

Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - ESALQ/USP
Ano 12 - Nº 127 - Setembro de 2013 - ISSN 1981-1837

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

\$eguro Agrícola

Muito risco, pouco seguro...

Amistar Top. A qualidade que seu produto precisa para se destacar.

Amistar Top é o fungicida mais completo para você aumentar a produtividade e a qualidade pós-colheita da sua plantação.

- Melhor controle de doenças
- Não causa fito
- Menor período de carência
- Efeito sinérgico: praticidade e eficiência



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 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.



c.a.s.a.
0800 704 4304

www.syngenta.com.br



 **Amistar Top[®]**

syngenta.



Antes você nem pensava no que seria quando crescesse.

Mas no fundo você sempre soube...



Agora é hora do seu negócio crescer.

MBA em Gestão Estratégica Esalq/USP

Professores da USP altamente especializados
Ensino aprofundado e direcionado para
o mercado de trabalho

www.pecege.esalq.usp.br

(19) 3377 0937 (19) 3377 0941
(19) 3377 0940 (19) 3377 0942



EDITORIAL

POUCO SEGURO PARA MUITO RISCO

Para a hortifruticultura, o seguro agrícola disponível atualmente é restrito. Oferece pouca proteção para um setor cuja produtividade é muito sensível a diversos eventos climáticos e a severos problemas de pragas e doenças. Segundo Ricardo Amadeu Sassi, um dos entrevistados desta edição, o seguro é caro para o produtor e, para que o mesmo receba indenização, precisa perder muito de sua produção.

Atualmente, as seguradoras operam parcela pequena no mercado de seguro agrícola no Brasil. A maior movimentação vem do Proagro, seguro oferecido pelas instituições financeiras que garante o pagamento de financiamentos em caso de inadimplência do produtor que tenha amargado perdas na lavoura. O agricultor é praticamente obrigado a fazer o seguro agrícola para obter o financiamento dos bancos.

O conceito do Proagro é oferecer segurança ao produtor de que ele terá condição de pagar seu financiamento no caso de uma eventual perda na produção, o que é importante. Mas a instituição financeira exige ainda os bens do produtor como contrapartida. É como ter uma dupla segurança para a instituição financeira. Porém, o custo desse financiamento para o produtor fica muito mais alto. Além disso, esse seguro garante o pagamento do financiamento, mas não permite que o produtor recupere totalmente seus prejuízos com perdas na safra.

Mesmo com as limitações, o segmento hortifrutícola é o segundo mais representativo no mercado de seguros. Isso se explica pelo fato de várias frutas e hortaliças serem classificadas como culturas prioritárias pelo governo para aplicar a política de subvenção, além do elevado risco de granizos em várias regiões do País, que afetam culturas como maçã, uva e tomate, principalmente.

Segundo recomendação do professor Vitor Ozaki, também entrevistado para esta edição, é importante o produtor avaliar os custos e os benefícios do seguro antes de contratar essa ferramenta de proteção. "O seguro agrícola, quando é um bom produto (atende às necessidades dos produtores) e apresenta um preço justo, é uma das melhores ferramentas para se gerenciar risco". Os prós e contras podem ser avaliados na *Matéria de Capa* e no *Fórum* dessa edição. Boa leitura!



Isadora Palhares e Felipe Vitti são os autores da matéria sobre seguro agrícola.

ABOBRINHA CASERTA PRENDA



ALTA TOLERÂNCIA AO MULTIVÍRUS E ALTA PRODUTIVIDADE.

ABOBRINHA LIBANESA CHARBEL



OPINIÃO



Rastreabilidade de frutas e hortaliças

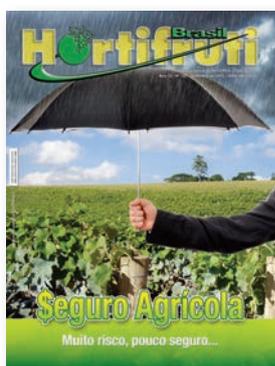
Há mais de cinco anos trabalho com frutas certificadas, processo bem conhecido na nossa região do Vale do São Francisco. Contudo, isso acontece apenas para a fruta exportada. Os cuidados oferecidos à comercialização interna ficam em segundo plano.

Fernando S. Medeiros – Petrolina/PE

Muito bom o artigo! A rastreabilidade agrega custo e não necessariamente valor. Segmen-

tos do mercado de maior valor agregado, como os orgânicos e os minimamente processados, podem e devem se aproveitar de estar potencialmente preparados para isso, pois em geral já existem selos de qualidade e embalagens individualizadas. Acredito que o consumidor tem se preocupado com origem do produto rastreado, muito embora o preço final ainda seja um forte determinante

CAPA 08



O setor de frutas e hortaliças é o segundo segmento que mais utiliza o seguro agrícola no País, mas a proteção é concentrada em poucas culturas. Entenda o porquê nesta edição.

FÓRUM 35

Ricardo Sassi, da Proposta Seguros, e Vitor Ozaki, professor da Esalq, comentam sobre os prós e contras do seguro agrícola no Brasil.



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

TOMATE		18
CENOURA		22
BATATA		23
FOLHOSAS		24
MELÃO		26
CEBOLA		27
MAÇÃ		28
UVA		29
MANGA		30
BANANA		32
CITROS		33
MAMÃO		34

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, Mayra Monteiro Viana, Renata Pozelli Sabio e Letícia Julião

Editora Executiva:

Daiana Braga MTB: 50.081

Diretora Financeira: Margarete Boteon

Jornalistas Responsáveis:

Ana Julia Vidal (MTB: 43.126) e Ana Paula Silva Ponchio (MTB: 27.368)

Revisão: Daiana Braga, Alessandra da Paz, Flávia Gutierrez e Flávia Romanelli

Equipe Técnica: Amanda Jéssica da Silva, Amanda Rodrigues da Silva, Bruna Abrahão Silva, Fabrício Quinalia Zagati, Felipe Vitti de Oliveira, Fernanda Geraldini Gomes, Flávia Noronha do Nascimento, Henrique dos Santos Scatena, Isadora do Nascimento Palhares, Izabela da Silveira Cardoso, João Gabriel Ruffo Dumbra, Luan Novaes do Nascimento, Margarete Boteon, Marina Gagliardo Pires, Matheus Marcello Reis, Mayra Monteiro Viana, Renata Pozelli Sabio e Rodrigo Moreira Ramos.

Apoio: FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:

ênfase - 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
hfcepea@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.

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

do consumo. Sobre os programas existentes, conheço os de qualidade e segurança alimentar dos diversos níveis de governo, como o programa Pró-Folhosas, no Distrito Federal, que ao criar regulamentos para o comércio de folhosas propicia mercado exclusivo para produtos rastreados.

Rogério Laércio Vianna Junior – Brasília/DF

O tema é oportuno e segue a tendência mundial. Acho difícil esgotá-lo em apenas uma edição. A rastreabilidade precisa de um processo de gestão da produção e de intenso treinamento do produtor. Dessa forma, a motivação para adotar a rastreabilidade é fundamental. A tendência é que todos os consumidores passem a prestar mais atenção na origem e no sistema de produção dos alimentos.

Jorge de Souza – Janaúba/MG

Achei interessante a matéria. Ela retrata que o mercado quer informações de origem do produto. O consumidor está se preocupando cada vez mais com produtos que estão consumindo. O produtor, por sua vez, tem que se adequar para não ficar de fora. Já forneço para uma grande indústria, mas gostaria de participar da rastreabilidade, pois poderia valorizar meu produto. Acho que vocês devem falar mais sobre esse assunto em edições futuras.

José Mateus Camargo – Tatuí/SP

A matéria esclarece dos pontos de vista técnico e teórico como funciona a cadeia produtiva quando existe a rastreabilidade, que leva a disciplina ao setor. Por outro lado, menciona a questão do custo adicional, da qualificação da mão de obra, que acabam trazendo mais ônus do que bônus para o produtor. A vantagem fica para quem comercializa, porque utiliza a rastreabilidade como ferramenta de marketing.

Luis Riccelli – São Paulo/SP

Sou um pequeno produtor de frutas e estou me preparando

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!

para o rastreamento da minha produção. Já tenho os controles de campo implantados e tenho interesse em participar de um programa de rastreabilidade. Acredito que três motivos expliquem o fato de boa parte dos hortifrutícolas não serem rastreados no Brasil. Primeiro, o produtor não tem o hábito de registrar as operações que são feitas durante o período de produção, o que impede a rastreabilidade e até mesmo o cálculo do custo de produção. Segundo, como a cadeia ainda não exige a rastreabilidade e não remunera o produtor rastreado, o produtor fica acomodado, pois seu produto terá mercado de qualquer forma. Por último, acredito que o custo ainda dificulta a adoção da rastreabilidade. Vejo que o consumidor está cada vez mais exigente e já começa a diferenciar o produto que tenha.

José Carlos Gomes dos Reis – São Paulo/SP

Achei bem detalhada a matéria. É um tema que não deve ser deixado de lado. O futuro pede garantia e credibilidade, e a rastreabilidade é o caminho para que o agricultor tenha esses requisitos sendo vistos pela sociedade. Além disso, pode garantir melhor colocação do produto e melhor rentabilidade. Percebo que ainda é bem inicial essa curiosidade do consumidor pelo produto rastreado. A aparência do alimento é o que ainda define em muitas vezes a compra. Um trabalho de conscientização por parte do governo com propagandas poderia até ajudar na orientação ao consumidor. Buscar a orientação e conscientização somente do agricultor poderá não dar o resultado adequado, pois depende da condição de adesão de cada um.

Fernando Gilioli – São João da Boa Vista/SP

Errata:

O nome correto da autora da *Matéria de Capa* da edição passada (agosto, nº 126) é **Amanda Jéssica da Silva**.



Surpreendente

Lançamento

Tomate Híbrido F1

Sotero

 **FELTRIN**
SEMENTES

Uma
empresa
voltada para o
futuro

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

\$eguro

Muito risco,

Produtor de uva há 25 anos em São Miguel do Arcanjo, no interior de São Paulo, Alonso Ribeiro da Silva contratou o seguro agrícola há quatro anos e diz que tem muito receio em fazê-lo novamente. O motivo? “Não é interessante. Nem tanto pelo valor do seguro, mas pela baixa cobertura que ele me dá”, disse em entrevista à **Hortifruti Brasil**. Com o subsídio do governo para o pagamento do seguro, ele gastou R\$ 1.400,00 para cobertura de 2,4 hectares de uva. O custo, segundo o agricultor, não é elevado. “A questão é que eles cobrem apenas ‘chuva de pedra’ e, mesmo assim, tem que haver um percentual elevado de perda para compensar”, afirmou.

Seguro é uma forma de transferência de risco. O indivíduo que opta por esta proteção transfere um possível prejuízo futuro decorrente de algo pré-determinado por uma despesa antecipada de menor valor. No caso do seguro agrícola, o produtor paga um valor à seguradora - chamado “prêmio” - para esta assumir a responsabilidade em caso de algum problema que possa causar danos à lavoura e, assim, ressarcir as perdas dos agricultores. O seguro agrícola é uma das modalidades do seguro rural e tem como função cobrir e oferecer proteção às lavouras em geral, minimizando os prejuízos de adversidades climáticas específicas: basicamente granizo e geada; e, em menor grau de cobertura, risco de incêndio, raio e trombas d’água.

É, de fato, uma proteção pouco abrangente para o setor hortifrutícola, cuja produtividade é muito sensível a diversos eventos climáticos e a severos problemas de pragas e doenças. Além disso, o desenho atual da política de seguro agrícola não garante a rentabilidade da cultura, já que a perda financeira do produtor não se restringe a problemas de produtividade. Oscilações de preços, qualidade do produto, perdas na comercialização, quebras contratuais e outros riscos inerentes à atividade não são cobertos.

Ainda assim, o setor produtivo de frutas e hortaliças é o segundo segmento que mais utiliza o seguro agrícola no País, atrás apenas dos grãos. Isso se explica pelo fato de vários hortifrutícolas serem classificados como culturas prioritárias pelo governo para aplicar sua política de subvenção.

Para definir as culturas prioritárias, o governo federal, via Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), leva em consideração a importância da cultura na economia de uma determinada região, além do valor da produção e da movimentação financeira que tal cultura representa em um município. Também é avaliado o histórico de sinistro (quantidade de vezes que a região teve que acionar o seguro agrícola para cobertura de perdas).

Com esses critérios, foram beneficiadas entre frutas e hortaliças as culturas de uva, maçã e tomate. Além desses três produtos, o arroz, a

Agrícola

pouco seguro...

ameixa, caqui, feijão, milho, pêssego e a soja, por exemplo, também entram no conceito de cultura prioritária do MAPA.

Com relação às áreas de cobertura, para a maçã, os municípios que receberam classificação de regiões prioritárias encontram-se nos estados do Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Para a uva, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Paraná e São Paulo. Já para o tomate, os municípios abrangem mais estados além de São Paulo e do Sul do País: Rio de Janeiro, Minas Gerais, Goiás, Espírito Santo e Distrito Federal.

Isso explica por que, de acordo com dados do Departamento de Gestão de Risco Rural (DEGER), do MAPA, a região Sul do País e São Paulo foram responsáveis por 85% de todas as contratações do seguro agrícola em 2012, independente da atividade agrícola. O Paraná ficou em primeiro, seguido por Rio Grande do Sul, São Paulo e Santa Catarina.

O Nordeste, importante polo produtivo de frutas, praticamente não aparece nas estatísticas de seguro. Em 2012, os poucos registros foram de frutas temperadas na Bahia e uva em Pernambuco – totalizando apenas 4 apólices. Não há atratividade para o produtor da região Nordeste contratar seguro para chuva de granizo ou geada. No geral, o problema climático na região é o risco de estiagem. A forte seca entre 2011 e 2012 afetou severamente a produtividade na região.

Assim, a contratação de seguro no Brasil, que só envolve cobertura praticamente para chuva de granizo e geada, é concentrada justamente nas regiões de maior risco para essas intempéries climáticas. Para analistas, é como oferecer seguro de carro somente em bairros onde o risco de roubo é altíssimo. Obviamente o custo será maior.

Pierre Nicolas Pérès, presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Maçã (ABPM), alerta justamente para esta questão. Segundo ele, a multiplicação dos eventos (catástrofes climáticas) nos últimos anos na região Sul tem elevado a taxa de seguro para o cálculo do prêmio, deixando o seguro cada vez mais caro, mesmo com o subsídio do governo. No caso de maçã, por exemplo, o prêmio médio por apólice saltou de R\$ 23 mil em 2010 para R\$ 29,5 mil em 2012 (DEGER/MAPA) – 40% desse valor é pago pelo produtor.

“É preciso diluir os riscos entre os segurados. Quanto mais produtores aderirem, menor o custo do seguro”, diz Ricardo Sassi, da Proposta Seguros. “Um seguro que cobrisse chuva de granizo e também seca, por exemplo, poderia interessar ao produtor do Sul e ao do Nordeste, ampliando a adesão”, diz ele. O Professor Vitor Ozaki, da Esalq, também ressalta que é importante também avaliar o portfólio das seguradoras: “existe uma falta de produtos customizados para cada produto e região”.

SEGURO RURAL VAI ALÉM DO SEGURO AGRÍCOLA

Há muita confusão entre os termos seguro rural e o seguro agrícola. O seguro rural é um conceito mais amplo e abrange outros tipos de serviços oferecidos aos produtores rurais. De acordo com o MAPA, além de oferecer cobertura em casos de adversidades climáticas (seguro agrícola), o seguro rural cobre também a pecuária, o patrimônio do produtor rural, seus produtos e até mesmo sua vida. Segundo a Superintendência de Seguros Privados (Susep), o objetivo do seguro rural é oferecer mecanismos de proteção ao produtor, sua produção e sua família.

Além do seguro agrícola, veja as demais modalidades do seguro rural oferecido pelas seguradoras:

- **Seguro Pecuário:** este tipo de seguro rural tem como objetivo oferecer indenização ao pecuarista em caso de morte de seus animais.
- **Seguro Aquícola:** oferece indenização em caso de morte de animais aquáticos (peixes, crustáceos etc.).
- **Seguro de Benfeitorias e Produtos Agropecuários:** este tipo de seguro, que pode ser contratado pelos produtores de hortifrutícolas, cobre possíveis perdas e danos aos bens, como máquinas e tratores que são utilizados e relacionados à atividade agrícola. Estes, porém, não podem ter sido oferecidos como garantia nas operações de crédito rural.
- **Seguro de Penhor Rural:** este tipo de seguro cobre os mesmos bens que o seguro de benfeitorias e produtos agropecuários. Porém, ao contrário do anterior, este cobre os bens oferecidos como garantia na obtenção do crédito rural.
- **Seguro de Vida:** é oferecido ao produtor rural que esteja em débito com o crédito rural. É utilizado em caso de falecimento do produtor – nesta situação, o seguro amortiza ou liquida as operações de crédito rural que agricultor contratou com um agente financiador.

Proagro é um seguro agrícola ou rural?

É importante distinguir também o Proagro das demais modalidades de seguros. O Proagro não está vinculado à Susep e funciona diretamente com as instituições financeiras que oferecem crédito de custeio ao produtor. O governo federal, na prática, é a seguradora. O objetivo do Proagro é minimizar o risco da inadimplência no financiamento no caso de perda de renda do produtor por conta de um eventual prejuízo em suas lavouras. No geral, o produtor não tem muita saída – quando ele contrai o financiamento do custeio, normalmente a instituição financeira condiciona a liberação do crédito ao pagamento do prêmio do Proagro. Todos esses condicionamentos da instituição financeira elevam o custo do financiamento. Em muitos casos, produtores discutem a necessidade de pagamento desse seguro, já que ele deu como garantia a própria fazenda no caso de inadimplência (é obrigatória a vinculação de um bem do agricultor em garantia para obtenção do financiamento, mesmo quando o produtor adquire o Proagro).

Outro questionamento dos produtores com as instituições financeiras é o condicionamento do seguro de máquinas e equipamentos no caso de financiamento desses bens. O agricultor reconhece a importância do seguro para alguns bens, mas defende que a contratação deste mecanismo de proteção deveria ser opcional.

Programa de Garantia da Atividade Agropecuária - Proagro

Este programa tem como objetivo exonerar o beneficiário do crédito rural do cumprimento de obrigações financeiras relativas a operações de crédito. Entretanto, o programa está relacionado ao seguro rural, pois garante aos agricultores, em caso de ocorrência de adversidades climáticas (chuvas excessivas, secas severas, geada etc.) e incidência de pragas e doenças, a cobertura dos financiamentos obtidos para a implantação da lavoura, em operações de crédito rural de custeio. Com este programa, o governo garante ao produtor o pagamento de sua dívida em caso de sinistro. Como o Proagro foi criado em 1973, o seguro rural era utilizado somente por este incentivo do governo. Porém, com a criação de um programa específico para o seguro rural – Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR) –, o Proagro deixou de ser um programa vinculado ao seguro e passou a ser relacionado ao crédito rural.

Proagro Mais

É destinado a atender pequenos produtores vinculados ao Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (PRONAF) nas operações de custeio agrícola. Passou a cobrir também as parcelas de custeio rural e investimento, financiadas ou de recursos próprios.



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.



Em 56 países, com 40 anos de Brasil.
Mais pesquisas, tecnologias e resultados.
Informações e produtividade para o campo.

www.stoller.com.br



HORTIFRUTI É O SEGUNDO SET

Mesmo com todas as limitações de instrumentos de proteção ao risco neste segmento, o setor hortifrutícola é o segundo entre os produtos agrícolas mais segurados no País. Os grãos, como a soja e o milho, ficam em primeiro no ranking. Em 2012, o mercado de seguros de frutas e hortaliças movimentou R\$ 138 milhões. Em grãos, foram R\$ 418,5 milhões. Esses dois segmentos representaram 97% do mercado de seguros no ano passado, segundo as estatísticas do DEGER/MAPA.

O número de apólices no setor de frutas vem aumentando desde 2010. Já para as hortaliças, o volume de contratos reduziu em 2012 em comparação a 2011, embora tenha sido superior ao registrado em 2010. A explicação está nos fatores já mencionados. No geral, os produtores mais expostos a risco de perdas com granizo, principalmente, são os que vêm mantendo o seguro rural. Com essa concentração no perfil dos produtores, aumenta-se o risco e, conseqüentemente, o gasto médio com o seguro. Apesar da subvenção do governo (uma parcela do seguro é subsidiada pelo Estado), o valor médio do prêmio pago tem aumentado nos últimos anos para o setor hortifrutícola.

Além da concentração de perfil de risco, as culturas que mais contrataram seguros também são restritas. Em 2012, uva e maçã corresponderam a 88% do total de apólices de seguro na fruticultura, segundo as estatísticas do DEGER/MAPA. O mesmo departamento revela que, no caso de legumes e verduras, tomate e cebola corresponderam a 90% do total de apólices desse grupo em 2012.

PARTICIPAÇÃO DOS NO PROGRAMA DE



24% do total dos recursos para subvenção

82,5 mil ha de área segura no setor

70,5 mil ha

Número de apólices e prêmio médio por apólice (R\$) no setor hortifrutícola – 2010 a 2012

Produto agrícola	2010		2011		2012	
	Apólices (unidades)*	Prêmio médio por apólice (R\$)**	Apólices (unidades)*	Prêmio médio por apólice (R\$)**	Apólices (unidades)*	Prêmio médio por apólice (R\$)**
<i>Frutas</i>	9.863	8.048,94	12.583	9.022,13	13.015	9.014,78
Maçã	1.920	22.973,94	2.092	28.294,36	2.018	29.436,81
Uva	6.365	3.455,08	8.339	3.986,28	9.400	4.555,39
Pêssego	507	5.355,42	741	6.632,71	643	7.586,70
Outros	1.071	9.869,23	1.411	11.465,08	954	10.718,03
<i>Hortaliças</i>	1.631	8.939,87	2.488	8.006,73	2.088	9.979,42
Tomate	842	13.340,03	1.266	11.151,29	1.111	13.612,60
Cebola	703	4.120,81	858	4.305,12	762	5.040,04
Alho	37	6.963,73	137	8.951,28	135	8.478,88
Outros	49	3.960,06	227	3.890,29	80	9.103,38
Total	11.494	8.377,72	15.071	8.854,50	15.103	9.148,14

*Apólices: número total de contratos de seguro.

**Prêmio médio por apólice: valor total do mercado de seguros (prêmio) dividido pelo número de apólices.

Fonte: DEGER/MAPA

OR QUE MAIS UTILIZA O SEGURO

HORTIFRUTÍCOLAS SEGUROS EM 2012



10 mil produtores beneficiados

15 mil apólices firmadas

55% do prêmio subsidiado pelo governo

Fonte: DEGER/MAPA

de área segurada para uva, maçã e tomate

Cenário atual: Sem governo, sem seguro

No atual modelo de seguro agrícola no Brasil, o governo arca com boa parte dos gastos que os produtores teriam que desembolsar para contratar este tipo de proteção. Como o mercado de seguros ainda é concentrado nas regiões de elevado risco (chuva de granizo e geada), os prêmios são altos. A viabilidade do mercado é, portanto, ainda bastante dependente do subsídio do governo.

Em 2012, o valor total arrecadado pelas seguradoras/financeiras com o prêmio de seguro rural foi R\$ 571 milhões, segundo as estatísticas do DEGER/MAPA. Deste montante total do prêmio, 56% foram pagos pelo governo, como forma de fomentar o mercado de seguro agrícola.

No caso das frutas, a subvenção do governo é em torno de 60% e, para hortaliças, 40% (veja box sobre o programa de subvenção do governo federal na próxima página). Isso significa que de um prêmio médio em frutas por apólice no valor de R\$ 9.000,00, o produtor arca com R\$ 3.600,00, e o governo com o restante. No caso das hortaliças, o custo médio para o produtor é mais elevado, no geral. Para um prêmio médio por apólice de R\$ 9.980,00, o produtor arca com um valor de R\$ 5.990,00 (por apólice).

Evolução do valor da subvenção do governo e do prêmio no setor hortifrutícola - 2010 a 2012 (milhões de R\$)

	2010		2011		2012		% Média de Subvenção (2010-2012)
	Subvenção*	Prêmio**	Subvenção*	Prêmio**	Subvenção*	Prêmio**	
Frutas	46	79	67	114	68	117	58%
Maçã	26	44	35	59	34	59	58%
Uva	13	22	20	33	25	43	59%
Pêssego	2	3	3	5	3	5	59%
Outros	6	11	9	16	6	10	57%
Hortaliças	7	17	8	20	8	21	40%
Tomate	4	11	6	14	6	15	40%
Cebola	1	3	1	4	2	4	39%
Alho	0,1	0	0,5	1	0,5	1	40%
Outros	1	3	0	1	0	1	39%
Total	53	96	75	133	76	138	55%

*Subvenção: valor pago pelo governo às seguradoras/instituições financeiras.

** Prêmio: composto pelo valor pago pelo produtor e completado pelo governo (subvenção) às seguradoras/instituições financeiras.

Fonte: DEGER/MAPA

Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro Rural (PSR)



Desde 2003, o programa oferece ao agricultor a oportunidade de segurar sua produção por meio de auxílio financeiro que reduz os custos de contratação do seguro. O principal objetivo desta política é a maior estabilidade da renda agropecuária. O auxílio é concedido pelo MAPA e pode ser pleiteado por qualquer pessoa física ou jurídica. Para a contratação, o produtor deve procurar uma seguradora habilitada no programa. O recurso não é liberado para o produtor que apresente cobertura de outros programas do governo para a mesma área.

Subvenção do seguro rural

Limites e percentuais de subvenção federal ao prêmio do seguro rural - Limite para cada cultura - 2010 a 2012

Tipo de seguro	Grupos de culturas	Percentual de subvenção ao prêmio do seguro rural (%)	Limite em R\$
Agrícola	Feijão, milho (segunda safra) e trigo	70	96.000,00
	Ameixa, aveia, canola, caqui, cevada, centeio, figo, kiwi, linho, maçã, nectarina, pera, pêssego, sorgo, triticale e uva	60	96.000,00
	Algodão, arroz, milho e soja	50	96.000,00
	Abacate, abacaxi, abóbora, abobrinha, alface, alho, amendoim, atemoia, banana, batata, berinjela, beterraba, cacau, café, cajú, cana-de-açúcar, cabola, canoura, cherimoia, chuchu, couve-flor, ervilha, escarola (chicória), fava, girassol, goiaba, graviola, jiló, laranja, lichia, lima, limão, e demais cítricos, mamão, mamona, mandioca, manga, maracujá, melancia, melão, morango, pepino, pimentão, pinha, quiabo, repolho, sisal, tangerina, tomate, vagem e demais hortaliças e legumes	40	96.000,00
Pecuário		30	96.000,00
Florestal		30	96.000,00
Aquícola		30	96.000,00

**A cada cultivo,
a qualidade que
vem do campo.**

**Agricultura,
o maior trabalho
da Terra.**



AGRICULTURA BRASILEIRA
SUSTENTÁVEL



www.planetafaminto.com.br
Acesse e saiba mais.

Desde o nascimento, cada dia da vida das mais de 7 bilhões de pessoas do planeta depende do trabalho do agricultor. Seja em cada refeição consumida ou na qualidade de cada alimento que chega à nossa mesa. Ajudar o agricultor a fazer esse trabalho de forma sustentável é a missão da BASF, com inovação e tecnologia.

**Obrigado, agricultor brasileiro.
O maior trabalho da Terra está em suas mãos.**


The Chemical Company

Seguro agrícola e/ou telas de proteção?

Enquanto produtores, seguradoras e governo discutem a necessidade de novos modelos de seguro, o produtor continua receoso com este tipo de proteção. Para Pérès, da ABPM, existe de fato para o produtor o sentimento de que o dano é sempre subestimado na hora de receber o seguro.

Quando em 1996 uma chuva de granizo atingiu sua lavoura, Paulo Igildo Bonjour, viticultor no interior paulista, diz que não teve a cobertura que esperava. “Perdi 80% de minha safra, e o perito enviado pela seguradora disse que as perdas foram de 20%”.

Pérès diz que a avaliação depende muito do técnico da empresa de seguro. “Alguns serão extremamente rígidos, retirando da cobertura muita frutas sem um embasamento técnico. Outros serão mais justos na avaliação. Isso é matéria de discussão”, afirmou à **Hortifruti Brasil**. “Cada empresa tem sua política, mas em geral, quando há divergência de cálculo entre o perito da seguradora e o produtor, o produtor chama o agrônomo dele e a seguradora chama um segundo perito, para entrar em um acordo. Se o acordo não é realizado, o evento é

encaminhado para as câmaras de arbitragem, que vai estabelecer um acordo judicial para apurar a indenização”, explica o Prof. Victor Ozaki, da Esalq.

Pérès defende que, apesar das dificuldades, os produtores devem sim investir em seguro agrícola, aproveitando este momento em que esta proteção ainda é barata. “No Sul nossa principal ameaça é a chuva de granizo. Hoje podemos dizer que de cinco safras uma será perdida por este fator climático”, afirmou. Em 2011, a ocorrência de chuva de granizo afetou 80% da área de maçã segurada. O custo médio do seguro de maçã para o produtor no último ano foi de R\$ 1.300,00 por hectare (DEGER/MAPA).

A adoção do seguro é importante não somente para o caso da maçã, mas para todos os hortifruticultores localizados em regiões de alto risco a granizos. Atualmente, o custo médio para o hortifruticultor adquirir o seguro é de R\$ 1.000,00/ha. É um valor alto, mas dependendo da região, compensa. Em 2011, o granizo prejudicou 43% da área segurada de uva e 28% da de tomate (DEGER/MAPA).

Há outros meios de o produtor se proteger de adversidades climáticas como o granizo. Pérès recomenda investimento em cobertura/tela antigranizo, principalmente com a criação neste ano de uma nova linha de financiamento para este propósito, com prazo adequado e juro subsidiado. “Quando o granizo é forte, a planta fica com muita ferida, podendo afetar o seu potencial produtivo por vários anos. Com a rede antigranizo, isso não acontece”, afirma.

João Zafalon, produtor paulista de uva, afirma que contrata o seguro apenas para “livrar a parte da produção que financiou no banco” e diz que não entende por que a cobertura do seguro não leva em conta a perda que vai além dos danos nos cachos da uva. “A chuva de granizo fura a folha e isso tem efeitos por muito tempo na produção, mas eles não consideram esse fator. Deveria ser um seguro total, que cobrisse a produção como um todo”, reforça. Para ele, é mais interessante que o governo ajude financiando a compra de telas.

O custo para se colocar esta proteção está em torno de R\$ 30 a R\$ 40 mil por hectare em materiais como arame e telas, sem contar a mão de obra. Um dos programas do governo que auxilia os produtores na instalação das telas antigranizo é o Modernifra (Programa de Incentivo à Irrigação e à Armazenagem). O limite é de R\$ 1,3 milhão por cliente, podendo aumentar para R\$ 4 milhões quando se tratar de um empreendimento coletivo.

Custo médio do seguro agrícola para o hortifruticultor - R\$/hectare em 2012

Total	R\$ 1.064,73	Total	R\$ 702,44
Tomate	1.474,67	Maçã	1.303,12
Cebola	603,58	Uva	391,05
Alho	980,15	Pêssego	934,42
Batata	385,07	Caqui	1.313,84
Pimentão	1.006,38	Ameixa	1.541,86
Berinjela	1.380,31	Pêra	1.257,64
Pepino	1.269,29	Nectarina	2.033,08
Repolho	379,90	Goiaba	3.538,58
Abóbora	142,95	Melancia	255,42
Mandioca	64,58	Tangerina	688,35
Beterraba	287,30	Figo	2.160,53
Alface	100,00	Kiwi	829,40
Cenoura	534,33	Manga	732,39

Obs: Valores médios, podem variar dependendo da taxa de risco da região.

“Desculpe, estamos em obras...”

O sentimento quando se fala em seguro agrícola no País é que se trata de algo ainda em construção, caminhando para se tornar um mercado sólido. É como se o mercado segurador estivesse com um sinalizador: “Estamos em obras para melhor atendê-lo”. Nesta empreitada para se chegar a um produto de fato interessante a todos os envolvidos, é importante que as discussões envolvam sempre o produtor rural, as seguradoras - e resseguradoras - e o governo.

Embora o setor hortifrutícola ocupe o segundo no *ranking* de contratação de seguro agrícola por terem diversos produtos classificados como culturas prioritárias na política do governo, a proteção é concentrada em poucas culturas e praticamente restrita a uma única cobertura: chuvas de granizo. No geral, os produtores de frutas e hortaliças ainda estão bastante expostos. Produtores de frutas no Nordeste, por exemplo, não conseguem proteção para o risco de seca. Prejuízos com doenças e pragas e problemas na comercialização também são cobertos.

Outra reclamação é com relação ao condicionamento do seguro à liberação do crédito praticado pelas instituições financeiras. Para os produtores, se é obrigatória a contratação do Proagro para a liberação do custeio, não haveria necessidade de ele ter que dar mais garantias para contrair o financiamen-

to, como a fazenda. Com tal prática, o custo dos financiamentos hoje tem se elevado muito.

Há demanda por parte de produtores para um seguro mais abrangente. Falta o mercado segurador entender melhor a dinâmica do setor produtivo e conseguir enfrentar as dificuldades. Para Sassi, da Proposta Seguros, a falta de informações históricas sobre perdas nas lavouras e incerteza quanto ao posicionamento do governo nas subvenções dificultam a elaboração de um novo modelo de seguro. Ele diz que será necessário o apoio dos próprios agricultores, além dos órgãos públicos, para haver aprimoramento deste mercado.

O agricultor deve colaborar entendendo a importância de fornecer informações precisas sobre produção e perdas para as seguradoras, além de apresentar e discutir as questões técnicas da produção.

Entidades de classe, casas de agriculturas e os centros de pesquisa podem desenvolver um papel importante no mercado de seguros, formatando um sistema de informação de apoio ao mercado segurador. Quanto mais estatísticas, mais fácil fica desenhar um seguro atrativo e de baixo custo para o produtor.

Apesar de ser uma política implantada desde o início do século passado, o mercado de seguro rural no País é ainda pouco desenvolvido. Há muito a ser feito. Mãos à obra!■

Com maior risco, seguro agrícola envolve diferentes etapas e agentes

PRODUTORES

Contratam as seguradoras para protegerem suas lavouras de alguma adversidade climática já pré-determinada

SEGURADORAS

Estas assumem o risco do produtor em caso de perdas e prejuízos na lavoura e garantem isso através de uma apólice. Estas são as beneficiárias da subvenção oferecida pelo governo e por isso acabam assumindo um risco menor

RESSEGURADORAS

Companhias de maior porte, assumem a maior parte dos riscos, pois indenizam as seguradoras em caso do seguro ter sido acionado pelos produtores. Além disso, são as responsáveis pela transferência de seu *know-how* para o mercado interno

GOVERNO FEDERAL

Oferece a base de todo seguro agrícola, pois subsidiam a maior parcela dos custos de contratação do seguro por parte de produtores com programas como PSR (Programa de Subvenção do Prêmio do Seguro Rural)



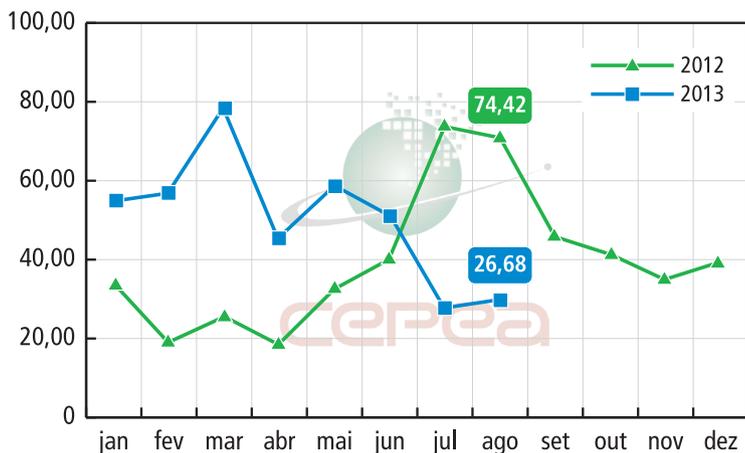
Inicia colheita da segunda parte da safra de inverno 2013

Colheita tem início no Sul de Minas e em Paty do Alferes

Produtores do Sul de Minas Gerais e de Paty do Alferes (RJ) abrem em setembro a colheita de tomate da segunda parte da safra de inverno. Essas duas regiões devem colher até o fim de dezembro cerca de 5,7 milhões de pés. Somando-se às outras regiões desta parte da safra de inverno, Sumaré (SP) e Norte do Paraná, que iniciam a colheita apenas em outubro, 10,8 milhões de pés devem ser cultivados para a temporada, aumento de 2,8% em relação à safra anterior (2012). O aumento foi motivado pelos bons preços que se estenderam desde a temporada de inverno do ano passado até a safra de verão 2012/13. Segundo agentes da região, as lavouras não tiveram grandes complicações em seu desenvolvimento e devem apresentar bom rendimento neste início de safra. O pico da colheita desta safra deve ocorrer em novembro, quando serão colhidos os frutos equivalentes a 4,2 milhões de pés, o que representa 39% da quantidade total da temporada.

Tomate desvaloriza na safra de inverno

Após um início de safra com preços em patamares atrativos para os produtores, o fruto desvalorizou mês a mês, chegando a níveis inferiores aos do custo de produção em julho. Nas lavouras de Araguari (MG), Paty do Alferes (RJ), Mogi Guaçu (SP), Sumaré (SP), São José de Ubá (RJ) e



Norte do Paraná, o preço médio ponderado pela classificação do fruto (1A ou 2A) foi de R\$ 15,45/cx. No mesmo período, o valor mínimo estimado pelos produtores para cobrir os gastos com a produção foi de R\$ 15,54/cx. No entanto, do início da safra, em março, até junho, a rentabilidade foi positiva. Neste período, o preço médio ponderado pelo calendário de comercialização e pela classificação do fruto (1A ou 2A) foi de R\$ 38,88/cx, valor 98% superior ao mínimo estimado pelos produtores para cobrir os custos de produção no período – R\$ 19,64/cx. Além dos maiores investimentos em área observados na safra de inverno 2013, em comparação a 2012, a produtividade está elevada na maioria das regiões, o que aumentou a oferta do fruto a partir de junho, quando houve intensificação da colheita. Em agosto, o preço se manteve em patamares inferiores aos do primeiro semestre do ano, com a caixa de 22 a 27 kg do tomate salada 2A ficando na média das regiões produtoras a R\$ 17,00. Durante o mês de setembro a expectativa é de um mercado similar ao cenário de agosto.



Ritmo de importações deve ser menor no 2º semestre

As importações de atomatados, que foram expressivamente elevadas no primeiro semestre, devem começar a desacelerar nos próximos meses. Essa estimativa deve-se à intensificação da colheita de tomate rasteiro em Goiás. A área de cultivo deste produto destinado à indústria em Goiás deve fechar em 14 mil hectares em 2013, um crescimento de 18% frente à quantidade plantada em 2012. Entre janeiro e julho, foram importadas 43,8 mil toneladas de atomatados pelo Brasil, aumento de 189% frente ao mesmo período de 2012, quando foram importados 23,1 mil toneladas segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Com o aumento da oferta nacional do fruto, o volume deve suprir uma maior parte da demanda da indústria nacional, diminuindo a necessidade de importações.

Preços seguem em patamares baixos em agosto

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

Fonte: Cepea



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento®





Tomate BS IS 0008.

Blindagem natural, destaque merecido.

A Blueseeds apresenta o tomate **BS IS 0008**, que desde a concepção é dotado de cor, sabor e proteção natural contra várias doenças. Conheça os benefícios de uma lavoura completa.

**Resistente
às doenças**

Fusarium raça 1 e 2
Geminivirus
Mosaico do Tabaco
Nematóides galhas
Verticillium sp. raça 1
Vírus do vira cabeça

Blueseeds



**DUPONT PROGRAMA UVA.
PREVENIR É ALIMENTAR MAIS.**

**DuPont™
Equation®**
fungicida

**DuPont™
Curzate®**
fungicida

**DuPont™
Midas® BR**
fungicida



DuPont™
Kocide® WDG
fungicida

Manzate® WG
fungicida

DuPont™
Rumo® WG
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, suprindo 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.

Copyright © 2013 – DuPont™ do Brasil S.A. Todos os direitos reservados. As logomarcas Oval DuPont™, DuPont™, Equation™, Curzate™, Midas™, Kocide™ e Rumo™ são marcas registradas da E.I. du Pont de Nemours and Company e/ou suas afiliadas. Kocide® WDG Bioactive é marca registrada no MAPA. Manzate® WG é produzido pela United Phosphorus Limited e distribuído pela DuPont™ do Brasil S.A. Agosto/2013.

Para mais informações:

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



Começa plantio da safra de verão 2013/14 em MG, GO e PR

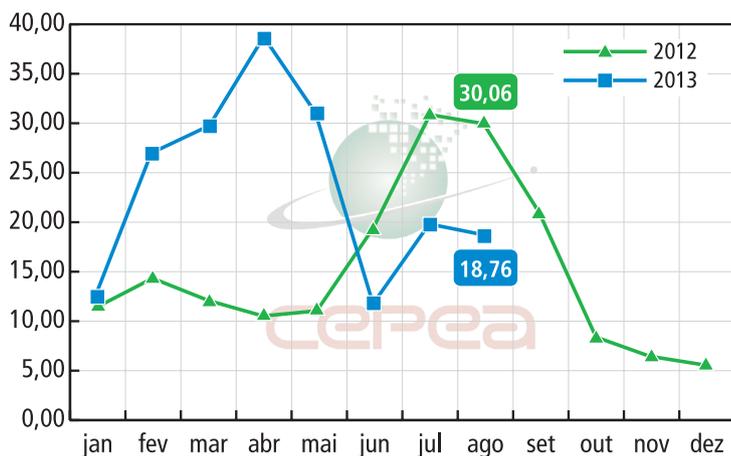
As atividades de plantio da temporada de verão 2013/14 nas praças mineiras de São Gotardo, Santa Juliana e Uberaba e paraenses de Marilândia do Sul, Apucarana e Califórnia devem começar em setembro, prolongando-se até março de 2014. Em Cristalina (GO), uma pequena parte da área já começou a ser plantada na segunda quinzena de agosto. Já nas praças do Rio Grande do Sul, o cultivo da temporada deve iniciar somente em novembro, conforme o calendário de verão mais curto da região, por conta das condições climáticas locais. A área cultivada por essas quatro regiões deve se manter semelhante à da temporada de verão 2012/13, já que, apesar dos bons resultados obtidos por produtores na safra passada, há receio de que uma ampliação nos investimentos resulte em excesso de oferta. No entanto, essa é uma estimativa inicial. A possibilidade de aumento de área ainda não está totalmente descartada, segundo colaboradores do projeto Hortifruti/Cepepa. A colheita da temporada de verão 2013/14 está prevista para começar em dezembro e terminar entre julho e agosto de 2014.

Produtores dão início às atividades da safra de verão



Volume colhido em MG deve aumentar em setembro

A oferta de cenoura nas regiões mineiras de São Gotardo, Santa Juliana e Uberaba deve aumentar



tar em setembro, principalmente na segunda quinzena do mês. A área a ser colhida na região mineira no período é semelhante à de agosto, mas produtores estimam que a produtividade das lavouras deve ser melhor, por conta das condições climáticas mais favoráveis para o desenvolvimento das raízes – pouca chuva. Em agosto, o rendimento das lavouras foi de 82,36 toneladas por hectare. Já para setembro, produtores apostam em produtividade próxima a 90 toneladas/hectare. Devido à expectativa de elevação no volume de raízes ofertadas, as cotações podem ser pressionadas, sobretudo nas últimas semanas do mês. Até o fim de setembro, cerca de 60% do total esperado para a safra de inverno 2013 nas praças de Minas Gerais já devem ter sido colhido. As atividades desta temporada seguem até dezembro na região.

Geada prejudica desenvolvimento da safra no RS

O desenvolvimento das cenouras da safra de inverno das praças de Antônio Prado, Caxias do Sul e Vacaria (RS) foi prejudicado pelo frio e pelas geadas que ocorreram na região em julho e agosto. De acordo com produtores, as temperaturas muito baixas atrasaram o desenvolvimento da hortaliça, prolongando o seu ciclo com adição de cerca de 20 dias. Em temperaturas ideais, o período de desenvolvimento da raiz na região seria de aproximadamente 120 dias. Segundo colaboradores, a produtividade na região gaúcha foi de 49,3 t/ha em agosto. Nesse cenário, o volume de raízes ofertadas pelo estado foi baixo, deixando os preços em patamares elevados. Em média, produtores receberam R\$ 21,53/cx “suja” de 20 kg no período. O valor mínimo estimado para cobrir o custo de produção no mês foi de R\$ 12/cx. Comparativamente, o valor recebido em agosto é 36,5% menor que o do mesmo período do ano passado, quando a caixa “suja” era comercializada na região gaúcha por R\$ 29,38, em média. Com o aumento das temperaturas a partir deste mês, o desenvolvimento das raízes pode ser favorecido, melhorando a produtividade na região.



Com maior oferta, preço recua em MG

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

Fonte: Cepepa





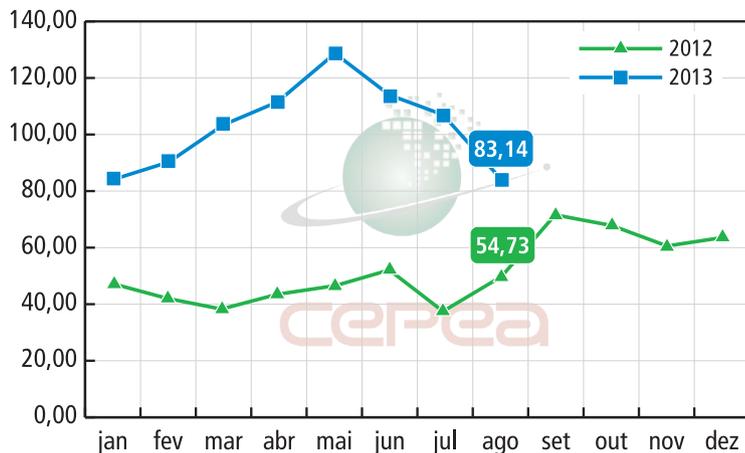
Preços recuam, mas continuam acima dos custos

Preço recua com pico de safra em Vargem Grande do Sul

A intensificação da colheita da safra de inverno 2013 em agosto refletiu em menores preços. Em Vargem Grande do Sul (SP), aproximadamente 43% da área foi colhida no mês. Mesmo assim, o preço médio ao produtor foi de R\$ 65,40/sc de 50 kg em agosto na região paulista, mais de 100% acima do valor mínimo estimado para cobrir os gastos com a cultura. A produtividade das lavouras aumentou em relação ao início da safra, ficando em média a 34 t/ha, o que também elevou o volume ofertado pela região. No início da safra, devido aos elevados preços no mercado, grande parte dos produtores acabou adiantando a colheita das batatas que ainda não haviam atingido o final do ciclo. Mesmo em patamares mais baixos em relação ao início do ano, as cotações devem seguir garantindo rentabilidade positiva ao produtor em setembro. Os preços estão maiores neste ano por conta da menor área de cultivo em Vargem Grande do Sul e em outras regiões que produzem na temporada.

Paraná intensifica plantio das águas

Após iniciar o cultivo da safra das águas 2013/14 em agosto, as regiões paranaenses de Curitiba, São Mateus do Sul, Irati e Ponta Grossa intensificam as atividades de campo em setembro. A concentração dos trabalhos nas lavouras é ainda maior que a prevista inicialmente para o período,



Cotações recuam pelo terceiro mês seguido

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

Fonte: Cepea



Brasil tem recorde de importação de pré-fritas

A quantidade de batata congelada importada pelo Brasil de janeiro a julho de 2013 é a maior já registrada para o período. De acordo com dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), entraram no País 161.585 toneladas nos primeiros sete meses deste ano, alta de 43% em relação ao mesmo período de 2012. Antes deste ano, a temporada com maior volume importado de janeiro a julho havia sido a de 2010, quando foram adquiridas cerca de 132 mil toneladas. A baixa oferta nacional é apontada como o principal fator propulsor da alta nas importações. A batata industrializada pré-frita acabou substituindo a batata industrializada produzida no Brasil e também a batata *in natura*. Neste ano não foram verificados problemas com a importação de batata pré-frita de alguns países do Mercosul, sobretudo da Argentina, como ocorreu em 2012. Isso permitiu um acentuado aumento na importação do produto do país vizinho, passando de 43 mil toneladas de janeiro a julho de 2012 para 84 mil toneladas no mesmo período deste ano. Com a oferta reduzida no mercado brasileiro, até mesmo a União Europeia aumentou os embarques ao País, apesar de enfrentar taxa de exportação maior para vender ao Brasil e forte competição com o produto do Mercosul. Nota-se ano a ano uma tendência de aumento da demanda pelo produto industrializado em comparação ao *in natura*, em virtude da maior praticidade daquele, o que também contribuiu para o maior volume importado.



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento®





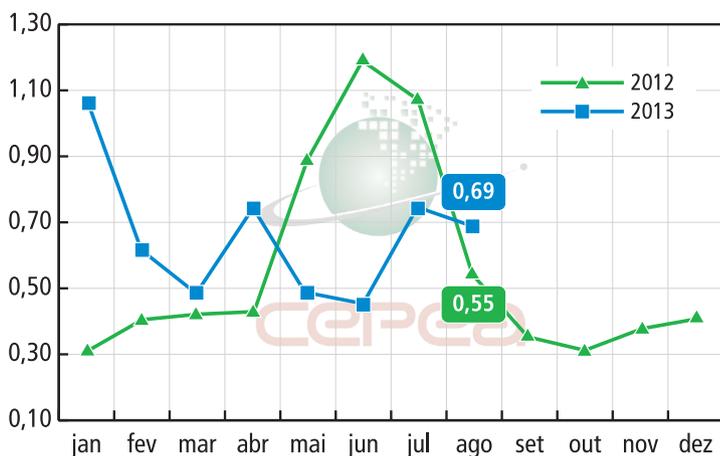
Oferta deve aumentar em setembro

Setembro é pico de colheita da safra de inverno

Neste mês, o volume de folhosas no mercado deve aumentar, por conta da concentração da colheita da temporada de inverno em Ibiúna e Mogi das Cruzes (SP). Com isso, as cotações da alface devem continuar reduzindo. Em agosto, o mercado apresentou comportamentos distintos entre a primeira e segunda quinzena do mês. Nas primeiras semanas, a oferta estava reduzida, reflexo da ocorrência de chuvas nas regiões produtoras de alface do estado de São Paulo, que prejudicaram o desenvolvimento das folhosas. Dessa forma, as folhosas ficaram valorizadas, com a alface crespa sendo comercializada na Ceagesp, em média, por R\$ 19,76/cx 24 unidades entre os dias 1º e 15/8. Porém, a partir da segunda quinzena do mês, a pouca chuva e a intensificação da colheita de inverno fizeram com que houvesse aumento na quantidade de oferta. Os preços recuaram, com a variedade crespa sendo vendida no atacado paulistano, em média, por R\$ 13,38/cx 24 unidades. Em um cenário geral, a crespa apresentou cotação média de R\$ 16,57/cx 24 unidades na Ceagesp, redução de 10,3% em comparação com o preço de julho, enquanto que a lisa teve média de R\$ 17,45, caindo 10,9% na mesma comparação. A alface americana ficou em R\$ 22,48/cx com 18 unidades em agosto, 3,2% a mais que o valor médio de julho.



Chuvas previstas a partir da segunda quinzena de setembro



Preços têm queda em agosto

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

Fonte: Cepea

O mês de setembro deve ser chuvoso, com precipitações concentradas na segunda quinzena nos principais municípios paulistas. Conforme a Somar Meteorologia, em Ibiúna o acumulado de precipitações deve chegar a 75 mm e, em Mogi das Cruzes, a 57 mm no período. Dessa forma, a produtividade das lavouras das regiões paulistas pode ficar mais baixa nas últimas semanas do mês, em comparação com as iniciais, impactando no volume ofertado no fim de setembro. No mesmo mês do ano passado, as precipitações foram escassas nos municípios paulistas. Naquele período, o nível de reservatórios que abasteciam as regiões produtoras de folhosas chegou a causar preocupação aos produtores das regiões de Ibiúna e Mogi das Cruzes, dificultando inclusive o transplante de novas mudas.

Safra de inverno tem altos e baixos até o momento

A temporada de inverno 2013, que teve início em maio, tem apresentado expressiva oscilação nos resultados obtidos por produtores até o momento. Nos dois meses iniciais de colheita da safra (maio e junho), o preço das folhosas estava reduzido, reflexo da oferta elevada e das condições climáticas favoráveis ao desenvolvimento da cultura. Naquele período, produtores de Mogi das Cruzes receberam, em média, R\$ 8,50/cx 20 unidades de alface crespa. Em julho, porém, com a menor oferta de folhosas e clima desfavorável à produção, os preços subiram significativamente. Na média do mês, a caixa com 20 unidades de alface crespa foi comercializada em Mogi das Cruzes por R\$ 12,70. Esse cenário de valorização, contudo, se inverteu novamente em agosto, quando a intensificação da colheita da safra de inverno aumentou o volume do produto no mercado, pressionando as cotações. No geral, as estimativas do Cepea indicam que a safra de inverno 2013 deve finalizar, em outubro, com resultados inferiores aos da temporada 2012. Mesmo assim, o preço recebido por produtores paulistas nesta safra deve ser suficiente para cobrir o custo de produção no período.

Alface crespa **MALICE**

- Folhas uniformes em maior número
- Crocante e com ótimo sabor
- Excelente resultado em hidroponia

www.ACRSTAR.com.br

TOPSEED Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

Fertís

A linha de fertilizantes
que já nasce
com o sobrenome FMC.



Focada em oferecer soluções integrais, nutrir e gerar maior ganho de produtividade e qualidade, seja qual for a cultura. Assim nasce Fertís, a linha de fertilizantes foliares da FMC.

Linha Fertís. O importante é nascer com saúde.

FMC

Fazendo Mais pelo Campo

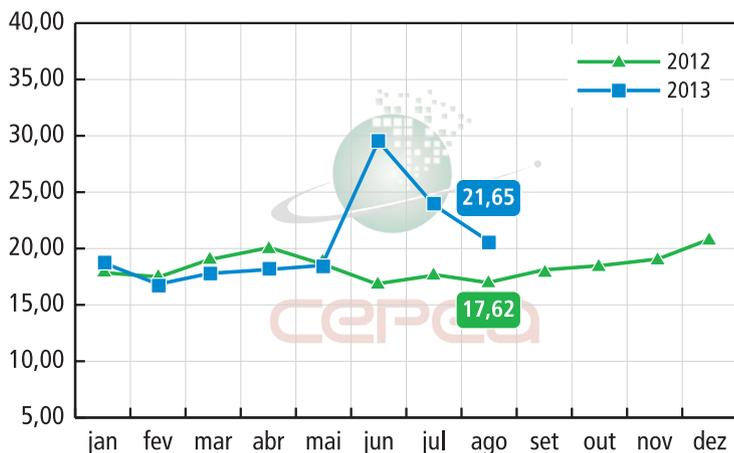


Exportações ganham força em setembro



Boa qualidade favorece melão do RN/CE na UE

Em setembro, produtores do Rio Grande do Norte/Ceará devem intensificar as exportações de melão, sobretudo à União Europeia. De acordo com a Secretaria de Comercio Exterior (Secex), os embarques de julho foram pouco expressivos. Ainda não há dados oficiais para agosto, mas produtores relatam que as vendas externas aumentaram. Porém, é em setembro que as exportações ganham força – é esperado um aumento na oferta de melões do RN/CE tanto para o mercado externo quanto para o interno. A expectativa para esta temporada é que os embarques sejam semelhantes ao da campanha anterior. Há boa perspectiva de vendas ao mercado asiático, que vem abrindo suas portas para a fruta brasileira desde a safra 2012/13. Por outro lado, a maioria dos produtores ainda não acredita em aumento de venda à UE, maior mercado brasileiro, visto que o cenário econômico do bloco ainda está fraco. Nas últimas semanas de agosto, a fruta brasileira chegou à Europa e enfrentou concorrência com o produto da Espanha – com o atraso da colheita nas regiões produtoras, a oferta daquele país pode se estender um pouco. De acordo com a mídia internacional, no final de agosto um lote de melões espanhóis teve que ser retirado do mercado porque foram encontrados traços de carbofurano (defensivo) acima do limite tolerado pela legislação, que é de 0,01 mg/kg. Ainda não há informações se o episódio prejudicou as vendas



Com gradativo aumento de oferta, preço cai

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

Fonte: Cepeca

espanholas de melão. De qualquer forma, exportadores do Brasil estão otimistas com a campanha 2013/14, visto que o melão nacional tem apresentado boa qualidade e °brix elevado.

Falta de água ainda preocupa no RN/CE

A situação da disponibilidade de água continua delicada na região. Apesar da ocorrência de chuvas em julho, o atual nível de água dos poços está reduzido, sobretudo em Baraúna (RN). Não há previsão concreta de até quando a água disponível será suficiente para irrigar os meloeiros. Caso falte água a um nível crítico, a produtividade e a qualidade, até então satisfatórias, podem ser prejudicadas. Até o fechamento desta edição, a água disponível ainda era suficiente. Na região do Vale do São Francisco (BA/PE), o período é de baixa oferta e pode ser considerado a “entressafra” da região - quando são plantados cerca de 500 hectares, no total. A região do Vale geralmente não apresenta problemas quanto à disponibilidade de água para a irrigação – produtores usufruem das águas do Rio São Francisco.

Vale vende mais ao Norte e Nordeste

Com o início da colheita no RN/CE, a demanda pela fruta do Vale do São Francisco recua no mercado doméstico, sobretudo no Sul e Sudeste. Atacadistas da Ceagesp, por exemplo, tendem a preferir comercializar os melões do RN/CE nesta época do ano, devido à melhor qualidade. Ao mesmo tempo, as atividades de campo perdem ritmo no Vale, e poucos produtores seguem cultivando. Mesmo com oferta reduzida, produtores do Vale têm buscado mercados com bom potencial de compra, além do próprio Nordeste, onde o melão é vendido a granel. A região Norte tem sido uma boa alternativa. Em agosto, o melão amarelo, tipos 6 e 7, foi vendido à média de R\$ 17,54/cx de 13 kg no Vale. No RN/CE, a média foi de R\$ 20,27/cx.

SEÇÃO ELETRÔNICA MELÃO
Cadastre-se e receba preços semanais de melão.
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade



Preços recuam com aumento da oferta nacional

Volume ofertado em setembro deve se manter elevado

Neste mês, a expectativa é que a colheita de cebola nas regiões produtoras, sobretudo em São Paulo e Minas Gerais, continue em ritmo intenso. Ainda, segundo previsão climática da Somar Meteorologia, o volume de chuvas em setembro pode ficar abaixo da média histórica nesses estados e, assim, as atividades de campo não devem ser interrompidas. Dessa forma, os preços do bulbo, que estão em queda desde julho, devem continuar pressionados pela maior oferta. Na Ceagesp, a variedade híbrida tipo 3, a mais comercializada, apresentou recuo de 27%, passando de R\$ 33,71/sc de 20kg no mês de julho para R\$ 26,52/sc em agosto. O elevado volume de bulbos explica-se sobretudo pela colheita intensa nas regiões de Monte Alto, São José do Rio Pardo (SP) e Minas Gerais. Conforme relatos de atacadistas consultados pelo projeto Hortifruti/Cepea, outro fator que pressionou as cotações no período foi o excesso de caixa 2 no mercado, já que as cebolas que se encaixam nessa classificação possuem menor aceitação pelo consumidor.

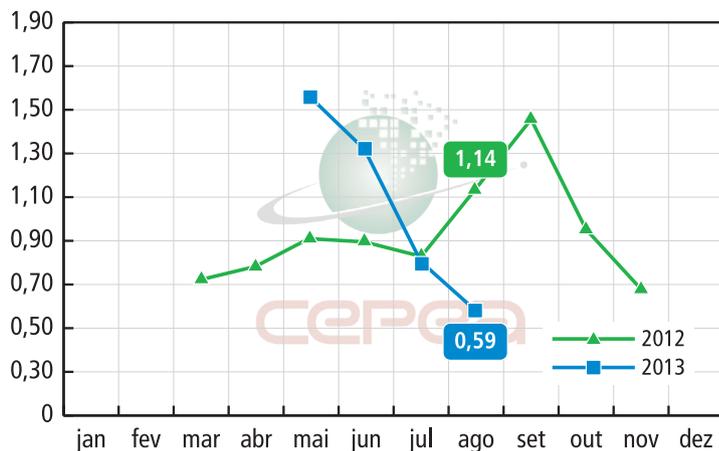
Frio no Sul não prejudica desenvolvimento

Mesmo com as baixas temperaturas e as geadas verificadas no fim de julho e início de agosto nas principais regiões produtoras de cebola do Sul do país, os bulbos estão se desenvolvendo normalmente nas roças. Alguns produtores relataram um pequeno atraso nas atividades de campo, já que, por conta do frio, houve queda no ritmo das atividades envolvendo mão de obra, o que atrasou um pouco o transplântio. Nada que pudesse afetar o calendário da safra. O plantio da safra 2013/14 nas regiões de Rio Grande e São José do Norte (RS) encerrou em agosto, conforme o esperado. Já em Ituporanga e Lebon Régis (SC), o plantio deve encerrar em meados de setembro, também dentro do calendário da região. A colheita nas praças sulistas tem início em novembro, e a concentração das atividades deve ocorrer em dezembro e janeiro/14. Apesar da finalização da colheita em fevereiro/14, as regiões do Sul devem seguir ofertando até maio, graças ao sistema de armazenamento dos bulbos. A expectativa dos produtores sulistas até o momento é de cebolas com alta qualidade e uma boa produtividade para a safra 2013/14.



Cebolas brasileiras são enviadas para Uruguai

A elevada oferta de cebolas no País desde meados de junho possibilitou aumento das vendas externas, que não são comuns para este produto. Em julho, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), 960 toneladas de cebola foram exportadas para o Uruguai. Os embarques totais realizados pelo Brasil em julho somaram mais que triplo que o volume vendido em todo o ano de 2012, quando a baixa oferta e altos preços da cebola no mercado nacional inviabilizaram as exportações. Neste ano, contudo, os preços do bulbo tem apresentado queda desde o início de julho, o que incentivou o maior envio ao exterior. Apesar do aumento significativo das vendas externas neste ano frente a 2012, os embarques ainda são inferiores aos de 2011 e 2010. Com a continuidade da oferta elevada no País, as exportações podem continuar ocorrendo neste mês, o que contribui para o escoamento da produção nacional.



Preço recua com avanço da safra paulista

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

Fonte: Cepea





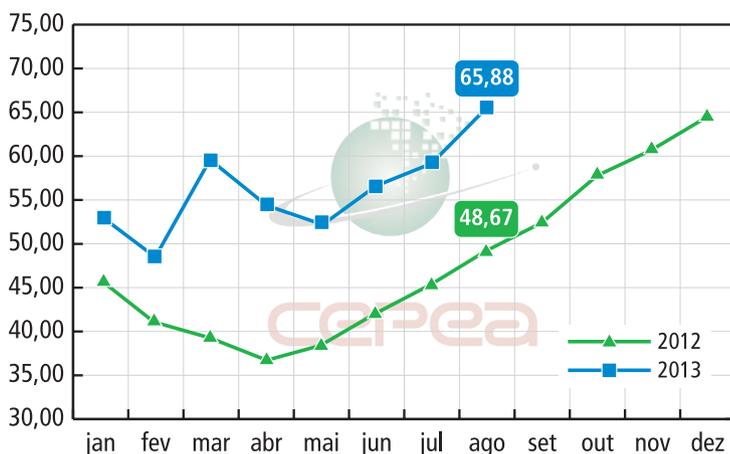
Foto: Walmir Varela

Clima frio pode prejudicar florada dos pomares

A floração das macieiras deve começar em setembro na região Sul do País. Porém, após as ondas de frio de julho e agosto, produtores estão receosos de que novas quedas bruscas de temperatura causem geadas ou granizos, afetando a produtividade. Com isso, alguns produtores devem realizar a quebra de dormência parcial dos pomares em setembro, escalonando a florada. Outros provavelmente irão atrasar esta etapa. Assim, deve haver escalonamento também na maturação e colheita dos frutos. O risco de que o frio queime as flores está praticamente descartado, considerando que as temperaturas podem ficar dentro do intervalo normal. Segundo a Somar Meteorologia, a temperatura mínima para setembro, na média climatológica, é de 10,7°C em Fraiburgo (SC), de 7,3°C em São Joaquim (SC) e de 9,9°C em Vacaria (RS). De acordo com dados da Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (Epagri), a temperatura ideal para a florada dos pomares é mínima de 0°C (sem geadas ou granizos) e máxima de 20°C. Com relação às chuvas, segundo a previsão do Centro de Previsão do Tempo e Estudos Climáticos (Cptec/Inpe), entre agosto e outubro, a região Sul do País pode apresentar precipitações 35% abaixo da normal climatológica para o período.



Preços recordes em agosto



Com menor oferta, preço bate recorde

Preço médio de venda da maçã gala Cat 1 (calibres 80 - 110) na Ceagesp - R\$/cx de 18 kg

Fonte: Cepepa

Os preços da maçã foram recordes no mês de agosto devido à oferta reduzida, sobretudo de frutas graúdas. As cotações são as maiores, em termos nominais, desde o início do levantamento de preços de maçã no Projeto Hortifruti/Cepepa, em novembro de 2007. Em agosto deste ano, na média de Vacaria, São Joaquim e Fraiburgo, a maçã gala, calibre 110, Cat 1, foi comercializada a R\$ 59,70/cx de 18kg, valor 7% superior ao registrado em julho e 39% superior ao do mesmo período de 2012. Agentes esperam que com a gradativa redução nos estoques brasileiros de maçã o preço possa apresentar leve reação durante o mês de setembro.

Aumenta importação de maçãs

Com o término das exportações de maçã, as movimentações internacionais do setor se concentram nas importações da fruta. O Brasil comprou, de janeiro a julho, quase 33 mil toneladas de maçã, volume 16,2% maior que o do mesmo período de 2012, de acordo com dados da Secretaria do Comércio Exterior (Secex). Em valores monetários, os gastos foram de aproximadamente US\$ 36 milhões, 27% superior na mesma comparação. Mesmo com aumento no volume, as maçãs importadas estão mais caras neste ano. Houve problemas climáticos durante o período de desenvolvimento da fruta e colheita nos pomares dos fornecedores da América do Sul, reduzindo a disponibilidade de frutas com qualidade. Na parcial deste ano, a Argentina conseguiu recuperar parte das vendas ao Brasil depois de ter os embarques suspensos em parte de 2012 devido à verificação de uma praga quarentenária nas cargas do país – o governo brasileiro suspendeu as licenças automáticas da Argentina. De janeiro a julho, o país vizinho enviou 43% mais maçã ao Brasil que no mesmo período do ano passado, representando 58% das importações totais da fruta, contra 48% em igual período de 2012. O Chile também aumentou seus envios na parcial de 2013, mas o aumento foi de apenas 4% na mesma comparação. No acumulado deste ano, o Chile foi responsável por 35% do total importado pelo Brasil.



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento®





MG e SP elevam a colheita neste mês

Produtores de Pirapora (MG) e Jales (SP) começaram a colher uvas finas e rústicas em agosto. O pico da safra é esperado para setembro, com a colheita seguindo até novembro. Mesmo com a maior oferta, os preços mantiveram-se elevados no mês passado. Em agosto, a niagara teve média de R\$ 4,14/kg em Pirapora e de R\$ 3,24/kg em Jales, valores 176% e 170%, respectivamente, superiores ao valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura. Para as uvas finas, os preços também estiveram firmes. Vale lembrar que, em Pirapora, a fruta é comercializada embalada. A partir de setembro, o andamento das atividades de campo pode ser influenciado pelo clima – nesta época do ano as precipitações tendem a aumentar. Caso não haja adversidades, de acordo com agentes locais, a produtividade desta safra pode ficar elevada.

Cresce oferta de Pirapora e Jales

Vale inicia exportações em setembro

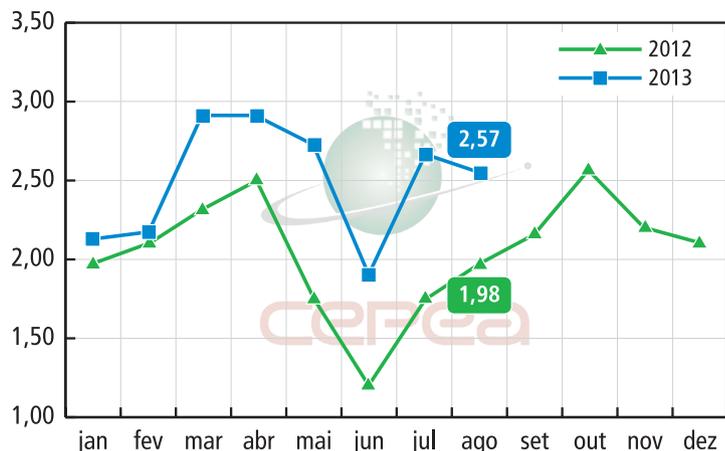
A colheita de uvas sem semente deve se intensificar no Vale do São Francisco (BA/PE) em setembro, quando começam as exportações. Os envios ocorrem em bom ritmo até novembro, tendo como destino a Europa e os Estados Unidos. Apesar do câmbio mais favorável e da boa qualidade da fruta neste ano, ainda não há consenso entre produtores quanto ao desempenho dos embarques. Alguns apostam em envios aquecidos, fundamen-

tados na maior produtividade esperada para este ano. Outros, porém, acreditam em queda das vendas ao exterior, visto que as podas foram adiantadas em parte dos parreirais, no intuito de colher de modo escalonado para ofertar ao mercado brasileiro, onde as cotações têm sido atrativas. De janeiro a agosto deste ano, a crimson embalada do Vale destinada ao mercado interno teve média de R\$ 6,23/kg, 94,6% acima dos mesmos meses de 2012. Ao mesmo tempo, há certo receio quanto ao preço da fruta no cenário externo, dada a modalidade de venda por consignação. No ano passado, os preços foram firmes na Europa no segundo semestre, mas não há garantia de que o cenário se repita este ano. Outros motivos que esfriam o ânimo com os embarques são o maior prazo de pagamento e o aumento das despesas com fretes marítimos.



Ondas de frio atrasam safra do final de ano

Produtores do Paraná seguem avaliando os impactos das ondas de frio que atingiram o Sul do País, afetando o calendário da colheita de final de ano. As primeiras podas de Marialva (PR) foram quase totalmente comprometidas pelas geadas de julho, de modo que não deve haver colheita em novembro. Em agosto, os trabalhos de campo foram retomados, com produtores refazendo as primeiras podas e realizando a prática em áreas que ainda não haviam sido podadas. Isso permitiria que a maior parte da produção fosse colhida em dezembro, mas uma nova geada atingiu a região ao final de agosto. Segundo viticultores locais, essa geada foi menos severa que a anterior, mas comprometeu as podas de 20% da área da região. Da área afetada, parte dos parreirais precisará ser reformada e estará improdutiva neste final de ano. A ausência de colheita em novembro preocupa produtores, visto que a safra pode ser mais concentrada do que o esperado inicialmente. Já o atraso de parte da oferta para janeiro preocupa no sentido de que esse mês é tipicamente mais chuvoso e tem demanda mais fraca do que dezembro, quando as festas de final de ano favorecem a comercialização.



Aumento de oferta pressiona cotação em agosto

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



Fonte: Cepea



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento®





Oferta começa a subir no Nordeste

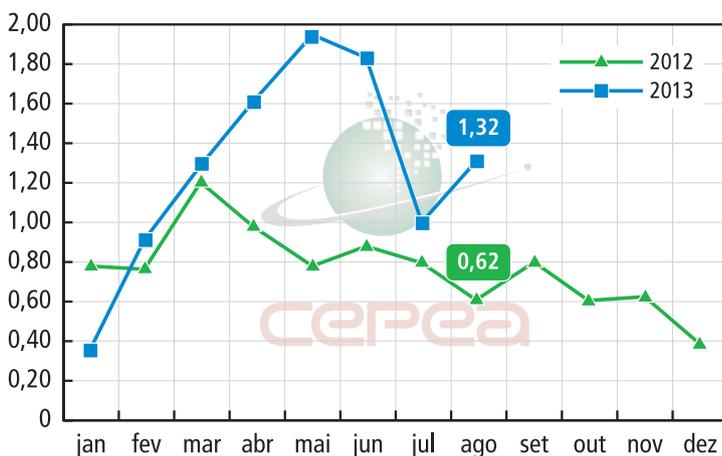


Vale eleva colheita, mas pico é em outubro

Em setembro, a disponibilidade de manga aumenta no Vale do São Francisco (BA/PE), elevando a oferta da fruta no País. Os preços, contudo, tendem a permanecer firmes no mercado interno, já que deve haver aquecimento das exportações tanto para a União Europeia quanto para os Estados Unidos. Além disso, o pico de safra é esperado apenas para outubro. A intensificação da colheita atrasou um pouco em relação aos anos anteriores, uma vez que produtores não conseguiram induzir as floradas de maneira adequada. De março a maio, as temperaturas estavam muito elevadas na região nordestina, comprometendo o “pegamento” das primeiras flores. Por esse mesmo motivo, em agosto a oferta foi reduzida no Vale e os preços reagiram. Porém, os ganhos só não foram maiores por conta do aumento de custos por unidade de comercialização.

Oferta irregular em Livramento

A colheita de manga na região de Livramento de Nossa Senhora (BA) tem sido irregular, em função do clima seco e limitação de água para irrigação. Para este mês, é esperado cenário semelhante ao de agosto: boa oferta em algumas semanas, mas falta de fruta em outras. De acordo com mangicultores, isso está associado à floração também irregular em abril e maio. Espera-se



Preço da *tommy* volta a aumentar em agosto

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

Fonte: Cepeca

aumento relevante da oferta em outubro, mas a coincidência com o pico do Vale do São Francisco preocupa produtores de Livramento, que dependem das vendas no período de maior oferta para se capitalizarem. Em agosto, os preços foram elevados, mas poucos produtores tinham bom volume para comercialização. No mês passado, a variedade *tommy* teve média de R\$ 1,18/kg, alta de 90% sobre agosto de 2012. A região baiana não deve exportar manga para os EUA. Já para a UE os embarques devem ficar bem abaixo do verificado em anos anteriores.

Corte da irrigação preocupa produtor baiano

Produtores de Livramento de Nossa Senhora (BA) seguem irrigando as mangueiras uma vez na semana, durante 12 horas. Isso vem sendo suficiente para permitir produção e evitar mortes de mangueiras, mas a irrigação pode ser cortada em 31 de outubro. Desta forma, é preciso chuva em meados de outubro para manter a vitalidade das plantas e garantir o desenvolvimento final dos frutos que serão colhidos em novembro. Caso faltem chuvas em Livramento, os últimos frutos da safra baiana podem ser comprometidos, prejudicando a rentabilidade dos produtores.

Cenário positivo na praça mineira

Desde o início da colheita, em março, o preço da manga se manteve elevado em Jaíba e Janaúba, no norte de Minas. A região é favorecida por colher *palmer* de maneira escalonada e em períodos de baixa oferta nacional. Neste ano, os maiores volumes foram observados entre junho e agosto, justamente quando o Nordeste colheu pouco. Além disso, produtores locais escoam os frutos para áreas menos exploradas pelos nordestinos, como Belo Horizonte e Distrito Federal. De março a agosto, a *palmer* teve média de R\$ 1,99/kg na região mineira, alta de 40% sobre o mesmo período de 2012. Para setembro, são esperadas oferta restrita e preços firmes.



Kaligreen é o
passaporte da sua cultura.

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.



LANÇAMENTO

DÊ O SINAL VERDE

PARA SUA PRODUÇÃO!



O **SELO PASSAPORTE VERDE** foi criado para atender às necessidades do campo. Ele identifica os produtos orgânicos e biológicos da Arysta LifeScience que atendem às exigências do mercado internacional.

A Arysta LifeScience traz para o mercado a proteção que acaba com o oídio e garante o verde da sua produção.

Kaligreen é um fungicida com ação de choque. Não deixa resíduo e promove sustentabilidade ao seu negócio.

- Ingrediente ativo de Bicarbonato de Potássio
- Tecnologia microencapsulada
- Certificado orgânico para os mercados dos EUA, Alemanha e Japão



Arysta LifeScience



Conheça o portfólio de produtos da
Arysta LifeScience para hortifruti.
www.arystalifescience.com.br



Preços até o final do ano podem ser mais altos que em 2012

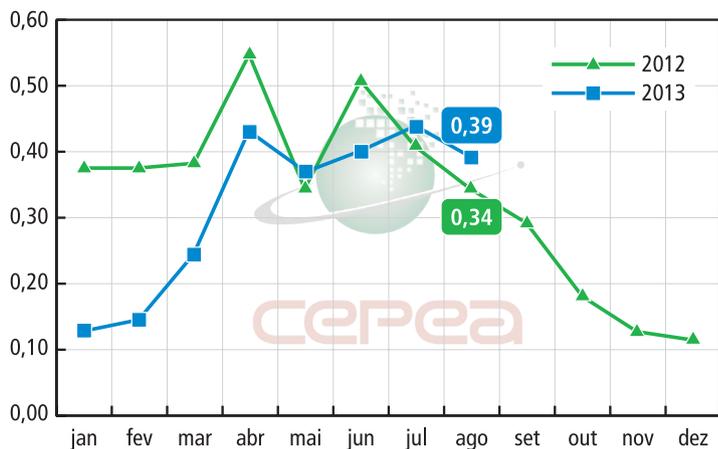
Setembro não deve ter concentração de oferta

Neste mês de setembro, o cenário deve ser diferente do mesmo período de 2012, quando houve concentração da oferta. Entre os últimos meses de 2012 e o início de 2013, produtores ofertaram bom volume de banana, sem que o mercado absorvesse. A fruta teve forte queda de preço no período. Produtores chegaram a descartar parte da produção, amargando prejuízo. Já nos demais meses deste ano, a oferta ficou mais escalonada. Mesmo com qualidade inferior, foi ofertado bom volume durante o inverno, o que auxilia para não haver excesso de fruta em setembro. Assim, até o final deste ano, os preços deverão ser mais altos que no mesmo período de 2012.



Qualidade pode melhorar a partir da primavera

A qualidade das bananas nanica e prata deve começar a melhorar a partir de setembro, quando chega a primavera. O aumento das temperaturas pode favorecer o desenvolvimento da fruta, de modo que a cor deve ser mais clara, e o calibre maior. Pontualmente no mês de setembro ainda poderá haver oferta de banana com qualidade aquém da ideal, visto que no final de agosto houve queda nas temperaturas em São Paulo e Santa Catarina – ainda que não tão brusca como a de julho. No Norte de Santa Catarina, durante julho, foram registradas



geadas, que queimaram as folhas superiores das bananeiras. Assim, foram colhidas frutas com *chilling* e calibre reduzido. No Vale do Ribeira (SP) não geou, mas também houve queda nas temperaturas e consequente queda de qualidade. Já em Bom Jesus da Lapa (BA) e no Norte de MG, não houve frio intenso, mas as baixas temperaturas durante a noite atrasaram o amadurecimento das bananas.

RN mantém exportação, mas envia mais banana a SP

O Brasil exportou 32 mil toneladas de banana à União Europeia de janeiro a julho/13, praticamente o mesmo volume embarcado em igual período de 2012, segundo dados da Secex. A receita foi de R\$ 14 milhões, também estável na comparação. O Vale do Açu (RN), região fornecedora de bananas à UE, tem colhido mais frutas neste ano. Porém, como as exportações não avançaram, produtores têm ofertado mais ao mercado interno – São Paulo tem sido o principal destino. Este cenário pode ser favorável aos produtores potiguares, mas os paulistas têm tido dificuldade na comercialização por conta da concorrência. A banana de SP tem apresentado qualidade menos satisfatória que a do RN, o que tem pressionado as cotações da fruta paulista.

Brasil, por enquanto, não importa do Equador

A edição anterior da **Hortifruti Brasil** abordou o impasse sobre as importações de banana do Equador. No início de agosto, representantes da Confederação Nacional dos Bananicultores (Conaban), produtores e políticos participaram de uma assembleia no palácio do Itamaraty. O principal ponto contra a importação é que a fruta do Equador pode trazer riscos fitossanitários. Além disso, produtores defendem que produzem banana suficiente para atender o mercado interno. Por ora, a decisão foi barrar as importações do Equador. Vale lembrar que o Brasil tem comprado banana da China e da Bolívia, mas o volume é bastante reduzido e não tem influenciado nos preços da banana brasileira.



Preço recua com qualidade insatisfatória

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

Fonte: Cepea



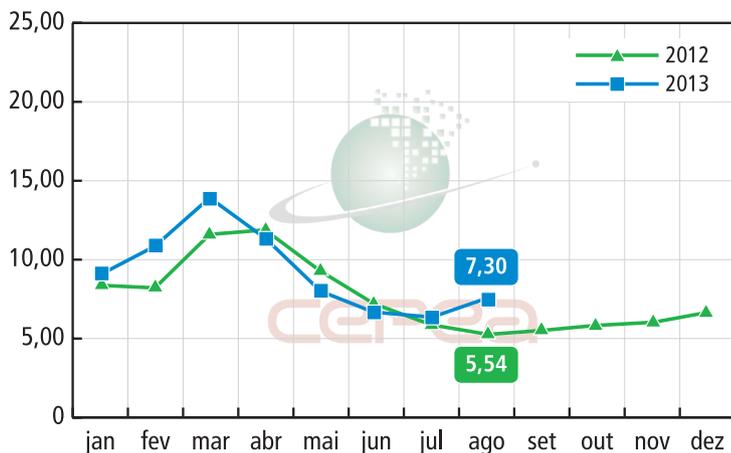


Elevados estoques de passagem 12/13 surpreendem

A CitrusBR divulgou em agosto que os estoques de passagem da safra 2012/13 (em junho de 2013) teriam totalizado o recorde de 766 mil toneladas de suco em equivalente concentrado. O mercado não esperava que as indústrias brasileiras tivessem em estoque volume 16% superior ao registrado ao final de 2011/12. Entre os motivos da surpresa se destacam a elevada perda de precoces e que, em maio de 2012, a CitrusBR divulgou que as indústrias pretendiam processar apenas 247 milhões de caixas, de uma safra estimada em 385 milhões. Contudo, para este acúmulo de suco, um volume muito superior de laranja deve ter sido processado. Para avaliação dos estoques, além de se conhecer o volume de fato processado, seria importante a divulgação por parte das indústrias da quantidade de suco que está no Brasil, a caminho do exterior e em terminais estrangeiros, para evitar dupla contagem. Com esses dados, seria possível estimar o ritmo de compras de laranja para os próximos meses. De qualquer forma, os estoques estão em níveis elevados, indicando que as indústrias estão em uma situação confortável na safra 2013/14. Com a menor safra prevista para 2013/14, os estoques podem diminuir para a temporada seguinte.

Conab estima safra em 307,5 mi

A Conab divulgou em agosto que a produção comercial de laranja no estado de São Paulo e no Tri-



ângulo Mineiro na safra 2013/14 deve ser de 307,5 milhões de caixas de 40,8 kg – 296,8 milhões em São Paulo e 10,7 milhões no Triângulo. O volume total ficou 9,5% abaixo do divulgado em maio. O principal motivo para a queda na produção em relação ao relatório anterior seria o menor número de plantas em São Paulo. Em agosto, foram consideradas 170 milhões de árvores em produção e 19 milhões em formação, totalizando 189 milhões de pés – 10% abaixo da primeira estimativa. Vale lembrar que, em maio, a CitrusBR estimou 268,35 milhões de caixas em 2013/14 para São Paulo e Triângulo Mineiro.

Primeiras estimativas privadas projetam menor safra na FL

As primeiras referências para a safra 2013/14 da Flórida indicam que o estado norte-americano ainda deve sofrer os efeitos do *greening*. Segundo a consultora Elizabeth Steger, a Flórida deve colher 130 milhões de caixas de 40,8 kg. Já a multinacional Louis Dreyfus Commodities projetou colheita de 132 milhões de caixas. Caso a menor safra seja confirmada, é possível que as exportações brasileiras aos EUA, que já foram firmes em 2012/13, se mantenham em bom ritmo na atual temporada.



Pera registra leve alta, e de tahiti dispara

Após as quedas sucessivas desde março, os preços da laranja pera começaram a se recuperar em agosto. Para setembro, a expectativa é que os preços continuem subindo aos poucos, motivados pela maior demanda industrial – que reduz a oferta no mercado *in natura* – e pelo clima quente. Já a lima ácida tahiti vem registrando reações expressivas desde julho e deve se manter em patamares firmes em setembro, já que não há expectativa de oferta elevada no curto prazo. Em agosto, as cotações foram sustentadas pela baixa oferta do período. Os preços da tahiti poderiam ter atingido patamares ainda maiores em agosto, mas a concorrência com frutas de outros estados (principalmente Minas Gerais e Bahia) limitou a valorização.



Pera volta a subir e supera 2012

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

Fonte: Cepeca

SEÇÃO ELETRÔNICA CITROS
Cadastre-se e receba preços semanais de citros.
www.cepeca.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade



Oferta de sementes de formosa começa a se normalizar

Sem sementes de formosa, produtores plantaram mais havaí

Houve retomada da oferta de sementes de mamão formosa no mercado interno a partir de agosto, após um período de escassez deste produto. A falta de sementes desta variedade iniciou em abril e se intensificou em maio. Em função deste cenário, alguns produtores do Espírito Santo que iriam plantar mamão nos últimos meses optaram pela variedade havaí. Neste mês de setembro, a volta da oferta de semente de formosa, embora ainda em volume reduzido, já alivia a situação no mercado. Produtores estavam à espera desses carregamentos para iniciar a produção de mudas, que levam 40 dias para ficarem prontas. Como o pé de mamão demora mais oito meses para começar a produzir frutos em escala comercial depois do plantio da muda, a oferta de mamão formosa pode se normalizar apenas no segundo trimestre de 2014.

Exportações podem seguir reduzidas em setembro

As exportações brasileiras de mamão recuaram em julho. Os embarques totalizaram 2,2 mil toneladas no período, queda de 8% frente a junho, de acordo com a Secex. Esse volume gerou receita de US\$ 3,2 milhões em julho, montante 16% menor na mesma comparação. Exportadores relatam que o desaquecimento das vendas externas nesta época do ano é esperado. Embora seja verão na Europa, o que estimula o consumo de frutas, o mamão con-

corre com frutas da estação do continente, como as *berries* (amora, framboesa, mirtilo), uvas, maçãs, entre outras. A partir de setembro, outro fator que deve limitar as exportações é a possibilidade de preços mais atrativos no mercado interno. Na parcial do ano, as exportações seguem aquecidas. De janeiro a julho, o volume embarcado foi de 16,7 mil toneladas, 9% a mais em comparação ao mesmo período de 2012. A receita obtida foi de pouco mais de US\$ 24 milhões, 13% maior na mesma comparação.

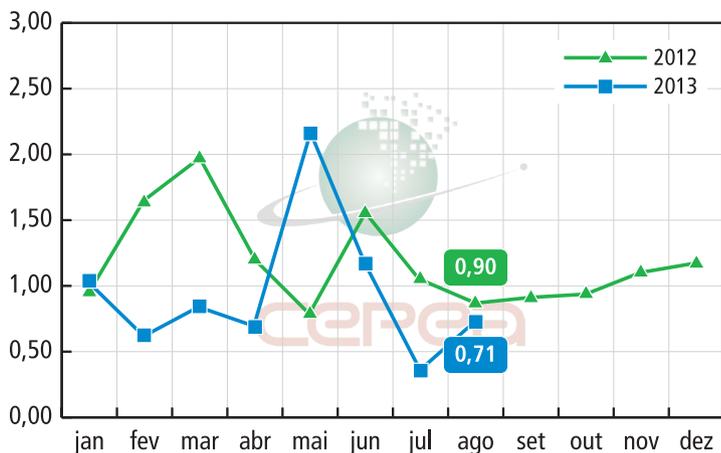
Pode faltar água no Espírito Santo

Produtores do Espírito Santo relatam que há a possibilidade de começar a faltar água para irrigação das plantações em setembro. O nível de água dos reservatórios que abastecem os principais municípios produtores está baixo devido à falta de chuva. Em agosto, por exemplo, a precipitação foi significativa apenas nas últimas semanas. Segundo a Somar Meteorologia, o acumulado do mês passado foi de 30 mm em Linhares (ES), 42% abaixo do normal. Para o mês setembro, o volume normal é de 65,6 mm no município capixaba. Desta forma, produtores seguem na expectativa de aumento da umidade para que o desenvolvimento dos frutos não seja prejudicado.



Período de pescoço pode manter preços firmes em setembro

Para setembro, a previsão é de oferta de mamão estável no mercado interno. No geral, a disponibilidade da fruta tem sido reduzida por conta do período de “pescoço” no Espírito Santo e na Bahia (regiões sul e oeste). Além disso, a temperatura mais baixa dos últimos meses tem atrasado o amadurecimento da fruta no pé, limitando ainda mais a oferta no mercado. Este cenário também já foi observado em agosto, quando as cotações do mamão aumentaram em todas as regiões produtoras acompanhadas pelo Cepea. O mamão havaí do Espírito Santo, por exemplo, valorizou 64% em agosto frente a julho.



Com baixa oferta, havaí valoriza em agosto

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

Fonte: Cepea





ENTREVISTA: Ricardo Amadeu Sassi

“NÃO EXISTE SEGURO MAIS ABRANGENTE PORQUE NÃO HÁ GARANTIA DE VIABILIDADE DE MERCADO PARA ISSO”

Ricardo Amadeu Sassi atua no mercado segurador há 32 anos. Iniciou carreira em 1981 na Sul América Seguros na função de trainee. Em 85 foi trabalhar como gerente comercial na Bradesco Seguros S/A e, em 1988, fundou a Proposta Seguros, onde trabalha atualmente.

Hortifruti Brasil: Produtores mostram-se insatisfeitos com o seguro rural da forma como ele é hoje estruturado no País. O que está errado?

Ricardo Amadeu Sassi: O seguro rural hoje não é mesmo um produto adequado. É caro e, para que o produtor receba indenização, precisa perder muito de sua produção. Diria que o seguro atende apenas uma parte da necessidade do agricultor. O agente favorecido atualmente é o financiador (banco), e não o produtor. Geralmente, o produtor contrata o seguro apenas para cobrir a parte da produção que foi financiada. Isso pode ser facilmente verificado, pois 70% da subvenção do seguro rural é consumida pelos clientes do Banco do Brasil. Quando ocorre a perda, o produtor quita o financiamento e volta a ter crédito, mas não garante a sua renda. O conceito está errado. É preciso que haja um seguro que garanta a continuidade do produtor na atividade e não somente a continuidade do crédito. Como o produtor faz frente às suas despesas até a próxima safra?

HF Brasil: E como isso pode acontecer? Qual a solução?

Sassi: É preciso considerar que o mercado segurador para o setor rural é novo no Brasil. As experiências estão se formando agora, e a primeira grande dificuldade é a inexistência de uma base de dados com série histórica para que os riscos possam ser analisados e taxados com precisão. Costumo dizer algo ao produtor que ele não gosta muito de ouvir. Ao se abrir e manter um negócio no Brasil, é necessário fornecer várias informações. Pedem-se dados para que se obtenham licenças, informações de faturamento para a Receita e por aí vai. O produtor não fornece nenhum tipo de informação sobre seu plantio e safra, não está acostumado com isso. Mas ele precisa entender a importância do fornecimento desses dados, que irão beneficiá-lo, por exemplo, nas análises de risco e taxas dos seguros ofertados. Como calcular um risco? Olhando para a experiência de anos anteriores. Se não existem dados, é obvio que a taxa de risco será mais elevada. Uma alternativa pode

ser a criação de um sistema único com o qual o produtor se comprometa a fornecer informações concretas sobre produção, produtividade, perdas, etc. Com esse banco de dados o mercado segurador conseguiria ofertar produtos mais adequados. Outra saída é o seguro de renda, que está surgindo agora. Volto a ressaltar que o seguro rural é muito caro. No ano passado foram gastos R\$ 400 milhões com subvenções. O custo por apólice emitida foi de cerca de R\$ 7 mil. É alto demais para um seguro que cobre somente risco climático. Reforço que sem o banco de dados e uma maior massificação do seguro rural, fica impossível reduzir os preços.

“O produtor não fornece nenhum tipo de informação sobre seu plantio e safra, não está acostumado com isso. Mas ele precisa entender a importância do fornecimento desses dados, que irão beneficiá-los, por exemplo, nas análises de risco e taxas dos seguros ofertados”

HF Brasil: É caro porque está concentrado nas regiões de alto risco, correto? É como fazer seguro de carro apenas nas áreas de maior índice de roubo. O custo será maior.

Sassi: Exatamente. É preciso diluir os riscos, aumentar a adesão dos produtores. Mas para isso o seguro tem que ser mais interessante para eles. Um seguro que cobrisse riscos climáticos, sanitários e renda poderia interessar ao produtor do Sul e do Norte, ampliando a adesão, diluindo o risco e reduzindo os preços.

HF Brasil: E por que esse seguro não existe?

Sassi: Porque não há garantia de viabilidade de mercado para isso. É necessário um grande aumento nas subvenções concedidas pelo governo aos produtores – calculo em torno de R\$ 4 bilhões, além do banco de dados estruturado e a maior participação dos produtores. Tenho certeza de que com este conjunto de ações o mercado certamente teria ofertas de produtos bem adequados aos produtores.

HF Brasil: Da parte do produtor, está claro que a resposta é a necessidade de um seguro que atenda melhor as suas necessidades para que haja maior adesão.

Sassi: Sim, mas existe também uma questão cultural. Se formos analisar, o produtor é o grande segurador. Há

“Um seguro que cobrisse riscos climáticos, sanitários e renda poderia interessar ao produtor do Sul e do Norte, ampliando a adesão, diluindo o risco e reduzindo os preços”

anos ele assume sozinho todos os riscos da atividade. Ele planta assumindo riscos climáticos, sanitários e volatilidade dos preços. O agricultor não está acostumado a repassar os riscos da sua atividade. Já o comerciante e industriais os repassam. Também é necessário um trabalho de conscientização neste sentido junto ao produtor.

HF Brasil: Além de caro, o seguro rural cobre apenas riscos climáticos específicos – chuva de granizo ou seca. Os produtores dizem que é necessário atentar para os demais riscos envolvidos na atividade. O mercado segurador está atento a isso?

Sassi: Notamos que o mercado é carente de coberturas como seguro sanitário (doenças e pragas), seguro de renda e preço, seguro ambiental, responsabilidade civil e garantia e obrigações contratuais (garantia de cumprimento do contrato por ambas as partes agricultor e comprador). No que se refere ao seguro sanitário, tivemos experiências de sucesso na citricultura com seguro para cancro cítrico e depois para o HLB (*greening*).

HF Brasil: Como foi essa experiência?

Sassi: Em 1997, o Fundecitrus nos procurou para elaborarmos um seguro para o cancro cítrico, doença que estava causando grandes perdas na citricultura naquela época. Surgiu um seguro que garantia cancro cítrico indenizando R\$ 19,00 para cada planta erradicada, o

que equivalia ao custo de replantio até o início de sua produção. Neste caso, havia um banco de dados do Fundecitrus com uma boa série histórica sobre a doença. Isso facilitou todo o processo. Mas a demanda por este seguro começou a diminuir à medida que a doença foi sendo controlada. Mais tarde, em 2009, o Fundecitrus voltou a pedir um projeto semelhante para o *greening* e cancro cítrico, que passaram a ser as grandes preocupações sanitárias do setor. Nesta ocasião, as discussões foram levadas pelo Fundecitrus ao governo do estado de São Paulo, que decidiu apoiar a causa, com subvenção de até 100% do seguro sanitário para citricultura. Mesmo sendo subvencionado integralmente ao produtor, o mesmo poderia optar por aderir ou não. Emitimos 15.200 apólices, para um total estimado na época de 17,4 mil propriedades com as características para comprar o seguro. A adesão foi grande. Para o *greening*, não havia muita informação. Resolvemos indenizar R\$ 4,00 por planta erradicada, praticamente repondo a muda. Ao final, notamos que o projeto ajudou a implantar um banco de dados sobre a doença e a citricultura, o que é muito importante. Gostaria de ressaltar que apesar do governo de São Paulo ter subvencionado integralmente o seguro sanitário o mesmo custou por produtor ao governo estadual 50% menos o que o governo federal gastou no mesmo ano por produtor subvencionando em média metade dos contratos de seguro.

HF Brasil: E como expandir esse modelo de seguro para outros hortifrutícolas?

Sassi: Já temos seguros sanitários prontos para serem aprovados voltados aos setores pecuário (febre aftosa), avicultura (influenza aviária, newcastle, micoplasmose, salmonelose) e, no setor hortifrutícola, para a uva (cancro bacteriano). Falta o apoio dos governos em subvencionar o seguro sanitário ao produtor. Por exemplo, o governo federal não contempla em seu programa de subvenção o seguro sanitário, somente o climático. O seguro sanitário é uma grande ferramenta para realização da Defesa Sanitária, estimula o produtor a aumentar suas prevenções, agrega agilidade na eliminação dos focos e reduz o desgaste através da indenização, garantido ao produtor a recomposição do seu patrimônio produtivo. No passado houve uma varredura no estado de São Paulo para eliminação das plantas contaminadas pelo cancro cítrico realizado pela Coordenadoria de Defesa Sanitária do Estado de São Paulo em conjunto com o Ministério da Agricultura, gerando 818 ações contra o Estado e Federação no valor de R\$ 1,3 bilhão promovidas pelos produtores. Isto faz 13 anos e não se resolveu até o momento. Em 2010, houve o seguro sanitário da citricultura sem qualquer ação promovida pelos produtores contra a Seguradora.



ENTREVISTA: Vitor Ozaki

“O SEGURO NÃO DEVE SER VISTO COMO DECISÃO DE CURTO PRAZO. É UMA FERRAMENTA DE GESTÃO DE RISCO DE LONGO PRAZO”

Vitor Ozaki é professor doutor do Departamento de Economia, Administração e Sociologia da Esalq (USP). É também coordenador do Grupo de Gestão em Seguros e Riscos, da Esalq, e membro do corpo editorial da *Brazilian Journal of Risk and Insurance*.

Hortifruti Brasil: Por que produtor deve utilizar o seguro agrícola? É viável a todos os produtores?

Vitor Ozaki: O seguro agrícola é uma ferramenta de gestão de risco que pode ajudar os produtores na recuperação da perda econômica da sua atividade. No entanto não é viável para todos os produtores. Antes da sua aquisição, é importante o produtor avaliar os custos e os benefícios que o seguro pode trazer, ou seja, se o seguro atende à expectativa do produtor. O produtor deve avaliar se os tipos de seguro que existem no mercado são interessantes para o negócio dele. Lembrando que o seguro não deve ser visto como uma decisão de curto prazo (usar em uma só safra). Ele é uma ferramenta de gestão de risco de longo prazo, pois a ideia é o produtor pagar um prêmio e só recuperar o dinheiro quando tiver um prejuízo muito grande. Ou seja, pagar aos poucos para ter uma segurança de que, se ocorrer eventualmente um sinistro, ele tem condições de recuperar o seu investimento.

HF Brasil: Quais são os fatores que tornam o seguro agrícola tão caro no Brasil?

Ozaki: O seguro agrícola, em geral, é mais caro que os ramos tradicionais de seguro. A taxa de prêmio, que é o preço do seguro, está relacionada ao risco inerente à atividade econômica. O risco da atividade agrícola é considerado elevado pelas seguradoras, classificado por elas como catastrófico. Por esse motivo, o preço do seguro é alto. Fazer comparações com outros países é difícil, pois existem outros riscos, diferentes perfis de produtores e de sistemas de produção. Assim, posso afirmar que no Brasil, o seguro é alto em relação a outros ramos de seguro.

HF Brasil: Qual a vantagem das seguradoras em oferecer o seguro agrícola?

Ozaki: Historicamente, as seguradoras não tinham o interesse em entrar na atividade agrícola, devido ao enorme risco e à ausência de subsídio. Hoje, como os subsídios do governo, o mercado é mais atrativo para as seguradoras porque permite um valor de prêmio

mais elevado. O grande impasse das seguradoras é a dependência e homogeneidade do sinistro. Assim, esta deve indenizar todos ao mesmo tempo e em grande valor. Portanto, o valor do prêmio deve ser alto para garantir sustentabilidade do negócio das seguradoras em caso de acionamento de sinistro em uma determinada região.

HF Brasil: Como se chega ao risco e ao prêmio do seguro?

Ozaki: Para o cálculo do risco e do prêmio, nós temos metodologias bem sofisticadas atualmente, que levam

“(...) Nos EUA e em países da Europa, o incentivo de uso do seguro começou na década de 1980 muito antes que o nosso, que teve início em 2005. O que é evidente é que, em todos os países, o sistema de seguro precisa de um governo que o subsidie”

em conta o risco de se perder ou de se reduzir a produtividade. Esses cálculos têm como base as variáveis climáticas, séries históricas de clima e de produtividade. Utilizando esses modelos, é possível estimar o prêmio do seguro.

HF Brasil: Os dados brasileiros são confiáveis para a realização do cálculo do seguro?

Ozaki: Em geral, os principais dados são as séries históricas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Mas o melhor seria precificar o seguro com estatísticas mais desagregadas, estimar o valor do prêmio com informações provenientes de cada fazenda. Isso

reduz o custo do seguro. Por exemplo, em estados onde os dados são mais confiáveis e mais precisos, como o Paraná, o preço do seguro fica mais em conta. Por outro lado, em estados onde não há dados estatísticos de 20 ou 30 anos, a estimativa do modelo é menos precisa, deixando o seguro mais caro.

HF Brasil: O Programa de Subvenção ao Prêmio do Seguro (PSR) é ideal para a estrutura agrícola brasileira?

Ozaki: Sim, pois tudo parte do princípio de que o seguro agrícola é um seguro social, é um seguro que visa lucro para as empresas privadas, mas principal-

“O seguro agrícola, quando é um bom produto (atende às necessidades do produtor) e apresenta um preço justo, é uma das melhores ferramentas para se gerenciar risco”

mente, para o País como um todo. É um mecanismo muito eficaz para a transferência de risco. Partindo desse pressuposto, a política de subsídio, o PSR, faz todo o sentido, já que reduz o custo do seguro para quem precisa e ao mesmo tempo incentiva as seguradoras a entrarem no mercado oferecendo os produtos. O programa brasileiro, perto do de outros países, é bem novo. Nos EUA e em países da Europa, o incentivo de uso do seguro começou na década de 1980, muito antes que o nosso, que teve início em 2005. O que é evidente é que, em todos os países, o sistema de seguro precisa de um governo que o subsidie.

HF Brasil: A estrutura de seguro agrícola hoje é a mais apropriada?

Ozaki: Todas as seguradoras estão olhando para o mercado de seguro agrícola, inclusive levando outras ferramentas de risco, como os mercados futuro e de derivativos.

HF Brasil: Quais são os desafios do seguro agrícola no Brasil?

Ozaki: Os desafios são o avanço nas melhorias da política do PSR. É preciso ampliar os recursos do programa, melhorar o processo operacional do seguro, pois existe um descasamento do que é usado no ano civil e no ano safra. Com o desenvolvimento e organização do PSR, a maior parte dos entraves do

seguro agrícola poderia ser solucionada, já que reduz o valor para o produtor. Além disso, existe uma falta de produtos customizados para cada produto e região. Por exemplo, na região Sul, o risco climático é elevado, então faz sentido as seguradoras oferecerem um seguro climático. Mas no Centro-Oeste o principal risco é do preço do câmbio. Assim, as seguradoras deveriam oferecer um serviço para este tipo de risco. Outros entraves que ainda podemos citar são a falta de conscientização dos produtores, de informação confiável e de cultura do seguro.

HF Brasil: Por que associamos seguro agrícola com burocracia?

Ozaki: O produto de seguro nada mais é do que um contrato jurídico. Quando envolvemos essa parte jurídica, a negociação fica mais burocrática. Além da complexidade do desenho do contrato propriamente, o seguro exige uma série de documentos para comprovar o que está descrito em contrato. A contratação exige uma documentação razoavelmente extensa e, quando existe a necessidade de acionar o sinistro, a exigência aumenta, pois o produtor deve comprovar o prejuízo.

HF Brasil: Como são evitados os conflitos de interesse entre as seguradoras e produtores?

Ozaki: Quando o produtor tem a necessidade de acionar o sinistro, eles devem entrar em contato com as seguradoras, que enviarão um perito com o objetivo de quantificar as perdas, avaliando o prejuízo. Quando é perda total, a indenização é liquidada na hora. Quando o prejuízo é parcial, espera-se o final da colheita para se quantificar o prejuízo. Cada empresa tem sua política, mas, em geral, quando há divergência de cálculo entre o perito da seguradora e o produtor, o produtor chama o agrônomo dele e a seguradora chama um segundo perito, para que se entre em acordo. Se o acordo não é realizado, o evento é encaminhado para as câmaras de arbitragem, que vai estabelecer um acordo judicial para apurar a indenização.

HF Brasil: Por que um produtor de frutas e hortaliças deveria contratar um seguro?

Ozaki: Os produtores de hortifrutícolas devem pensar na garantia de manutenção do seu patrimônio quando se contrata um seguro. O seguro agrícola, quando é um bom produto (atende às necessidades dos produtores) e apresenta um preço justo, é uma das melhores ferramentas para se gerenciar risco, por que ele minimiza o risco e ao mesmo tempo permite que o produtor maximize o lucro dele em longo prazo. ■

**MAIS prevenção
para MAIS culturas**



PinBa

PREVENÇÃO INTEGRADA BAYER

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO



Faça o Manejo Integrado de Pragas.
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.
Uso exclusivamente agrícola.

CONSENTO

INFINITO

NATIVO

MYTHOS

SERENADE

CONNECT

o.b.e.r.o.n

BELT





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
... CORREIOS ...

9912227297-2009 - DR/SPI



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**.

- **Alta resistência ao TYLCV (Geminivírus)**
- **Excelente sanidade de plantas**
- **Frutos uniformes**
- **Resistências: Fol: 0, 1, For, Mi, Mj, ToMV, TYLCV, Va e Vd**

NOVA studio

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

www.AGRISTAR.com.br

Tel.: 24 2222-9000

Fol: 0, 1 - Fusarium oxysporum f.sp. lycopersici race 1, 2
For - Fusarium oxysporum f.sp. radicis-lycopersici
Mi - Meloidogyne incognita / Mj - Meloidogyne javanica
ToMV - Tobacco mosaic tobamovirus
TYLCV - Tomato yellow leaf curl begomovirus
Va - Verticillium albo-atrum / Vd - Verticillium dahliae

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

DOW AGROSCIENCES PROTEÇÃO DE PONTA A PONTA



Pulsor[®] 240 SC
FUNGICIDA

Dithane[®] NT 
FUNGICIDA

Curathane[®] SC
FUNGICIDA

Sabre[®]
INSETICIDA

Lorsban[®] 480 BR
INSETICIDA

Intrepid[®] 240 SC
INSETICIDA

Tracer[®]
INSETICIDA

Tairel[®] M

Ellect

Agata[®]

Platinum NEO

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 AGRONÔMICO.



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento[®]