na internet do portal www.laranjabrasil.com.br, onde são divulgadas notícias e informações sobre os benefícios da laranja e do suco de laranja, reivindicações junto ao governo estadual e federal para isenção de impostos para o suco de laranja comercializado no mercado interno (cerca de 20% de carga tributária) e reivindicação de mudança na legislação dos sucos para impedir a concorrência desleal de outras bebidas. Há muito por fazer, mas os rumos estão delineados.

Mercado internacional de suco: “a demanda externa está crescendo”

Ademerval Garcia: Não concordo que a demanda por suco de laranja está estagnada. Nos últimos 10 anos, as exportações cresceram 30%. Especificamente nesta safra, o crescimento da vendas internacionais se deve à redução da oferta norte-americana de suco decorrente da passagem dos furacões sobre o estado da Flórida no último ano. Com a recuperação dos pomares norte-americanos nos próximos anos, esse quadro certamente mudará, mas o esforço para ampliar mercados continuará. As principais apostas são o leste europeu e a Ásia. O Brasil adquiriu uma eficiência produtiva e administrativa a qual nenhuma outra origem produtiva pode se equiparar. A agressividade comercial, aliada à vanguarda tecnológica é a principal estratégia para ampliar o mercado externo. Os conceitos de segurança do alimento e rastreabilidade são termos da atualidade há muito tempo implantados pela nossa indústria. Uma das ações para acelerar a demanda externa é a redução das barreiras alfandegárias. Essa

é a saída mais rápida para aumentar as exportações e, conseqüentemente, as compras de laranja pela indústria. Os produtores, por suas entidades representativas, devem cobrar maior agressividade do governo brasileiro quanto às negociações na Organização Mundial do Comércio (OMC), em áreas de livre comércio como a ALCA, União Européia e Mercosul. Matéria-prima suficiente para atender a demanda há. Mesmo após o surgimento de severas doenças nos pomares os citricultores estão se adaptando a este cenário pós-greening. A partir de agora, será necessária uma postura muito mais eficiente do setor produtivo, com aumento da produtividade e gerenciamento profissional da propriedade, para amortizar os maiores custos de produção. À indústria cabe manter sua capacidade produtiva e os investimentos comerciais para garantir a colocação de crescentes volumes de produção de frutas que vão resultar das novas tecnologias aplicadas aos pomares.



Marcos Santini é presidente da Laranja Brasil, que tem como missão promover o agronegócio citrícola.



Ademerval Garcia é presidente da Abecitrus, associação que representa as exportadoras de suco de laranja no país.

DIÁLOGO ABERTO ENTRE A INDÚSTRIA E O PRODUTOR

Um dos principais pontos de instabilidade na citricultura paulista é a relação comercial entre o produtor e a indústria. Mesmo após quarenta anos de acordos contratuais, o principal ponto de discórdia continua sendo o mecanismo de fixação de preços entre o citricultor e o processador. Até o momento, o sistema de definição de preços é frágil e o desenho atual dos contratos não tem flexibilidade para absorver fortes oscilações de preços, gerando conflituosas renegociações ou até rupturas contratuais. A falta de transparência na internalização do preço internacional e o elevado poder das indústrias nas negociações são queixas frequentes dos produtores. Do lado da indústria, a dificuldade de repassar os riscos de oscilações internacionais para o mercado interno, em vista da rigidez dos preços nos contratos, é o principal problema na relação comercial com o produtor.

Qual a saída para que processadoras e produtores possam conviver mais harmoniosamente nos próximos anos a fim de realizar negociações justas para os dois lados?



Ademerval Garcia é presidente da **Abecitrus**, associação que representa as exportadoras de suco de laranja no país.

Contratos coletivos podem ter um efeito social mais justo

Ademerval Garcia: Não existe relação conflituosa entre a indústria e o produtor. Há pontos isolados de mal estar com poucos produtores muito politizados, com grande acesso à imprensa e com visão de curto prazo, como também acontece em outros setores. No nosso caso, isso pode parecer pior apenas porque a citricultura de exportação é eminentemente paulista, é um setor que remunera acima da média da agricultura, tem uma vocação tecnológica muito grande e é um forte exportador, dependendo excessivamente dos movimentos do dólar em relação ao real e das turbulências no mercado mundial.

Quanto ao acordo de preços, as indústrias, entre 1984 e 1994, se dispuseram a realizar negociações coletivas, por exigência do governo federal que até então controlava totalmente a atividade, fixando, por Comunicados Cacex, preços de compra da fruta e volumes de exportação etc. Enfrentava-se anualmente um período duro de negociações entre as entidades das indústrias e dos produtores, mas sempre se chegava a consensos que permitiram a notável expansão da atividade citrícola nesses 10 anos.

A extinção do contrato-padrão, em 1994, pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), foi solicitada pelos próprios produtores, numa reação precipitada a circunstâncias de excesso de oferta que pressionaram os preços da matéria-prima. Na época, o CADE também proibiu a indústria de agir coletivamente,

impedindo-a de propor contratos coletivos, a partir de então. A iniciativa de um acordo coletivo deve partir agora do próprio produtor e a indústria está aberta a participar deste diálogo. O ambiente para esta discussão é a Câmara Setorial da Citricultura.

Acredito que desde a extinção do contrato padrão, em 1994, a distribuição da renda ao longo da cadeia tornou-se mais desigual. Para melhorar essa distribuição de renda na cadeia, uma hipótese seria criar um sistema geral de compra de frutas, nos moldes do antigo contrato e adaptado à realidade de hoje, o que é um pleito constante de algumas lideranças de produtores. No geral, esse sistema teria um efeito social mais justo.

Um documento desse tipo não significa homogeneização de preços, pois seria apenas um piso para uma ou mais safras, continuando a negociação "caso-a-caso". Mas ofereceria a toda a cadeia produtiva um indicativo de renda, de um a três anos, que permitiria segurança e previsibilidade nos investimentos, desde que, é claro, houvesse estabilidade do dólar. Mas isto implica que as indústrias deveriam estabelecer um piso comum, para todas elas, o que o CADE geralmente não vê com bons olhos. Este é um entrave importante que o proponente dessa solução deve considerar. O referencial poderia ser a bolsa de Nova York (NYBOT), que é um órgão isento, transparente e de acesso fácil a todos os membros do sistema produtivo de citros.

O citricultor precisa entender a importância do associativismo e ter representatividade

Flávio Viegas: Acredito que a principal meta da citricultura deve ser estabelecer um novo desenho para balizar as relações entre os citricultores e a indústria. O objetivo do novo projeto deve ser o de assegurar a renda ao produtor e a competitividade do suco brasileiro no mercado internacional.

A nossa proposta, à que demos o nome de Consecitrus, inspirou-se no Consecana, que é o sistema de fixação de preços da cana-de-açúcar. Este modelo funcionou adequadamente por um bom período de tempo, mas já mostra sinais de que precisa ser revisto, o que é de se esperar de qualquer contrato em um setor dinâmico, onde as condições mudam e o contrato deve ir se ajustando a elas.

Em nossa concepção, o Consecitrus deveria ser um órgão composto por membros da citricultura e da indústria que tratasse das relações contratuais entre as partes e que se preocupasse também com a expansão dos mercados, com a valorização do produto e com o equilíbrio entre oferta e demanda.

A idéia é que seja fixado um preço mínimo de contrato. Aquele que possui maior poder de negociação não é obrigado a fechar neste valor. Ele continua negociando um diferencial. Os principais beneficiados nesta história seriam os pequenos e médios produtores. Não é nada normal o que se vê hoje: um produtor recebendo US\$ 1,40 e outro US\$ 4,00/cx. Ocorre aí o que eu chamaria de um subsídio cruzado. O pequeno

está subsidiando o grande.

Mas, para que o novo modelo exista, é preciso que ocorra uma mudança cultural no setor e se crie a mentalidade de se combater o individualismo. O citricultor precisa entender a importância do associativismo, de ter representatividade. Portanto, o Consecitrus pressupõe a organização dos produtores, através da existência de uma Associtrus forte, que se imponha nas negociações e no cumprimento dos contratos. Ressalto ainda que não basta elaborar um bom contrato, é preciso aprimorá-lo constantemente, assegurar o seu cumprimento, na sua integralidade, por ambas as partes.

O preço da laranja deverá estar correlacionado ao mercado e sujeito às flutuações a ele inerentes, mas deverá proporcionar renda compatível com os riscos e remunerar de maneira justa todos os elos da cadeia produtiva. O novo modelo proposto exige uma referência transparente de preço para o suco de laranja. Avaliando as possibilidades, acredito que o valor do produto praticado no varejo internacional seja uma boa opção (a consultoria internacional ACNielsen poderia fazer um levantamento semanal). Esta foi minha conclusão, mas há espaço para discussão neste sentido.

Dada a capacidade de geração de emprego e distribuição de renda do setor, a citricultura deveria ter um forte apoio oficial, que viria neutralizar o efeito pernicioso da verticalização e concentração da indústria.



Flávio Viegas é presidente da Associtrus, associação que representa os citricultores brasileiros.

PROJEÇÕES CONFIÁVEIS DE OFERTA

A Hortifruti Brasil tentou, sem sucesso, convidar um profissional que pudesse projetar as safras e o inventário de plantas da citricultura paulista para os próximos dez anos. O pesquisador Antonio Ambrósio Amaro, do Instituto de Economia Agrícola (IEA), foi convidado a discutir a questão, mas por problemas de agenda não pode discorrer sobre o tema. De modo geral, há escassez de dados para se realizar projeções e falta consenso entre os agentes do setor quanto ao volume produzido, principalmente em períodos de quebra de produção, como na temporada atual (2005/06). Informações que tornem possível visualizar mais que uma safra são essenciais para quem negocia no setor. A fixação de preços dos contratos de matéria-prima e do suco no mercado externo envolvem uma previsão futura da oferta. Iniciativas e tecnologias para melhorar o levantamento de safras já existem no País. Uma das mais modernas é o aprimoramento da metodologia da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), com o uso de imagens de satélites aliado a modelagens de previsão da produção, o chamado Geosafra. Há um acordo em andamento entre o governo do estado de São Paulo e a Conab para que a laranja tenha a mesma metodologia de divulgação de safra que tem hoje a cultura do café.

VALORIZAR O SUCO BRASILEIRO NA EUROPA

Enquanto o USDA prevê uma queda de 60% na safra 2004/05 da Flórida frente à última temporada, agentes nacionais acreditam que serão colhidas cerca de 300 milhões de caixas na safra 2005/06 em São Paulo – redução de 20% em relação a safra anterior.

Apesar desses dados indicarem que realmente há tendência de redução na oferta global da fruta e, conseqüentemente do suco, o preço do suco concentrado e congelado (66° brix) em Roterdã não sobe.



Oscar Hunold Lara
é engenheiro
agrônomo e trader
de sucos e
óleos essenciais
da Citroex Com
Imp Exp Ltda.

Maturidade do mercado europeu limita a valorização do suco

Oscar Lara: Realmente está um pouco difícil para o produtor entender a indústria citrícola neste momento. Primeiramente, é preciso lembrar que até pouco tempo atrás, o produtor típico de laranja nunca “esticava o pescoço para além da porteira”. Atualmente, a produção está concentrada em um número menor de produtores, sendo que muitos deles se tornaram empresas agropecuárias de grande porte. Ao longo dos últimos anos, ocorreu uma concentração fabulosa na oferta de matéria-prima para a indústria e junto a este movimento, muitas das grandes indústrias saíram do zero de auto-abastecimento para mais de 40% da capacidade instalada, em alguns casos.

Verificou-se o mesmo movimento de concentração do outro lado da cadeia, tanto na América do Norte como na Europa, gerada por fusões e aquisições de engarrafadores.

Hoje, temos uma equação muito mais enxuta em todos os pólos da cadeia produtiva. Em suma, as pontas do mercado estão mais próximas e “umbilicalmente” ligadas entre si.

E se levarmos em conta que o setor já está maduro, com quase 40 anos, é natural que haja a diminuição de margens e riscos para todas as elos da cadeia. O amadurecimento ficou ainda mais forte quando a indústria brasileira passou a ter ativos na Flórida e deter mais de 80% do mercado internacional de suco concentrado de laranja. Conseqüentemente, esta expansão vertiginosa faz com que o panorama geopolítico mude o enfoque analítico e deixe o mercado menos transparente e mais difícil de ser compreendido.

Hoje, há estoques mundiais de suco de laranja nas mãos das indústrias que equivalem a quase uma safra brasileira - algo como 40% da oferta mundial de um “ano calendário”. Além disso, foram feitos contratos plurianuais com os engarrafadores no mercado internacional, com preços-

teto definidos e cláusulas de proteção em caso de queda do preço do suco em favor do engarrafador. Alguns desses contratos se estendem até 2006, de tal sorte que além dos preços baixos fixados nestes instrumentos, a liquidez do setor ficou bastante comprometida. Para fazer frente a estes contratos, a indústria forçosamente tem que carregar estes estoques para manter seu risco sob controle e poder trabalhar dentro desta nova macroeconomia em que o segmento começou a operar de uns três anos para cá.

Enfim, grandes volumes são negociados por longos prazos com empresas internacionais de porte elevado, situação esta que acaba por travar o mercado e evita que movimentos climáticos como furacões e quedas de produção provoquem grandes oscilações de preço do suco – isso de certo modo, contraria a lógica de que a expectativa do mercado impulsiona os preços mesmo antes dos acontecimentos.

Finalmente, na ponta do consumo, um mercado que crescia vertiginosamente a razão de 8% ao ano ficou totalmente estagnado nos últimos anos. Em 2004, houve uma redução nominal de 12% no principal mercado, a Europa. A retração do consumo é brutal se observados os últimos cinco anos, e se deve, principalmente, à inserção de novos produtos para atender ao gosto e ao bolso do consumidor. Em alguns casos, apenas 1% de suco entra na formulação do produto final.

Para mudar esta conjuntura, não basta uma busca por economia de escala nem mesmo a continuada concentração dos elos da cadeia produtiva, mas sim esperar que, com o balanceamento da oferta e demanda, o mercado se ajuste aos novos patamares de custos, e a indústria consiga então recuperar suas margens, que foi nos últimos tempos roubada pelo engarrafador e pelo cliente na gôndola do supermercado. Isso não se dá do dia para a noite, infelizmente!

A nova cara da Hortifruti Brasil

Para comemorar este aniversário reformulamos nossas páginas, dando muito mais vida à informação econômica. Confira!



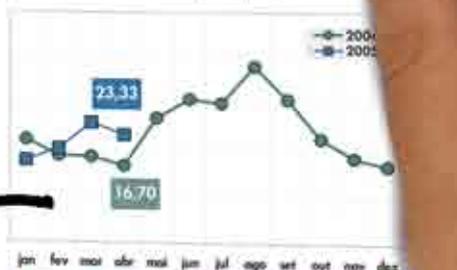
AGILIDADE: aqui você encontra os principais destaques de cada cultura, tornando a leitura muito mais rápida.

Mais tomate em maio
A oferta de tomate deve ser aumentar em maio em virtude da intensificação da colheita nas lavouras de inverno. A região de Araguaçu (MG), que abriu a safra deste ano, está colhendo em ritmo acelerado e deve entrar em pico de oferta na primeira quinzeira deste mês. Em Sumaré (SP), onde a colheita começou no início de abril, o volume colhido deve aumentar até o final de maio. Já em Mogi-Guaçu (SP), grande parte dos produtores deve iniciar as atividades no início do mês, com pico de oferta previsto para junho. Outra praça que deve aparecer no mercado em maio, é São José de Ubá (RJ). Contudo, a oferta dessa praça será restrita neste mês, aumentando apenas em meados de junho. Assim, os preços podem continuar recuando no mercado. No entanto, a diminuição de tomates poriteiros nos atacados deve contribuir com a valorização dos produtos de qualidade superior. O oferta de tomates melhores ainda é pequena devido às adversidades climáticas que prejudicaram as lavouras.

Agreste de Pernambuco e Serra do Ibiapaba buscam espaço
Além das praças tradicionalmente analisadas pelo Cepea, outras regiões vêm se destacando no cultivo de tomate de mesa. Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o Nordeste respondeu por cerca de 20% da área plantada com tomate no Brasil em 2004. Assim, a região se destaca como segunda maior área de produção nacional, ficando atrás apenas do Sudeste, que concentra 43% da área plantada no País e 49% da representatividade da produção nacional, segundo o IBGE. No Nordeste, duas áreas se destacam pelo cultivo de tomate, o agreste de Pernambuco e a Serra do Ibiapaba (CE). A região pernambucana planta cerca de 1,5 mil hectares de tomate rasteiro para mesa, que apesar de menos produtivo, é mais resistente e apresenta baixo custo de produção. Problemas com seca prolongada em determinadas épocas do ano e excesso de chuvas em outras são os principais problemas enfrentados por tomateiros locais, que comercializam o produto na própria região. Na Serra do Ibiapaba

(CE), o cultivo segue o mesmo padrão observado no Sul e no Sudeste, com tomate longa vida envarado, em aproximadamente 600 hectares. O principal fator que limita o cultivo nessa região é a elevada incidência de pragas e doenças, principalmente a mosca-branca e a broca. Apesar da falta de tecnologia de organização e da precariedade dos canais de distribuição dessas regiões, ambas possuem um importante potencial para o cultivo de tomate desta forma, para a consolidação dessas praças como importantes distribuidoras de tomate do País, é preciso que os produtores se organizem e busquem alternativas, como a produção integrada.

Preços recuam no mercado
Depois de três meses em alta, o preço do tomate voltou a cair. A desvalorização do produto foi ocasionada pelo aumento da oferta a partir da última quinzena de abril, decorrente da intensificação da colheita nas lavouras de inverno. No último mês, o tomate salada longa vida foi comercializado a R\$ 23,33/cx de 23 kg, em média, no atacado de São Paulo, queda de 10,13% frente a março. Outro fator que limitou os preços em abril foi a fraca demanda, que ocasionou sobras no mercado. Para este mês, a expectativa não é muito positiva em relação à visão de aumento da colheita, tanto atacado quanto varejo. Os produtores acreditam que os preços devem continuar



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

PRATICIDADE: mais ícones, que facilitam a compreensão do cenário atual e tomada de decisão para quem precisa comercializar seus produtos.

EXCLUSIVIDADE: só a Hortifruti Brasil divulga os preços dos hortícolas coletados pelo Cepea.

Sudoeste Paulista entra no mercado



Preço da batata registra novo recorde

Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba se despede do mercado

O Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba (MG) começa a se despedir do mercado. Neste ano, os produtores da região foram novamente favorecidos pelos melhores preços praticados entre abril e maio. Normalmente, essa é a última região a ofertar batata durante a safra das águas, ficando praticamente sozinha no mercado e ofertando o tubérculo em um período de menor saturação. Outro fator que contribuiu com a elevação dos preços na troca de safras deste ano foi a redução de aproximadamente 23% na área plantada na região frente a 2004. Isso porque, no último ano, mesmo com a valorização do tubérculo neste período, o preço médio obtido na safra foi muito baixo, o que descapitalizou os produtores locais e desestimulou os investimentos na cultura. Entre março e abril deste ano, o preço médio recebido pelos bataticultores da região pela ágata especial foi de R\$ 51,71/sc de 50 kg, alta de 112,2% frente ao mesmo período do último ano.

Outras regiões também devem estar no mercado em maio

Em maio, as regiões produtoras de Brasília (DF), Cristalina (GO), Guarapuava (PR), Bahia e outras menos representativas também devem estar no mercado. Contudo nenhuma dessas praças deverá ofertar um volume elevado do tubérculo.



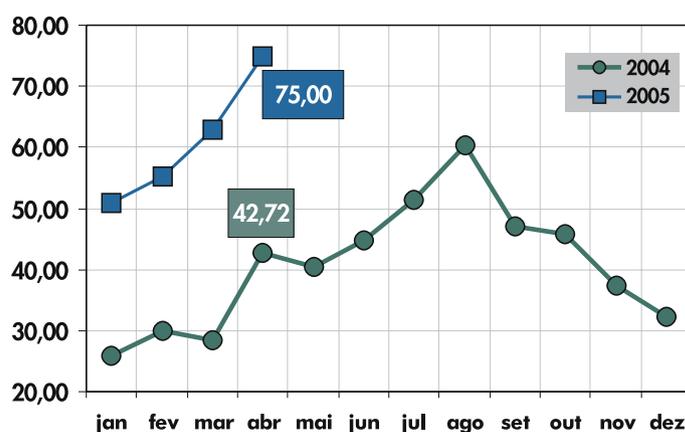
Safra dos records

Os preços da batata registraram novos records em abril, quando a monalisa especial foi cotada, em média, a R\$ 75,00/sc de 50 kg no atacado de São Paulo. Esse valor, além de ser o mais alto desde o início do levantamento de dados do Cepea, em 2001, representa uma valorização de 19,44% frente ao mês anterior e de aproximadamente 75% em relação ao mesmo período de 2004. Para maio, período de transição entre a safra das águas e a das secas, o Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba (MG) deve diminuir sua oferta. Assim, mesmo com o início de safra em algumas regiões, a expectativa é que os preços se mantenham elevados.



Começa a colheita no Sudoeste Paulista

A safra de batata do Sudoeste Paulista, que normalmente se inicia em junho, deve ser adiantada para maio, neste ano. Inicialmente, acreditava-se em aumento do plantio na região, em virtude dos altos preços recebidos pelos produtores no início de 2005. Entretanto, a baixa disponibilidade de batata-semente no mercado limitou o cultivo, de modo que a área plantada nesta safra deve se manter estável em relação a 2004. Outros fatores que restringiram o cultivo local foram a dificuldade no arrendamento de terras para o cultivo da batata – devido à competição com outras culturas – e a migração de produtores dessa região para o Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba (MG). A ágata continua sendo a principal variedade cultivada, respondendo por aproximadamente 70% das sementes plantadas na região. Das outras 30%, uma parcela significativa é de bintje – variedade tradicionalmente cultivada na região – e o restante, dividido entre as demais variedades. Em abril, o desenvolvimento do tubérculo se manteve normal. No entanto, a batata plantada em janeiro poderá apresentar baixo rendimento e qualidade inferior, devido às chuvas de fevereiro e às altas temperaturas no período.



Quarto mês de alta!

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



PE e CE
plantam mais de
2 mil ha



Aumenta a colheita
da safra de inverno



Mais tomate em maio

A oferta de tomate deve ser aumentar em maio em virtude da intensificação da colheita nas lavouras de inverno. A região de Araguari (MG), que abriu a safra deste ano, está colhendo em ritmo acelerado e deve entrar em pico de oferta na primeira quinzena deste mês. Em Sumaré (SP), onde a colheita começou no início de abril, o volume colhido deve aumentar até o final de maio. Já em Mogi-Guaçu (SP), grande parte dos produtores deve iniciar as atividades no início do mês, com pico de oferta previsto para junho. Outra praça que deve aparecer no mercado em maio, é São José de Ubá (RJ). Contudo, a oferta dessa praça será restrita neste mês, aumentando apenas em meados de junho. Assim, os preços podem continuar recuando no mercado. No entanto, a diminuição de tomates ponteiros nos atacados deve contribuir com a valorização dos produtos de qualidade superior. O oferta de tomates melhores ainda é pequena devido às adversidades climáticas que prejudicaram as lavouras.

Agreste de Pernambuco e Serra do Ibiapaba buscam espaço

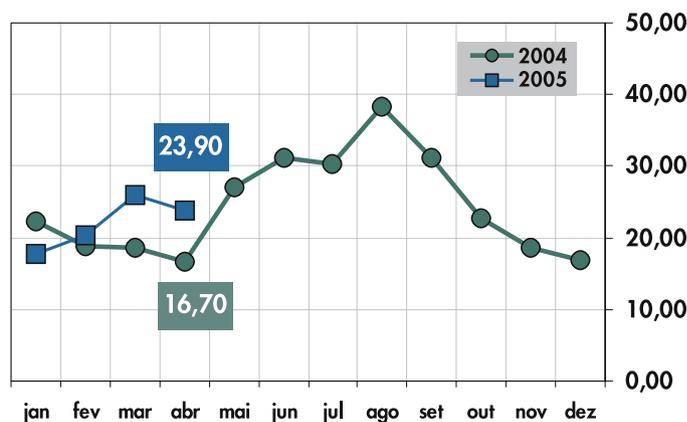
Além das praças tradicionalmente analisadas pelo Cepea, outras regiões vêm se destacando no cultivo de tomate de mesa. Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o Nordeste respondeu por cerca de 20% da área plantada com tomate no Brasil em 2004. Assim, a região se destacou como segunda maior área de produção nacional, ficando atrás apenas do Sudeste, que concentra 43% da área plantada no País e 49% da representatividade da produção nacional, segundo o IBGE. No Nordeste, duas áreas se destacam pelo cultivo de tomate, o agreste de Pernambuco e a Serra do Ibiapaba (CE). A região pernambucana planta cerca de 1,5 mil hectares de tomate rasteiro para mesa, que apesar de menos produtivo, é mais resistente e apresenta baixo custo de produção. Problemas com seca prolongada em determinadas épocas do ano e excesso de chuvas em outras são os principais problemas enfrentados por tomaticultores locais, que comercializam o produto na própria região. Na Serra do Ibiapaba,

o cultivo segue o mesmo padrão observado no Sul e no Sudeste, com tomate longa vida envarado, em aproximadamente 600 hectares. O principal fator que limita o cultivo nessa região é a elevada incidência de pragas e doenças, principalmente a mosca-branca e a broca. Apesar da falta de tecnologia, de organização e da precariedade dos canais de distribuição dessas regiões, ambas possuem um importante potencial para o cultivo de tomate. Desta forma, para a consolidação dessas praças como importantes distribuidoras de tomate do País, é preciso que os produtores se organizem e busquem alternativas, como a produção integrada.



Preços recuam no mercado

Depois de três meses em alta, o preço do tomate voltou a cair. A desvalorização do produto foi ocasionada pelo aumento da oferta a partir da última quinzena de abril, decorrente da intensificação da colheita nas lavouras de inverno. No último mês, o tomate salada AA longa vida foi comercializado a R\$ 23,90/cx de 23 kg, em média, no atacado de São Paulo, queda de 7,93% frente a março. Outro fator que limitou os preços em abril foi a fraca demanda, que ocasionou sobras nos boxes. Para este mês, a expectativa não é muito positiva. Com a previsão de aumento da colheita, tanto atacadistas quanto produtores acreditam que os preços devem cair.



Maior oferta desvaloriza o longa vida

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

Fonte: Cepea



Sul continua no mercado até meados de maio



Nordeste intensifica colheita e perde produtividade



Irecê tem queda de produção



Produtores da região de Irecê (BA) tiveram uma perda média de 40% da produção em virtude da incidência de doenças ocasionadas pelas chuvas dos últimos meses. Assim, a oferta deve ser menor neste semestre, principalmente no início de maio. No final do mês, a colheita volta a aumentar, mas permanece abaixo da verificada no ano anterior. Nos próximos meses, a qualidade tende a melhorar uma vez que as lavouras mais afetadas já foram colhidas. No Vale do São Francisco, a colheita começou a aumentar em meados de abril. A qualidade do produto nordestino é regular, mas a produtividade obtida foi inferior à esperada, em função do clima, que resultou na colheita de cebolas miúdas.

Cebolicultores mineiros iniciam a colheita

A colheita nas lavouras mineiras deve começar em meados deste mês, embora, o volume ofertado deva aumentar somente em junho. Segundo agentes locais, a área cultivada neste ano é inferior à de 2004. Isso porque os baixos preços praticados no final do último ano ocasionaram a descapitalização de muitos produtores. Além disso, intensas chuvas na região no início deste ano favoreceram a incidência de bacterioses nas lavouras, prejudicando ainda mais a produção. Na região de Brasília (DF), onde a colheita deve se iniciar no final deste mês, houve o mesmo problema e o ataque de bacterioses chegou a erradicar lavouras inteiras. Assim, a produção local deste semestre deve ficar abaixo do esperado.



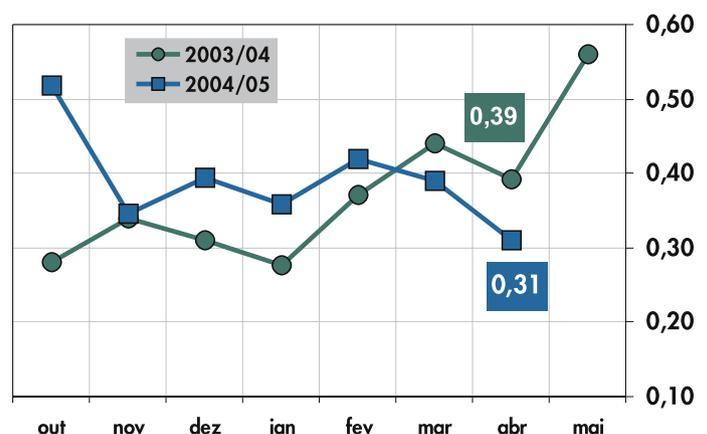
Safra do Sul na reta final

A lentidão nas vendas de cebola sulista em março deve prolongar a oferta da região para até meados de maio. Até o final de abril, cerca de 20% do total produzido em Santa Catarina ainda estava armazenado nos galpões. A expectativa é que esse volume seja comercializado durante a primeira quinzena deste mês. O principal problema para a negociação dessas cebolas é a qualidade, que já não é tão boa devido ao longo período de armazenamento. O plantio para a próxima safra já se iniciou e a previsão dos agentes locais é de manutenção da área cultivada.



Aumentam as importações de cebola argentina

O volume de cebola argentina importado pelo Brasil no primeiro trimestre de 2005 foi aproximadamente 165% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior, segundo a Secex. Isso acabou pressionando os valores médios do bulbo importado, que fecharam o trimestre – janeiro, fevereiro e março – com queda de 17% em relação ao mesmo período do último ano. Outro fator que vem desvalorizando o bulbo argentino é a qualidade do produto. Segundo agentes do mercado, a cebola importada está miúda e alguns lotes têm apresentado podridões. Muitos importadores não acreditam que o preço do produto deva subir, pelo menos durante a primeira quinzena de maio. Isso porque o mercado nacional está saturado e a oferta argentina é elevada – devido ao aumento da área plantada no país nesta safra. Além disso, com a queda das vendas para a Europa neste ano, há um excedente de cebolas na Argentina que provavelmente entrará no mercado brasileiro. Entretanto, a entrada deste produto no Brasil irá depender da oferta interna – que deve continuar elevada nos próximos meses – e dos valores praticados no mercado nacional.



Fonte: Cepea



Excesso de oferta reduz preços no Sul

Preços médios recebidos pelos produtores de Santa Catarina e Rio Grande do Sul pela cebola - R\$/kg

HORTITEC

Exposição Técnica de Horticultura,
Cultivo Protegido e Culturas Intensivas

2005

12ª EDIÇÃO

**de 15 a 18
de junho de 2005**

**de 4ª a sábado
das 9 às 19 horas**



**Destinado a produtores
de frutas, flores, hortaliças,
florestais e mudas em geral.**

Paralelamente: Eventos de Capacitação Técnica

Organização:

RBB
PROMOÇÕES E EVENTOS

Exposição:
Tel/Fax: (19) 3802 4196
hortitec@hortitec.com.br

www.hortitec.com.br

Local:
Recinto da Expoflora
Al. Maurício de Nassau, 675
Holambra - SP
Acesso:
Rodovia Campinas-Mogi Mirim, km 141

Evento de Capacitação



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

Apoio:



Município Municipal de Holambra
Estado de São Paulo

Contratos com a indústria podem chegar a US\$ 3,50/cx



Quebra da safra deve valorizar as frutas destinadas ao mercado doméstico



Ofertas de preços mais altos aquecem negociações de contratos

Os preços mais atrativos oferecidos pelas indústrias de suco de laranja de São Paulo no início de abril aqueceram as negociações de contratos de longo prazo. O piso mínimo de negociação foi US\$ 3,00/cx de 40,8 kg, enquanto em fevereiro era de US\$ 2,80/cx de 40,8 kg. O teto de preços também ampliou em abril, com negociações de até US\$ 3,50/cx. Os contratos estão sendo negociados principalmente para as próximas três safras, mas há acordos para cinco safras. Como muitas negociações ainda estão em aberto, ainda não é possível estabelecer o preço médio praticado para os contratos. Maio e junho deverão ser decisivos para a efetivação do cenário futuro de preços na indústria paulista. Normalmente os contratos são negociados antes da reabertura das fábricas, prevista para julho.



Quebra de safra não atinge só os pomares paulistas

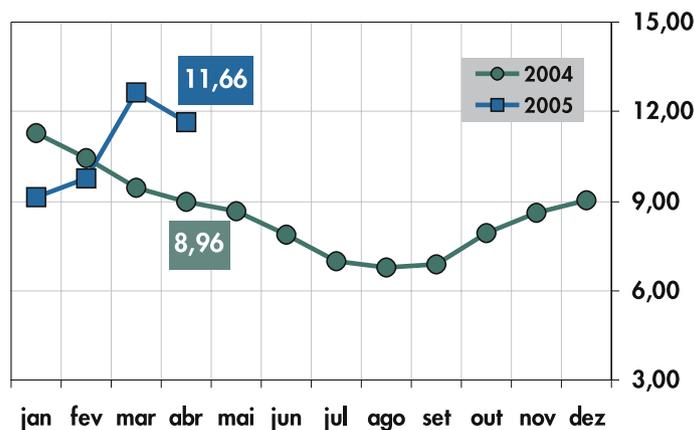
A safra de citros deste ano deve ser menor também em outras regiões produtoras, além do estado de São Paulo. De acordo com a Associação dos Citricultores de Sergipe (Acise), o estado deve produzir este ano cerca de 650 mil toneladas de frutas - 16 milhões de caixas de 40,8 kg -, volume 12% inferior ao colhido na safra anterior. No último ano, a safra sergipana foi de aproximadamente 740 mil toneladas (18 milhões de caixas). Boa parte da produção local corresponde à pêra, devido à grande aceitação dessa variedade na região. Com a menor oferta também em Sergipe, a possibilidade de o estado enviar a fruta para o mercado paulista diminuiu. Assim, a laranja produzida em São Paulo não deve enfrentar a concorrência da fruta sergipana no mercado. Já no Rio Grande do Sul, a safra das tangerinas (poncã, murcote e montenegrina) deve aumentar, entretanto a de laranja deverá diminuir no estado. No Paraná, agentes de mercado também apontam redução na produção de laranja em 2005. Ainda não há confirmação de órgãos oficiais a respeito da quebra de safra de laranja no Sul do país. Estimativas mais concretas só serão possíveis no segundo semestre.



Safra menor deve sustentar preços no mercado doméstico



Mesmo com a aproximação da nova safra da pêra, citricultores paulistas acreditam que os preços da laranja não serão pressionados como o ano passado nos meses de junho a setembro, no pico de safra. Isso porque a redução da safra paulista deve dar sustentabilidade aos preços da fruta. No ano passado, a pêra foi comercializada na árvore a R\$ 7,00/cx, no pico de safra, e a perspectiva dos produtores é de que o preço praticado neste ano fique ao redor de R\$ 9,00/cx de 40,8 kg. Em 2005, devem ser colhidas cerca de 300 milhões de caixas em São Paulo, segundo agentes do setor, volume 20% inferior às 360,7 milhões de caixas colhidas em 2004/05, segundo o Instituto de Economia Agrícola (IEA). No final de abril, alguns citricultores do estado iniciaram a colheita das primeiras laranjas da temporada, as "bocas de safra". Contudo, as frutas ainda estão verdes e ácidas, o que tem dificultado as vendas. Além da pêra, as precoces - hamlin e a westin -, as frutas doces - lima e baía - e a poncã, também estão sendo colhidas. Com a aproximação do frio, a maior concentração de suco na fruta deve aumentar, uma vez em que as laranjas nos pés já atingiram no seu tamanho adequado, embora estejam verdes. Isso deve contribuir com o aumento da oferta em maio, principalmente da poncã.



Safra menor deve sustentar preços da pêra

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

Fonte: Cepea

Projeto Citros: 10 anos de mãos dadas com o setor



Em 1994, nasceu o Projeto Citros/Cepea. O que no início era um grupo voltado à coleta e divulgação dos preços praticados no mercado nacional se consolida hoje como um centro de inteligência capaz de gerar informações econômicas para agentes da cadeia brasileira e internacional.

Ao longo desses 10 anos mais de 19,5 mil registros de preços foram registrados. Inúmeros artigos publicados e milhares de diálogos realizados a fim de apurar com precisão a conjuntura do mercado citrícola a cada momento. O principal diferencial para o sucesso do Projeto Citros é, sem dúvida, a interação constante entre nossos pesquisadores e aqueles que realmente movimentam o agronegócio citrícola.

Esta parceria com os dois lados do mercado – comprador e vendedor – garante isenção e confiança aos dados divulgados pelo Cepea, que se tornaram referência para os agentes deste setor. O constante intercâmbio de informações entre a Equipe Citros e os profissionais de todos os elos da cadeia tem proporcionado ao Cepea acompanhar diariamente os acontecimentos no mercado interno e externo, elaborando as melhores análises sobre o cenário citrícola nacional.

As conquistas do Projeto Citros/Cepea são estímulos para a continuidade de seu crescimento. O grande desafio para os próximos 10 anos é ampliar a visibilidade dos indicadores e das análises produzidas pelo projeto e, posteriormente, prover outros indicadores que tornem o mercado cada vez mais transparente, contribuindo com o processo de negociação de todos os seus participantes.

Os resultados da nossa pesquisa podem ser conferidos na página *online* do Projeto Citros/Cepea, que disponibiliza diariamente os dois principais indicadores do mercado: os preços da laranja destinada à indústria e os valores da fruta voltada ao mercado *in natura* no estado de São Paulo. Além disso, tornamos mais fácil o acesso à série histórica de preços de todas as variedades cítricas e às análises deste mercado.

www.cepea.esalq.usp.br/citros

Maiores oferta do havaí derruba preços do formosa



Fim do "pescoço" eleva oferta de mamão



Produção deve aumentar

O "pescoço" que atinge as lavouras de mamão mais antigas do Espírito Santo e da Bahia desde meados de fevereiro está no final. Segundo agentes do setor, em algumas roças a produção começou a aumentar ligeiramente no início de abril e acredita-se que a partir de meados de maio não sejam mais registrados problemas na oferta decorrentes do "pescoço". Além desta regularização da safra nas lavouras antigas, a boa produtividade nas roças novas deve contribuir ainda mais com a disponibilidade de um bom volume de mamão no mercado nos próximos meses. A qualidade do fruto ofertado também deve melhorar, uma vez que a incidência de doenças e manchas fisiológicas neste ano foi menos intensa que em 2004.



Preços caem em abril

Em abril, o aumento da produção do havaí e a lentidão das vendas nos principais atacados do Sudeste pressionaram os valores recebidos pelos produtores. O fruto tipo 12-18 foi comercializado, em média, a R\$ 0,53/kg no Espírito Santo, R\$ 0,83/kg no sul da Bahia e a R\$ 0,46/kg no oeste baiano. Esses valores são, respectivamente, 62,1%, 42,7% e 67,1% inferiores aos registrados no mês anterior. Com a tendência de maior oferta para os próximos meses, os altos preços praticados em março ficam cada vez mais distantes da realidade do produtor. Entretanto, acredita-se que não serão registrados valores tão baixos como os de 2003, quando o fruto chegou a ser cotado a R\$ 0,10/kg, em média, nas lavouras do Espírito Santo. Isso porque a oferta não é tão excessiva como a registrada naquele período e a qualidade deve ser relativamente boa, segundo previsões dos produtores.



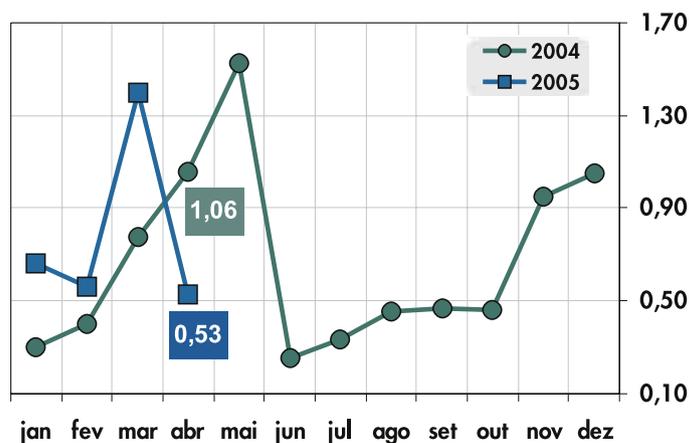
Menor oferta e doenças limitam exportações

A queda na produção interna de mamão e a incidência de doenças nas lavouras baianas e capixabas limitaram as vendas internacionais do produto entre meados de fevereiro e o final de março. De acordo com dados da Secex, foram exportadas cerca de 8 mil toneladas do fruto no primeiro trimestre deste ano, volume aproxima-

madamente 4% inferior ao acumulado no mesmo período do ano anterior. O "pescoço" nas lavouras antigas do Espírito Santo e da Bahia e a redução da área plantada em 2004 foram os principais fatores para a menor oferta nos últimos meses. Já a incidência de doenças, como a antracnose e a pinta-preta, foi estimulada pelas chuvas que atingiram as regiões produtoras entre março e abril. Para os próximos meses, a tendência é de aumento nas vendas externas devido à maior produção e melhor qualidade do fruto.

Valorização do formosa dura pouco

Após cerca de um mês em alta, os preços do formosa voltaram a cair no início de abril. A desvalorização esteve relacionada ao aumento da produção do havaí, decorrente da finalização do período de "pescoço" desta variedade. Carro-chefe deste mercado, o havaí voltou a atrair os compradores que haviam deixado de adquiri-lo durante o período de alta de preços. Assim, mesmo com baixa produção, os valores do formosa começaram a cair em função da menor procura para este produto e da necessidade de se acompanhar os valores do havaí. Em abril, os produtores de formosa receberam em média R\$ 0,31/kg no Espírito Santo, R\$ 0,52/kg no oeste da Bahia e R\$ 0,35/kg no sul baiano, queda de 11,4%, 13,3% e 41,6% frente ao obtido no mês anterior.



Fim do "pescoço" desvaloriza o havaí

Preços médios mensais recebidos pelos produtores do Espírito Santo pelo mamão havaí tipo (12-18) - R\$/kg

Fonte: Cepea



Roraima investe no cultivo de frutas de qualidade

Menor oferta no Vale reduz exportações em abril



Baixa oferta no Vale do São Francisco limita exportações



A diminuição da colheita de manga no Vale do São Francisco vem restringindo as exportações nacionais do fruto. Em abril, além da queda na produção, a elevada incidência de colapso interno - doença de origem ainda não conhecida pelos especialistas - limitou ainda mais as vendas para o mercado externo. Outro problema que preocupou os produtores locais foi o clima quente e úmido, que favorece o ataque de doenças fúngicas nas lavouras. Para que a fruta brasileira não fosse desvalorizada no exterior, preferiu-se evitar alguns embarques e realocar a manga no mercado nacional. Em maio, a oferta do Vale do São Francisco deve continuar restrita. A expectativa dos agentes locais é que o clima contribua com a produção e que não haja entrada de frutas de outras regiões produtoras, de modo que a manga produzida em Juazeiro (BA)/Petrolina (PE) pode se valorizar.

México abastece mercados mundiais

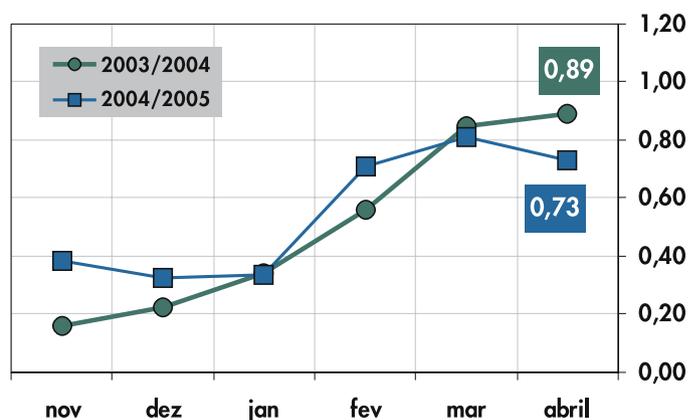
Apesar de a seca ter prejudicado a safra mexicana de manga nos últimos meses, o país tem conseguido produzir um bom volume de frutas. Em abril, o México alavancou suas exportações e destacou-se como o principal fornecedor de manga para os Estados Unidos, Europa e Ásia. Contudo, a qualidade da fruta não atingiu o patamar exigido no mercado internacional e, de acordo com o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), muitas frutas chegaram ao destino com avarias. A expectativa dos produtores brasileiros é que o México concentre sua produção entre março e junho, facilitando as vendas da fruta nacional no mercado externo entre julho e setembro.

Começa a safra em Livramento do Brumado

Em algumas propriedades de Livramento do Brumado (BA), a colheita da manga começou na última semana de abril. O volume ofertado ainda é baixo e a tendência é que a colheita se intensifique somente em julho. As chuvas não prejudicaram as induções florais e tampouco o florescimento das plantas na região. Assim, a qualidade da manga produzida será satisfatória na maioria das propriedades.

Projeto Vale do Rio Branco com alta tecnologia

Uma fazenda experimental instalada em Boa Vista (RR), no Norte do País, vem produzindo frutas com tecnologia semelhante à do Vale do São Francisco. Essa iniciativa faz parte do projeto Vale do Rio Branco, desenvolvido pela prefeitura de Boa Vista e que tem como objetivo implantar inicialmente 40 hectares de uvas (com e sem sementes), mangas, citros, banana, mamão, melão, cebola e outras frutas de importância econômica. Estima-se que até abril tenha sido investido cerca de R\$ 1 milhão no projeto. As frutas cultivadas com alta tecnologia e sob a coordenação de técnicos, inclusive de Pernambuco, visam países da Europa e América do Sul, além do Caribe e dos Estados Unidos. Para isso, serão implantados poços artesianos, rede de energia elétrica, estrutura hidráulica de irrigação suplementar e as demais infra-estruturas necessárias à produção na região, além de uma estação meteorológica automatizada. "A similaridade do clima de Petrolina e Boa Vista, a localização geográfica do estado de Roraima, bem como a proximidade dos consumidores residentes nos países caribenhos são fatores que potencializam a implantação de projetos dessa natureza", aposta Ivan Luís de Oliveira Silva, membro da Secretaria de Desenvolvimento Agrícola de Boa Vista.



Menor oferta não garante preços altos

Preços médios recebidos pelos produtores do Vale do São Francisco pela tommy - R\$/kg

Fonte: Cepea



Santa Catarina pode ser reconhecido como estado livre da sigatoka negra



Argentina pode dificultar exportações brasileiras

Santa Catarina sem sigatoka

O estado catarinense pretende adquirir o certificado de área livre de sigatoka negra. Em abril, 65 amostras de bananais catarinenses foram submetidas a testes laboratoriais, nos quais não foram encontrados indícios do fungo causador da doença, o *Mycosphaerella fijiensis*. Segundo a Companhia de Desenvolvimento Agrícola de Santa Catarina (Cidasc), todos os focos que poderiam facilitar a propagação do fungo foram eliminados, e medidas como barreiras sanitárias impedindo a entrada de frutas e caixas contaminadas de outras regiões vêm sendo adotadas. Além disso, os produtores estão se conscientizando à manter a produção livres de doenças, e proibidos de transportar caixas com as folhas da bananeira. A possibilidade de o ministério da Agricultura reconhecer Santa Catarina como área livre do fungo vem causando descontentamento aos produtores paulistas. A Associação dos Bananicultores de Cajatí (SP) enviou uma carta à Secretaria de Defesa Agropecuária contestando a possível certificação. A Associação pede que sejam realizados novos exames com técnicos catarinenses e paulistas para averiguar a situação.

Brasil X Argentina

O governo argentino prorrogou até o dia 16 de maio o prazo para que produtores brasileiros se adequem às normas de importação de banana exigidas pelo país. A principal delas é uma análise laboratorial comprovando a sanidade do fruto. O maior problema a ser enfrentado pelos exportadores nacionais, caso a Argentina venha a exigir essas análises, é a demora em sua execução. Nesse caso, amostras serão retiradas na fronteira entre os dois países e as frutas ficam retidas durante os exames, que duram cerca de sete dias. Atualmente, análises semelhantes são realizadas nas fazendas e, segundo o governo brasileiro, o procedimento é eficaz no controle de fungos e bactérias. O mal entendido entre os países começou quando a maçã e a pêra argentina foram barradas ao entrar no Brasil. Em seguida, a Argentina determinou que passaria a aplicar as normas para importação das bananas brasileiras

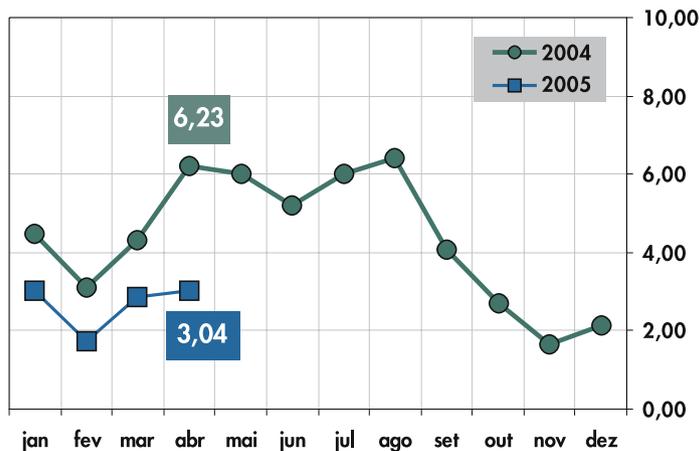
Brasil entra na guerra

Países das Américas do Sul e Central recorreram à Organização Mundial do Comércio (OMC) para tentar impedir que a tarifa de importação de banana na União Européia seja reajustada. A União Européia determinou que as frutas provenientes de países que não pertencem às suas antigas colônias da África, do Caribe e do Pacífico serão taxadas em 230 euros por tonelada para que possam entrar no bloco a partir de 2006. Os países das Américas do Sul e Central pedem que a OMC averigüe se essa imposição está de acordo com as práticas de comércio justo.



Valorização da fruta

A oferta de banana prata no Vale do Ribeira (SP) deve se manter baixa em maio - período de entressafra na região. Já a safra da nanica local, mesmo com tendência de aumento de colheita neste mês, será iniciada apenas entre junho e julho. No norte mineiro e catarinense, é esperado aumento na colheita de prata anã e nanica, respectivamente, devido ao início de safra dessas variedades. A qualidade da fruta, principalmente em Minas, também deve melhorar em virtude das boas condições climáticas na região. Assim, produtores esperam pela alta dos preços recebidos pela nanica catarinense e pela prata anã.



Nanica catarinense segue em baixa

Preços médios recebidos pelos produtores do norte de Santa Catarina pela nanica - R\$/cx de 22 kg

Fonte: Cepea



Mais contratos de exportação devem ser fechados neste mês



Vale do São Francisco deve produzir menos neste ano

Contratos fechados!

Apesar de muitos exportadores de melão do Rio Grande do Norte e Ceará já terem fechado seus contratos para a venda internacional do fruto, algumas dessas negociações ainda devem ser estabelecidas neste mês. Assim, os melonicultores da região poderão definir o volume que será embarcado ao longo desta safra. Essa informação é importante, pois é a partir da programação dos embarques semanais à Europa que os produtores, principalmente das grandes empresas, definirão o plantio na região. Tradicionalmente, o cultivo voltado ao mercado externo começa em junho e a colheita, em meados de agosto, mês que marca o início dos embarques. Além do amarelo, variedades nobres, como o orange, o pele de sapo, o *netmelon*, o gália, o cantaloupe e o *charrantais*, muito apreciados no mercado internacional, também são cultivados no pólo. Cerca de 95% da safra dessas frutas é exportada, uma vez que as variedades nobres demandam tratamentos pós-colheita específicos que elevam o valor agregado ao produto. Durante a entressafra no Rio Grande do Norte e Ceará, os melões nobres dificilmente são encontrados no mercado, com excessão do orange e do pele de sapo, que também são produzidos no Vale do São Francisco, para o mercado nacional.



Vale intensifica colheita em maio

Produtores de melão do Vale do São Francisco devem intensificar a colheita de melão amarelo neste mês. Segundo produtores locais, a safra atrasou devido às adversidades climáticas na região no início da safra. Além disso, o excesso de chuvas entre fevereiro e março, época em que a fruta já estava no ponto de colheita, comprometeu grande parte da produção. Isso reduziu a oferta no mercado interno e prejudicou a qualidade do fruto, pressionando os valores do melão amarelo no final de abril. Com o aumento da colheita neste mês, os preços recebidos pelos produtores devem continuar em baixa. Esse panorama negativo tende a se estender durante toda a safra, mesmo com a perspectiva de redução de 30% da área cultivada no Vale. A menor produção neste ano se deve as adversidades climáticas do início de 2005.

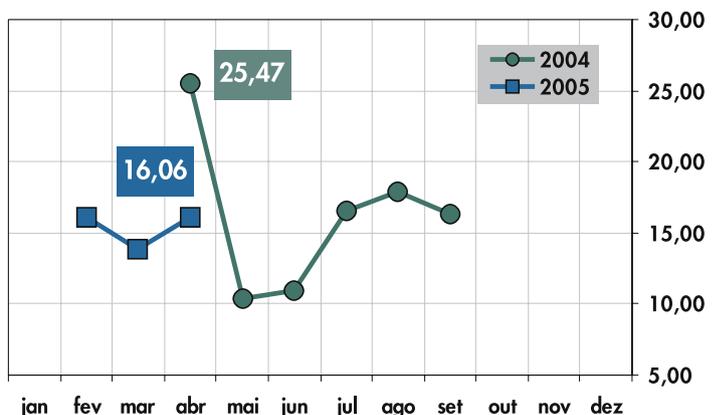


Promoção externa pode aumentar vendas

A melonicultura nacional pode ser beneficiada pelo acordo assinado entre o Instituto Brasileiro de Frutas (Ibraf) e a Agência de Promoção de Exportações do Brasil (Apex) no final de abril. O acordo visa destinar R\$ 13,3 milhões para ações de promoção comercial de frutas no exterior em 2005. Assim, a meta de se exportar o equivalente a R\$ 450 milhões em frutas, aumento de 22% frente à receita obtida no ano anterior, pode ser atingida mais facilmente. A busca por novos mercados como o Leste Europeu, o Golfo Pérsico e a Ásia também pode contribuir com o aumento das vendas de frutas brasileiras no exterior.

Produtores do Rio Grande do Norte e Ceará iniciam preparo do solo

Neste mês, os produtores do Rio Grande do Norte e Ceará devem começar a organizar o preparo do solo para o plantio do melão amarelo na região. A compra de sementes e insumos para o plantio voltado ao mercado interno já vem ocorrendo e a quantidade adquirida pelos produtores deve aumentar neste mês, em virtude do fechamento de contratos de exportação. Produtores esperam por condições climáticas favoráveis, pois chuvas podem atrasar o plantio, uma vez que o tráfego de máquinas em solo encharcado se torna inviável.



Baixa qualidade impede valorização do fruto

Preços médios recebidos pelos produtores do Vale pelo melão amarelo tipo 6 - R\$/cx de 13 kg

Fonte: Cepea



Egito pode ser um novo concorrente do Brasil



Menor oferta no mercado nacional valoriza uva do Paraná



Aumenta o plantio de uva no Egito

De acordo com *traders* nacionais, o aumento da área plantada com uva no Egito pode dificultar as exportações do Brasil para a Europa no futuro. Isso porque os embarques egípcios devem coincidir com o início das vendas externas brasileiras – abril e maio –, aumentando a disputa no mercado internacional. Apesar da qualidade da fruta nacional ser superior à da produzida no Egito, o país ganha em termos de logística, devido à sua proximidade com a Europa. Assim, os egípcios podem ofertar a uva no mercado europeu a valores mais atrativos. Os desafios para os exportadores brasileiros frente a novos concorrentes são produzir frutas de alta qualidade, elevar a produtividade dos parreirais e estreitar as margens de lucro obtidas a partir das exportações, a fim de se ofertar um produto superior, a preços mais competitivos no mercado internacional.



Preços recordes no Paraná

A escassez de uva no mercado interno vem garantindo bons preços à uva do Paraná. Em abril, os viticultores de Marialva (PR) receberam R\$ 2,05/kg, em média, pela Itália, na roça, valores aproximadamente 86% superiores aos registrados no mesmo período do ano anterior. Esses também são os mais altos valores médios obtidos pelos produtores da região nos últimos três anos, segundo dados do Cepea. Os produtores do Vale do São Francisco devem intensificar a colheita somente em junho. Assim, os viticultores paranaenses permanecem sozinhos no mercado até o final deste mês. Mesmo com a entrada do Vale em junho, o aumento da oferta de uva só deverá ocorrer no segundo semestre, com a entrada de Jales (SP).



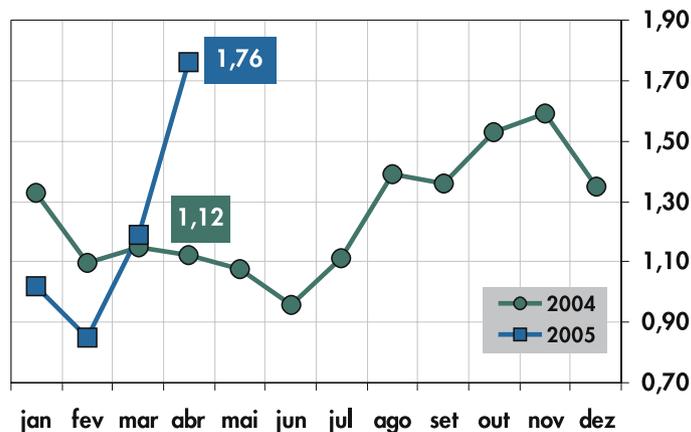
Diminui o ritmo de plantio no Vale

As mudanças climáticas no Vale do São Francisco vêm ocasionando distúrbios fisiológicos em algumas variedades e desacelerando o plantio na região. Neste ano, o volume de chuvas acumulado em março foi superior a média histórica e a temperatura atingiu picos de alta com elevação de 5° C frente ao último ano. Na variedade festival, os produtores acreditam

que o clima atípico venha causando um distúrbio denominado “bela”, que seca as flores do cacho já formado em menos de três dias. Estima-se que de 40% a 50% da produção de festival deste semestre seja perdida em função do distúrbio. Muitos produtores do eixo Petrolina (PE)/Juazeiro (BA) pretendem interromper o cultivo da festival e investir na *thompson* e na *crinson*.

Menor oferta em países concorrentes favorece a venda da uva brasileira

A quebra de safra de uvas finas de mesa na África do Sul e a diminuição da colheita no Chile e na Índia limitaram a oferta do produto no mercado internacional, principalmente na Europa, em abril. Assim, o Brasil pode entrar com mais força no mercado externo neste semestre, suprimindo a falta do produto em outras regiões do globo. Entretanto, o mau tempo no Vale do São Francisco pode limitar também as exportações nacionais. Apesar do menor volume de chuvas na região neste ano, frente a 2004, as precipitações foram mais frequentes e tardias. Assim, a oferta se manteve tímida na primeira quinzena de maio e muitos produtores não puderam aproveitar os bons preços pagos pelos importadores europeus no período. Na última quinzena de abril, os produtores locais recebem cerca de R\$ 3,00/kg pela benitaka com qualidade apropriada para exportação.



Menor oferta valoriza a Itália

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

Fonte: Cepea



Tecnologia para tudo
que se planta!

 **Dow AgroSciences**



www.dowagrosiences.com.br

“Vaccine” sua cultura com Curzate® BR.



Curzate® BR age como se fosse uma “vacina” contra a requeima, na batata e no tomate, e contra o míldio, na uva e na cebola:

- Curzate® BR favorece o reconhecimento do patógeno, ativando os mecanismos de resistência naturais da planta.
- Curzate® BR age dentro da planta.

**Proteja seu investimento.
Em cultura “vacinada” com Curzate® BR,
a requeima e o míldio não entram.**

DuPont
Curzate®



*Os milagres da ciência**

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônomico.

