

ASSINANTE:
CONTINUE RECEBENDO A
REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!

— Saiba como na página 5! —



GESTÃO



SUSTENTÁVEL

Vale do São Francisco
de olho no consumidor brasileiro



CUIDADO



CÃO BRAVO

Restrição de uso no Estado do Paraná.
Informe-se sobre e realize o manejo integrado de pragas.
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.

ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bala e na 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 AGRONÔMICO.



c.a.s.a.
0800 704 4304

www.syngenta.com.br

© Syngenta, 2011.



EFICIENTE NAS CULTURAS DE BATATA, CEBOLA E TOMATE.

RIDOMIL GOLD BRAVO

**CUIDA DA SUA PLANTAÇÃO,
PROTEGENDO SEMPRE**

E COMBATENDO QUANDO NECESSÁRIO.

Ridomil Gold Bravo é o pior inimigo para as principais doenças que atacam a sua plantação: no caso da batata, a requeima. Isso porque ele é o único que combina dois ativos poderosos: um sistêmico e outro protetor. Além disso, ele é resistente à chuva e tem grande aderência na planta. Com Ridomil, a sua plantação fica protegida e você fica tranquilo.



 **RidomilGold[®]**
Bravo

syngenta.



HORTIFRUTI BRASIL AVALIA PELA SEGUNDA VEZ A SUSTENTABILIDADE DA UVA NO VALE DO SÃO FRANCISCO



Margarete Boteon e João Paulo Deleo são os organizadores deste Especial sobre custo e consumo de uva.

foram atualizados para a temporada 2011.

Em 2008, a viticultura encontrava-se em sua pior crise. Dentro os principais motivos, podem ser citados a crise econômica na União Europeia e nos Estados Unidos, acarretando em menor demanda, e aumento na produção de uva nos países produtores, sobretudo no Vale do São Francisco, que chegou inclusive a ampliar suas exportações. O enriquecimento da classe média, no entanto, acabou sendo uma alternativa para que produtores pudessem escoar sua produção, uma vez que a demanda brasileira pela fruta tem crescido substancialmente nos últimos anos.

Este é o diferencial deste *Especial Frutas* em relação à edição de 2008. Além de mostrar os custos de produção do Vale do São Francisco, coube também analisar a maior produção de uva destinada ao mercado brasileiro e seu potencial de

crescimento daqui para frente. Esse comportamento é comprovado pelos entrevistados do *Fórum* desta edição (veja na página 41), os quais nos últimos anos têm investido em variedades justamente para atender o consumo do brasileiro, mas sem deixar de lado o externo.

Com base nos dados obtidos em pesquisas de campo, podemos concluir que é notável a competência que a região do Vale do São Francisco teve para ajustar a sua produção a uma nova condição de mercado após 2008. O ambiente econômico mais favorável no mercado interno, sem dúvida, facilitou essa conversão. O mercado externo continuará sendo um foco importante para a região. A diferença, agora, é que os destinos da comercialização são mais diversificados. Para isso, um estudo do mercado-alvo e o portfólio de variedades correlatas são essenciais para o produtor se posicionar adequadamente.

A **Hortifruti Brasil** divulga nesta edição o segundo Especial Frutas com foco na sustentabilidade da viticultura do Vale do São Francisco. O primeiro estudo foi publicado na edição de agosto de 2010, nº 93, referente à temporada 2008, e cujo principal destino da fruta era o mercado externo. Na *Matéria de Capa* deste Especial, os custos de produção



Surpreendente

Lançamento

Tomini

Tomate Híbrido F1

 **FELTRIN**® Uma empresa dedicada para o futuro **SEMENTES** futur®

www.sementesfeltrin.com.br | (54) 2109.4400

ASSINANTE:

CONTINUE RECEBENDO A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!

A **Hortifruti Brasil** está realizando o recadastramento de todos os assinantes a fim de se garantir o envio da revista todo mês. **Todos os leitores cadastrados até agosto de 2012 deverão renovar seu cadastro.** Para isso, basta preencher a ficha abaixo e enviar para nós através de correio, fax, e-mail ou telefone. No ato do recadastramento, é imprescindível que você nos forneça o **Código de Assinante**, que está junto com seu nome na etiqueta de endereçamento.

ENTRE EM CONTATO CONOSCO E FAÇA SEU RECADASTRAMENTO!



Telefone

19 3429.8808



Correio

Avenida Centenário, 1080
Piracicaba/SP - CEP: 13416-000



e-mail

hfcepea@usp.br



FAX

19 3429.8829

**TENHA O SEU
CÓDIGO DE ASSINANTE
EM MÃOS!**

O recadastramento só será possível mediante o Código de Assinante.

O Código de Assinante está anexado junto à etiqueta de endereço.

XXXX-

Nome completo

Endereço

Cidade/Estado - CEP: XX.XXX-XXX

ATENÇÃO:

O PRAZO PARA RECADASTRAMENTO É ATÉ 15/12/2012*

* O assinante que não efetuar seu recadastramento após 15/12/2012, a Hortifruti Brasil cancelará automaticamente o envio da revista.



RECADASTRAMENTO 2012 HORTIFRUTI BRASIL

Leitor, assinale uma das alternativas abaixo:



- Quero continuar a receber a Hortifruti Brasil no mesmo endereço.
- Quero continuar a receber a Hortifruti Brasil, mas no endereço abaixo.
- Não quero mais receber a Hortifruti Brasil.

O recadastramento é necessário também para o assinante que quiser manter seu endereço.

CÓDIGO DO ASSINANTE N°:

Nome Completo: Data de nascimento: / /

Endereço: Cidade/Estado:

CEP: E-mail: Telefone: []

Perfil

- Produtor Atacadista Exportador Consultor Professor/Pesquisador Estudante
- Empresa de insumos Varejista Eng. Agrônomo Outro

Trabalha/produz algum HF? Se sim, qual?

- Banana Batata Cebola Cenoura Citros Folhosas Maçã Mamão Manga
- Melão Tomate Uva Outro

Se produtor, informe sua escala de produção: Pequeno produtor Médio produtor Grande Produtor

Grau de escolaridade: Básico 1º Grau 2º Grau Superior Técnico



Exportação de frutas à União Europeia

Achei a última edição da revista **Hortifruti Brasil** de extrema importância, já que mostra um cenário de oportunidades. A produção de frutas com manejo mais ecológico certamente favoreceria um maior volume a ser exportado. Um mercado que vem crescendo no Brasil é o de frutas orgânicas. Temos tecnologia de produção, clima e área a ser explorada, mas, infelizmente, muitos fruticultores desconhecem os benefícios e as oportu-

nidades de mercado para frutas orgânicas na União Europeia. Acredito que a revista poderia contribuir com uma matéria especial sobre oportunidades e desafios da fruticultura orgânica.

Marcos Antonio Martins Ary – Rio Claro/SP

A matéria retrata de maneira clara e objetiva os desafios e oportunidades para o Brasil exportar frutas à União Europeia. O desafio dos brasileiros é diminuir custos, aumentar a qualidade da produção (rastreadabilidade, certificação), reduzir o processo burocrático para a exportação (fator que ajuda a diminuir a competitividade) e melhorar a logística.

Christian Turra – Araraquara/SP

CAPA 8



Pela segunda vez, a **Hortifruti Brasil** publica os resultados dos custos de produção de uva no Vale do São Francisco. A maior produção enviada ao mercado externo e seu potencial de crescimento também é foco da Matéria de Capa.

FÓRUM 41

Após 2008, ano de crise da viticultura, produtores de uva do Vale do São Francisco falam quais foram suas medidas para se manter sustentável e suas expectativas daqui para a frente.



HORTIFRUTI BRASIL NA INTERNET

Acesse a versão on-line da **Hortifruti Brasil** no site: www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

Entre também no blog e no twitter:

www.hortifrutibrasil.blogspot.com

www.twitter.com/hfbrasil

SEÇÕES

CENOURA		26
TOMATE		28
CEBOLA		30
FOLHOSAS		31
BATATA		32
MELÃO		34
MAÇÃ		35
MANGA		36
CITROS		37
BANANA		38
MAMÃO		39
UVA		40

EXPEDIENTE

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

Coordenador Científico: Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

Editora Científica: Margarete Boteon

Editores Econômicos: João Paulo Bernardes Deleo, Larissa Gui Pagliuca e Mayra Monteiro Viana

Editora Executiva: Daiana Braga
MTb: 50.081

Diretora Financeira: Margarete Boteon

Jornalista Responsável: Ana Paula da Silva
MTb: 27.368

Revisão: Alessandra da Paz, Daiana Braga e Flávia Gutierrez

Equipe Técnica: Aline Fernanda Soares, Amanda Jéssica da Silva, Ana Beatriz Fernandes Barboza, Caroline Ochiuse Lorenzi, Ednaldo Alexandre Borgato, Fabrício Quinalia Zagati, Guilherme Ramalho dos Santos, Isabella Lourencini de Souza, Isadora do Nascimento Palhares, Karina Yukie Shinoda, Letícia Julião, Marcella Benetti Ventura, Margarete Boteon, Marta Berto Campos, Mayra Monteiro Viana, Renata Pozelli Sabio, Rodrigo Moreira Ramos e Stephanie Suarez Campoli.

Apoio: FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte: enfase - assessoria & comunicação
19 3524-7820

Impressão: www.graficamundo.com.br

Contato:
Av. Centenário, 1080
Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)
Tel: 19 3429-8808

Fax: 19 3429-8829
hfcepa@usp.br
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

A revista **Hortifruti Brasil** pertence ao Cepea

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

É necessária maior organização do setor para que o Brasil alavanque a exportação de frutas. Em minha região, a profissionalização do agricultor é a chave. A exportação é outro mercado que pode se abrir, mas a qualidade tem que melhorar muito.

Eduardo Augustinho dos Santos – Corumbataí do Sul/PR

A análise da revista, de forma geral, está corretíssima, mas acho que deu excessiva importância à concorrência de outros países, e não ao bom momento da economia brasileira *versus* mau momento da economia da Europa. O Brasil tem desafios, como qualidade, infraestrutura, burocracia, mas vejo oportunidades, como clima diferenciado e o bom momento econômico do Brasil.

Sérgio Baima – Fortaleza/CE

O Brasil tem potencial para mandar qualquer produto para a Europa!

Rolnei Macarini – Rio Rufino/SC

O Brasil ainda explora pouco o seu potencial agrícola. Nossa frutas são de qualidade e de sabor, o que falta é uma política agrícola e lembrar que o Brasil não produz apenas cereais. Acho que faltam incentivos à produção e à comercialização por parte de órgãos públicos. É importante valorizar nossos produtos e investir em pesquisas de variedades.

Flávio Simões – Sorocaba/SP

Achei muito boa a matéria abordada pela revista, mas o assunto tem que continuar a ser divulgado e trabalhado pelas lideranças da fruticultura no Brasil. É preciso levar as informações claras e objetivas sobre exportação às associações, empresas de pesquisas e extensão rural.

Deny Sanábio – Belo Horizonte/MG

ESCREVA PARA NÓS.

Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:

Hortifruti Brasil - Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)
ou para: hfcepea@usp.br

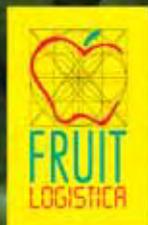
Para receber a revista **Hortifruti Brasil** eletrônica, acesse www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade, faça seu cadastro gratuito e receba todo mês a revista em seu e-mail!

THE WORLD OF FRESH PRODUCE

FRUIT LOGISTICA

BERLIN, 6 - 8 DE FEVEREIRO DE 2013

WWW.FRUITLOGISTICA.COM



in cooperation with

FRUCHTHANDEL
MAGAZINE

Câmara de Comércio
e Indústria Brasil-Alemanha
Rua Verbo Divino 1488
04719-904 São Paulo-SP
Tel +55-11-5187 5213
Fax +55-11-5181 7013
www.fruitlogistica.com
feiras@ahkbrasil.com

 Messe Berlin

GESTÃO SUSTENTÁVEL – UVA

Vale do São Francisco de olho no consumidor brasileiro

O ano de 2008 foi um divisor de águas na comercialização das propriedades de uva do Vale do São Francisco. Naquele ano, uma série de fatores (internos e externos) resultou no pior resultado financeiro até então registrado pelos produtores nordestinos de uva – especialmente por aqueles cuja receita dependia das exportações. Dentre os fundamentos negativos, podem ser destacados a crise econômica da União Europeia e dos Estados Unidos, a maior oferta de uva nos principais países produtores e o aumento dos embarques da fruta do Vale do São Francisco, já que a região também teve aumento de safra. Ainda em 2008, essa combinação de maior oferta e queda na demanda externa resultou em forte desvalorização da uva no mercado internacional. Mas, ao contrário do fraco desempenho das exportações, o mercado doméstico, mesmo parcialmente afetado pela crise externa, mostrou-se uma boa alternativa para a uva do Vale.

Nos anos seguintes, apesar de o cenário internacional ter melhorado um pouco, tornou-se nítida a opção do Vale do São Francisco em comercializar, cada vez mais, suas uvas no mercado nacional. Entre 2008 e 2012, o volume destinado ao mercado doméstico subiu 27% (ver tabela na página 10), enquanto o mercado internacional recuou em nível semelhante.

Os fatores determinantes para a mudança do foco comercial das propriedades viticultoras nordestinas (especialmente de pequeno e médio portes) foram:

- O poder de compra dos consumidores europeus e norte-americanos diminuiu por conta da crise econômica iniciada em 2008. Além da demanda enfraquecida, a alta dos custos no Brasil reduziu a competitividade nacional em relação aos concorrentes;
- O calendário de comercialização dos concorrentes do Brasil tem se estendido e acirrado a competição nas janelas tradicionais de exportação brasileira. O estado da Califórnia, por exemplo, é um produtor que tem ampliado o seu calendário de comercialização nos Estados Unidos; a África do Sul, por sua vez, tem adiantado o início da safra para ampliar suas vendas na Europa;
- Além do cenário externo menos favorável, o mercado interno tem se tornado mais atrativo – resultado da consolidação da classe média no País e da melhora do po-

der aquisitivo da população toda;

- As demais regiões produtoras de uva de mesa no País reduziram a área de produção entre 2008 e 2011, permitindo a colocação da uva do Nordeste no mercado doméstico sem causar excessos de oferta;
- O crescimento das importações de uva favoreceu a criação da demanda por fruta sem semente. Como as importações brasileiras concentram-se no primeiro semestre, a uva importada não concorre diretamente com a nordestina, ofertada no segundo semestre. Com esse calendário, o consumidor brasileiro tem uma oferta considerável de uva sem semente o ano todo;
- Outro ponto a favor da uva nordestina é o próprio crescimento do poder aquisitivo do consumidor nordestino. A venda no contentor (sem embalagem individual), principalmente de uvas com semente, e a proximidade com o consumidor permitem preço acessível para quem compra e rentável para quem vende.

Já que as atenções estão voltadas para o mercado interno, é importante que se entenda bem o perfil do consumidor brasileiro de uva e se analisem os desafios que surgem para a gestão das propriedades viticultoras do Nordeste e de outras regiões de modo a manterem-se sustentáveis. Nesse sentido, a **Hortifruti Brasil** contribui apresentando informações extraídas do estudo “*Sustentabilidade Econômica da cultura da uva no Vale do São Francisco: enfoque custo, comercialização e consumo*” elaborado por integrantes da equipe Hortifruti/Cepea e apresentado a produtores do Vale do São Francisco no dia 30 de agosto, em Petrolina (PE).

Para melhor conhecer o consumidor brasileiro, a equipe de pesquisa lançou mão dos dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), do IBGE. O resultado da análise desse perfil encontra-se exposto nas páginas 12 e 13. Paralelamente, foi feito um estudo detalhado sobre o custo das propriedades viticultoras em três escalas de produção (referente à safra 2011), que é apresentado a partir da página 14. Apesar dos grandes desafios que a viticultura do Nordeste e das demais regiões produtoras têm pela frente, o mercado doméstico tem se mostrado atrativo e pode ser um novo equilíbrio para a tão almejada sustentabilidade da viticultura nacional.



Fechado para a
botrytis da uva.

- Fungicida foliar com formulação líquida
- Eficiente para programas antirresistência
- Ação antiesporulante:
fungos não se reproduzem
- Produto altamente seletivo

ROVRAL. CRESCIMENTO PROTEGIDO.



ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Use exclusivamente agrícola.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



fmcagricola.com.br

FMC

Fazendo Mais pelo Campo

Cresce a área de uva do Vale do São Francisco destinada ao consumidor brasileiro

Ano	PRODUÇÃO NACIONAL & DESTINOS			CONSUMO DOMÉSTICO		
	VALE DO SÃO FRANCISCO		OUTRAS REGIÕES	BRASIL	OUTRAS ORIGENS (*)	TOTAL
	Exportação	Mercado interno	Mercado interno			
	(área em produção - hectares)			(área em produção - hectares)		
2008	4.112,11	6.287,89	14.465,65	21.688,54	935,00	20.753,54
2009	3.637,31	6.562,69	14.001,54	21.814,23	1.250,00	20.564,23
2010	3.040,26	7.159,74	14.012,70	22.872,44	1.700,00	21.172,44
2011	2.969,55	7.380,45	13.327,20	22.407,65	1.700,00	20.707,65
2012	3.000,00	8.000,00	12.677,20	22.377,20	1.700,00	20.677,20
VAR% (2008-2012)	-27%	27%	-12%	3%	82%	0%

* Equivalente em área da fruta importada

Elaboração: Cepea; Fontes de dados básicos: Hortifruti Brasil/Cepea e Secex.

CRESCER O CONSUMO DAS VARIEDADES SEM SEMENTES NO BRASIL

Entre 2008 e 2011, houve mudanças significativas no portfólio de variedades e origens das uvas comercializadas no País. Avaliando-se os dados da Ceagesp, fica claro que a uva sem semente está cada vez mais presente no mercado brasileiro. No primeiro semestre, as variedades *crimson* e *thompson* comercializadas no entreposto são provenientes principalmente do Chile e, no segundo semestre, do Vale do São Francisco.

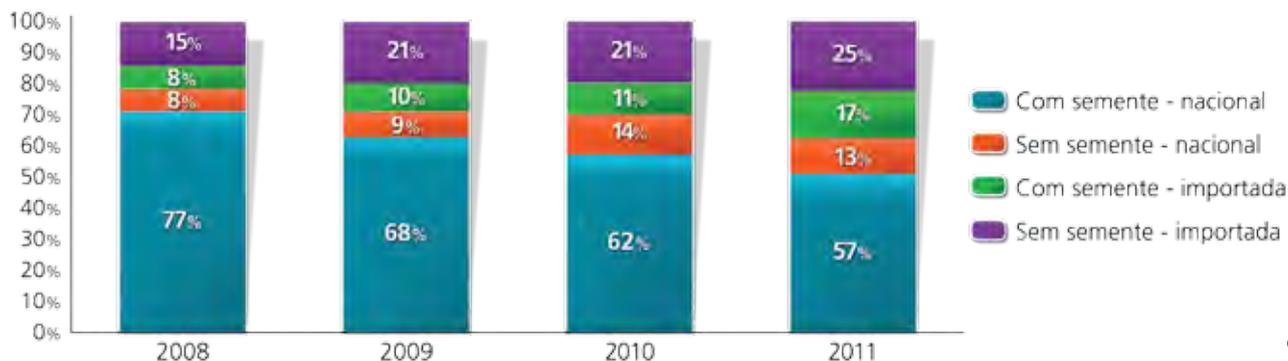
De 2008 para 2011, a comercialização da uva sem semente na Ceagesp cresceu 92%, enquanto que o volume total da uva com semente se manteve. Do total de uva comercializada na central em 2008, as sem sementes correspondiam a 23%. Já em 2011, essa participação havia saltado para 38%.

Mas as mudanças não ficam por aí. Tem se alterado também a comercialização das variedades com semente. A

que mais tem perdido espaço – tanto em números absolutos quanto relativos – na Ceagesp é a uva Itália. Isso é reflexo tanto da redução da oferta – as regiões produtoras do Sudeste estão substituindo a Itália por Niagara, principalmente pela menor exigência por mão de obra – quanto da demanda – há uma preferência pela Niagara que é mais barata e tem boa qualidade.

Outra mudança é a maior presença da *red globe* importada entre 2008 e 2011, principalmente da Argentina e do Chile, durante o primeiro semestre. Essas compras externas têm reduzido muito a rentabilidade das regiões nacionais que ofertam no primeiro semestre. Entre essas, destacam-se São Miguel Arcanjo (SP), Pilar do Sul (SP) e as paranaenses que produzem uvas finas. Atualmente, a variedade com semente mais comercializada na Ceagesp é a Niagara; na sequência está a *red globe* e, depois, a Itália.

CRESCER A PRESENÇA DE UVA IMPORTADA NO MERCADO NACIONAL



Obs: Participação (%) do grupo de variedades com semente e sem semente comercializadas na Ceagesp

Fonte: Ceagesp



**Kasumin você conhece,
é o bactericida que cicatriza!**

Kasumin é um antibiótico de ação preventiva e curativa que interrompe e cicatriza o dano da planta logo após a aplicação*.

- ▶ **DUPLA AÇÃO:** Bactericida e Fungicida com registro exclusivo agrícola.
- ▶ **AÇÃO SISTÊMICA:** Rápida absorção, excelente em épocas chuvosas. Residual prolongado.
- ▶ **ORIGEM BIOLÓGICA:** Extraído de *Streptomyces kasugaensis*.
- ▶ Excelente opção na rotação com outros produtos.



Kasumin

O bactericida que cicatriza.

*Consulte o representante Arysta LifeScience da sua região.

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.



Arysta LifeScience

www.arystalifescience.com.br

QUEM É O CONSUMIDOR

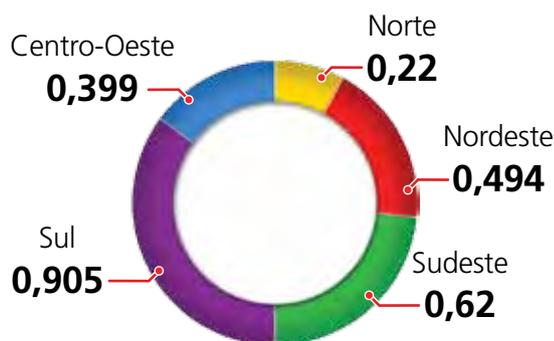
Para traçar esse perfil, a equipe Hortifruti/Cepea utilizou duas edições da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Os dados de 2008/2009 foram comparados aos

de 2002/2003. Apesar de não representarem os avanços mais recentes da renda do brasileiro, mostram que houve um bom aumento do consumo do brasileiro com uva nos domicílios.

CRESCE O CONSUMO DE UVA NO PAÍS (consumo anual por habitante nos domicílios - kg)

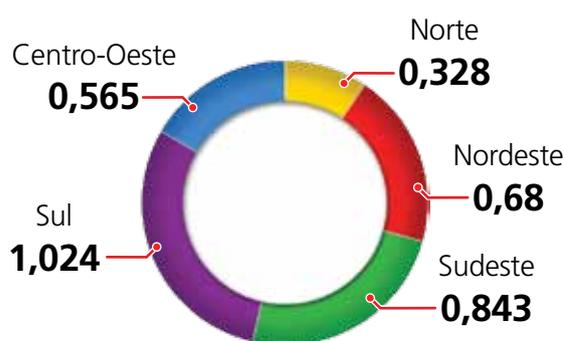
Entre os anos de 2002/03 e de 2008/09, o consumo anual cresceu de 0,58/kg para 0,76/kg por pessoa. Pode parecer pouco, mas, ao se levar em conta também o crescimento da população do País nesse período (175 milhões em 2002/03 para 190 milhões em 2008/09), o aumento total de consumo foi de 43 mil toneladas. A demanda se elevou em todas as regiões, sendo que a Sul continuou com o maior consumo *per capita*, de 1,024 quilo por habitante/ano, seguida pelo Sudeste (0,84 kg/hab/ano), Nordeste (0,68 kg/hab/ano), Centro-Oeste (0,56 kg/hab/ano) e Norte (0,33 kg/hab/ano).

2002/03: kg/habitante/ano



**Brasil: 0,58
kg/habitante/ano**

2008/09: kg/habitante/ano



**Brasil: 0,76
kg/habitante/ano**

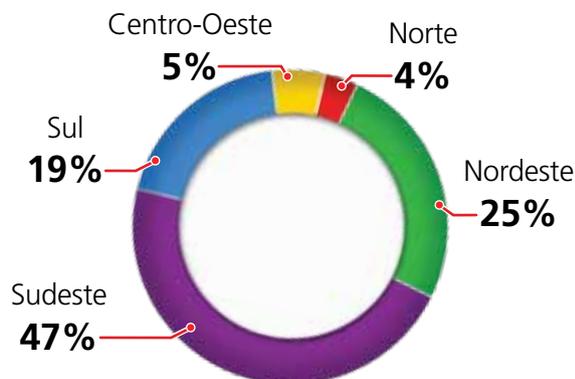
Fonte: POF - IBGE (2008).

SUDESTE É O MAIOR CONSUMIDOR DE UVA NO PAÍS



Em termos *per capita*, a região Sul lidera o ranking de consumo de uvas no Brasil. Porém, quando o total da população entra na conta, o Sudeste toma a dianteira, respondendo por 46,4% de toda a uva consumida no País. Na sequência, vem o Nordeste, com 25%, e o Sul, com 19%. O Centro-Oeste e o Norte, juntos, absorvem apenas 9%.

Participação do mercado consumidor de uva no Brasil por região (%)



* Aquisição de uvas (kg por habitante) multiplicado pelo número de habitantes por região.

Fonte: POF - IBGE (2008).

BRASILEIRO DE UVA?

CLASSE C É O MAIOR MERCADO CONSUMIDOR DE UVA

A uva é consumida por todas as classes, mas a sua demanda sobe consideravelmente à medida que se eleva a renda da população. Os principais compradores *per capita* estão nas famílias com renda acima de 15 salários mínimos. Neste grupo, o consumo é quase o dobro do verificado nas famílias com renda de 10 a 15 salários mínimos.

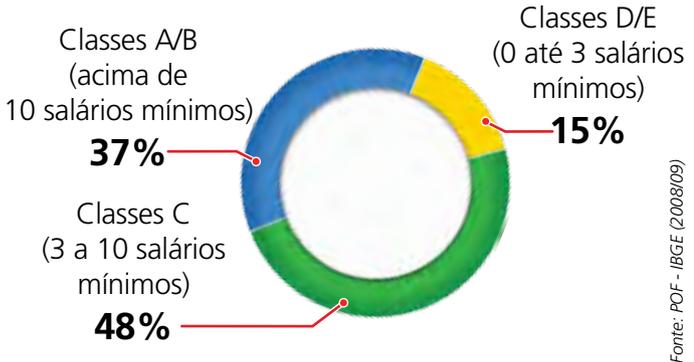
Apesar disso, o crescimento do número de pessoas na classe média (3 a 10 salários mínimos) constatado na pesquisa de 2008/09 torna este grupo o consumidor do maior volume de uva. Assim, a classe média já em

2008/09 respondia por 48% das compras de uva no País, seguida pelas classes A/B (superior a 10 salários mínimos) com 37%; por último estavam as classes D/E (0 até 3 salários mínimos), com 15%.

Diante do aumento da renda da população, o consumo de frutas de alto valor, como a uva, cresce mais que o de frutas mais tradicionais. Para saber a magnitude do aumento do consumo da uva, por classe de renda, pesquisadores do Cepea calcularam a elasticidade da renda da demanda com base em dados da POF de 2008/2009. Os resultados gerais mostram que as classes de menor poder aquisitivo elevam (em termos percentuais) mais o consumo de uva diante de um aumento da renda que as demais classes.

Quando se avalia o consumo por classe de renda e região, o destaque continua sendo o Sudeste, já que esta região conta com consumo elevado por habitante nas classes C, B e A e com população numerosa nessas classes. Na região Nordeste, as famílias com renda inferior a 3 salários mínimos (classes D e E) apresentam consumo *per capita* de uva (0,45 kg/hab/ano) maior que o das famílias das mesmas classes nas demais regiões. Assim, dado o número elevado de pessoas que ainda estão nessas classes no Nordeste, a região responde por 57% do total de uvas consumidas pelas pessoas das classes de renda de até 3 salários mínimos. Isso tem permitido ao Vale do São Francisco explorar também o mercado local.

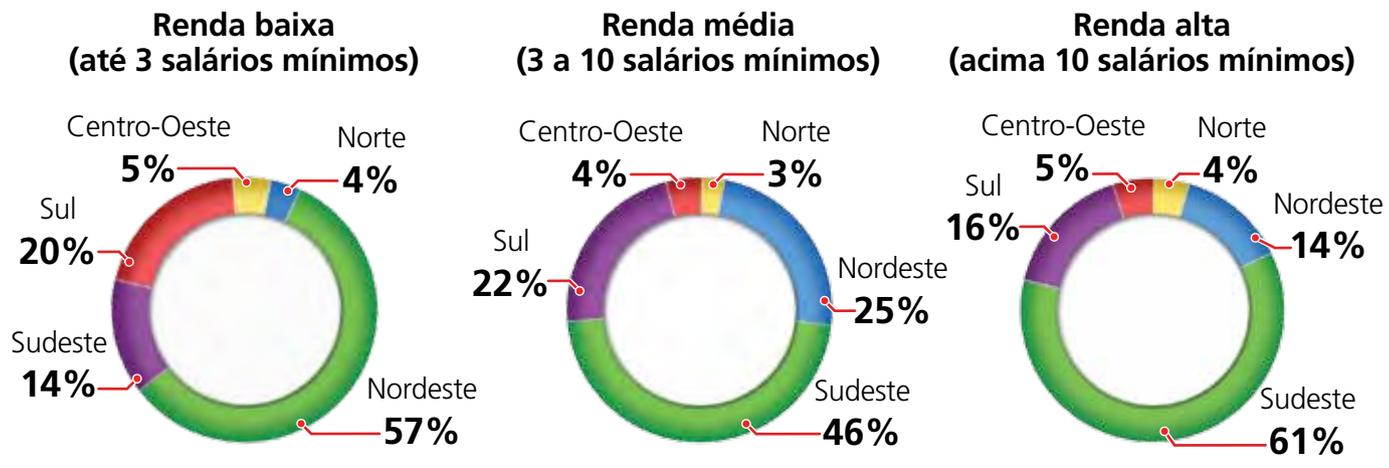
Mercado consumidor de uva*



Fonte: POF - IBGE (2008/09)

* Aquisição de uvas (kg por habitante) por classes de rendimento multiplicado pelo número de habitantes por classe de rendimento.

Participação no consumo de uva por região e classe de renda



Obs: Aquisição (kg) per capita por número de pessoas por classe de renda.
Fonte: POF-IBGE (2008/09)

ANÁLISE DA SUSTENTABILIDADE ECONÔMICA DAS PROPRIEDADES VITICULTORAS DO VALE DO SÃO FRANCISCO

Em fevereiro de 2012, pela segunda vez, integrantes da equipe **Hortifruti Brasil** se reuniram com produtores e técnicos da região do Vale do São Francisco para estimar o custo médio da produção de uva – desta vez, referente à safra 2011. O primeiro estudo de custo na região referiu-se à safra 2008 e foi publicado na edição de agosto de 2010, nº 93.

Assim como no primeiro encontro, o método adotado para o levantamento de dados neste ano é o Painel. O método consiste na reunião de produtores e técnicos locais para se apurar em detalhes a composição dos custos de produção de um determinado perfil de propriedade. Na pesquisa em questão, foram realizadas três reuniões, uma para cada perfil de propriedade. Os perfis refletem escalas de produção distintas, sendo consideradas as seguintes: propriedades de pequena escala (5 a 20 hectares), de média escala (21 a 70 hectares) e de grande escala (acima de 150 hectares). Esse agrupamento é o mesmo adotado para apurar o custo de produção em 2008.

No estudo de 2012, houve algumas alterações na composição dos custos totais frente ao apurado na safra 2008. Portanto, não devem ser comparadas à edição de agosto de 2010. Naquele ano, o custo total da pequena escala foi computado considerando-se os gastos da roça até o beneficiamento nas *packing houses*, e não até o porto. Isso porque produtores dessa escala não possuem estrutura própria de logística para comercializar no sua fruta até o porto (normalmente chamado de custo FOB). Esses produtores costumam vender para um *trader* que se encarrega, então, da logística até o porto. Já no cálculo dos demais grupos (média e grande escala de produção), os custos iam da roça até o porto.

Para se uniformizar o custo da pequena com as demais escala de produção, foi agregado na planilha de custo do pequeno produtor o gasto com logística até o porto. Apesar de o produtor não ser o responsável por essa operação, esse custo é deduzido do produtor quando ele recebe a uva, por conta do preço de referência é FOB.

Outra alteração é quanto à organização dos dados de mão de obra. No estudo de 2008, foram considerados apenas os gastos totais com salários, sem que esse custo fosse desagregado entre as atividades principais da fazenda. Já em 2012, o cálculo do custo da mão de obra foi organizado por grupos: mão de obra temporária (temporários alocados tanto na roça quanto na *packing house*), mão de obra fixa no campo (funcionários fixos na propriedade para as atividades de tratamento, colheita e também do *packing house*), geral campo (funcionários fixos no campo com funções específicas, como tratoristas, técnicos/engenheiros agrônomos, irrigador e fiscal e monitor de pragas), geral fazenda (trabalhadores fixos da propriedade que não atuam diretamente na produção de uva, administrativo (funcionários fixos alocados para a administração da fazenda, gerenciamento da *packing house* (funcionários fixos nas atividades de gerenciamento da *packing house* e controle da qualidade) e gerenciamento da câmara fria (funcionário fixo nas atividades de gerenciamento da câmara fria).

A totalidade desses grupos é encontrada apenas nas propriedades de grande escala de produção. Nas médias e pequenas, são excluídos os seguintes grupos: gerenciamento da *packing house* e gerenciamento da câmara fria. No caso da pequena escala, exclui-se também o grupo geral fazenda.

Além da desagregação dos gastos com mão de obra por grupos de funções/atividades, este *Especial Frutas* apresenta um estudo detalhado sobre o custo hora-homem por atividade. Esses dados proporcionam um retrato completo da alocação da mão de obra na propriedade (horas alocadas por atividade). Permite também que esses valores sejam comparados ao total de horas pagas em salário – a diferença é o grau de ociosidade por atividade. A partir disso, é possível se estimar a ociosidade da mão de obra da fazenda – página 24. A conclusão geral é que o grau de ociosidade é elevado para média e grande escalas e baixa para a pequena.

Avaliação dos mercados-alvo do Vale do São Francisco

Para efeitos de análise por mercado-alvo do Vale do São Francisco, pode-se avaliar o custo operacional (sem incluir a depreciação) da seguinte forma:

- **Mercado local** (Nordeste): normalmente, os produtores comercializam a fruta no mercado local sem porcioná-la em embalagens pequenas, ofertando nos chamados contentores; o custo médio da uva vendida nesse segmento limita-se, praticamente, aos custos gerados até a colheita.

- **Mercado doméstico** (outras regiões, especialmente o Sudeste): produtores comercializam a fruta já embalada; assim, o custo médio para esse tipo de comercialização é o valor até a *packing house*.
- **Mercado externo**: a fruta é embalada e transportada até o porto (normalmente, o de Salvador); assim, o custo médio para esse tipo de comercialização inclui também o “custo FOB”.

O QUE DEIXA O TOMATE MAIS ALEGRE ?

As pesquisas demonstram que, com estímulos certos, as hortaliças respondem com mais cor e sabor. Este é o trabalho da Stoller: ajudar as plantas a lidar com o estresse e expressar todo o seu potencial genético, produzindo mais. Descubra como ativar o poder das suas plantas: acrescente Stoller.



Stoller®

ATIVANDO O PODER DAS PLANTAS

Em 56 países, com 38 anos de Brasil.
Mais pesquisas, tecnologias e resultados.
Informações e produtividade para o campo.

www.stoller.com.br




 propriedade de pequena escala

CUSTO DE PRODUÇÃO DE UVA NO VALE DO SÃO FRANCISCO: PROPRIEDADE DE PEQUENA ESCALA

Ao analisar as propriedades produtoras de uva no Vale do São Francisco, a equipe **Hortifruti Brasil** convencionou como de pequena escala aquelas que cultivam entre 5 e 20 hectares da fruta. Para fins de apuração detalhada (planilha ao lado), considerou-se o padrão médio de cultivo de 12 hectares. No presente estudo, referente à safra 2011, ainda se considera uma estrutura mínima que o produtor deve ter para exportar, isto é, instalações de beneficiamento e certificação. Participantes do Painel do grupo de pequena escala de produção, no entanto, declararam que, a partir de 2012, deixam de exportar e passam a comercializar a fruta apenas no mercado interno. Por isso, em apurações de custo de safras futuras, essas instalações não deverão figurar na planilha.

Como já citado, o produtor de pequena escala não tem logística própria de escoamento da fruta até o porto. Esse gasto é desembolsado pelo *trader* que deduz do preço FOB antes de repassar a receita de exportação ao produtor. Os principais gastos após a colheita são os custos com resfriamento, embalagem e transporte até o porto. Normalmente, esse serviço prestado por *traders* apresenta um custo médio

10% superior ao valor desembolsado pelos produtores com estrutura própria de logística.

Quanto ao portfólio de variedades, houve mudança frente o observado em 2008, sendo ampliada a participação das variedades com semente, destinadas principalmente ao mercado interno. Apesar da menor participação das variedades sem sementes, o portfólio também se alterou com a inclusão da uva *crimson* e redução da *festival* e *thompson*.

Na tabela abaixo, há uma breve descrição da fazenda típica de pequena escala de produção exportadora. A título de comparação, são apresentados os portfólios de variedades em 2008 e em 2011, já que esta é uma variável de extrema importância na determinação dos custos de produção. Os valores apresentados são uma média ponderada dos custos de cada variedade de uva produzida na fazenda em questão. Assim, o custo médio de produção leva em conta o portfólio de variedades da fazenda e também a produtividade média da fazenda.

Quanto ao inventário da propriedade (relação de bens usados na produção da uva), a única alteração que houve frente a 2008 foi a inserção de uma grade niveladora.

Perfil de uma propriedade típica de pequena escala de produção Safras 2008 e 2011 - Vale do São Francisco – Perímetro Público

	Safra 2008	Safra 2011
Área (ha):	12	12
Composição por variedade (% da área total cultivada)		
Sugraone (festival)	35%	8%
Thompson	30%	8%
Crimson		17%
Itália melhorada (com semente)	35%	67%
Produtividade por variedade (toneladas/ha)		
Sugraone (festival)	27	26
Thompson	30	28
Crimson		30
Itália melhorada (com semente) – soma da primeira e segunda safras	48	55

Principais itens do inventário da propriedade

Máquinas/Implementos/Utilitários

- 1 trator
- 1 pulverizador
- 1 carreta
- 1 polvilhadeira
- 1 roçadeira
- 1 grade niveladora

Benfeitorias

- 1 galpão de máquinas e oficina
- 1 depósito de fertilizantes, preparo de caldas e fertirrigação
- 1 refeitório
- 1 banheiro de campo
- 2 casas para funcionários
- 1 estação de tratamento de água

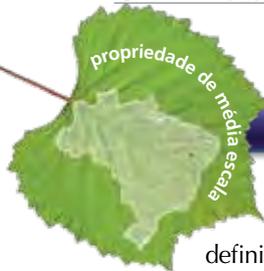
Estrutura básica de beneficiamento: 1 galpão, 1 conjunto de mesas e esteiras e 1 estrutura de resfriamento

CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE UVA DE MESA NO VALE DO SÃO FRANCISCO (SAFRA 2011) - PEQUENA ESCALA: 12 HECTARES

Itens	R\$/hectare	R\$/kg	%CO	%CT
(A) Insumos	17.872,25	0,39	17,1%	15,8%
Adubação	10.488,26	0,23	10,1%	9,2%
Defensivo	7.383,99	0,16	7,1%	6,5%
(B) Operação mecânica	1.518,01	0,03	1,5%	1,3%
(C) Irrigação	1.700,00	0,04	1,6%	1,5%
(D) Mão de obra	21.652,65	0,47	20,8%	19,1%
Temporária campo (lavoura e <i>packing house</i>)	7.145,60	0,15	6,9%	6,3%
Fixa campo (lavoura e <i>packing house</i>)	10.348,80	0,22	9,9%	9,1%
Geral campo	2.924,90	0,06	2,8%	2,6%
Administrativa	1.233,35	0,03	1,2%	1,1%
(E) Equipamentos e utensílios de campo	710,72	0,02	0,7%	0,6%
(F) Despesas gerais	7.154,67	0,15	6,9%	6,3%
(G) Embalagem	29.151,43	0,63	28,0%	25,7%
(H) Despesas da <i>packing house</i> e certificações	450,00	0,01	0,4%	0,4%
(I) Câmara fria (custo de operação)	4.627,00	0,10	4,4%	4,1%
(J) Frete	14.912,82	0,32	14,3%	13,1%
(K) Juros do Capital de Giro	4.510,40	0,10	4,3%	4,0%
(L) Custo Operacional (A+B+C...+K)	104.259,95	2,25	100,0%	91,9%
(M) CARP	9.225,43	0,20		8,1%
Implantação	6.370,94	0,14		5,6%
Máquinas	897,80	0,02		0,8%
Implementos	380,82	0,01		0,3%
Benfeitorias	405,55	0,01		0,4%
<i>Packing house</i>	149,09	0,00		0,1%
(N) Custo de Oportunidade da Terra	900,00	0,02		0,8%
Custo Total (L + M + N)	113.485,38	2,45		100,00%

Custo Total de produção por variedade (R\$/kg)

Sugraone (festival)	R\$ 3,99
Thompson	R\$ 3,62
Crimson	R\$ 3,57
Itália melhorada	R\$ 2,22
Produtividade média (toneladas por hectare)	R\$ 46,27



CUSTO DE PRODUÇÃO DE UVA NO VALE DO SÃO FRANCISCO: PROPRIEDADE DE MÉDIA ESCALA

A média escala de produção também apresenta o mesmo perfil em área cultivada definida em 2008 (de 21 a 70 hectares), localizados nos perímetros públicos do Vale do São Francisco. Para o cálculo, utilizou-se o módulo médio de 35 hectares (o mesmo utilizado em 2008). Ao contrário do produtor de pequena escala, os custos com resfriamento, embalagem e transporte até o porto do grupo de média escala são de responsabilidade do produtor – mesmo quando terceirizado através de uma cooperativa, é o produtor quem arca com essas despesas e não o *trader*. Assim como as de pequena escala, as propriedades de média escala também estão localizadas no perímetro público e recebem água para irrigação já pressurizada.

Apesar de algumas mudanças na participação das va-

riedades, as alterações foram menores que as ocorridas nas propriedades de pequena escala. A principal mudança foi o aumento da participação da *crimson*, enquanto a *itália* melhorada e a *thompson* diminuíram.

Para efeito de comparação com o estudo anterior, são descritos o portfólio de variedades e de produtividade nas safras 2008 e 2011. Os custos médios apresentados na tabela ao lado são uma média ponderada dos custos de cada variedade de uva cultivada na fazenda em questão e a produtividade média da fazenda.

Quanto ao inventário da propriedade média, as alterações frente a 2008 foram a inserção de duas polvilhadeiras, de mais uma grade (totalizando duas) de uma coveadeira e de três carrinhos de desponete aéreo.

Perfil de uma propriedade típica de média escala de produção Safras 2008 e 2011 - Vale do São Francisco – Perímetro Público

	Safra 2008	Safra 2011
Área (ha):	35	35
Composição por variedade (% da área total cultivada)		
Sugraone (Festival)	30%	30%
Thompson	40%	30%
Crimson	10%	25%
Itália melhorada (com semente)	20%	15%
Produtividade por variedade (t/ha)		
Sugraone (festival)	25	25
Thompson	30	27
Crimson	20	25
Itália melhorada (com semente) - (soma da primeira e segunda safras)	50	52

Principais itens do inventário da propriedade

Máquinas/Implementos/Utilitários

- 3 tratores
- 4 pulverizadores
- 4 carretas
- 2 polvilhadeiras
- 1 roçadeira, 1 arado e 1 subsolador
- 2 grades
- 1 coveadeira
- 3 carrinhos de desponete aéreo
- 2 carros, 1 ônibus e 2 motos

Benfeitorias

- 1 galpão de máquinas e oficina
- 1 depósito de fertilizantes, preparo de caldas e fertirrigação
- 1 refeitório com banheiro em anexo
- 4 banheiros de campo
- 4 casas para funcionários
- 1 estação de tratamento de água e bombas

Estrutura básica de beneficiamento: 1 galpão completo com banheiro e depósito, 1 conjunto de mesas, esteiras e balanças e 1 estrutura de resfriamento interligada à *packing house*.

CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE UVA DE MESA NO VALE DO SÃO FRANCISCO (SAFRA 2011) - MÉDIA ESCALA: 35 HECTARES

Itens	R\$/hectare	R\$/kg	%CO	%CT
(A) Insumos	15.116,36	0,51	13,8%	12,5%
Adubação	9.679,88	0,33	8,8%	8,0%
Defensivo	5.436,48	0,18	5,0%	4,5%
(B) Operação mecânica	2.144,79	0,07	2,0%	1,8%
(C) Irrigação	1.680,00	0,06	1,5%	1,4%
(D) Mão de obra	41.758,70	1,41	38,0%	34,6%
Temporária (lavoura e <i>packing house</i>)	21.176,32	0,71	19,3%	17,5%
Fixa campo (lavoura e <i>packing house</i>)	12.922,61	0,44	11,8%	10,7%
Geral campo	4.152,80	0,14	3,8%	3,4%
Geral fazenda	1.267,20	0,04	1,2%	1,1%
Administrativa	2.239,78	0,08	2,0%	1,9%
(E) Equipamentos e utensílios de campo	1.672,72	0,06	1,5%	1,4%
(F) Despesas gerais	7.608,70	0,26	6,9%	6,3%
(G) Embalagem	20.303,00	0,68	18,5%	16,8%
(H) Despesas da <i>packing house</i> e certificações	342,29	0,01	0,3%	0,3%
(I) Câmara fria (custo de operação)	2.965,00	0,10	2,7%	2,5%
(J) Frete	8.687,50	0,29	7,9%	7,2%
(K) Juros do Capital de Giro	7.606,54	0,26	6,9%	6,3%
(L) Custo Operacional (A+B+C+...+K)	109.885,60	3,71	100,0%	91,0%
(M) CARP	9.983,81	0,34		8,3%
Implantação	7.070,33	0,24		5,9%
Máquinas	758,55	0,03		0,6%
Implementos	705,88	0,02		0,6%
Benfeitorias	767,48	0,03		0,6%
<i>Packing house</i>	681,57	0,02		0,6%
(N) Custo de Oportunidade da Terra	900,00	0,03		0,8%
Custo Total (L + M + N)	120.769,41	4,07		100,0%

Custo Total de produção por variedade (R\$/kg):

Sugraone (festival)	R\$ 4,31
Thompson	R\$ 3,94
Crimson	R\$ 4,04
Itália melhorada	R\$ 2,62
Produtividade média (toneladas por hectare)	R\$ 29,65



CUSTO DE PRODUÇÃO DE UVA NO VALE DO SÃO FRANCISCO: PROPRIEDADE DE GRANDE ESCALA

A área cultivada com uva para exportação em um empreendimento de grande escala na região é acima de 150 hectares – também neste caso, manteve-se o perfil considerado no estudo de 2008. Para fins de cálculo de custo de produção, considerou-se uma propriedade de 250 hectares.

O estudo de custos no grupo de grande escala focou uma propriedade que, além de contemplar a estrutura básica para exportação (*packing house* + certificação), também possui câmara fria e logística de escoamento da uva até o porto – mesma estrutura considerada em 2008. Além disso, as propriedades de grande escala de produção não estão inseridas nos projetos públicos de irrigação. Assim, elas têm o gasto de bombeamento próprio da água do rio e não de canais, elevando o custo de investimento na cultura.

O portfólio de variedades entre o estudo de custo

de 2008 e o de 2011 teve pouca alteração nesta escala de produção. As variedades *sugraone* (festival), *thompson*, *crimson* e itália melhorada continuam compondo o portfólio dessa fazenda. Comparada a outras escalas de produção, a grande foi a que menos alterou as variedades entre os anos de 2008 e 2011. Os valores apresentados na tabela ao lado são uma média ponderada dos custos de cada variedade de uva produzida na fazenda. Abaixo, está a descrição da fazenda típica de grande escala de produção em 2008 e 2011.

Quanto ao inventário da propriedade, houve poucas alterações. Em 2011, são três utilitários (em 2008 eram dois), 15 pulverizadores (em 2008 eram 12), 41 carretas (em 2008 eram 36) e o acréscimo de duas coveadeiras, cinco polvilhadeiras e uma estercadeira. A parte de benfeitorias da propriedade se manteve a mesma de 2008.

Perfil de uma propriedade típica de grande escala de produção Safra 2008 e 2011 - Vale do São Francisco – Fora do Perímetro Público

	Safra 2008	Safra 2011
Area (ha):	250	250
Composição por variedade (% da área total cultivada)		
Sugraone (Festival)	32,2%	30%
Thompson	32%	30%
Crimson	12,4%	16%
Com semente (itália melhorada)	23,4%	24%
Produtividade por variedade (t/ha)		
Sugraone (Festival)	25,8	23,5
Thompson	25	26,3
Crimson	22,7	25
Itália melhorada (com semente) - (soma da primeira e segunda safra)	39,8	40

Principais Itens do inventário da propriedade

Máquinas/Implementos/Utilitários

- 16 tratores
- 15 pulverizadores
- 41 carretas
- 2 polvilhadeiras
- 1 arado, 1 subsolador e 1 sulcador
- 2 grades
- 2 coveadeira
- 3 carrinhos de desponte aéreo
- 3 utilitários, 1 van e 10 motos

Benfeitorias

- 1 galpão de máquinas e oficina
- Depósitos para armazenar fertilizantes, defensivos e embalagens.
- Casas para preparo de caldas e fertirrigação
- Refeitório com banheiro em anexo
- 15 banheiros de campo
- 2 estações de tratamento de água

Estrutura básica de beneficiamento: 2 galpões completos com banheiros, vestiário e escritório, 2 conjuntos de mesas, esteiras, e balanças, e 2 estruturas de resfriamento interligada ao *packing house* e 6 paleteiras.

CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE UVA DE MESA NO VALE DO SÃO FRANCISCO (SAFRA 2011) - GRANDE ESCALA: 250 HECTARES

Itens	R\$/hectare	R\$/kg	%CO	%CT
(A) Insumos	16.528,12	0,58	17,7%	15,8%
Adubação	10.017,91	0,35	10,7%	9,6%
Defensivo	6.510,21	0,23	7,0%	6,2%
(B) Operação mecânica	2.132,53	0,07	2,3%	2,0%
(C) Irrigação	1.800,00	0,06	1,9%	1,7%
(D) Mão de obra	32.829,94	1,15	35,1%	31,4%
Temporária (lavoura e <i>packing house</i>)	14.706,83	0,52	15,7%	14,1%
Fixa campo (lavoura e <i>packing house</i>)	8.870,40	0,31	9,5%	8,5%
Geral campo	5.349,10	0,19	5,7%	5,1%
Geral fazenda	674,78	0,02	0,7%	0,7%
Administrativa	2.709,27	0,09	2,9%	2,6%
Gerenciamento de <i>packing house</i>	405,50	0,01	0,4%	0,4%
Gerenciamento câmara fria	114,05	0,00	0,1%	0,1%
(E) Equipamentos e utensílios de campo	1.422,94	0,05	1,5%	1,4%
(F) Despesas gerais	4.067,94	0,14	4,4%	3,9%
(G) Embalagem	19.332,51	0,68	20,7%	18,5%
(H) Despesas de <i>packing house</i> e certificações	265,22	0,01	0,3%	0,3%
(I) Câmara fria (equipamentos e manutenção)	1.040,96	0,04	1,1%	1,0%
(J) Frete (até o porto)	7.185,50	0,25	7,7%	6,9%
(K) Juros do Capital de Giro	6.942,31	0,24	7,4%	6,6%
(L) Custo Operacional (A+B+C...+K)	93.547,98	3,28	100,0%	89,5%
(M) CARP	10.512,78	0,37		10,1%
Implantação	6.790,24	0,24		6,5%
Máquinas	522,91	0,02		0,5%
Implementos	362,27	0,01		0,4%
Benfeitorias	1.035,56	0,04		1,0%
<i>Packing house</i>	952,35	0,03		0,9%
Câmara fria	849,45	0,03		0,8%
(N) Custo de Oportunidade da Terra	420,00	0,01		0,4%
Custo Total = (L+ M + N)	104.480,76	3,66		100,0%

Custo Total de produção por variedade (R\$/kg):

Sugraone (festival)	R\$ 4,39
Thompson	R\$ 3,97
Crimson	R\$ 3,98
Itália melhorada	R\$ 2,65
Produtividade média (toneladas por hectare)	R\$ 28,55



DUPONT PROGRAMA TOMATE. PREVENIR É ALIMENTAR MAIS.

**DuPont[™]
Equation[™]**
fungicida

**DuPont[™]
Curzate[™] BR**
fungicida

**DuPont[™]
Midas[™] BR**
fungicida

**DuPont[™]
Kocide[™] WDG**
fungicida

Manzate® WG
fungicida

**DuPont®
Rumo® WG**
inseticida

**DuPont®
Premio®**
inseticida

**DuPont®
Lannate® BR**
inseticida



Juntos, podemos alimentar o mundo. A DuPont acredita que as respostas para os maiores desafios enfrentados pela humanidade podem ser encontradas através do trabalho em conjunto com universidades, governos, empresas e organizações. Assim, podemos levar ao campo produtos que ajudam no incremento da produtividade, suprimindo as necessidades de uma população que não para de crescer.

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.** Produto de uso agrícola. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto. Manzate® WG é produzido pela United Phosphorus Limited e distribuído pela DuPont do Brasil S.A. Copyright © 2012 - DuPont. Todos os direitos reservados. A marca DuPont®, o logo Oval DuPont®, Equition®, Carate®, Midas®, Kocide®, Premio®, Lannate® e Rumo® são marcas registradas da E.I. du Pont de Nemours and Company e/ou suas afiliadas. *Kocide® WDG: marca registrada no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) como Kocide® WDG Biosafe.



Para mais informações:

TeleDuPont 
0800 707 55 17 Agrícola
www.dupontagricola.com.br

SUSTENTABILIDADE ECONÔMICA DA VITICULTURA NO

PORTFÓLIO DE VARIEDADES INFLUENCIA NA ESTRUTURA DE CUSTOS DE PRODUÇÃO

Avaliando os resultados obtidos no Vale do São Francisco, a equipe **Hortifruti Brasil** constatou que o portfólio de variedades tem grande peso sobre o resultado final do custo de produção dos três grupos de propriedades. Vale lembrar que o portfólio de variedades é definido com base no mercado-alvo que o produtor almeja (exportação, o próprio Nordeste ou demais regiões).

A predominância da itália melhorada na propriedade de pequena escala foi determinante para que seus custos (R\$ por kg uva comercializada) fossem inferiores aos das demais escalas. A itália melhorada tem alta produtividade (são duas safras por ano), superando o rendimento principalmen-

te das variedades sem semente. Apesar do menor custo por quilo, o dispêndio por hectare é elevado por conta do maior volume colhido, o que acaba elevando os gastos com embalagens, frete e resfriamento.

Apesar dos resultados positivos da estrutura de custo da propriedade de pequena escala de produção em relação às demais, não se pode afirmar que sua rentabilidade foi superior. Essa resposta depende também do preço final obtido pelas variedades. De todo modo, é importante ressaltar que o pequeno produtor que conseguiu permanecer na atividade após a crise de 2008, deve ter hoje um desempenho excelente tanto no aspecto de produtividade quanto de custos.

OCIOSIDADE DA MÃO DE OBRA AUMENTA COM A ESCALA DE PRODUÇÃO

Outro resultado importante do estudo diz respeito ao custo da ociosidade de mão de obra. As propriedades de uva de mesa demandam elevado contingente de mão de obra qualificada (treinada), já que é uma cultura que requer cuidados específicos. Assim, quanto maior a escala de produção, a gestão da mão de obra torna-se mais complexa e mais cara proporcionalmente ao custo total. A sazonalidade das atividades aliada à necessidade de trabalho qualificado elevam o gasto da fazenda – se não bem gerenciada, a ociosidade aumenta consideravelmente.

Outro fator que dificulta a otimização da mão de obra nas propriedades de maior escala de produção é a complexidade das atividades, o que requer uma estrutura mais hierarquizada quando comparada à de uma propriedade de pequena escala, onde o proprietário assume praticamente todo o quadro de gerência e tem uma relação direta com os funcionários de campo.

No estudo sobre a safra 2011, nas propriedades de pequena escala, o gasto (total) com mão de obra representou 19% do custo total de produção. Esse percentual se elevou para 35% na propriedade de média escala e para

31% do custo total de produção do grupo de propriedades de grande escala de produção.

O grau de ociosidade de cada escala de produção foi apurado através da comparação do total gasto com mão de obra com o efetivamente utilizado. A diferença é a ociosidade. Na tabela abaixo, está o índice referente ao pessoal de campo, ligado à atividade de manejo, colheita e operação na *packing house*. Essa é a área apontada pelos produtores como uma das mais difíceis em termos de alocação de trabalho, por conta da sazonalidade das atividades. Além disso, dependendo da escala, o proprietário não pode contar muito com trabalhadores temporários devido à atual escassez de mão de obra na região e ou à dificuldade de qualificação.

Os resultados da tabela corroboram a importância de um planejamento apurado das atividades de campo, que representam grande parte dos custos da uva. No caso da média escala, o custo da ociosidade chega a R\$ 0,24/kg, o equivalente a 6% do custo total da uva (R\$/kg), enquanto a grande apresentou custo de ociosidade de R\$ 0,18/kg, o equivalente a 5% do custo total da uva.

ANÁLISE DA OCIOSIDADE DA MÃO DE OBRA EMPREGADA NO CAMPO

(somente funcionários ligados ao manejo da cultura: tratamento, colheita e operação de *packing house*)

Escala	Gasto com mão de obra (R\$/ha)		Ociosidade	
	Pago	Utilizado	%	R\$/kg
Pequena	R\$ 17.494,40	R\$ 17.306,63	1%	0,00
Média	R\$ 24.689,28	R\$ 17.719,75	28%	0,24
Grande	R\$ 22.176,00	R\$ 17.015,65	23%	0,18

VALE DO SÃO FRANCISCO

DESAFIOS DA VITICULTURA NO VALE

Com base nos dados obtidos em pesquisas de campo, podemos concluir que é notável a competência que a região do Vale do São Francisco teve para ajustar a sua produção a uma nova condição de mercado após 2008. O ambiente econômico mais favorável no mercado interno, sem dúvida, facilitou essa conversão. O mercado externo continuará sendo um foco importante para a região. A diferença, agora, é que os destinos da comercialização são mais diversificados. Para isso, um estudo do mercado-alvo e o portfólio de variedades correlatas são essenciais para o produtor se posicionar adequadamente.

Quanto ao mercado doméstico, é importante que a região consolide sua posição oferecendo variedades de excelente qualidade (nas mesmas condições ofertadas no mercado internacional) mais acessíveis ao bolso do consumidor. O resultado do estudo indica que há potencial de consumo em todas as classes de renda no País, para frutas com sabor (principalmente respeito a um mínimo de *brix* para sua comercialização). Assim, recomenda-se um posicionamento de variedades adaptadas a cada classe econômica, sempre se priorizando o sabor, a qualidade, segurança e o escalonamento da comercialização.

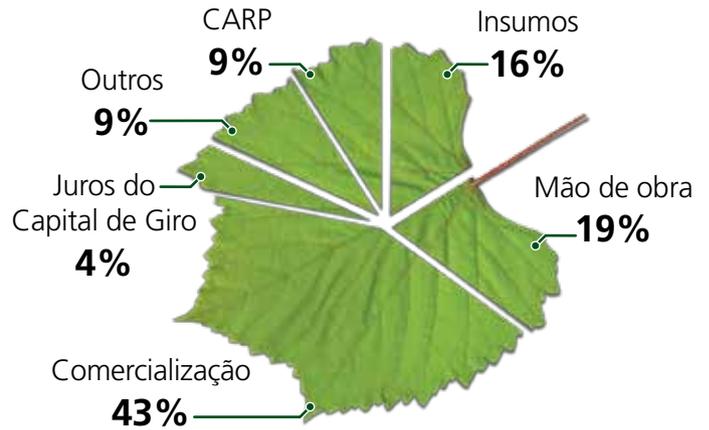
Porém, os desafios são muitos para a tão almejada sustentabilidade econômica da uva do Vale do São Francisco. Um deles é produzir a uva o ano todo. Isso permitiria uma redução significativa nos custos, além da otimização da mão de obra (redução da ociosidade) e das instalações (menor custo fixo). O atual conjunto de variedades, especialmente as sem sementes, são muito suscetíveis às chuvas do primeiro semestre. Assim, a maioria opta por uma colheita por ano e no segundo semestre. Além da seleção de variedades mais adaptadas às condições climáticas do primeiro semestre, a produtividade (sem redução da qualidade) é essencial para que possa competir em custos com a uva importada neste período. ■

Agradecimento: Os resultados apresentados nesta edição é um esforço conjunto da equipe do Cepea com produtores e agrônomos do Vale do São Francisco. O nosso muito obrigado a todos que nos receberam e gentilmente cederam os dados para a nossa pesquisa. O nosso especial agradecimento é para a Bayer Cropsciences, empresa parceira que viabilizou financeiramente o projeto.

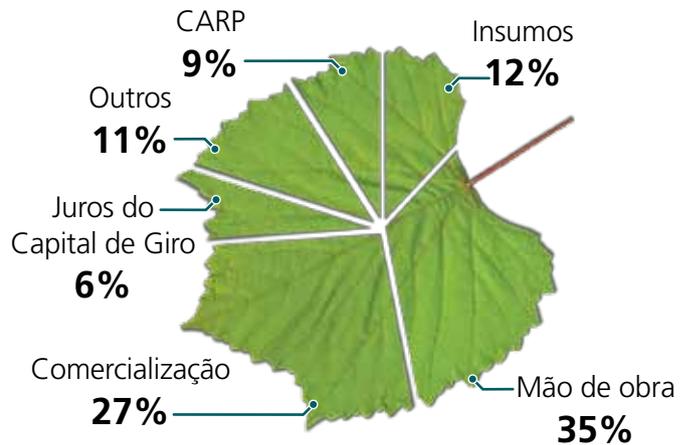
CUSTO DE PRODUÇÃO DA UVA NO VALE DO SÃO FRANCISCO

Distribuição dos principais itens que compõem o custo total de produção (%) por escala

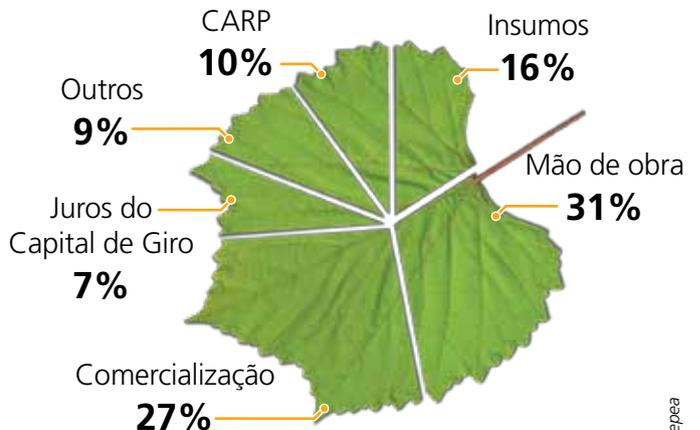
Pequena escala de produção



Média escala de produção



Grande escala de produção



No percentual acima do CARP, inclui-se também o Custo de Oportunidade da Terra.

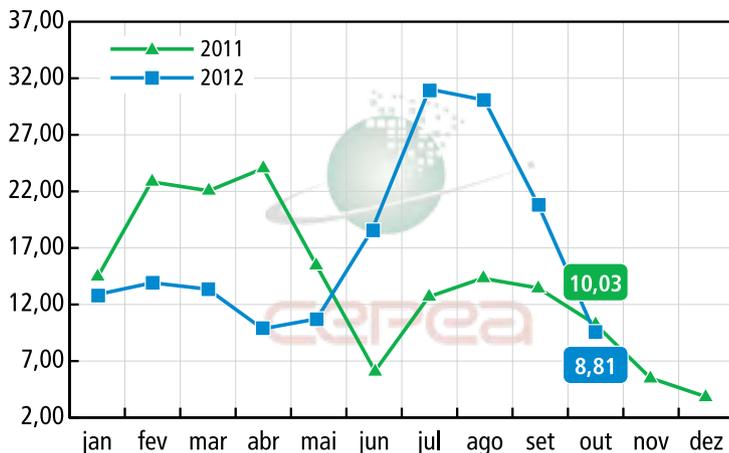
Fonte: Cepea



Avança o plantio da safra de verão em novembro

Cultivo da temporada de verão é intensificado

Em novembro, todas as regiões produtoras de cenoura já terão iniciado o plantio da safra de verão 2012/13. Em Minas Gerais e em Goiás, estima-se que entre 40% e 50% da temporada seja plantada neste mês. No Paraná, produtores deverão cultivar 30% da temporada em novembro. No Rio Grande do Sul, o plantio em novembro está previsto para 10% da área total – a menor quantidade plantada nesta região deve-se às constantes chuvas nas roças nos últimos meses. Na Bahia, praça com as atividades mais avançadas, cerca de 90% do plantio já foi realizado – neste estado, a produção é dividida em safra de verão do primeiro semestre e do segundo semestre. Os baianos devem encerrar o plantio em dezembro, enquanto as demais regiões finalizam o cultivo no início de 2013: em fevereiro no Rio Grande do Sul, em março nas regiões mineira e goiana e, em abril, no Paraná. Até o momento, não houve ocorrência de adversidades climáticas que pudessem atrapalhar o plantio e o desenvolvimento das raízes – com exceção do Rio Grande do Sul. Na Bahia, especificamente, apesar de as chuvas terem ocorrido em baixo volume desde o início do ano, o clima acabou não sendo um agravante para a produção de cenoura. A Somar Meteorologia indica que, finalmente, chuvas mais regulares devem ocorrer na região baiana já em novembro.



Preços despencam com aumento de oferta

Preços médios recebidos por produtores de São Gotardo pela cenoura "suja" na roça - R\$/cx 29 kg

Fonte: Cepea



Cristalina reduz em 10% a área de verão

A área a ser plantada na região de Cristalina (GO) deve reduzir em torno de 10% na temporada de verão 2012/13 em relação à anterior. A diminuição nos investimentos se deve, principalmente, ao receio de produtores em elevar o volume ofertado, que poderia pressionar as cotações. Além disso, produtores devem utilizar, na atual temporada, maior volume de sementes híbridas, que resultam em maior produtividade – na temporada anterior (2011/12), produtores acabaram utilizando sementes menos produtivas, devido à baixa oferta de sementes híbridas. Assim, a redução da área na região goiana deve ser compensada pela provável maior produtividade das roças desta safra. De modo geral, produtores acreditam que as cenouras da safra 2012/13 sejam de maior qualidade que as da última temporada de verão. O plantio em Cristalina teve início em agosto/12 e se estende até março/13. A colheita deve começar em dezembro, sendo finalizada em junho/13.

Plantio de inverno é finalizado no Rio Grande do Sul

O plantio da temporada de inverno 2012 de Caxias do Sul, Antônio Prado e Vacaria (RS) deve ser encerrado nas primeiras semanas de novembro. A área a ser plantada em novembro e a já cultivada em outubro somam 25% do total da região. A maior concentração do cultivo nestes meses foi planejada, com o objetivo de a cenoura ser ofertada nos primeiros meses de 2013, antes do início da safra de verão, que começa em fevereiro. Segundo produtores, o clima adverso no Rio Grande do Sul no correr do plantio prejudicou o desenvolvimento das cenouras colhidas até meados de setembro, reduzindo a oferta da região. Porém, desde então, não houve mais relatos de adversidades climáticas que pudessem alterar a produtividade e/ou a qualidade da raiz. Assim, produtores acreditam que as cenouras plantadas neste final de ano, a serem colhidas no início de 2013, devem apresentar boa qualidade.



ASSINANTE:
CONTINUE RECEBENDO A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!
Saiba como na página 5!

A NOSSA FAMÍLIA
FOI INSPIRADA NA SUA.



18/01

FAMÍLIA DE TOMATES SAKATA. ALTA PERFORMANCE EM CAMPO.

Os tomates Sakata têm o que toda família brasileira valoriza à mesa: qualidade. Todos possuem alta resistência a doenças e excelente qualidade dos frutos, apresentando tamanho uniforme, mais coloração e brilho, assim como mais firmeza e sabor. Conquiste um lugar especial na mesa do consumidor.

Plante tomates Sakata.



CARINA TY



TYNA



IVETY



SOPHIA



100 years



SAKATA



Oferta aumenta em novembro

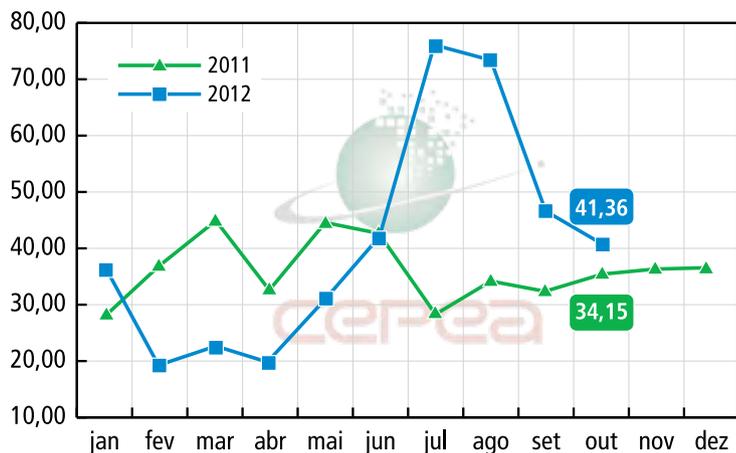
Começa colheita da safra de verão

Em novembro, a colheita da safra de verão 2012/13 começa nas regiões de Itapeva (SP), Venda Nova do Imigrante (ES) e Reserva (PR). Neste mês, deve ser colhido o correspondente a 5,6 milhões de pés nas três praças. Este volume representa cerca de 8% do total da safra de verão 2012/13, estimada em 67,4 milhões de pés. Também fazem parte da temporada de verão as regiões de Caxias do Sul e Nova Friburgo (RS) e Caçador e Urubici (SC), mas a colheita nessas praças deve começar em dezembro. As previsões iniciais são de que a safra de verão 2012/13 seja 13% inferior à 2011/12, devido aos resultados insatisfatórios da última temporada. Em algumas regiões, essa redução só não é maior pelo fato de produtores mais tradicionais estarem aumentando os investimentos, a fim de recuperar os prejuízos do ano passado. Além da área reduzida, a produtividade nas lavouras também deve ser inferior à da temporada de verão 2011/12, resultando em menor oferta e preços melhores ao produtor nesta safra em comparação à passada. Quanto ao clima, previsões da Somar Meteorologia indicam que o volume de chuvas será bem distribuído durante todo o verão 2012/13, sem períodos de veranico, o que favoreceria uma superprodução de tomates.



Segunda parte da safra de inverno entra em pico de oferta

Paralelamente ao início da safra de verão



2012/13, em novembro também ocorre o pico de oferta da segunda parte da temporada de inverno 2012 (outubro-dezembro) no Norte do Paraná, Sul de Minas Gerais, Sumaré (SP) e Paty do Alferes (RJ). Em novembro, cerca de 45% do total da segunda parte da temporada de inverno (ou 4,6 milhões de pés) deve ser ofertado. Entretanto, os preços não devem ficar abaixo do custo estimado por produtores para cobrir os gastos com a produção. Comparando-se com a segunda parte da temporada em 2011 (quando houve perdas com granizo e ventos fortes), a elevação do volume produzido é de 20%, devendo totalizar 10,6 milhões de pés. Ao longo do desenvolvimento dos frutos, não houve problemas fitopatológicos e climáticos, o que sustenta a expectativa de boa produtividade. Este cenário, no entanto, pode ser alterado durante o mês, devido às condições climáticas. O pico de colheita da segunda parte da safra de inverno, aliada ao início da safra de verão, pode reduzir o preço do tomate em novembro.

Quebra de safra de tomate rasteiro eleva importações em 2012

Com o fim da safra de tomate rasteiro industrial 2011/12 no começo deste mês, produtores estimam quebra de 15% na produtividade. Essa redução aconteceu principalmente pelas chuvas entre abril e maio, fora de época, que atrapalharam o plantio e o desenvolvimento das lavouras de tomate rasteiro em Goiás e no oeste do estado de São Paulo. Além da menor produtividade, a área de tomate rasteiro industrial cultivada em Goiás em 2012 foi 19% inferior à de 2011, reduzindo o volume de matéria-prima para as indústrias de processamento. Mesmo com os bons resultados obtidos na safra 2010/11, as indústrias não conseguiram estocar o suficiente para suprir o mercado interno neste ano. Assim, as importações de atomatados cresceram expressivos 91% de janeiro a setembro deste ano em relação ao mesmo período de 2011, totalizando 30.549 toneladas. A Itália segue na posição de principal exportador para o Brasil, com 36,5% do volume total.



Com aumento da oferta, preços seguem caindo

Preços médios de venda do tomate salada 2A longa vida no atacado de São Paulo - R\$/cx de 22 kg

Fonte: Cepea

ASSINANTE:
CONTINUE RECEBENDO A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!
Saiba como na página 5!

Tomates Salada



Pataxó

Maranguara

Ciclo precoce de 60 dias pós-transplante. Peso médio 260 gramas. Resistente a *Verticillium*, *Fusarium* raça 1 e raça 2, nematóides e vírus do tabaco.



Qualidade em genética

Av. Nicomedes Alves do Santos, 475
Uberlândia - MG - Tel: 55-34-3217-3110
www.eaglesementes.com.br



Regiões do Sul começam a colher

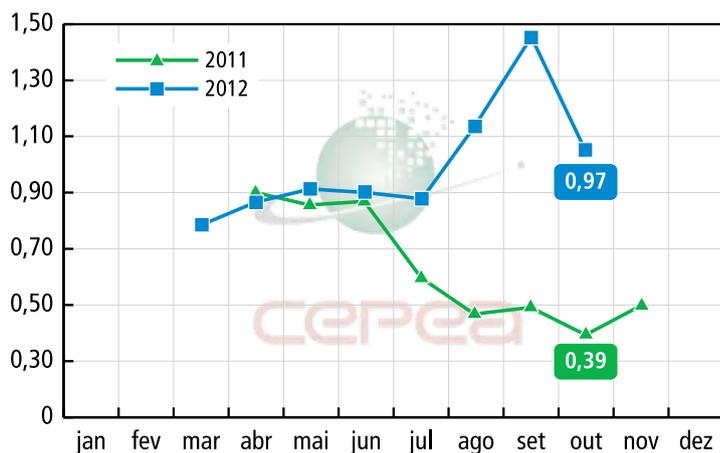
Inicia safra sulista

A colheita da cebola superprecoce no Sul iniciou na segunda quinzena de outubro. De modo geral, os primeiros bulbos colhidos têm apresentado baixo calibre por conta da estiagem em agosto, quando a cebola estava em período de formação. Em São José do Norte (RS) e em Irati (PR), onde, respectivamente, 25% e 20% da produção total é de superprecoce, a colheita começou em ritmo mais avançado em relação à Ituporanga (SC). Essa maior proporção nas praças gaúchas e paranaenses ocorreu no intuito de “escapar” da concorrência de Santa Catarina, onde a área cultivada é maior e com predominância das variedades mais tardias. Entre setembro e outubro, a chuva na praça catarinense ficou dentro da normal climatológica para o período, o que favoreceu o desenvolvimento dos bulbos da variedade bola precoce e crioula. Assim, a expectativa é de que a produtividade fique dentro da média na região durante o pico de oferta, entre novembro e dezembro. Em Lebon Régis (SC), a colheita deve iniciar em dezembro, já que, nesta praça não se cultiva superprecoce, por conta da má adaptação da variedade ao clima da região.



Importações de cebola aumentam em setembro

Com a baixa oferta nacional de cebola desde o fim de agosto, criou-se a expectativa de que as importações seriam maiores neste segun-



do semestre. Esse cenário vem se consolidando desde setembro, conforme mostram os números da Secex. Naquele mês, foram compradas 3.423 toneladas de cebola – a maior parte dos bulbos estrangeiros é proveniente da Europa. Apesar de o volume importado corresponder em menos de 5% do comercializado em setembro no Brasil, as compras externas acabaram limitando a alta nas cotações. A qualidade da cebola importada, por sua vez, esteve inferior em relação à da brasileira – a sanidade das cebolas importadas não é boa, visto que são transportadas em contêineres refrigerados e, ao entrar em contato com o clima quente, apodrecem rapidamente. Apesar de o volume importado ter aumentado, ainda não foi suficiente para suprir o déficit de oferta no mercado nacional.

Cerrado e Nordeste abastecem o mercado nacional

As principais regiões brasileiras ofertantes em novembro são o Cerrado e o Nordeste. Apesar de Minas Gerais e Goiás estarem na reta final da temporada, os grandes produtores dessas regiões, que ainda estão colhendo, tiveram produtividade satisfatória em suas lavouras, em média de 77 t/ha. A safra do Cerrado está prevista para encerrar em dezembro. Entre maio e outubro, a média dos preços ponderada pelo volume colhido foi de R\$ 20,29/sc de 20 kg de caixa 3, 115% superior ao mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura. Quanto ao Vale do São Francisco, Irecê (BA) e Mossoró (RN) devem colher em novembro e, juntos, conseguem suprir a demanda do Nordeste. Com o prolongamento da safra do Vale do São Francisco e de Irecê, houve aumento atípico no volume ofertado em outubro e, pelo menos, até o início de novembro. As praças que prolongaram a temporada devem encerrar a colheita em dezembro, mas o volume ofertado pelo Nordeste não deve reduzir significativamente, já que Mossoró (RN) estará em pico de oferta no último mês do ano. A região potiguar finalizará a temporada em fevereiro.

Preço cai com aumento de oferta

Preços médios recebidos por produtores do Vale do São Francisco pela cebola IPA-11 na roça - R\$/kg



Fonte: Cepeca

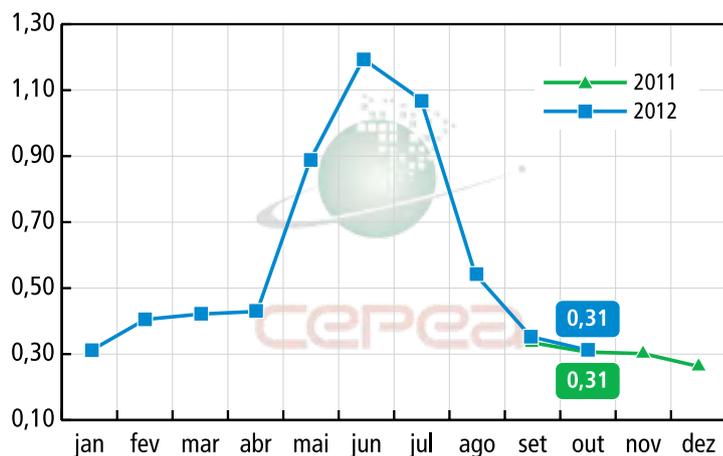




Chuva insuficiente prejudica irrigação e plantio

Precipitações irregulares limitam cultivo

O transplântio da safra de verão, que estava previsto para começar no início de outubro, está atrasado, devido à seca que se prolongava até meados daquele mês em Ibiúna e Mogi das Cruzes (SP). Além disso, a programação de cultivo para a temporada ainda estava indefinida até o fim de outubro, por conta da falta d'água. Segundo produtores, as folhosas demoram a começar a sentir os efeitos de baixa umidade, já que a produção é irrigada. Porém, como desde o final de julho não chovia de forma significativa, os níveis dos reservatórios hídricos das regiões produtoras começaram a baixar, impedindo a irrigação regular da produção e também inviabilizando o transplântio de novas mudas. De acordo com dados da Sabesp, no fim de outubro, o nível das represas do Sistema Alto Tietê, que abastece parte das regiões produtoras, era de apenas 37% da capacidade. No mesmo período do ano passado, o volume de água preenchia 53% da capacidade total. Apesar de chuvas localizadas terem sido observadas no último mês, é necessário um volume maior para que os reservatórios recuperem um nível adequado. Segundo a Somar Meteorologia, as previsões para o estado de São Paulo são de chuvas volumosas a partir de meados de novembro, o que poderá fazer com que a irrigação volte a ser realizada normalmente.



Com fraca demanda e baixa qualidade, preços recuam

Preços médios de venda da alface crespa no atacado de São Paulo - R\$/unidade

Clima instável reduz qualidade

A ausência de chuvas mais significativas em Ibiúna e Mogi das Cruzes (SP) elevou a incidência de pulgão e de tripés nas lavouras em setembro e outubro, segundo produtores. A propagação dessas pragas é comum em períodos de clima mais seco. A alface com maior incidência é a americana, pelo fato de ser mais fechada do que as outras folhosas. Em outubro, atacadistas já notavam a qualidade inferior das folhosas recebidas: tamanho reduzido e folhas retorcidas. Apesar do clima seco na maior parte dos dias, pancadas de chuvas com a presença de sol acabaram queimando a borda das alfaces, desvalorizando ainda mais o produto. Além disso, a ocorrência de chuvas de granizo no fim de outubro, principalmente em Ibiúna, prejudicou ainda mais as folhas, e também inviabilizou o desenvolvimento de parte da produção.



Com demanda enfraquecida, preços caem em outubro

Apesar da oferta ligeiramente menor em outubro frente à de setembro, a expectativa dos produtores de alta nas cotações não se concretizou. Isso porque a demanda não esteve aquecida na primeira quinzena de outubro. Segundo atacadistas, em dias de eleições, a comercialização de hortifrutícolas, em geral, acaba sendo limitada já que as feiras não abrem. O feriado prolongado de 12 de outubro também acabou reduzindo a demanda na segunda semana do mês. A baixa procura, somada à oferta de folhosas de menor qualidade, pressionaram as cotações do produto no mês. O preço médio da caixa com 24 unidades de alface crespa negociada na Ceagesp foi de R\$ 7,51 em outubro, 6% inferior à de setembro. Para novembro, agentes têm expectativa de preços melhores, fundamentados no menor volume de folhosas a ser colhido no período e no maior volume de chuva previsto para o mês.



Fonte: Cepea





Começa colheita da temporada das águas no RS e PR

Área da temporada das águas 2012/13 deve ser menor

A colheita de batata da safra das águas 2012/13 inicia em novembro em importantes regiões produtoras. Em Ibiraiaras/Santa Maria (RS), estima-se que grande parte da área seja colhida neste mês. Nesta safra, a área da região sul-rio-grandense deve reduzir entre 5 e 10%, devido à geada ocorrida no final de setembro e também ao fato de muitos produtores deixarem de investir na cultura – esses bataticultores estavam descapitalizados após dois anos de sucessivos de resultados insatisfatórios. De modo geral, o desenvolvimento das lavouras que não foram atingidas por geadas é considerado bom. As chuvas têm sido regulares e não foi observada a ocorrência de pragas e doenças. Assim, espera-se que a produtividade da temporada 2012/13 seja superior à de 2011/12 na praça de Ibiraiaras/Santa Maria. No Paraná, a colheita de batata da safra das águas também deve começar no final de novembro em Curitiba, São Mateus do Sul, Irati e Ponta Grossa. A área dessas quatro regiões deverá ser aproximadamente 9% inferior à da última temporada, por conta da redução em Curitiba e em São Mateus do Sul. O desenvolvimento da cultura foi limitado em algumas regiões paranaenses, em decorrência da seca dos últimos meses. Esse cenário, por sua vez, deve diminuir a produtividade e atrasar o ciclo.

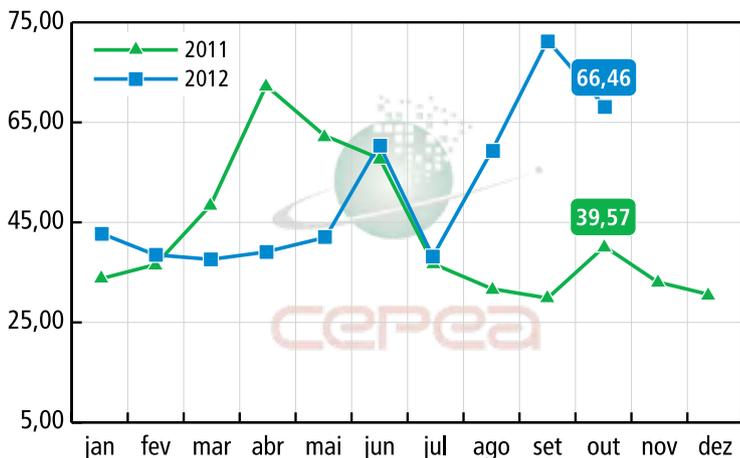


Média de outubro é a maior para o período desde 2004

Os preços da batata subiram com força na Ceagesp de agosto a outubro. Em outubro, o preço médio foi de R\$ 66,46/sc de 50 kg, o maior patamar já observado para esse mês, em termos nominais, desde 2000, quando o Hortifruti/Cepea começou a acompanhar os valores do tubérculo. Até então, a maior média era a de outubro de 2009, de R\$ 61,49/sc. O impulso aos valores na Ceagesp tem vindo da menor oferta da batata nas roças. Em Vargem Grande do Sul (SP), por exemplo, a safra que foi encerrada em outubro apresentou menor produtividade. Na região de Sul de Minas Gerais, houve diminuição de área, devido à descapitalização de produtores. Já no Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba, a colheita da temporada de inverno foi atrasada. Os valores atingidos em outubro ficaram acima dos custos de produção.

Colheita de inverno atinge pico no Sudoeste Paulista em novembro

Após o encerramento da safra em Vargem Grande do Sul (SP), o Sudoeste Paulista passa a ser a principal região ofertante de batata em novembro. A região do Sudoeste Paulista começou a colheita em outubro, quando o preço médio ao produtor foi de R\$ 47,42/sc, e deve registrar o pico de safra em novembro, com a colheita de cerca de 50% da área. Mesmo com a maior disponibilidade em novembro, a expectativa é de que os preços sigam acima dos custos de produção no período, já que não há muita oferta das demais regiões que também estão em colheita. Além disso, a área cultivada no Sudoeste Paulista teve ligeiro recuo de 5,7% nesta temporada frente à passada. Segundo produtores, tanto a qualidade quanto a produtividade estão variando nas primeiras áreas colhidas. Embora a maioria das batatas não apresente problemas, algumas roças tiveram incidência de canela-preta, devido às chuvas no início de outubro, quando a batata estava em fase final de desenvolvimento.



Preço cai em outubro, mas continua elevado

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

Fonte: Cepea



ASSINANTE:
CONTINUE RECEBENDO A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!
Saiba como na página 5!

Solução BASF para o Cultivo da Batata.

A escolha certa no controle das principais pragas e doenças.

Excelente controle das principais pragas e doenças ✓

Ótima sanidade ✓

Excelente qualidade de pele ✓

Tubérculos melhores e mais uniformes ✓

Mais batatas especiais ✓

Alta produtividade e rentabilidade
(Benefícios AgCelence®)

Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Inclua outros métodos de controle de doenças/pragas/plantas infestantes (ex.: controle cultural, biológico etc) dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Para maiores informações referentes às recomendações de uso do produto e ao descarte correto de embalagens, leia atentamente o rótulo, a bula e o receituário agrônomo do produto. Produtos registrados no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento sob os seguintes números: Cabrio® Top nº 01303, Cantus® nº 07503, Acrobat® MZ nº 02605, Forum® nº 01395, Polyram® DF nº 01603, Caramba® 90 nº 01601, Fastac® 100 nº 002793, Pirate® nº 05898, Nomolt® 150 nº 01393 e Regent® 800 WG nº 05794.

ATENÇÃO Este produto é perigoso para a 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 membros de laide.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMO.



Cabrio® Top, Cantus®, Acrobat® MZ, Forum®, Polyram® DF, Caramba® 90, Fastac® 100, Pirate®, Nomolt® 150 e Regent® 800 WG.

Controle eficiente das principais pragas e doenças da batata com excelente relação custo/benefício para o produtor.

☎ 0800 0192 500
www.agro.basf.com.br

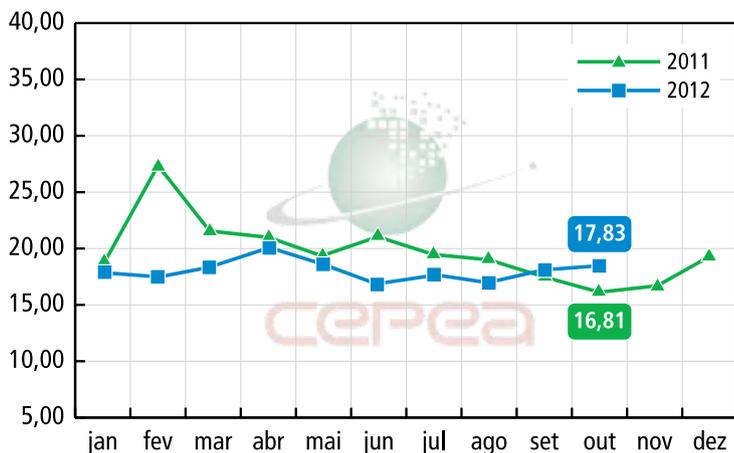
BASF
The Chemical Company



Brasil aumenta embarques, mas preço na Europa recua

Em novembro, os envios de melão à Europa devem seguir elevados. Nos primeiros meses de exportação (agosto e setembro), a temporada 2012/13 já se mostrou favorável, com total de 33,4 mil toneladas enviadas ao mercado internacional, gerando receita de US\$ 26,4 milhões. Esses números são, respectivamente, 10,4% e 2,7% superiores frente aos do mesmo período do ano passado. Com relação à quantidade embarcada, foi a maior registrada para os meses de agosto e setembro desde a temporada 2008/09. Neste cenário, a previsão inicial de elevação nos embarques vem se confirmando. Porém, exportadores têm relatado que os preços de melão no mercado externo não têm se sustentado, devido à maior oferta no bloco. Segundo notícia divulgada pelo *Fresh Plaza*, desde o início da safra brasileira o número de contêineres com melões brasileiros que tem chegado à Europa por semana é acima do usualmente enviado pelo Brasil. De acordo com dados da AMS/USDA, o preço médio do melão amarelo em setembro foi de US\$ 14,16/cx de 10 kg, em New Covent Garden (Reino Unido), 4,6% menor frente ao mesmo mês do ano passado. Para os próximos meses, a expectativa é que os envios continuem acima dos verificados em 2011. Além dos preços em dólares mais atrativos aos importadores, a qualidade do melão brasileiro vem agradando o mercado europeu, o que garante demanda aquecida.

Exportações seguem aquecidas na temporada 2012/13



Final de ano pode aquecer vendas

Os últimos meses do ano geralmente são favoráveis à comercialização de melão no Brasil. Isso porque a procura é impulsionada pela elevação das temperaturas e pelas festas de final de ano. De modo geral, agentes acreditam que o mercado pode se aquecer já a partir de novembro. Além do aumento no consumo interno, as exportações seguem elevadas neste período, principalmente pelo aumento da demanda europeia e também pelo fato de o Brasil ser um dos únicos a ofertar a fruta no bloco no final do ano. Com maior consumo e possível menor oferta do RN/CE, devido ao direcionamento da fruta para as exportações, os preços podem subir em novembro.

Com maior procura, Vale redireciona vendas ao Sudeste

Produtores do Vale do São Francisco devem voltar a abastecer a região Sudeste em novembro. Entre agosto e outubro, a região enfrentou dificuldades no atendimento desse mercado, devido à concorrência com o RN/CE. Desse modo, produtores do Vale escoavam a fruta principalmente para a própria região Nordeste, que teve boa aceitação do melão local e remuneração satisfatória. A expectativa de que produtores voltem a atender outros mercados, como o de São Paulo, está relacionada ao possível aquecimento da demanda com a proximidade do final de ano. Além disso, a oferta do Vale deverá aumentar, visto que produtores realizaram o replantio da fruta em meados de setembro e outubro, com o objetivo de contar com a fruta para comercialização nos últimos dois meses do ano. Boa parte desses melonicultores havia interrompido as atividades com o início da safra do RN/CE ou, ao menos, reduzido o volume cultivado. Até o momento, o clima vem colaborando com o cultivo, sem o registro de chuvas nas regiões produtoras e, de acordo com o Centro de Previsões de Estudos Climáticos (Cptec/Inpe), este panorama deve se manter na região pelo menos nos próximos dois meses.

Com demanda lenta, preços ficam estáveis em SP

Preços médios de venda do melão amarelo tipo 6-7 na Ceagesp - R\$/cx de 13 kg



Fonte: Cepeca



ASSINANTE:
CONTINUE RECEBENDO A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!
Saiba como na página 5!



Estimativa da safra 2012/13 pode ser divulgada depois de novembro

Impacto das geadas pode ser mais claro após raleio

O raleio deve ser intensificado nos pomares de gala e fuji do Sul em novembro. Em seguida, será possível obter uma estimativa mais apurada sobre a safra 2012/13. O raleio consiste em eliminar as maçãs em excesso dos pomares e é realizada após a florada e a polinização. Além disso, o processo permite o controle de doenças. Como o raleio é praticado manualmente, possíveis chuvas durante novembro podem prejudicar e atrasar a realização desta atividade. Segundo agentes, é possível analisar melhor o impacto das geadas do final de setembro após o raleio, uma vez que parte das maçãs atingidas por este fenômeno climático pode ser eliminada durante este processo. Até o fechamento desta edição, colaboradores do Cepea informaram que a safra 2012/13 poderá registrar leve queda no volume de fuji, enquanto que a quantidade produzida da variedade gala pode se manter frente à safra passada.

Oferta de gala deve se entender até dezembro

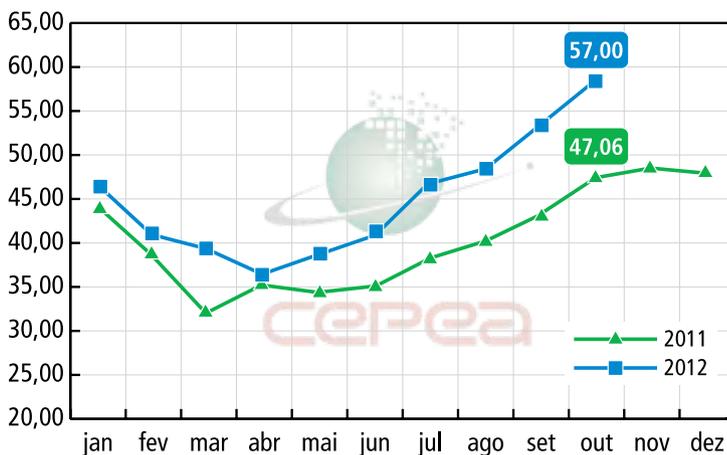
A boa qualidade da maçã da safra 2011/12 garantiu cenário positivo para produtores do Sul do Brasil, visto que possibilitou armazenamento da fruta por um período maior. Boa parte das empresas deve contar com volume significativo de gala a ser ofertado no mercado até dezembro. Como a variedade é colhida no início do ano (normalmente entre

meados de janeiro e abril), a fruta geralmente apresenta problemas quanto à pressão de polpa e baixa durabilidade no final do ano, mesmo sendo armazenada em câmaras com atmosfera controlada. Neste ano, porém, muitos produtores têm informado que estes problemas estão menores, de modo que a fruta não precisou ser escoada rapidamente. Como o volume ofertado tem diminuído a cada semana, produtores que dispõem de maçãs conseguem preços mais remuneradores nesta época do ano.



Embarques devem voltar a superar importações em 2012

Os envios de maçã brasileira ao mercado externo foram encerrados em meados de julho, totalizando 72 mil toneladas, segundo a Secex. Esse volume indica recuperação dos embarques, após as fortes quedas observadas nos últimos anos. Quanto às compras brasileiras, o País deve continuar importando até o final do ano, mas o volume pode recuar. Entre janeiro e setembro, a quantidade importada foi de 38 mil toneladas, 37% inferior à do mesmo período de 2011. Em 2012, um dos fatores que reduziu a entrada de maçãs importadas no Brasil foi o recuo da produção argentina, devido a problemas climáticos, além das barreiras impostas ao país vizinho. Como a Argentina é o principal país a abastecer o Brasil, este cenário afetou significativamente as importações de maçã. No acumulado de janeiro a setembro, o volume embarcado pelo Brasil mais que dobrou em relação ao importado, de modo que o Brasil deve voltar a ser exportador líquido de maçã neste ano. Entre 2007 e 2010, o País exportou um volume maior do que importou, porém, isso não ocorreu no ano passado. Em 2011, os embarques foram prejudicados pela baixa qualidade da safra 2010/11, e ainda foi necessário elevar as importações para suprir a demanda do mercado interno. O preço da fruta importada, por sua vez, segue elevado na Ceagesp. Em outubro, a maçã red argentina foi cotada a R\$ 74,08/cx de 19 kg, em média, aumento de 35% em relação ao mesmo mês de 2011.



Qualidade e baixa oferta valorizam gala

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

Fonte: Cepea



ASSINANTE:
**CONTINUE RECEBENDO A
REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!**
Saiba como na página 5!



Média de out/12 é a maior para o período desde 2002

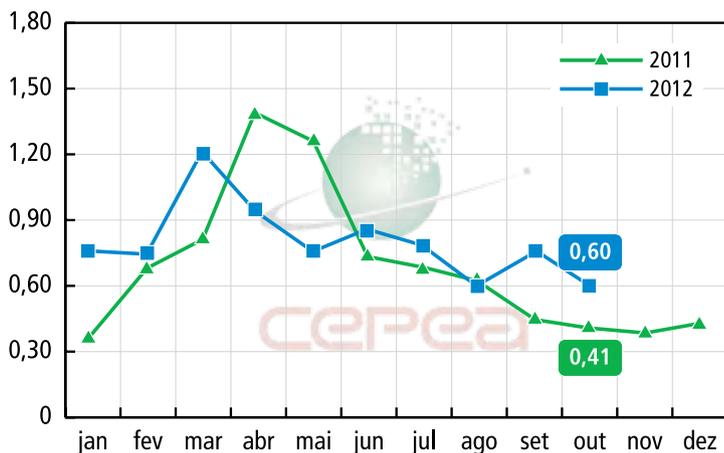
Mesmo em pico de safra, preços sobem com força no NE

Em novembro, a colheita de manga deve ter ritmo reduzido tanto no Vale do São Francisco (BA/PE) quanto em Livramento de Nossa Senhora (BA). Dessa forma, o preço pode ser mais atrativo ao mangicultor que estiver colhendo em novembro. Vale lembrar que, mesmo com o pico da oferta em setembro e outubro, os preços da manga foram mais elevados frente aos mesmos meses de anos anteriores, devido ao menor volume de manga em 2012 em relação ao de 2011 em ambas as regiões produtoras e às exportações mais aquecidas. Em outubro, o preço médio da *tommy atkins* negociada no Vale do São Francisco foi de R\$ 0,60/kg, 25% inferior ao de setembro, porém, a maior média para um mês de outubro, desde 2002, em termos nominais. A disponibilidade de fruta nas regiões nordestinas deve continuar reduzindo gradativamente até o fim do ano.



Monte Alto e Taquaritinga iniciam colheita de *tommy* em novembro

A manga *tommy atkins* da safra 2012/13 de Monte Alto e de Taquaritinga (SP) deve estar disponível para comercialização a partir de novembro. Quanto à *palmer*, principal variedade produzida na região, produtores devem começar a ofertá-la a partir de dezembro. Mangicultores paulistas normalmente têm facilidade em escoar seus frutos,



devido à maior proximidade aos principais centros consumidores do País. Com a oferta cada vez menor no Vale do São Francisco e em Livramento de Nossa Senhora a partir de meados de novembro, as regiões paulistas de Monte Alto e Taquaritinga devem ganhar espaço no mercado nacional. Quando a fruta de São Paulo apresenta menor qualidade, no entanto, alguns compradores optam por adquirir maior volume de manga nordestina. Assim, o principal receio de agentes paulistas é quanto à ocorrência de chuvas frequentes nos meses de verão no Sudeste, que resultam na incidência de antracnose. Para a safra que se inicia em São Paulo, a expectativa inicial é de que o volume colhido seja menor e também mais escalonado em relação à safra anterior. Isso porque, por conta das elevadas temperaturas no período de florada, produtores têm relatado frutas em diferentes estágios de maturação em uma mesma planta. Estima-se que a safra estenda-se até março, e que os preços sejam satisfatórios ao longo da colheita. Vale lembrar que a remuneração também depende da qualidade do fruto, que será determinado principalmente pelo volume de chuvas nos próximos meses.

Valparaíso/Mirandópolis oferta *haden* e *palmer* em novembro

A região de Valparaíso/Mirandópolis (SP) – novas praças acompanhadas pelo Cepea – deve iniciar a colheita de *haden* no começo de novembro. A variedade *palmer* já está disponível no mercado desde o final de outubro. Vale lembrar que a quantidade destas variedades ofertadas pelo Vale do São Francisco e Livramento de Nossa Senhora tem reduzido. Além disso, a oferta em Valparaíso/Mirandópolis deve ser menor nesta safra em relação à de 2011. O principal motivo para a menor produção em 2012 foi o clima – as oscilações de temperatura no período de floração (julho) ocasionaram o abortamento de algumas flores. Nesse cenário, os preços podem ser mais remuneradores a produtores da região de Valparaíso/Mirandópolis frente aos da temporada anterior, caso a qualidade não seja prejudicada.

Preço da *tommy* é o maior dos últimos 10 anos (considerando outubro)

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



Fonte: Cepeca

ASSINANTE: CONTINUE RECEBENDO A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL! Saiba como na página 5!



Indústria inicia compras de tardias

Negociações de tardias podem avançar em novembro

Em novembro, indústrias devem intensificar as compras das laranjas tardias. Alguns produtores estavam receosos de que as fábricas praticamente não adquirissem essas variedades, visto que elas já estariam abastecidas. Em outubro, uma das processadoras realizou compras mais pontuais a R\$ 7,00/cx, posta na fábrica, valor igual ao da pera. No entanto, um maior volume de frutas foi adquirido por outra indústria, com os fechamentos a R\$ 6,00/cx, posta, com prazo de pagamento prolongado.

Novos leilões de Pepro ocorrem em novembro e iniciam os de PEP

Em novembro, os leilões de Prêmio Equalizador Pago ao Produtor Rural (Pepro) devem ser realizados semanalmente. Para as novas operações, o limite de caixas por CPF passou para 40 mil. Além disso, o valor inicial do prêmio aumentou para R\$ 4,47/cx na primeira operação de novembro. Assim, aqueles produtores que estão negociando as variedades tardias a R\$ 6,00/cx poderão participar. Até o fechamento desta edição, quatro leilões de Pepro já haviam sido efetuados, em que foi arrematado um total de 5,4 milhões de caixas, ao prêmio médio de R\$ 3,32/cx, totalizando mais de R\$ 18 milhões de apoio do governo federal. Quanto ao Prêmio de Escoamento ao Produto (PEP), a primeira operação deve ocorrer no início de novembro. Nas operações de PEP poderão participar beneficiado-

res e comerciantes da fruta fresca que comprovarem a compra de até 4 mil caixas de laranja de produtores independentes pelo preço mínimo de R\$ 10,10/cx. Além disso, será necessário comprovar também o escoamento da fruta para qualquer localidade fora do estado de plantio e que não seja também para a Bahia, Sergipe, Paraná, São Paulo e Minas Gerais.

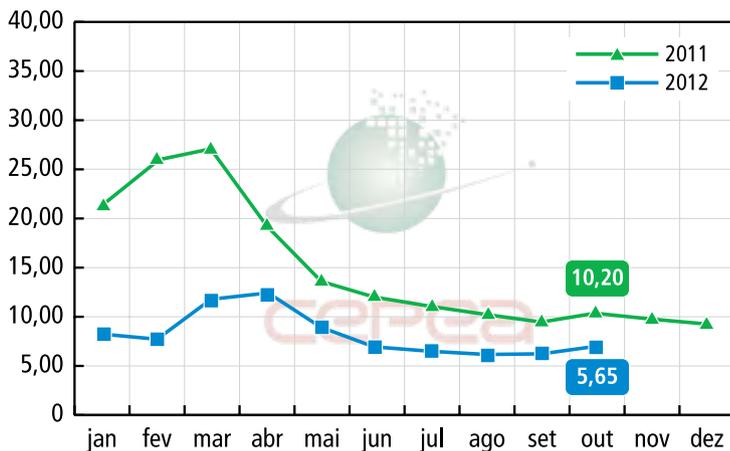


Safra 2012/13 da Flórida deve ser maior

A primeira estimativa da safra 2012/13 da Flórida, divulgada pelo USDA em outubro, indica produção de 154 milhões de caixas de 40,8 kg, volume 5% maior que o da safra 2011/12. O impulso vem da produtividade, já que o número de árvores em produção no cinturão citrícola da Flórida recuou 1% frente ao da temporada anterior, totalizando 56,8 milhões. A maior produção e os elevados estoques do país criam dúvidas sobre a demanda norte-americana pelo suco brasileiro. Até o momento, porém, os envios estão dentro da normalidade. Nos três primeiros meses de exportações da temporada brasileira 2012/13 (de julho a setembro/12), o desempenho dos embarques de suco aos EUA está próximo do observado no mesmo período de 2011/12 – foram exportadas 47,8 mil toneladas em equivalente concentrado, 3% a menos que em 2011, segundo a Secex. Em receita, o recuo foi de 9%, totalizando US\$ 92 milhões neste ano.

Em SP, opinião quanto ao desenvolvimento da próxima safra está dividida

Desde julho/agosto, tem sido verificada a abertura de floradas em grande parte dos pomares do estado de São Paulo. De modo geral, os frutos da próxima safra (2013/14) estão em fase de desenvolvimento. Alguns produtores acreditam que a produção possa ser volumosa novamente. Outros têm reduzido os tratamentos nos pomares, o que pode comprometer parcialmente o desenvolvimento da próxima temporada. Além disso, a seca de agosto e setembro também pode limitar a produtividade.



Preço da pera seguem em baixos patamares

Preços médios recebidos por produtores paulistas pela laranja pera - R\$/cx de 40,8 kg, na árvore

Fonte: Cepea



ASSINANTE:
CONTINUE RECEBENDO A
REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!
Saiba como na página 5!



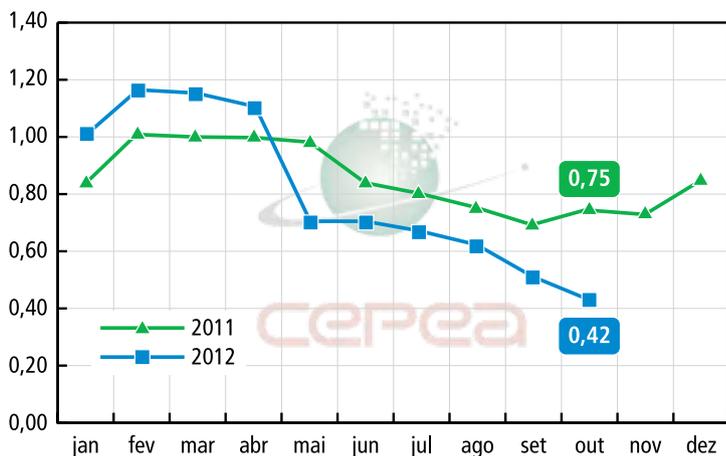
Disponibilidade deve seguir elevada até novembro

A oferta de banana prata no Vale do Ribeira (SP) e de nanica no Norte de Santa Catarina está elevada desde setembro. Este cenário deve seguir até novembro. A princípio, não havia previsão de aumento na oferta no mercado interno, uma vez que o clima seco durante todo o ano e o frio em junho e julho retardaram a maturação dos cachos nas principais regiões produtoras. Contudo, temperaturas elevadas aumentaram o volume da fruta disponível para comercialização. Além disso, em novembro, a oferta no Norte de Minas Gerais e em Bom Jesus da Lapa (BA) estava elevada, mas de forma menos expressiva que nas praças paulista e catarinense. Com a maior disponibilidade de banana no mercado doméstico em setembro e outubro, as cotações foram pressionadas. No Norte de Santa Catarina, a queda nos preços da banana nanica foi de 38%, considerando-se a média de setembro e outubro em relação à de julho e agosto. Produtores consultados pelo Cepea acreditam que a oferta deve seguir elevada tanto no Vale do Ribeira quanto no norte catarinense até o final de novembro. Com relação ao desempenho do setor, a queda das cotações neste final de 2012 não deve ter forte impacto na rentabilidade, uma vez que os preços foram bastante satisfatórios na maior parte do ano.

Preços seguem baixos com maior oferta em SP e SC



Exportações ao Mercosul devem fechar 2012 em queda



Apesar da maior oferta de nanica no Norte de Santa Catarina entre setembro e novembro, o volume da fruta que deve ser destinado ao mercado externo pode fechar o ano em queda frente a 2011. Entre janeiro e setembro, as exportações de banana ao Mercosul somaram 27 mil toneladas, volume 57% inferior ao mesmo período do ano passado. O menor volume de banana embarcado neste ano ocorreu devido ao melhor escalonamento da produção em Santa Catarina. Assim, as cotações da fruta no Brasil seguiram elevadas até agosto, tornando a comercialização com o mercado interno mais atrativo que com o externo. Outro motivo que pesou na redução dos envios foi a greve dos fiscais agropecuários na fronteira do Uruguai com a Argentina - a greve teve início em agosto e seguiu até setembro. Neste cenário, parte dos caminhoneiros que trabalhava no Norte de Santa Catarina exportando banana foi para outras regiões, como Mato Grosso, realizando o transporte de carne para o Chile. Assim, com a maior oferta do Vale do Ribeira e do Norte de Santa Catarina, que pode permanecer até o final de 2012, produtores devem continuar com dificuldade para escoar a fruta aos países vizinhos.

Vendas podem aumentar na Ceagesp no final do ano

Com o final do pico de oferta em São Paulo e em Santa Catarina, as vendas de banana na Ceagesp devem voltar a ser menos volumosas na segunda quinzena de novembro. Assim, a banana que registrou preços mais baixos nos últimos dois meses, devido ao excesso de oferta no mercado, pode valorizar novamente, seguindo assim até o final de 2012. Com a chegada do verão e das elevadas temperaturas, agentes acreditam que o consumo da fruta pode aumentar, reaquecendo o mercado. Os preços apresentaram queda em outubro em relação a agosto, período em que oferta nacional da fruta ainda estava reduzida.



Cotações da prata continuam em queda
Preços médios recebidos por produtores do Vale do Ribeira pela prata - R\$/kg

Fonte: Cepea

ASSINANTE: CONTINUE RECEBENDO A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!
Saiba como na página 5!



Mancha fisiológica e mosaico limitam avanço dos preços neste 2º semestre

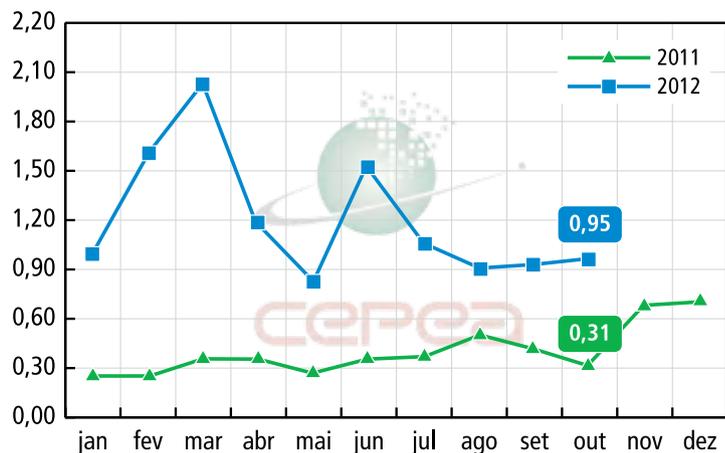
Baixa qualidade restringe investimentos no setor

O mamão tem apresentado problemas sérios de qualidade neste segundo semestre. De modo geral, as principais regiões produtoras da fruta tiveram problemas com a mancha fisiológica, porém, a situação foi mais intensa no Norte de Minas Gerais, devido ao longo período de estiagem na região. Dessa forma, a qualidade do mamão aquém do desejado depreciou seu valor comercial, remunerando menos o produtor. Além da mancha fisiológica, no Espírito Santo e na Bahia também houve aumento da incidência do vírus do mosaico. As áreas infectadas com este vírus devem ser erradicadas, inclusive os pomares novos, que ainda não chegaram a gerar receita, o que resulta em mais prejuízos aos produtores. Apesar da oferta de mamão mais baixa neste ano devido aos menores investimentos, apenas os produtores que ainda dispunham de mamão de boa qualidade se beneficiaram. Este cenário de perdas tem desestimulado produtores a investir na cultura para o ano que vem, devido aos elevados riscos fitossanitários e climáticos. As apostas iniciais são de que haja, por enquanto, apenas renovação de pomares antigos de mamão em 2013.



Preços podem recuar no final do ano com menor demanda

A expectativa para o período de festas de final



Mamão havaí segue valorizado na roça

Preços médios recebidos por produtores pelo mamão havaí tipo 12-18 - R\$/kg (exceto RN)

Fonte: Cepea

de ano é que o consumo de mamão diminua, devido ao aumento das vendas de frutas natalinas, o que pode pressionar as cotações do mamão. Além disso, a qualidade insatisfatória também tem prejudicado as vendas no segundo semestre deste ano, sobretudo da variedade formosa. Apesar da provável retração da demanda no final do ano, os preços ainda devem seguir superiores aos registrados no final de 2011, especialmente o havaí. Isso porque a oferta nacional da fruta está menor neste ano. No acumulado de julho a outubro, o preço médio do mamão havaí comercializado na Ceagesp foi de R\$ 15,47/cx de 8 kg, já 97% superior à média do mesmo período de 2011. Com relação ao formosa, a média de julho a outubro é de R\$ 16,72/cx de 13 kg, elevação de 46% na mesma comparação.

Embarques recuam no 3º trimestre em relação ao anterior

A baixa qualidade que o mamão tem apresentado desde o terceiro trimestre deste ano (julho a setembro) limitou as exportações da fruta na comparação com o desempenho do trimestre anterior (abril a junho). Assim, a elevada incidência de mancha fisiológica, devido ao longo período de estiagem, reduziu o valor comercial da fruta, diminuindo a quantidade disponível para exportação e, conseqüentemente, a margem do produtor/exportador. No entanto, a baixa oferta doméstica assegura bons preços no mercado doméstico. Os envios do mamão brasileiro no terceiro trimestre do ano registraram queda de 8% frente ao segundo trimestre, totalizando 6,3 mil toneladas, segundo a Secex (Secretaria de Comércio Exterior). Este volume também é 2,9% inferior ao exportado de julho a setembro de 2011. Isso porque, no ano passado também foram registrados problemas com a qualidade da fruta, que apresentava mancha fisiológica, mas em menor intensidade. Até o final do ano, a previsão é de que os envios continuem reduzidos devido ao baixo volume de fruta ofertado e da menor qualidade do mamão. No balanço do ano, as exportações devem ser inferiores às de 2011.



ASSINANTE:
CONTINUE RECEBENDO A
REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!
Saiba como na página 5!



Embarques em 2012 devem encerrar abaixo dos de 2011

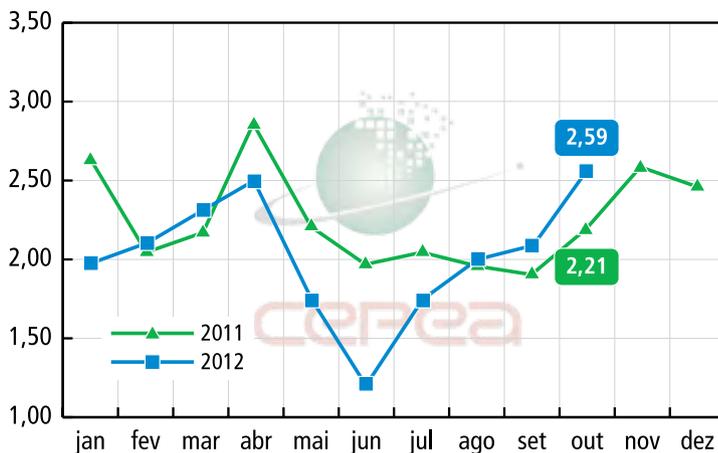
Volume e receita das exportações do Vale recuam

As exportações brasileiras de uvas frescas destinadas à Europa e aos Estados Unidos devem ser praticamente encerradas em novembro. A expectativa é de que os envios nesta safra sejam menores se comparados aos da anterior, quando 59,4 mil toneladas foram exportadas. Em setembro, os embarques totalizaram 14,8 mil toneladas, volume 12% menor que o do mesmo mês de 2011, de acordo com a Secex. A receita caiu 13%, totalizando US\$ 34,1 milhões no mesmo período. Apesar do receio dos produtores quanto aos baixos preços no mercado externo ao longo deste ano, estes estiveram atrativos entre setembro e outubro, por conta da demanda um pouco mais aquecida nos mercados norte-americano e europeu. Porém, a atratividade do mercado brasileiro também tem limitado envios maiores. Além disso, houve leve redução no volume colhido de uva sem semente no Vale do São Francisco na época em que as exportações aumentariam, devido ao clima bastante quente – de agosto para setembro, a produtividade na região caiu 2,7%.



Inicia safra paulista de niagara

A temporada 2012/13 de uva niagara (rústica) deve começar no início de novembro em Porto Feliz (SP). Na região de Campinas, a colheita deve ter início no final do mês. Em dezembro, é a



vez de São Miguel Arcanjo começar as atividades de campo. Produtores dessas regiões paulistas conseguem obter bons preços por colherem no final do ano, quando a demanda pela fruta aquece com o período de festas. Assim, um maior número de produtores deve colher uvas nesta temporada em relação à safra temporã. A expectativa é de que a produtividade fique em média em 15 t/ha em Porto Feliz e em Campinas. Neste ano, as podas não foram prejudicadas pelo frio e granizo, como geralmente ocorre. No entanto, nos próximos meses, o clima ainda pode prejudicar a produtividade e a qualidade da uva. Isso porque a expectativa é de que chova de normal a acima da média entre novembro e dezembro, de acordo com o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (Cptec/Inpe). O normal é de chuvas entre 100 e 150 mm em novembro e acima de 150 mm em dezembro nas três regiões.

Paraná volta a abastecer o mercado

A safra de uvas finas deve iniciar em novembro nas regiões de Marialva (PR) e do Norte do Paraná (Uraí, Assaí e Bandeirantes). A temporada de uva niagara também começa em Rosário do Ivaí. O término da colheita está previsto para janeiro, e o resultado da temporada será decisivo para futuros investimentos. Na safra temporã de 2012, de maio a julho, a rentabilidade chegou a ser negativa em alguns períodos, devido à maior oferta e à menor qualidade. Para a temporada de final de ano, inicialmente, espera-se que a produtividade fique entre 15 e 20 t/ha, dentro do potencial produtivo para esse período. Apenas em Rosário do Ivaí que a produtividade será menor – em torno de 10 a 12 t/ha, similar à da última temporada. Mesmo assim, o clima ainda poderá interferir no desempenho da produção de uva do Paraná. A previsão do Cptec/Inpe, assim como para São Paulo, é de chuvas de normal a acima da média na região paranaense. O padrão climatológico aponta volumes de 100 a 150 mm em novembro e acima de 150 mm em dezembro.



Com oferta restrita, Itália segue valorizada

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

Fonte: Cepeca



ASSINANTE:
CONTINUE RECEBENDO A REVISTA HORTIFRUTI BRASIL!
Saiba como na página 5!



ENTREVISTA: Newton Shun Matsumoto

“ENTENDER DE CUSTOS E DA DINÂMICA DO MERCADO É O CAMINHO PARA A SUSTENTABILIDADE”

Newton Shun Matsumoto é engenheiro agrônomo formado pela Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” (Esalq/USP). Depois de ter trabalhado na Cooperativa Agrícola de Cotia (SP), em 1987 chegou ao Vale do São Francisco. Desde 1990 é consultor de uva de mesa. Participou de todas as etapas de implantação e mudanças na produção de uva de mesa e exportação na região. Matsumoto também é produtor e exportador de uva.

HF Brasil: De 2008 para cá, houve alterações quanto à gestão da sua propriedade? Se houve, quais foram?

Matsumoto: Sim. Procurei enxugar os custos com mão de obra em minha propriedade. Vale a pena ressaltar que, de 2008 até agora, essa não tem sido uma medida pontual, tomada por um produtor ou em determinada escala. Tem sido adotada de forma geral pelos viticultores do Vale do São Francisco, que buscam uma gestão sustentável.

HF Brasil: Quanto às variedades cultivadas em sua fazenda, o portfólio se mantém desde 2008?

Matsumoto: As principais mudanças ocorreram a partir da temporada 2011/12. Até 2011, o portfólio de variedades praticamente se manteve. Desde então, houve maior participação da *crimson* frente à *sugraone* (festival) e *thompson*. Em 2008, época da grande crise, eu já poderia ter direcionado meu portfólio de variedades para uma maior participação da itália melhorada, como muitos produtores fizeram, focando mais o mercado interno, ou mesmo uma participação ainda maior da *crimson*. No entanto, optei por esperar a evolução antes de implantar novas variedades, o que ocorre a partir da safra 2012. Se eu focasse na itália melhorada, por exemplo, o principal destino da minha produção passaria a ser o mercado interno, inutilizando toda a estrutura de exportação já implantada na minha fazenda. Além de viabilizar as estruturas já implantadas, passo também a otimizar as novas variedades, uma vez que haverá duas podas de produção ao invés de apenas uma, como ocorre para a *sugraone* (festival) e *thompson*.

HF Brasil: De 2008 até o momento, houve alteração no destino da sua produção?

Matsumoto: Houve um maior direcionamento para o mercado interno, que pagou bem nos últimos anos. Mas, como disse, preferi apostar em novas variedades que, além de possibilitar atuação mais intensa no mercado interno, também permite que eu mantenha minha estrutura de exportação viável. Neste ano, há perspectiva de que o mercado externo traga uma boa remuneração em relação aos últimos anos.

Hortifruti Brasil: No nosso último estudo, em 2008, identificamos que a propriedade de média escala de produção é que apresentava maior custo unitário. Houve alguma mudança na estrutura de custo na média escala de produção?

Newton Shun Matsumoto: A principal mudança foi a tentativa de se enxugar a estrutura. Esse corte passou a ser feito sobretudo para a mão de obra, que apresentava elevados custos e ociosidade. Houve cortes também na equipe administrativa, com a realocação de funcionários que ocupavam apenas uma função para exercer também outras. Já sobre insumos como adubos e defensivos, não foi possível se enxugar ainda mais os custos, pois já eram bastante racionalizados.

HF Brasil: Qual sua avaliação sobre a viticultura do Vale do São Francisco para os próximos anos?

Matsumoto: O setor passa por uma reestruturação. Há boas perspectivas de crescimento do mercado interno e também de boa atuação no mercado mundial. Uma vez que se consiga readequar os custos, a viticultura passa a ter novamente margem positiva de rentabilidade. Essa é a perspectiva geral, mas é claro que, quanto ao mercado externo, o futuro dependerá de outras questões econômicas, sendo o câmbio a principal delas.

HF Brasil: Como está sua rentabilidade média após 2008, com o enfraquecimento do mercado externo?

Matsumoto: Da crise de 2008 até o momento, venho trabalhando com margem bastante estreita, uma vez que as maiores alterações no meu portfólio de variedades ocorreram a partir desta última safra. Minha área de *crimson* dobrou e entraram novas variedades. Dessa forma, acredito que minha rentabilidade passe a melhorar efetivamente a partir deste ano.

HF Brasil: Há mais algum ponto que o senhor queira abordar?

Matsumoto: Acho que, no contexto geral, é importante que as pessoas entendam de custos e da dinâmica do mercado. Não há outro caminho para a sustentabilidade.



“TEMOS VARIEDADES SEM SEMENTE COM DUAS SAFRAS POR ANO E BOA ACEITAÇÃO NOS MERCADOS INTERNO E EXTERNO”

ENTREVISTA: Jackson Souza Lopes e Júnior Lopes

Jackson Souza Lopes (esq.) é engenheiro agrônomo formado pela Universidade do Estado da Bahia (UNEB), consultor técnico em viticultura e produtor de uva, negócio que administra com o irmão Júnior Lopes, técnico em agropecuária. Juntos, os irmãos Lopes comentam suas expectativas sobre a pequena escala de produção de uva do Vale do São Francisco.

Hortifruti Brasil: De 2008 para cá, quais foram as principais mudanças para a pequena escala de produção?

Jackson Souza Lopes e Júnior Lopes: A principal mudança diz respeito ao cenário do mercado interno, principalmente do Nordeste, que passou a consumir mais variedades de uva com semente, como itália e brasil, até 2009/2010. Em 2010/2011, houve também avanço do consumo de uvas sem semente, principalmente de *crimson*.

HF Brasil: Houve alterações quando à gestão da sua propriedade? Se houve, quais foram?

Irmãos Lopes: Com o escalonamento de poda para atender ao mercado interno, houve melhor distribuição da mão de obra durante o ano, diminuindo a sazonalidade. Isso permitiu que reduzíssemos o custo de mão de obra graças à maior eficiência.

HF Brasil: Quanto às variedades que cultivam, o portfólio se mantém desde 2008?

Irmãos Lopes: Em 2008, tínhamos 3,5 hectares de *festival*; em 2009, houve um acréscimo de 1,5 hectare de *thompson* e de 2,1 de *crimson*. Em 2010, aumentamos 2 hectares de *sable* e 0,9 hectare de *midnight beauty*. Em 2010/2011, devido ao desempenho insatisfatório da exportação nos últimos anos, foi trocada a área da *thompson* por *midnight beauty*, sendo essas para atender a demanda interna; para a exportação, ficou apenas a *festival* com uma poda por ano.

HF Brasil: De 2008 para cá, houve alteração no destino da sua produção?

Irmãos Lopes: Em 2011, exportamos só a *festival*, por esta não ter uma boa valorização no mercado interno. O restante foi para mercado nacional, com duas safras no ano, devido aos preços mais estáveis.

HF Brasil: Qual sua avaliação sobre a viticultura de pequena escala de produção do Vale do São Francisco para os próximos anos?

Irmãos Lopes: Devido à economia e consumo crescentes, vemos com bons olhos o cenário para os próximos quatro anos no Brasil, visto que sediaremos a Copa do Mundo (2014) e Olimpíadas (2016).

HF Brasil: Qual sua avaliação da viticultura do Vale do São Francisco para os próximos anos para sua fazenda, considerando, portfólio de variedades, gestão da fazenda, comercialização e rentabilidade?

Irmãos Lopes: Vemos que já estamos ajustados para os próximos anos, pois já temos variedades sem semente com duas safras por ano e boa aceitação nos mercados interno e externo. Temos uma boa gestão, principalmente com a redução de mão de obra, o que permite maior lucratividade.

HF Brasil: Um dos principais pontos que vem sendo discutidos desde 2008 é a necessidade de variedades mais adaptadas à região, com maior produtividade e que possam ser produzidas também no primeiro semestre. Houve alguma evolução de 2008 até agora?

Irmãos Lopes: Ainda estão sendo avaliadas diversas variedades que possam produzir duas safras, com perspectivas muito boas. Porém, só poderão ser validadas quando passarmos por um primeiro semestre com chuvas dentro ou acima da média.

HF Brasil: Na fazenda de vocês, houve ou há processo de inclusão de variedades?

Irmãos Lopes: Em 2010, apostamos nas variedades *sable* e *midnight beauty*, com a ideia de ainda fazermos uma safra por ano. No entanto, ambas as variedades têm sido bem adaptadas para duas safras/ano. Em 2012, estamos substituindo metade da área de *festival* pela *crimson*, visando melhor escalonamento nas podas e duas colheitas. Tanto a *sable* quando a *midnight beauty* tem crescido nos dois mercados.

HF Brasil: Como está a rentabilidade média após 2008, com o enfraquecimento do mercado externo?

Irmãos Lopes: A rentabilidade média melhorou em 2011 em relação a 2008. Entre 2008 e 2010, não obtivemos lucro devido a problemas de comercialização e climáticos. Somente em 2011, com a estabilidade da produção das variedades e com a distribuição no mercado interno é que conseguimos lucratividade. ■

Não importa se é broca-pequena ou traça. Controlar lagartas ficou fácil com Belt.



BELT



Belt, no controle das lagartas.

Não perca tempo identificando lagartas. Belt é o inseticida que apresenta excelente desempenho contra lagartas de difícil controle e seletividade aos inimigos naturais. Além disso, Belt possui novo modo de ação e ingrediente ativo indicado para o Manejo Integrado de Pragas (MIP). Seja na cultura de tomate, algodão, soja ou milho, lagarta é lagarta e precisa ser controlada.

Belt. Controlar lagartas ficou fácil.

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO



Converse Bayer
0800 011 5560



Bayer CropScience
Se é Bayer, é bom.

DOW AGROSCIENCES PROTEÇÃO DE PONTA A PONTA

www.dowagro.com



Pulsor[®] 240 SC
FUNGICIDA

Dithane[®] NT
FUNGICIDA

Curathane[®] SC
FUNGICIDA

Sabre[®]
INSETICIDA

Lorsban[®] 480 BR
INSETICIDA

Intrepid[®] 240 SC
INSETICIDA

Tairel[®] M

Platinum NEO

Ellect

A Dow AgroSciences apresenta sua linha de produtos para proteção das lavouras de Hortifruti.

São diversas soluções, para múltiplas culturas, que protegem sua produção de ponta a ponta!

www.dowagro.com.br
0800 772 2492

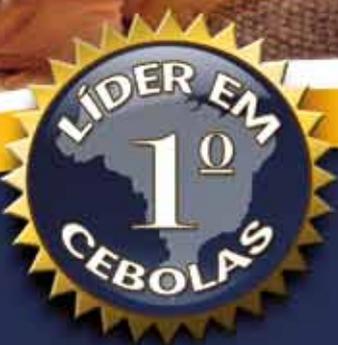
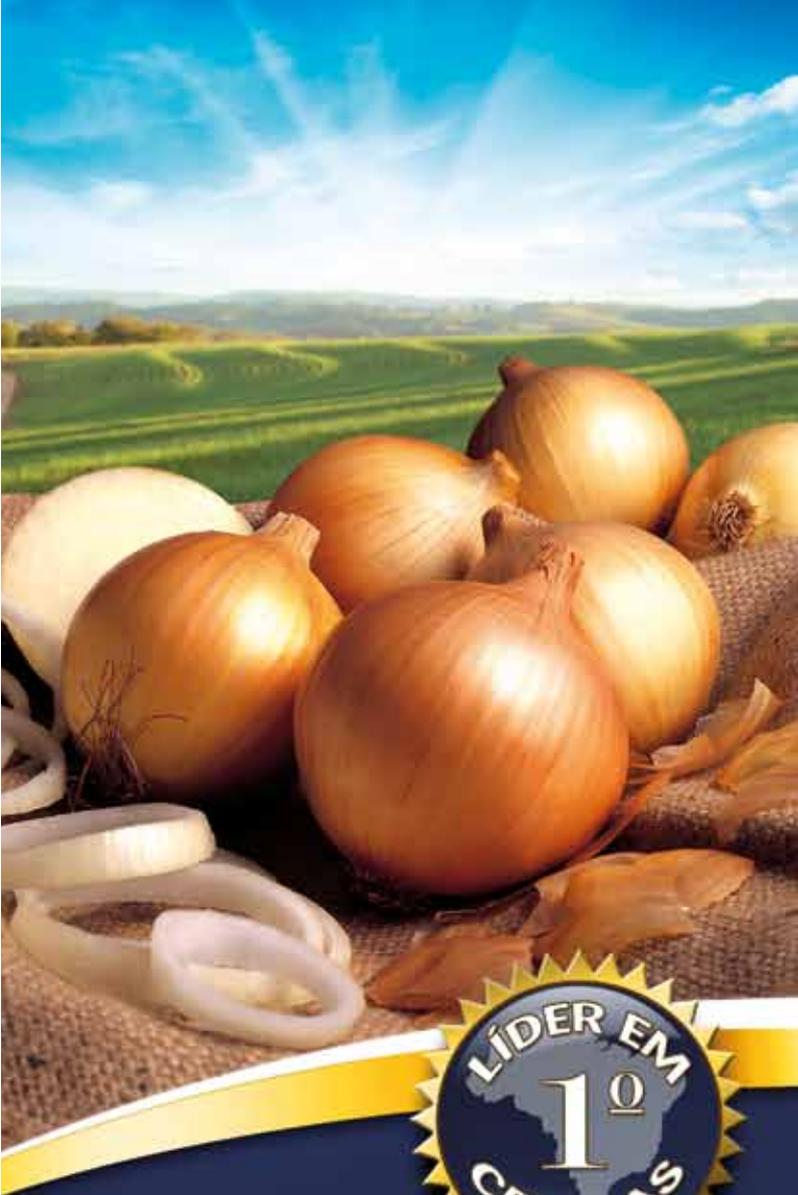
ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento[®]



Não importa o sotaque,
de norte a sul temos a
cebola ideal para você.

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

PARA USO DOS CORREIOS

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

Reintegrado ao Serviço Postal em ____/____/____

Em ____/____/____ Responsável _____

Impresso
Especial
FEALQ
9912227297-2009 - DR/SPI
..... CORREIOS



Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ
Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)
Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829
e-mail: hfcepea@usp.br

IMPRESSO



Muito mais que uma publicação, a **Hortifruti Brasil** é o resultado de pesquisas de mercado desenvolvidas pela Equipe Hortifruti do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), do Departamento de Economia, Administração e Sociologia da Esalq/USP.

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



NOVA Edição

Líder de norte a sul, a linha de cebolas Topseed Premium oferece variedades de alta qualidade adaptadas para diferentes climas e regiões, testadas e aprovadas por produtores de todo o Brasil.

Garanta resultados surpreendentes com a linha campeã de mercado.

- Andrômeda F1
- Aquarius F1
- Buccaneer F1
- Fortaleza F1 **NOVO**
- Goiana F1
- Optima F1
- Predileta F1 **NOVO**
- Perfecta F1
- Serena F1
- Sirius F1
- Soberana F1

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

www.AGRISTAR.com.br
Tel.: 24 2222-9000

Uma publicação do CEPEA – ESALQ/USP
Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)
tel: (19) 3429.8808 Fax: (19) 3429.8829
E-mail: hfcepea@usp.br
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil