

O crime invade o campo

“Houve troca de tiros entre os ladrões e os vigias da fazenda. Foi tanta crueldade que algumas casas foram queimadas e os empregados, feitos de reféns”, declarou um importante produtor mineiro. Os criminosos levaram cerca de R\$ 70 mil reais entre carros e caminhonetes.

“Mais de 50% das propriedades já foram assaltadas”

Campo não é mais sinônimo de tranquilidade, revela a pesquisa realizada pela **Hortifruti**



Foto montagem: Vinícios/Jacto

Brasil com os produtores de hortícolas em todo o Brasil. A maioria acredita que o roubo de traçadores, defensivos e fertilizantes é organizado por quadrilhas especiali-

zadas. Elas vendem esses produtos novamente para o produtor, que acaba sustentando a criminalidade no meio rural. Veja na matéria de capa desta edição como não com-

prar um produto roubado, bem como dicas para melhor proteger sua propriedade (página 10).

“O próprio produtor, muitas vezes, sustenta a criminalidade no campo”

Ronda Rural, produtores unidos contra o crime

Veja no *Fórum de Idéias* uma saída para aumentar a segurança no campo, idealizada pelos próprios produtores. A Ronda Rural já é realidade em diversas regiões e, embora ainda apresente problemas, tem dado bons resultados.

**Qualidade
não tem a ver
com sorte.**



**Tem a
ver com Atitude.**

ATITUDE
100%
DU PONT

A qualidade da sua lavoura de tomate não pode depender da sorte.

Adote a Atitude 100%:

Atitude 100% preventiva. Atitude 100% consciente.
Atitude 100% DuPont.

Atitude 100% é o programa de tratamento integrado da DuPont para a prevenção contra os inimigos que atacam sua produtividade.

Consulte sua revenda e seu representante DuPont.

**Prevenir doenças
e pragas é uma
questão de
Atitude 100%.**

Midas BR
Exclusividade DuPont

Rumo
Exclusividade DuPont

Curzate
Exclusividade DuPont

Equation
Exclusividade DuPont

Kocide WDG
FUNGICIDA SISTEMICO
Difenoconazole

DU PONT

*Os milagres da ciência**

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônômico.



* marca registrada do Grifin Brasil Ltda. e distribuída pelo DuPont do Brasil S.A.

* marca registrada DuPont.



Marina Matthiesen e João Paulo Deleo

Acabou a tranquilidade

A imagem do “ladrão de galinha do sítio” acabou. Hoje, a realidade no campo é mais violenta que roubos de produtos para o consumo próprio, como no passado. Porteira aberta e convite a todos para aproveitar as áreas de lazer da fazenda, como o lago ou a igreja, ou mesmo para apanhar algumas frutas não são mais recomendados. Infelizmente, o clima de insegurança também chegou ao campo e algumas atitudes devem ser tomadas pelos produtores, como se estivessem na cidade.

Porteira fechada, entrada proibida a estranhos, boa iluminação nas áreas de galpões e nas residências, pouco estoque de insumos, cuidado com o maquinário e ferramentas da fazenda, uso de cachorros ou até seguranças na propriedade são comportamentos que devem ser tomados pelos produtores para prevenir roubos ou furtos nas fazendas.

Muitas vezes, mesmo com todas essas medidas adotadas, o produtor continua exposto à quadrilhas especializadas em roubo/furtos de defensivos e fertilizantes, equipamentos de irrigação e tratores e implementos. Nesse caso, a prevenção está no comportamento do próprio produtor. O mercado paralelo de insumos e equipamentos não deve ser sustentado. A Hortifruti Brasil recomenda a todos os agricultores, que são os consumidores desses produtos, a procurar conhecer a origem do produto e desconfiar de promoções milagrosas em termos de preços e condições de compra.

Ações coletivas, sem dúvida, podem aumentar a segurança no

campo, como é o caso da Ronda Rural, uma iniciativa conjunta dos produtores e da Polícia Militar. Na maioria dos casos, o sindicato rural doa as viaturas e os demais equipamentos de segurança e a Polícia Militar, o capital humano. A Hortifruti Brasil aborda no seu *Fórum de Idéias* (p.18) exemplos da implantação da ronda em Ibiá (MG), Tatuí (SP) e Ibitinga (SP). As experiências dessas cidades mostram que a iniciativa dos produtores em equipar a polícia e especializá-la na vigilância rural é o primeiro passo para reduzir os assaltos nas propriedades agrícolas. Contudo, doar algumas viaturas e cobrar resultados da polícia não bastam. Em alguns municípios, a área rural chega a ser dez vezes maior que a urbana e uma ou duas viaturas não conseguem cobri-la totalmente - poderiam levar 15 dias para passar no mesmo local.

Assim, a comunidade rural deve participar ativamente de um Projeto de Segurança Rural, integrando um grupo de produtores da região que formem uma rede de inteligência e troquem informações com a polícia, além adotarem todos os padrões mínimos de segurança. Algumas sugestões estão na *Matéria de Capa* (p. 12) desta edição, que traz sugestões para reduzir a insegurança na área rural.

Marina e João Paulo, estudantes de agronomia e analistas de mercado da Hortifruti Brasil, foram os autores da matéria de capa e os organizadores do Fórum de Idéias desta edição.

Hortifruti Brasil



Capa _____ 10

Editorial _____ 3

Cartas _____ 4

Fórum de Idéias _____ 17

O CRIME INVADE O CAMPO

Que tipo de crime é esse que tira a tranquilidade do campo? Quais os produtos mais roubados? Qual o estado com maior índice de roubos/furtos nas fazendas? Como o produtor tem se prevenido?

SEÇÕES

Batata _____ 5
Bem-vinda a safra da seca

Cebola _____ 6
A vez do Nordeste

Tomate _____ 7
Safra promete melhores preços

Banana _____ 8
Inverno: Consumo cai, oferta também

Uva _____ 9
Jales e Pirapora entram no mercado

Mamão _____ 13
Baixa oferta continua

Manga _____ 14
Contabilizando os ganhos

Melão _____ 15
Plantio recomeça na Chapada do Apodi

Citros _____ 16
Idústria recua



Cartas

TREINAMENTO DESCARTE DE EMBALAGENS
O INPEV (Instituto Nacional de Processamento de Embalagens Vazias) disponibiliza em seu site um curso sobre o correto retorno das embalagens vazias de defensivos agrícolas. Incentivo a todos fazerem este curso virtual, que lhes fornecerá muitas informações úteis sobre esta “nova” lei de descarte de embalagens. O curso demora no máximo duas horas para ser completado e pode ser feito parceladamente. O endereço é www.inpev.org.br
Laura M. Vieira Silva
Representante Comercial da Dupont
São José do Rio Preto/SP

SUCO DE LARANJA EM NY
Gostaria de uma orientação de onde posso estar encontrando série histórica de cotação do preço do suco de laranja -NY. Estou precisando também saber a produção de laranja na safra 2002/2003, bem como suco processado.

Queli Patrícia Lacerda por e-mail
A cotação diária do suco de laranja concentrado e congelado está disponível no site da Bolsa de NY (www.nybot.com). Para informações sobre o volume de laranja e de suco de laranja produzido no Brasil, consulte as edições da Hortifruti Brasil ou os sites da Abecitrus (www.abecitrus.com.br) e do IEA (www.iea.sp.gov).

ARTIGOS CIENTÍFICOS
Eu sou gerente de pesquisa da Empresa Baiana de Desenvolvimento Agrícola S. A. no Extremo Sul da Bahia. Minha área de atuação tem sido exclusivamente com mamão, principal cultura da região. Eu fiz um levantamento de custos de produção de mamão sob sistema de irrigação por pivô central no Oeste. Este estudo já esta na forma de artigo e gostaria de receber de vocês informações de onde e como eu poderia publicá-lo. Se a Hortifruti Brasil acolhe este tipo de artigo e se a mesma tem corpo editorial como de uma revista científica.

José Altino Machado Filho por e-mail

A Hortifruti Brasil é uma revista informativa voltada ao setor hortícola. Podemos divulgar os dados de sua pesquisa, mas não em forma de artigo científico. Entre as várias instituições que publicam esse tipo de trabalho, procure a Sober (Revista de Economia e Sociologia Rural), em www.sober.org.br

LARANJA EM PORTUGAL
Solicito dados referentes as exportações de laranja para suco, as quantidades e variedades das mesmas destinadas à Portugal e Espanha a partir do ano de 1999 até 2002.
Everton Machado
Eurofrutas S.A – Portugal
O sistema Alice, do Portal do Exportador (www.portaldoexportador.gov), disponibiliza gratuitamente os dados de exportações de laranja por país de destino.

ERRATA

Na edição nº 13, o nome correto do autor da declaração “Demanda é o caminho para rentabilidade” é Werner Genta, p. 14

Ainda na edição nº 13, Nelson Yoshio Igarashi é produtor e não beneficiador de batata em Uberlândia/MG, p. 21

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

EXPEDIENTE

CEPEA
Centro de Estudos Avançados
em Economia Aplicada
USP/ESALQ

Editor Científico:
Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

Editora Executiva:
Margarete Boteon

Editora Econômica:
Mirian Rumenos Piedade Bacchi

Diretor Financeiro:
Sergio De Zen

Jornalista Responsável:
Ana Paula da Silva - MTB: 27368

Editora Assistente:
Ana Júlia Vidal

Equipe Técnica:
Aline Vitti, Aline Barrozo Ferro, Ana Júlia Vidal, Carolina Dalla Costa, Eveline Zerio, Ilonka M. Eijsink, João Paulo B. Deleo, Maria Luiza Nachreiner, Mateus Holtz C. Barros, Marina L. Matthiesen, Margarete Boteon, Mauro Osaki, Renata Braga Lacombe, Renata Ferreira Cintra, Thiago Luiz D. S. Barrose e Vanessa C. Caron.

Apoio:
FEALQ-Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Editoração e Arte:
Thiago Luiz D. S. Barros

Fotolitos:
Nautilus Estúdio Gráfico
Fone: 19 3422-4220
nautilus@merconet.com.br

Impressão:
MPC Artes Gráficas
Fone: 19 451-5600-mpc@mpcgrafica.com.br

Tiragem:
6.500 exemplares

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

Melhore sua produção com Adubação Verde

“A forma mais eficiente e econômica de recuperar, manter e melhorar a capacidade produtiva do solo”

PIRAI s e m e n t e s

Fone: (19) 3424-2922 - Fax: (19) 3424-1565
E-mail: sementes@pirai.com.br - www.pirai.com.br
Av. Cássio Paschoal Padovani, 333 - Cep 13420-015 - Piracicaba-SP

Procure sempre a orientação e acompanhamento de um profissional associado ao Programa de Inovação do Produto.

Início da safra da seca
O sul de Minas Gerais, maior região produtora de batata do país, iniciou a safra da seca na última quinzena de maio e a expectativa dos agentes é que a colheita se estenda por cerca de três meses. A variedade mais cultivada no sul mineiro é a monalisa e os produtores locais afirmam que o plantio foi menor nesta safra que nas anteriores. O alto custo de produção, principalmente no momento de aquisição de fertilizantes e defensivos agrícolas, fez com que muitos bataticultores diminuíssem a área de plantio. Além disso, alguns produtores trocaram de cultura e, nesta safra, plantam apenas grãos, principalmente milho, que está mais valorizado. No início de maio, os produtores do sudoeste paulista também começaram a colheita da nova safra, devendo intensificá-la em junho e início de julho. De acordo com agentes dessa região, o produto colhido vem apresentando boa qualidade, porém, boa parte da oferta apresenta calibre reduzido, sobretudo a bintje, em função das elevadas temperaturas e da grande incidência de chuvas durante janeiro, mês de plantio. Com isso, verificou-se uma baixa produtividade, que é estimada na média de 20 t/ha.

Batata valendo ouro
As regiões do Triângulo Mineiro e do Alto do Paranaíba (MG), que vinham abastecendo o mercado nacional nos últimos meses, reduziram o volume ofertado em maio, praticamente encerrando a safra no fim do mês. Assim, a oferta do produto caiu significativamente, já que as demais regiões produtoras do país não disponibilizaram volume

suficiente para atender à demanda nacional. Com isso, os preços do tubérculo reagiram, atingindo, nas máquinas, valores próximos a R\$ 70,00/sc de 50 kg para a variedade ágata e monalisa, ambas lavadas. Na primeira quinzena de maio, a saca de 50 kg da batata beneficiada foi cotada na média de R\$ 53,58/sc, o que significa um aumento de 16% em relação ao mês anterior. Entretanto, a partir do final da segunda semana do mês, os preços reduziram, já que o mercado dificilmente sustenta valores tão elevados por muito tempo. O final do mês também contribuiu para a retração dos preços, além do aumento de oferta do sudoeste paulista e do sul de Minas Gerais. Como a batata esteve valorizada, sobretudo a ágata, a safra do Triângulo Mineiro e Alto do Paranaíba foi considerada satisfatória pelo setor. No entanto, estima-se que a produtividade local foi reduzida em mais de 30% neste ano. As altas temperaturas registradas no primeiro trimestre de 2003, aliadas às abundantes chuvas locais, prejudicaram a qualidade das batatas, deixando-as miúdas e com pele esfolada.

Ágata volta a dominar
O cultivar ágata voltou a ser o mais plantado neste ano. Depois de dominar as roças de Guarapuava (PR) e registrar significativo crescimento em Minas Gerais, o sudoeste paulista também passou a priorizar o plantio desse cultivar. O motivo é a alta produtividade da variedade, associada a sua boa qualidade, se comparada aos demais cultivares disponíveis no mercado. O resultado são maiores lucros para o produtor, que, além de se beneficiar com a produtividade, ganha com os preços. Conforme agentes paulistas, a ágata domina aproximadamente 60% das roças no sudoeste de São Paulo, seguida pela bintje, que teve um plantio estimado em torno de 30% da área plantada na região.

Paraná segue no mercado
Apesar da região de Guarapuava (PR) ter finalizado a safra local em meados de junho, as regiões paranaenses de Castro, Contenda e Ponta Grossa iniciaram a colheita da safra da seca também na segunda quinzena de maio. Os agentes estimam que a safra se estenda até aproximadamente 15 de julho, sendo ofertada ao mercado *in natura* a variedade ágata (comum) e asterix (lisa).



Por Aline Barrozo Ferro e
João Paulo Deleo



Foto: Arquivo

A vez do Nordeste

● Aumenta oferta nordestina
As regiões de Irecê (BA) e do Vale do São Francisco de-vem intensificar a colheita nos próximos meses. Esse ritmo pode se estender até meados de outubro. Até o final de maio, algumas regiões não tinham colhido nem 20% do total produzido. A qualidade da safra é considerada boa pelos produtores, porém, a maior parte da cebola que vem sendo comercializada é do tipo 2. Isso ocorre devido aos danos provocados pelas altas temperaturas registradas durante o desenvolvimento do bulbo. Além disso, segundo agentes de mercado, em algumas regiões produtoras, o plantio foi muito adensado, aumentando a competitividade da planta por água e nutrientes. Uma desvantagem desse produto miúdo é a menor quantidade de casca, que reduz sua durabilidade. A variedade mais prejudicada foi a roxa, que resultou uma grande oferta de bulbo tipo 2. Seu preço chegou, na segunda quinzena de maio, a R\$ 0,25/kg na roça, metade do valor registrado no mesmo

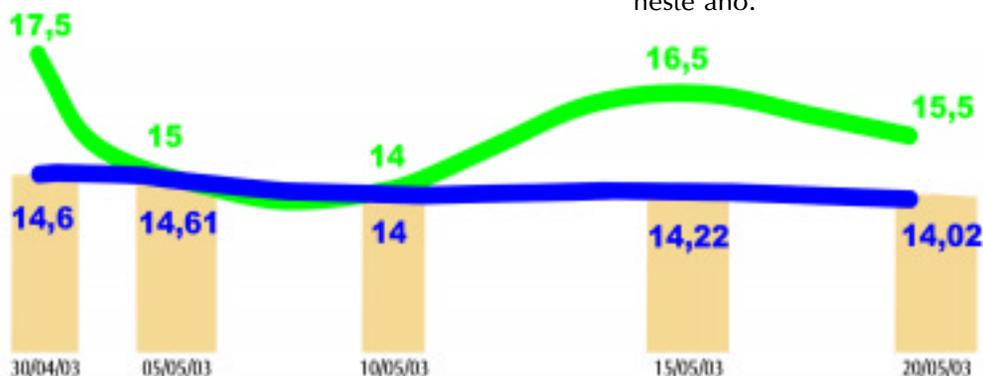
período do ano passado. Mesmo assim, há uma grande demanda pela cebola nacional, uma vez que seus preços são mais competitivos que os da importada (20% mais baixos em nível de atacado).

● Redução nas importações
Com o início da safra nordestina, agentes de mercado passaram a importar menos cebola argentina. O volume importado diminuiu à medida que aumenta a entrada da cebola nacional, devendo reduzir ainda mais em junho, período de pico de oferta do Nordeste. Ainda assim, neste ano, o mercado nacional conta com uma maior participação da cebola argentina. No período de janeiro a abril de 2003, as importações de cebola produzida no país vizinho registram um aumento de aproximadamente 70% em relação ao mesmo período de 2002. A Argentina já ofertou pelo menos 50% do total produzido e a maior parte da cebola restante ainda deverá ser destinada ao Brasil, uma vez que a Europa, segundo agentes de mercado, já encerrou suas negociações com a Argentina neste ano.

● Minas começa a colher
As regiões mineiras de São Gotardo e Santa Juliana começaram a colher cebola na segunda quinzena de maio. A colheita em ambas as regiões deve se intensificar a partir de junho. Durante o desenvolvimento dos primeiros lotes, a produtividade da cebola foi prejudicada pelas chuvas, que diminuíram o crescimento do bulbo. Além disso, houve incidência de bactérias que causaram a doença “camisa d’água”. Com isso, a cebola ficou com poucas cascas, o que prejudicou sua resistência ao armazenamento. De acordo com agentes do mercado, a área de plantio aumentou. Os produtores de Brasília (DF) e Cristalina (GO) também começaram a colheita, que deve se intensificar a partir deste mês. O início da produção nessas regiões foi, da mesma forma, prejudicado pelas chuvas e a produtividade também caiu, resultando em cebolas mais miúdas.

● Reduz área em SP
Agentes paulistas apontam que as regiões de Monte Alto (SP) e Piedade (SP) reduziram a área de plantio neste ano, já que muitos produtores tiveram prejuízos com os baixos preços da cebola na última safra. Além disso, o aumento dos custos de produção também contribuiu para a diminuição do plantio. Em áreas pequenas, por exemplo, é inviável o uso de implementos, que estão custando caro, podendo pressionar a rentabilidade do produtor. As duas regiões devem colher tarde a partir de julho. Divinolândia (SP) começou a colheita de bulbinho e a previsão é que a oferta siga até julho.

Sintética 14
Ipa



Sintética 14 ainda é mais valorizada

Preços de venda no atacado - R\$/sc de 20kg

Fonte: Capesit

Oferta regular garante preços

A maioria das regiões que colhe entre os meses de abril e outubro registrou uma significativa redução da área plantada. Vale destacar que em 2002 a área já foi menor em comparação a 2001. As regiões de Sumaré (SP), Mogi-Guaçu (SP) e Goianópolis (GO) foram as que mais diminuíram o plantio. De acordo com os agentes, o número de pés plantados nessas localidades é 6, 10 e 6,5 milhões, respectivamente. Com a queda da área plantada, espera-se que as médias dos preços praticados neste ano registrem patamares superiores às de 2002. O estado de Goiás foi o que apresentou a maior redução de plantio – mais de 40% em relação a 2002. Neste ano, os produtores goianos não colheram entre os meses de janeiro e abril, diferente dos anos anteriores, quando a colheita ocorria o ano todo. Essa redução de área pôde ser comprovada pela presença de compradores goianos no mercado de São Paulo, durante o mês de maio.

Que venha o inverno!
Em junho, a oferta de tomate deverá ser controlada pelas baixas temperaturas. Diferente do ano passado, quando o efeito El Niño elevou a média das temperaturas, o inverno deste ano deve apresentar suas características normais: clima frio e com poucas chuvas. Essa condição reduz a velocidade de maturação dos frutos, não permitindo que grandes volumes sejam colhidos no período. Assim, a expectativa é que os preços registrem maior estabilidade, com uma ligeira tendência de alta. As regiões de Araguari (MG) e

Sumaré (SP) seguem em plena safra em junho. A novidade é a intensificação da colheita em Mogi-Guaçu (SP). Outra importante região que inicia a colheita em junho é São José de Ubá (RJ). A expectativa inicial era que os produtores cariocas diminuíssem a área plantada em relação à safra 2002, porém, os altos preços do produto em março deste ano animaram os tomatocultores e já se espera que a área seja aproximadamente a mesma do ano anterior. Por outro lado, as regiões de Itapeva (SP) e Venda Nova do Imigrante (ES) praticamente enceraram a safra.

Argentina segue ausente
Assim como em 2002, os produtores de tomate não estão otimistas quanto à venda do produto para a Argentina neste inverno, período em que o país vizinho costuma carregar a mercadoria nacional, já que a produção local fica impossibilitada pelo frio intenso. Em 2002, como efeito da crise argentina, o volume exportado para aquele país caiu quase 62% entre os meses de abril e se-

tembro, se comparado ao mesmo período de 2001. Neste ano, apesar da economia do país vizinho estar começando a dar sinais de melhora, não houve registro algum de venda para os argentinos até o final de maio. Embora as exportações não sejam muito representativas no setor, são um canal alternativo de escoamento da oferta e, conseqüentemente, dos preços praticados internamente.

Sul vai às compras
Por se encontrar em período de **essa** safra, a região Sul vem se destacando como importante consumidora dos tomates produzidos nas demais regiões brasileiras. Agentes sulistas são responsáveis pela compra de cerca de 70% do total colhido em Mogi-Guaçu (SP). O envio de tomates para o Sul do país é importante para a manutenção dos preços nas lavouras paulistas, uma vez que regulam a oferta nos ceasas, além de representar um importante canal de escoamento para os os tomates mais verdes.



Início das safras paulista e mineira traz preços para níveis normais
Preços médios de venda do tomate salada AA longa vida na Ceagesp - R\$/cx de 23 kg

Fonte: Cepea

Por Marina Matthiesen

Inverno: Consumo cai, oferta também



Foto: João Rosa - Faz. do Serião

Inverno pode esfriar consumo

A entrada do inverno em junho pode prejudicar as vendas de banana, já que o consumo de frutas costuma diminuir nesta estação. Contudo, o setor acredita que a oferta de nanica e prata será menor nesse período, o que pode sustentar os preços. Essa deve ser a situação no Vale do Ribeira (SP), onde provavelmente pouca fruta será ofertada, devido às baixas temperaturas, que retardaram o processo de engorda da fruta. Em maio a prata litoral foi comercializada, em média, a R\$ 9,4/cx de 20 kg, 44% mais valorizada que no mesmo período do ano passado. A nanica também encerrou o mês em alta, sendo vendida em média a R\$ 8,75/cx 22 kg, um valor três vezes maior que o praticado no mesmo período de 2002.

Equador atrapalha exportação catarinense

A chegada do inverno e o tempo seco registrado em maio atrasaram a safra de nanica catarinense e o estado só deve começar a produzir em meados de junho. Com a entrada da safra, muitos agentes esperam uma queda dos preços, embora a oferta deva



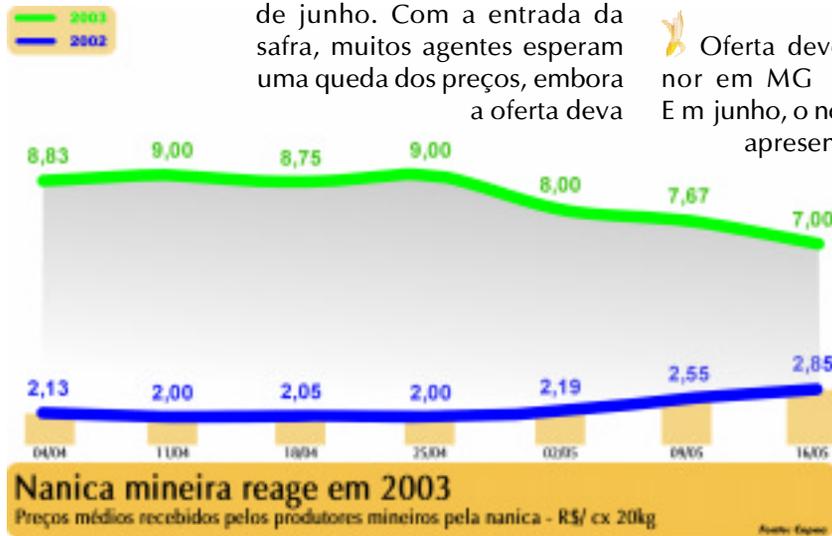
estar controlada. O grande receio dos produtores catarinenses concentra-se, no entanto, na exportação, principal canal de comercialização para os catarinenses. A partir de maio, muitos bananicultores sentiram que a banana enviada a esses países caiu, devido à redução dos preços da fruta do Equador, que teve aumento de produção. Segundo dados da Secex, no período de janeiro a abril deste ano, o envio de banana para a Argentina e Uruguai aumentou 47% em relação ao mesmo intervalo de 2002.

oferta também deve ser menor nas demais regiões produtoras, os bananicultores mineiros esperam que os preços da fruta se mantenham nos mesmos níveis praticados em maio ou ainda registrem valorização. A prata mineira encerrou o mês de maio sendo comercializada, em média, a R\$ 10,00/cx 20kg, um valor 67% maior que o praticado no mesmo período no ano passado.

Oferta deve continuar menor em MG

Em junho, o norte mineiro deve apresentar o mesmo panorama das demais regiões produtoras. A oferta de prata no estado deve continuar reduzida, em função das baixas temperaturas já registradas em maio na região. Como a

Poncã tem safra irregular Segundo citricultores paulistas, a safra da poncã deste ano está bastante irregular, dada a ocorrência de floradas em diversos períodos, nas variadas regiões produtoras. Assim, há expectativa que a variedade permaneça no mercado até o início de setembro, com pico de oferta entre junho e julho. Deve-se ressaltar, contudo, que desde maio a indústria paulista de suco está comprando um elevado volume de poncã para a produção de suco. Assim, pode haver certo controle do volume ofertado, lembrando que se trata de um volume excessivo disponível internamente.



Jales e Pirapora entram no mercado

Foto: IBRAF

● Início da safra de Jales
Jales começa a colheita da safra 2003 em junho. Segundo agentes de mercado, neste ano a produção deve ser menor em relação a 2002. A chuva no início do ano prejudicou a primeira poda realizada, resultando numa perda considerável no volume de uva. As podas seguintes transcorreram normalmente, sem problemas na qualidade. Para junho, a expectativa dos produtores é que, com a redução da oferta da uva no Paraná, os preços se recuperem no mercado interno e Jales entre em um período de boas cotações.

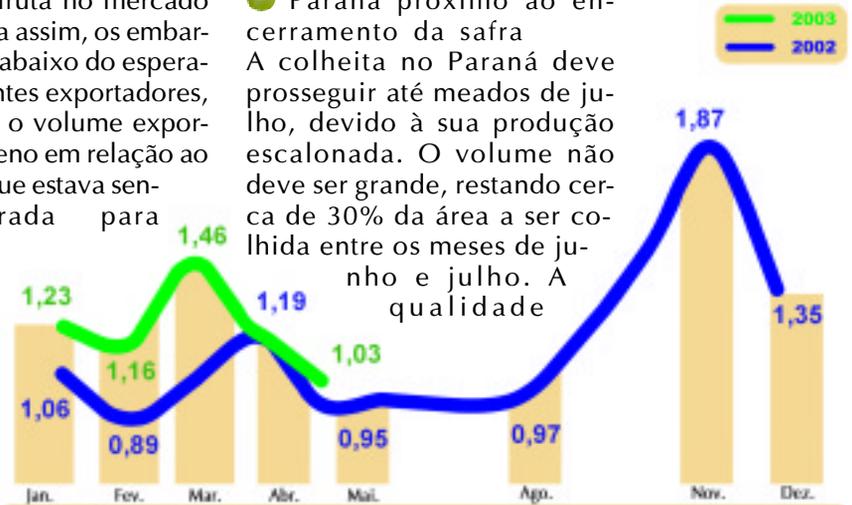
● Pirapora se prepara para colheita
Assim como em Jales, a colheita em Pirapora (MG) está programada para começar em junho. O volume esperado neste ano deve ser maior se comparado a 2002, ano em que as condições climáticas desfavoráveis interferiram na produção. A oferta deve se intensificar somente em julho, podendo pressionar os preços, por ser um mês de baixo consumo.

● Fim da exportação no Nordeste

Neste ano, a oferta de uva nordestina foi regular nos meses de abril e maio, ao contrário do ano passado, quando o aquecimento das exportações provocou falta da fruta no mercado interno. Ainda assim, os embarques ficaram abaixo do esperado pelos agentes exportadores, uma vez que o volume exportado foi pequeno em relação ao total de uva que estava sendo preparada para o mercado externo. Além das dificuldades encontradas com as barreiras de exportação, o clima chuvoso e úmido que atingiu o Nordeste em abril e maio prejudicou a qualidade da uva, principalmente a da fruta sem semente. Em junho, a oferta de uva deve ser menor, uma vez que alguns produtores já estão podando para a segunda janela de mercado. Com a provável estabilização do clima em junho, a qualidade das uvas deve voltar ao padrão desejado, elevando sua cotação. O preço médio recebido pelos produtores que destinaram a fruta à

exportação variou de R\$ 2,00/kg a R\$ 2,20/kg, tanto para a uva itália como para a benitaka.

● Paraná próximo ao encerramento da safra
A colheita no Paraná deve prosseguir até meados de julho, devido à sua produção escalonada. O volume não deve ser grande, restando cerca de 30% da área a ser colhida entre os meses de junho e julho. A qualidade



Frio derruba consumo e pressiona preços em maio

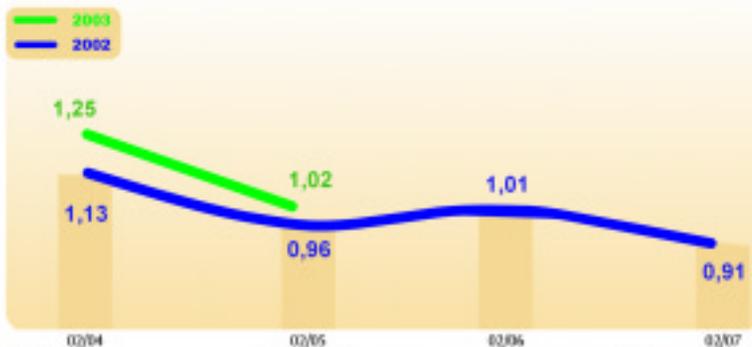
Preços médios recebidos pelos produtores pela uva itália - R\$/kg

Fonte: Cexpe

deve continuar mediana, mantendo os preços em patamares pouco satisfatórios. Em Rosário do Ivaí (PR), o término da colheita deve ocorrer antes, aproximadamente em meados de junho. A próxima poda começa em agosto, visando à colheita da uva em dezembro, mês considerado muito bom para as vendas.

Aumenta o volume em Porto Feliz

● No final de junho, a Região de Porto Feliz (SP) se prepara para a colheita das uvas finas de mesa. O volume não deve ser grande e a oferta se estenderá até o começo de agosto. A uva niagara, que começou a ser colhida em maio, deverá ser ofertada até julho. O preço cotado em maio ficou abaixo do esperado pelos produtores e a expectativa é que, com a entrada das uvas finas, a procura aumente na região.



Melhores preços em 2003 não compensam custos no Paraná

Preços médios recebidos pelos produtores do Paraná pela uva itália - R\$/kg

Fonte: Cexpe

O crime inva

JUNHO DE 2003

Por Marina Matthiesen e
João Paulo Deleo

Campo é sinônimo de tranquilidade, certo? Errado. As propriedades rurais, que há poucos anos eram locais seguros, agora também são alvos de invasões violentas, assaltos à mão armada e furtos, acontecimentos que deixam marcas profundas e grandes prejuízos a quem passa pelo trauma da violência. Há casos de produtores que chegam a abandonar a atividade.

Que tipo de crime é esse? Quais os produtos mais roubados nas fazendas? Qual o estado com maior incidência de roubos e furtos na zona rural? Como o produtor tem se prevenido? É o que a Hortifruti Brasil resolveu investigar.

Numa pesquisa realizada com 148 proprietários rurais de todo o país, leitores da Hortifruti Brasil, constatou-se que mais de 50% das propriedades já foram roubadas (quando envolve ameaça ou agressão física à pessoa) e/ou furtadas (na ausência da vítima). A pesquisa foi realizada com produtores das nove cadeias agroindustriais tratadas pela Hortifruti Brasil (batata, cebola, tomate, laranja, banana, uva, manga, melão e mamão), nas regiões de maior representatividade de cada produto.

O estado com maior registro de rou-

bos ou furtos nas propriedades hortícolas é Minas Gerais, onde 73% das propriedades pesquisadas registraram o problema. Segundo o levantamento, os itens mais visados nas propriedades mineiras são: fertilizantes, defensivos, tratores e caminhões.

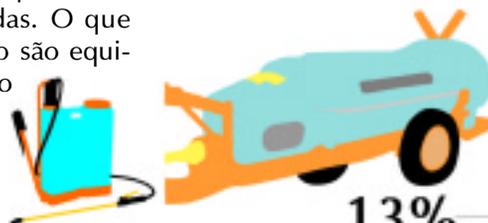
O segundo estado com maior índice de roubos/furtos foi o Espírito Santo, onde 65% das propriedades entrevistadas foram violadas. O que mais se leva nessa região são equipamentos de irrigação, como canos, mangueiras, bombas e microaspersores. Esse tipo de delito também é comum no pólo fruticultor de Petrolina (PE) e Juazeiro do Norte (BA), região onde se instalou um mercado paralelo para comercializar a mercadorias roubadas, segundo os produtores.

São Paulo foi o terceiro estado com maior registro de roubos/furtos - 58% das fazendas consultadas sofreram o problema. O índice poderia ser maior se não fossem algumas ações dos agentes paulistas para a prevenção do crime. Cerca de 27% deles já possuem algum tipo de segurança privada ou equipamentos de segurança, além de 73% ter seguro, especialmente no maquinário. O alto índi-

Químico é o principal



Fertilizantes e defensivos



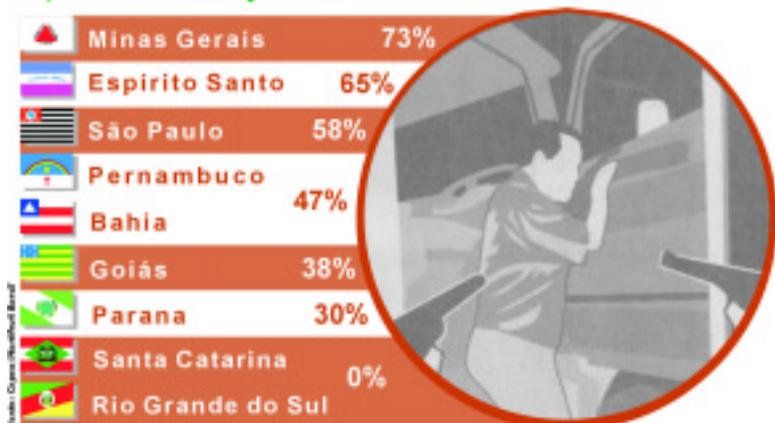
Implementos e Maquinas

% dos Produtores entrevistados

Fuente: Cepea/

Mais de 50% das propriedades já foram roubadas.

Veja as estatísticas por estado:



% dos produtores que declaram roubo na sua propriedade em relação ao total de entrevistados

ce de violência em São Paulo pode estar particularmente associado à maior proximidade da zona rural com os grandes centros urbanos.

Nas propriedades pesquisadas em Santa Catarina e Rio Grande do Sul, por exemplo, se constatou baixo índice de roubos/furtos. Acredita-se que a explicação venha da distância entre as propriedades hortícolas entrevistadas, basicamente pequenas, produtoras de banana e cebola, e os grandes centros urbanos.

Produtos químicos são o principal alvo dos ladrões

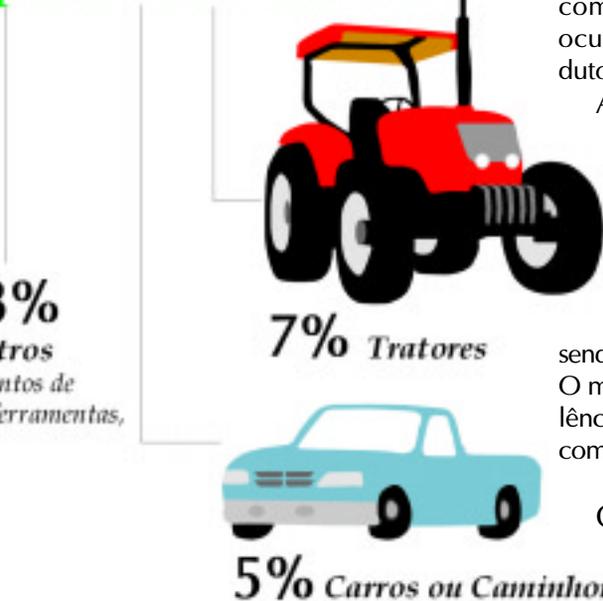
De acordo com a pesquisa, os fertilizantes e defensivos químicos são os principais alvos dos ladrões. Esse tipo de produto possui elevado valor agregado e é mais facilmente transportado e escoado, em comparação a tratores e implementos. Os maiores índices de roubos/furtos de fertilizantes e defensivos ocorrem em Minas Gerais (31% das propriedades entrevistadas) e em São Paulo (21% das propriedades).

ade o campo

- Nº 14 - ANO 2

Uma publicação do CEPEA - USP/ESALQ

Principal alvo dos ladrões



mos. Assim, uma das medidas para se combater esse tipo de crime é se preocupar em conhecer a origem do produto.

Alguns produtores afirmaram que sabem quem é o mandante dos roubos na região, onde os produtos são comercializados e de que forma. Por que não denunciar? Porque muitas vezes há intimidação - os potenciais denunciadores acabam sendo coagidos a permanecerem calados. O medo é o principal motivo para o silêncio das pessoas que estão convivendo com esse tipo de crime.

Como os produtores estão se protegendo?

Seguro, segurança privada e equipamentos de segurança, além de muitas preces. Essas foram as principais providências tomadas pelos produtores quando questionados sobre a forma de se protegerem de furtos/roubos na suas propriedades. Em 48% das fazendas entrevistadas, o maquinário é segurado e 28% delas possuem segurança privada e equipamentos de segurança.

O comportamento verificado no eixo Petrolina (PE)/ Juazeiro(BA) difere um pouco dos demais estados.

Essa região possui um índice maior de segurança privada e equipamentos de proteção (47% das propriedades entrevistadas), mas apresenta menor índice de maquinário segurado (19% das propriedades entrevistadas). Isso se deve principalmente ao elevado índice de roubos de material de irrigação e ao menor índice de roubos de tratores e maquinário - itens mais comumente segurados.

Uma iniciativa coletiva que já dá bons resultados é o patrulhamento rural, implantado em diversas regiões. Os produtores se unem para comprar os veículos e a polícia efetua a ronda. (Informe-se sobre como instalar o patrulhamento rural e suas vantagens e desvantagens no *Fórum de Idéias* - p.17).

É importante salientar que, muitas vezes, os roubos/furtos ocorrem por descuido ou ingenuidade dos produtores, que ainda acreditam na antiga relação entre campo e tranquilidade. A Hortifruti Brasil consultou especialistas em crime rural e os próprios produtores deram sugestões simples, que muitas vezes reduzem roubos/furtos na propriedade (confira em "Conselhos para obter maior segurança no meio rural", p.12).

Algumas regiões, nas quais a fruticultura irrigada é a principal atividade rural, como Petrolina/Juazeiro, o destaque são os equipamentos de irrigação.

A maioria dos produtores acredita que os roubos/furtos de defensivos e fertilizantes estão ligados a quadrilhas especializadas, principalmente em São Paulo e Minas Gerais. Questionados sobre os roubos e furtos, 48% dos paulistas e 38% dos mineiros acreditam que o problema está associado a grupos cada vez mais organizados e preparados.

Muitas vezes, sem saber, os próprios produtores sustentam esse tipo de crime. Nas regiões pesquisadas, os produtos roubados/furtados são comumente vendidos aos fazendeiros locais ou comercializados em outras regiões, segundo declarações dos agentes entrevistados pela Hortifruti Brasil.

Mas, como reconhecer se o produto é roubado ou não? Na maioria das vezes, eles são vendidos sem notas, a um preço mais baixo e em local não credenciado pelas empresas de insu-

Roubo é coisa de profissional, segundo 33% dos entrevistados



% dos produtores que declaram a presença de quadrilhas organizadas na sua região

Conselhos para obter maior segurança no meio rural

● Não estoque insumos na propriedade: evite grandes estoques de insumos na propriedade, guardando apenas o que vai ser usado nos próximos dias. Para isso, muitos produtores, no momento da compra, negociam com as revendas a retirada gradativa dos insumos, conforme a necessidade de uso;

● Não guarde dinheiro em casa: não guarde grandes valores em dinheiro ou objetos valiosos em sua casa.

● Cuidado com estranhos: esteja alerta à presença de suspeitos nas imediações de sua propriedade, principalmente nos momentos de sua chegada ou na hora de sua saída;

● Evite deixar à vista maquinários agrícolas e automóveis: procure guardá-los em locais que não sejam facilmente visíveis e de preferência trancados;

● Não deixe o gado amostra: evite deixar o gado em pasto próximo a estrada movimentada, para que não chame a atenção de pessoas mal intencionadas;

● Grade nas janelas: proteja as janelas com grades sólidas, preferencialmente instaladas no lado interno;

● Cuidado com estranhos: não admita o ingresso de estranhos em sua propriedade, avisando sempre os funcionários para ficarem alerta no caso da entrada de pessoas que não conheçam. Tome cuidado com vendedores, principalmente aqueles que prometem vantagens duvidosas como: venda de bilhete premiado, venda de automóveis ou máquinas por preço abaixo do mercado etc.

28% dos produtores declaram ter segurança privada ou equipamento de segurança.



● Ilumine sua propriedade: se possível, instale em sua casa alarmes e uma boa iluminação externa (refletores) circundando a residência e direcionando o foco de luz nos locais estratégicos da propriedade, como galinheiros, curral etc. Tal medida pode coibir a ação dos marginais.

● Tenha cães ao redor da casa: cães devem ficar próximos à residência, principalmente na área dos fundos, onde poderão “dar alarme” no caso de tentativa de arrombamento.

● Avise sobre os estranhos: se permitir a entrada de estranhos em sua residência, sempre que possível alerte os outros familiares ou o vizinho mais próximo, a fim de que eles saibam que você está com um estranho em sua casa.

● Saiba a origem do produto de sua compra: antes de fazer qualquer compra, consulte a procedência do objeto.

● Cuidado com as ferramentas: procure guardar em local adequado ferramentas de uso diário, como foice, pá, cavadeira, picareta etc, para que elas não sejam utilizadas como material de arrombamento de sua própria residência;

● Feche a propriedade: tranque as portas e portões de acesso à propriedade;

● Proteja as portas da cozinha: isole a porta da cozinha das outras dependências durante o repouso noturno, trancando as portas intermediárias. Aja da mesma maneira quando se ausentar. Os arrombamentos são mais frequentes através dos acessos dos fundos da casa;

48% dos produtores têm seguro seus equipamentos.



% porcentagem da população que afirmou ter seguro.



Instabilidade nos preços do havaí

A produção do mamão havaí no Espírito Santo e no sul da Bahia tem sido cada vez menor. Segundo agentes, a oferta dessa variedade deve voltar aos patamares normais somente em julho ou agosto. A dificuldade que os produtores têm enfrentado neste período de março a junho, que muitos consideram “entressafra”, é a obtenção de frutos padronizados. A maior parte dos mamões produzidos é miúda e verde. Isso decorre do descaso de alguns produtores com a lavoura quando os preços praticados são muito baixos. Assim, os pés entraram no ‘pescoço’ com formação de frutos sem valor comercial. Com isso, os preços da fruta oscilaram muito em maio. Muitos produtores, a fim de conseguir preços altos pelos frutos, “forçaram” a produção, vendendo mamão havaí muito verde para as centrais atacadistas. Consequentemente, de uma semana para outra, os preços recuassem acentuadamente, passando de R\$ 1,00/kg para R\$ 0,70/kg, dada a dificuldade de venda de frutos verdes no ata-

cado. Caso os preços se estabeleçam ao redor de R\$ 0,70/kg, como foi registrado no mês passado, a situação dos produtores de mamão havaí se mantém razoavelmente boa, considerando que nos primeiros meses do ano as cotações registravam níveis próximos a R\$ 0,20/kg. Apesar dessa estabilidade poder permanecer até meados de agosto, os frutos produzidos estão fora do padrão comerciável e a maioria dos produtores está conseguindo vender mamão havaí apenas do tipo [21-24]. Esses possuem menor valor comercial, já que têm o preço definido pela porcentagem de 70% e 50% do preço do gráudo, tipo [12-18].

Oeste baiano ganha mercado

Em maio, o oeste da Bahia registrou um certo aumento de produção de mamão, principalmente da variedade formosa. Isso acirrou a concorrência com os frutos das regiões produtoras do Espírito Santo e do sul da Bahia. Como essas regiões estão com baixa oferta, os preços praticados no oeste baiano ficam mais atrativos aos compradores do Sudeste. De certa forma, essa situação está

prejudicando os produtores de formosa do sul baiano, que ficam impossibilitados de praticar preços mais altos neste momento de baixa produção. A variedade havaí no oeste da Bahia ainda não está com elevada produção, pois os frutos estão demorando para amadurecer com a chegada do frio. Esse clima está proporcionando a colheita de mamões graúdos e de ótima qualidade.

Entressafra limita exportações

Apesar do espaço aéreo para o embarque de mamão ter aumentado (antes estava bem limitado por causa das elevadas taxas aéreas, alto preço do combustível e guerra no Iraque), não houve aumento significativo de mamão exportado em maio, em relação ao mês anterior. Isso se deve à baixa oferta das regiões produtoras e à falta de padrão da fruta nos últimos dois meses, caracterizando a antecipação do pescoço neste ano - normalmente ocorre nos meses de junho e julho. Embora os países importadores entendam a redução da oferta neste período, não deixam de exigir qualidade, ou seja, frutos graúdos. Assim, as principais empresas exportadoras estão embarcando a fruta essencialmente aos clientes especiais, como os países da Europa.



Forte queda de produção de havaí no ES impulsiona preços em maio/03

Preços médios recebidos pelos produtores capixabas - R\$/Kg

Fonte: Copea

Contabilizando os ganhos

 E o câmbio? Os maiores valores recebidos pelos produtores pela fruta exportada e a desvalorização do câmbio têm sido fatores de forte incentivo aos exportadores brasileiros de manga. Porém, os agentes devem estar atentos se realmente houve acréscimo na rentabilidade. A maioria dos insumos adquirida pelos produtores é cotada em dólar, como por exemplo o *paclobutrazol*, usado na indução floral. Esse produto é um dos mais utilizados e onerosos nos custos de produção da cultura da manga. A quantidade aplicada depende de diversos fa-

tores como idade, tamanho, porte da planta, temperatura e outros. Porém, considera-se que na safra anual são utilizados, em média, cerca de 2 litros/ha, sendo que o tamanho mínimo dos lotes é de 6 ha. Um litro do produto atinge valor médio de R\$ 300,00/R\$ 350,00. Assim, tem-se noção do custo que o produto representa para os produtores do Vale do São Francisco. Os valores dos insumos não acompanharam a redução de 15% no câmbio (entre o mês de março e a primeira quinzena de maio), já que os preços foram fechados no início do ano, pico de desvalorização do real. De

forma geral, se comparados à lucratividade da fruta comercializada no mercado nacional, os ganhos com a exportação são efetivamente superiores, porém os produtores devem estar sempre atentos aos custos de produção da propriedade rural, analisando-os economicamente para que não ocorra apenas a equivalência entre despesas e o lucro líquido.

 Exportações em primeiro lugar
A exportação de manga à União Européia segue em ritmo acelerado. Segundo a Secex, entre janeiro e abril deste ano, as vendas externas aumentaram mais de 200% tanto em volume financeiro como em quantidade, frente ao mesmo período do ano

passado. Os embarques têm aumentado mês a mês, devido à grande atração dos exportadores da região do Vale do São Francisco pelo mercado europeu. A valorização da moeda norte-americana foi outro incentivo e, apesar de ter recuado no último mês, os produtores nordestinos não desanimaram. Sendo assim, a quantidade de fruta exportada deve continuar crescendo em junho. Com normalmente ocorre, os embarques de manga à União Européia aumentam a partir de maio, em virtude do escalonamento da produção (indução floral) dos produtores do Vale. Em 2003, contudo, o acréscimo significativo iniciou-se já em abril, quando foram exportadas cerca de 5 mil toneladas de manga ante o inexpressivo volume de 120 toneladas, registrado no mesmo período de 2002.

 Volume reduzido no mercado interno

A maioria dos pomares da região do Vale do São Francisco tem enfrentado problemas com a indução floral, o que vem reduzindo a oferta de manga no mercado interno. A escassez no mercado doméstico se agravou com o aquecimento das exportações à União Européia no primeiro quadrimestre do ano. Assim, os preços praticados na roça nordestina e no atacado da capital paulista reagiram. No mês de junho, a expectativa é que novamente a oferta de manga seja reduzida, com projeção de aumento apenas no final de agosto/setembro, quando devem começar as vendas externas aos EUA (em anos anteriores, as exportações para o mercado norte-americano iniciavam em julho).

Triplica o volume e receita no primeiro trimestre

Exportação de manga Tommy à UE pelo VSF

16 mil toneladas
US\$ 8,5 milhões



5 mil toneladas
US\$ 2,5 milhões

Jan/02 a Abr/02

Jan/03 a Abr/03

Fim das chuvas intensifica plantio

O plantio da nova safra já começou em regiões onde o solo é mais arenoso, embora ainda seja pouco representativo. O trabalho no campo restringe-se à variedade amarelo, já que até meados de junho o planejamento é voltado para o mercado interno. Em regiões de solo mais argiloso, como em Baraúna (RN), o plantio ainda está paralisado, pois o solo se encontra muito molhado para o preparo. Além disso, algumas chuvas ocorreram em maio, o que dificultou a semeadura. Na região da Chapada do Apodi e Baixo Jaguaribe, a intensificação no plantio deve ocorrer ainda na primeira quinzena de junho.

Dólar preocupa produtores

A desvalorização da moeda norte-americana está causando preocupações entre os produtores/exportadores de melão. A diminuição do faturamento em real, atrelada a custos de adubos, defensivos e embalagens (pagos em dólar), pode diminuir a margem de comercialização. A fixação dos preços no mercado externo para próxima safra está sendo dificultada ainda pelo reflexo do alto volume embarcado na última safra, que pressionou as cotações na Europa. Produtores não acreditam em aumento da área plantada e talvez não ocorra modificação no preço FOB para os embarques no segundo semestre. Os primeiros navios com destino à Europa são esperados para a segunda quinzena de agosto. Os poucos produtores que ainda não fecharam contrato com o marca-

do externo afirmam que o plantio para exportação dependerá da demanda dos importadores.

Colheita cai pela metade no Vale

Neste ano, a safra de melão na região do Vale do São Francisco foi cerca de 50% menor em relação a 2002, segundo produtores locais. Essa queda deve-se, primordialmente, às condições climáticas que prejudicaram a qualidade do produto no decorrer da safra, além de desestimular novos plantios na região. Quem não investiu em defensivos não arriscou plantar. O pico de colheita no Vale, comumente observado em maio, neste ano foi antecipado, ocorrendo ainda em abril.

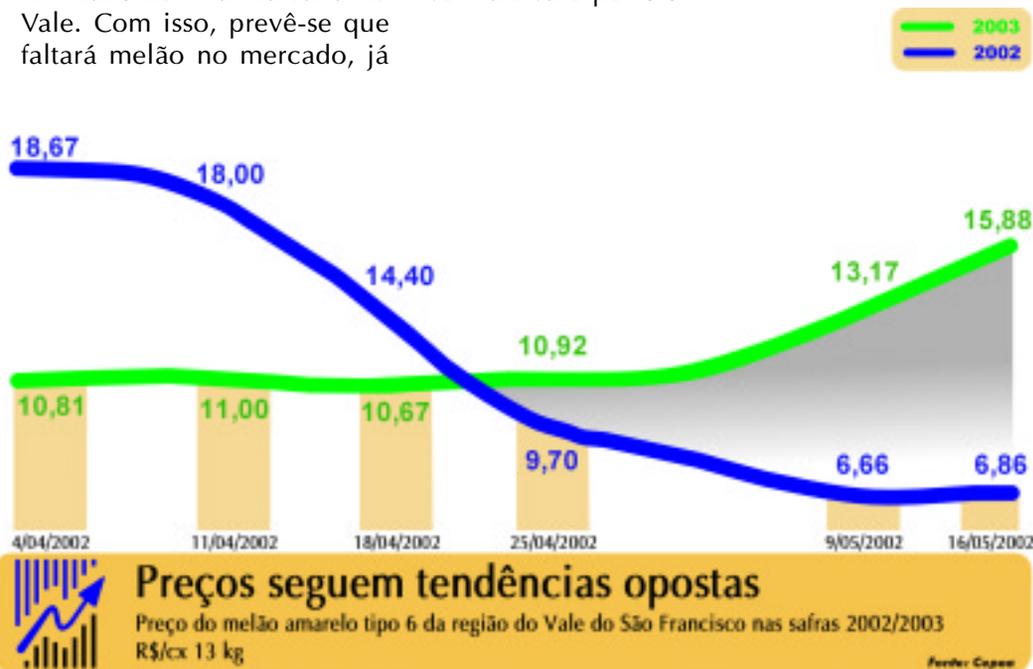
Mês dos preços altos!

Em meados de maio, os preços recebidos pelos produtores já atingiam valores acima dos R\$ 15,00/cx 13kg. Neste mês, a oferta é ainda menor com a proximidade do final da safra no Vale. Com isso, prevê-se que faltará melão no mercado, já

que a safra potiguar se inicia somente em final de julho ou início de agosto. A alta nos preços, contudo, pode se tornar um fator limitante ao consumo. Em 2002, os picos de preços ocorreram no início da safra (abril), já que o plantio foi atrasado pelas chuvas no começo do ano. Em contrapartida, o grande volume ofertado em maio pressionou os preços do produ-



Frio desaquece consumo
A chegada do inverno pode comprometer as vendas de melão no mercado nacional. Além da demanda retraída, os preços elevados nesse período de entressafra podem levar os consumidores a substituir o melão por frutas da época, mais baratas, pressionando as cotações. Os principais consumidores da fruta, hoje, são redes de supermercados e hotéis, que não podem ficar sem o produto e, portanto, pagam um pouco mais caro por ele.



Indústria recua



Contratos não aquecem Segundo informações dos agentes, em maio, a indústria de suco não aqueceu as compras de laranja por fechamento de contratos. No final de maio, o intervalo de valores propostos caiu de US\$ 2,80/US\$ 3,50 para US\$ 2,80/US\$ 3,00, com entrega somente nesta safra e não mais em três anos, como se comentava em abril. No mercado *spot*, as fábricas abriram compra de laranja precoce no último mês a R\$ 5,00/cx 40,8kg, para a poncã posta e de R\$ 6,00/7,00 para as laranjas lima e hamlin postas, praticamente os mesmos preços registrados no ano passado, quando a oferta era maior. A procura da indústria pela tangerina aumentou neste ano, apesar dessa variedade não apresentar rendimento ideal para a produção de suco. As fábricas podem estar revendo seus custos, dadas as dificuldades que vêm encontrando para negociar o suco no mercado europeu, principal comprador do produto nacional. Conforme publicado em maio na revista europeia *Foodnews*, em meados daquele mês, a indústria brasileira elevou o preço do suco posto em Roterdã para US\$ 1.200,00/t, mas, segun-

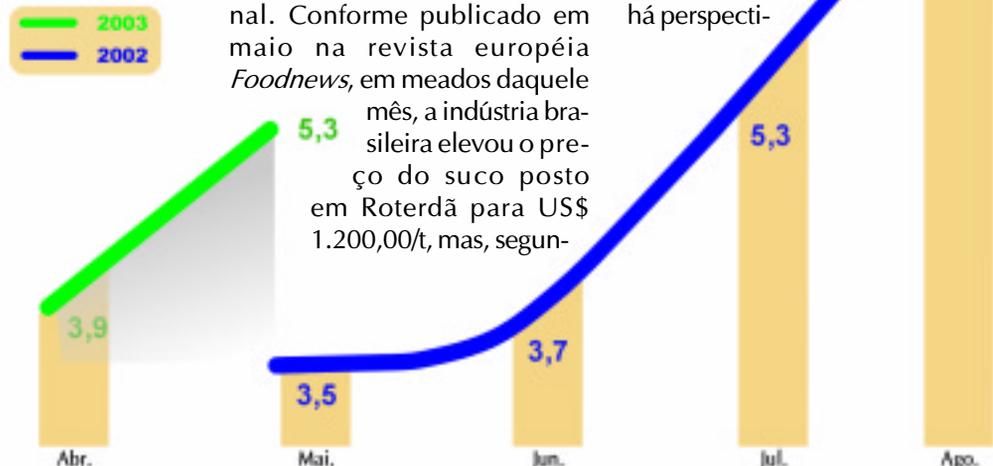
do informações de *traders*, o novo valor ainda não foi bem aceito, devendo encontrar resistência dos compradores, que acreditam em elevados estoques da indústria brasileira, provenientes da safra passada, e em preços em queda da matéria-prima na abertura oficial desta safra.

Frio pode prejudicar vendas

Desde abril, o consumo de citros vem retraindo, ao mesmo tempo em que a oferta aumenta gradativamente. Em maio, a situação se agravou e os preços da laranja pêra *in natura* acabaram recuando cerca de 20% em relação ao mês anterior, fechando maio a R\$ 11,34/cx 40,8 (árvore). O setor associa a queda das vendas à chegada do frio e, principalmente, à contenção dos gastos do consumidor brasileiro, já que a laranja atingiu preços mais altos. Para junho, embora a entrada do inverno tenda a prejudicar ainda mais as negociações, não há perspecti-

va de nova queda dos preços. A indústria deve intensificar suas compras, suavizando os efeitos do aumento da oferta – até o final de maio, comentava-se que as fábricas abririam moagem da pêra posta no portão a R\$ 8,00-900/cx 40,8kg. Além disso, a cotação da laranja pêra ao redor de R\$ 10,00/cx a torna mais acessível ao consumidor.

Queda do dólar preocupa A maioria dos citricultores tem sua rentabilidade baseada na moeda norte-americana, utilizada no fechamento dos contratos com a indústria. O câmbio médio no segundo semestre de 2002 - principal período de entrega da fruta para a indústria - foi de R\$ 3,34, tornando-se um fator positivo para a renda da citricultura paulista. Neste ano, a retração entre o pico de alta da taxa de câmbio em outubro (próximo a R\$ 4,00) e a cotação do final de maio R\$ 2,98 foi de 25%. A grande preocupação é que as receitas dos citricultores são atreladas diretamente ao câmbio, enquanto os custos não reagem imediatamente em caso de retração da moeda. Definir o comportamento do câmbio nos próximos meses ainda é uma tarefa difícil e a taxa de equilíbrio do dólar permanece indefinida no mercado. Segundo alguns especialistas, a expectativa é que, no segundo semestre, a moeda seja cotada acima dos valores registrados no final de maio. Esses especialistas prevêem que o dólar poderá oscilar em torno de R\$ 3,30 a R\$ 3,50 no final do ano.



Indústria aquece procura por poncã e valoriza precoces em maio

Média mensal da poncã e das variedades precoces postas no portão da indústria - R\$/cx de 40,8 Kg

Fornecedor: Cepcon

Fórum de Idéias

Iniciativas para aumentar a segurança no campo

Os roubos nas propriedades rurais tornaram se cada vez mais graves e violentos. As propriedades rurais, que até poucos anos eram locais seguros, agora também são alvos de invasões violentas, assaltos à mão armada e furtos, deixando marcas profundas e grandes prejuízos em quem passa por essa difícil experiência. “Os assaltantes renderam três funcionários e trancaram em um quarto as pessoas que estavam no escritório. Exigiram que eles abrissem o cofre. A sorte é que não tinha nada dentro”, relatou o produtor de batata, José Gonçalves – Ibiá/MG. Para contornar esse problema, algumas sugestões dos leitores da Hortifruti Brasil podem ajudar a aumentar a segurança nas propriedades. A maior parte dos produtores tem optado por guardas noturnos e caseiros, além de cadeados, cachorros bravos, controle de entrada e saída na propriedade. Também estão estocando menores quantidades de insumo. Ter seguro nos equipamentos e maquinário não previne o roubo, mas

“Contratei um caseiro para ficar na propriedade e vigiar as estradas da fazenda. Não faço mais compras em grandes quantidades e procuro não viajar durante a noite, pois é bastante perigoso”.

Marcelo de Almeida Giesta
Petrolina/PE

“Os moradores da região fundaram a Associação de Moradores do Bairro, compraram um carro e estão pagando a gasolina para que seja feita a ronda policial no local.”

Rui Tomazeto - Porto
Feliz/SP

“Os empregados da fazenda agora moram perto dos maquinários e do local onde guardamos os fertilizantes.”

Ismael Oleti - Pinheiros/ES

“Contratei um vigia noturno e procuro ter uma boa vizinhança”

Vilson Fagundes - Ituporanga/SC

“Tem tantas medidas para se prevenir...contratação de seguranças, controle da entrada e saída de pessoas na fazenda, armazenamento dos defensivos em locais mais seguros e vigiados”

Marcos R. Boxine - Brasília/DF

“Colocamos guardas que se comunicam via rádio nas fazendas. Também temos vários cachorros”

Fazenda Sete Lagoas - Conchal/SP

“Depois de um assalto muito sério, colocamos quatro guardas noturnos que rodam a noite toda de moto e outro que fica no escritório da fazenda. Instalamos alarme nas casas de bomba e grade chumbada quando o motor é externo. Passamos também a controlar uma entrada para os funcionários e uma outra para os visitantes.”

Luciano Sartori - Janaúba/MG

A medida citada por Rui Tomazeto tem sido realizada em várias regiões. Muitos produtores se organizaram e estão implantando esse sistema com sucesso. A Hortifruti Brasil traz alguns desses exemplos...

FOLPAN
Qualidade e
Produtividade

- Melhor custo x benefício
- Ação preventiva
- Controle simultâneo de outras doenças
- Fungicida de uso mundial

A Group Member
Arco LifeScience Corporation

ISO 9002

35

Associação Brasileira de Fungicidas e Planticidas

ABRAPHOS



Viatura doada pelo sindicato Rural de Ibitinga para a PM

Polícia no campo Em Ibitinga, Ronda Rural faz trabalho preventivo nas estradas

Cansado de ver os produtores enfrentarem sozinhos o problema da insegurança, o Sindicato Rural de Ibitinga decidiu investir numa idéia que acabou se transformando em realidade: a Ronda Rural. Apesar de ser conhecida nacionalmente por sua indústria de bordados, Ibitinga possui mais de 60 mil hectares de área agrícola, nos quais a pecuária bovina, a laranja e a cana-de-açúcar são as principais atividades. Nessa área, os produtores sofrem, principalmente, com o roubo de gado, peixe e defensivos agrícolas.

Desde dezembro do ano passado, uma viatura da Polícia Militar (PM) com dois policiais faz o patrulhamento das estradas que dão acesso às chácaras, sítios e fazendas do município. A ronda é feita no período noturno, quando acontece a maior parte dos crimes.

Tal como ocorre nas cidades, o policiamento não acabou com os problemas na área rural. A última onda é o roubo de fios de instalação elétrica, provavelmente, para venda em ferros-velhos. A queda no movimento de veículos nas estradas rurais, no entanto, foi percebida pelos próprios agricultores, e a diminuição do número de ocorrências fora da área urbana está registrada nos livros da polícia. "A prevenção é que está funcionando", explica o

presidente do sindicato Carlos Villela.

A concretização da ronda rural, no entanto, foi resultado de um trabalho que se estendeu por quatro anos. Em 1998, Villela começou a colocar o assunto em pauta nas discussões do Conselho Municipal de Segurança, o Comseg. A grande dificuldade foi a falta de recursos humanos e materiais da polícia. Ela não poderia retirar uma viatura do patrulhamento urbano para fazer a ronda rural tampouco dispunha de efetivo suficiente para deslocar soldados para o serviço.

Para tentar solucionar esses problemas, o Sindicato Rural de Ibitinga conseguiu estabelecer uma parceria com a polícia e a Prefeitura Municipal. Através dessa parceria, o sindicato doou um carro para a PM, para que o município contasse com mais uma viatura, que seria utilizada na área rural. A prefeitura, por sua vez, forneceu um funcionário para fazer serviços internos da polícia, o que liberou mais um policial para o trabalho externo.

As dificuldades, no entanto, não terminaram com a doação do veículo. Apesar de ter sido oficializada em 9 de abril de 2002, a viatura só começou a trabalhar em dezembro. O problema, dessa vez, foi que a PM não tinha recursos financeiros para pintar o veículo e instalar o equipamento de luzes e sirene. O sindicato novamente procurou a prefeitura e conseguiu que ela entrasse com o dinheiro.

Mesmo com a ronda em circulação há seis meses, o trabalho do sindicato ainda não terminou. O próximo passo é implantar uma espécie de policiamento comunitário na área rural de Ibitinga. Pelo projeto, os policiais manteriam contato freqüente com, pelo menos, um produtor em cada bairro, para conhecer melhor os problemas

do local. "Nós temos dois objetivos para essa ronda: que ela seja preventiva e comunitária", afirma o presidente do sindicato.

*Vivian Chies
Assessoria de Imprensa
do Sindicato Rural
de Ibitinga
sribitinga@uol.com.br*

Ação coletiva diminui roubos em Ibiá

"Aqui em Ibiá, a Ronda Rural é um projeto desenvolvido pelo Sindicato de Produtores Rurais e Polícia Militar, com o apoio dos produtores rurais. Grande parte dos produtores aderiu ao projeto. Cada agricultor contribui com 300 reais para a compra de veículo. A gasolina será paga pela Polícia Militar e por doações da comunidade. Pretende-se comprar outros veículos posteriormente. O automóvel irá percorrer as estradas rurais e fará a ronda em todas as regiões do município onde haja produtores que aderiram ao projeto. Os agricultores não esperam eliminar todos os casos de roubo do município, mas deram o primeiro passo para a diminuição da ocorrência dos mesmos".

*Helga França Paiva
Ibiá/MG*

Frutifio
Produtividade lá em cima

Frutifio é o arame ideal para a fruticultura, principalmente: videiras, kiwis, laranjeiras e maracujazeiros. Pode ser utilizado também em plataformas com telas para secagem de café. É maleável e tem tripla camada de zinco, o que torna o Frutifio altamente resistente e de grande durabilidade. Frutifio. A colheita é perceptível, o arame não.

Arames de Qualidade
BELGO
Belgo Bekaert Arames S.A.
0800-313100
www.belgobekaert.com.br

4 0 4

Entrevista

Antônio Francisco Alves é gerente geral da Cooperativa Agrícola da região de Tatuí. Para prevenir os roubos/furtos no município, resolveu bater às portas da Prefeitura para poder concretizar o funcionamento da Ronda Rural. Desde então, o registro de ocorrências despencou. Nessa entrevista, ele descreve, com a colaboração do comandante da Guarda Civil Municipal, Hélio de Barros, todo o processo de implementação da ronda em Tatuí, interior de São Paulo.

Desde quando a Ronda Rural existe no município?

A Ronda Rural foi criada no município de Tatuí através de um convênio entre a Prefeitura Municipal e o Sindicato Rural, começando a funcionar no dia 28 de março deste ano.

Quantos municípios ela atinge? Somente o município de Tatuí.

Como adquiriram os veículos?

Os veículos foram comprados pelo Sindicato Rural Patronal de Tatuí através do Conselho Municipal.

Qual é o horário que a Ronda Rural circula? Quantos quilômetros ela roda diariamente?

As viaturas e motos rodam 24 horas e fazem, em média, 180 quilômetros por dia.

Quem é responsável pela ronda rural?

A responsabilidade está, atualmente,

“ Com a presença da Ronda já houve uma sensação de segurança em toda a zona rural e até hoje não houve qualquer ocorrência registrada. ”



A Ronda Rural é uma iniciativa conjunta dos produtores e a polícia. Na maioria dos casos, o Sindicato Rural doa as viaturas e a Polícia Militar, o capital humano. Essa ação coletiva é exclusiva para o patrulhamento da área rural.

a cargo da Guarda Civil Municipal de Tatuí.

Houve algum problema nesse sentido?

Não, tendo em vista a consciência e o direito da cidadania da comunidade, aliada a boa vontade dos responsáveis pela segurança e administração do município.

Houve redução dos crimes?

Com a presença da Ronda Ostensiva Municipal Rural já houve uma sensação de segurança em toda a zona rural e até hoje não houve qualquer ocorrência registrada.

Como o produtor entra em contato com a Ronda?

Pelo telefone.

Essa é a melhor alternativa?

Sim. Primeiramente, porque se faz um cadastramento das propriedades e de seus moradores, o que já permite um maior conhecimento da região. Além disso, a proximidade entre a guarda e o produtor aumenta. Outro ponto positivo: como ela é diurna também, é possível verificar circulação de pessoas estranhas.

Quais as outras maneiras de se evitar roubos e assaltos no meio rural?

Os agricultores foram orientados a sempre informarem a Guarda Civil Municipal sempre que notar presença de pessoas estranhas na região ou qualquer tipo de irregularidade.

A certeza de um bom negócio

AMINO-PLUS **AJIFOL**



ALTERNATIVA AGRÍCOLA

Distribuidor Exclusivo para todo o Brasil

Rua Santa Cruz, 1243 - B. Santa Cruz - Mogi Mirim - SP - CEP: 13800-000
Fone: (19) 3806 7560 - E-mail: info@alternativaagricola.com.br
Site: www.alternativaagricola.com.br



AJINOMOTO
INTERAMERICANA

1% 2% 3%...

PARE DE PERDER!

 Dow AgroSciences

Harpon*

Fungicida

Pára Situações Adversas

- **Ação rápida de pós-infecção.**
- **Resistência à lavagem.**
- **Efeito sinérgico entre duas moléculas com modos de ação distintos (zoxamida + cimoxanil)**

Pare com a Requeima e o Míldio Agora!

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

Consulte sempre um engenheiro agrônomo.

Venda sob receituário agrônomico.



 Dow AgroSciences

LINHA HORTIFRUTI