

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
VENDA PROIBIDA

[www.cepea.esalq.usp.br/hfrbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfrbrasil)

# CITROS

## GESTÃO SUSTENTÁVEL

Ser o melhor sozinho, não basta!  
Citricultura depende de ações coletivas

# Nutrição e Proteção.

- Eficaz no controle preventivo de fungos e bactérias
- Nutre e protege a planta por muito mais tempo
- Formulação inovadora: granulado dispersível em água com tecnologia que oferece melhor cobertura na folha
- Maior teor de Cobre Bioativo: melhor controle, mais nutrição
- Partículas polimerizadas: fixa melhor a planta e espalha gradativamente em contato com a água
- Dispensa da pré-mistura: oferece um preparo muito mais rápido, prático e com maior agilidade na aplicação
- Maior proteção para sua lavoura e boa colheita

**DuPont e você. Pés no chão e olhos no futuro.**

**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.**



Faça o Manejo Integrado de Pragas.

Descarte corretamente as embalagens e restos de produto.

© Copyright 2010, DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados. DuPont™ e Kocide® WDG são marcas registradas da DuPont.

\*Kocide® WDG: Marca registrada no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) como Kocide® WDG Bioactive.



DuPont™  
Kocide® WDG™  
fungicida

**Kocide® WDG\*.**  
**Evolução em Benefícios para você.**

**Tele DuPont Agrícola**  
**0800-707-5517**  
[www.dupontagricola.com.br](http://www.dupontagricola.com.br)



*Os milagres da ciência*

# CITRICULTURA SUSTENTÁVEL: SER O MELHOR SOZINHO, NÃO BASTA!



Da esquerda para a direita, Gabriela Mello, João Paulo Deleo, Fernanda Geraldini, Margarete Boteon, Mayra Viana, Fernando Capello e Larissa Pagliuca são da Equipe Citros 2011 e organizadores deste Especial Citros.

“Ser o melhor sozinho, não basta!” Esse é o alerta da **Hortifruti Brasil** após avaliar os custos, o patrimônio e a receita de 5 fazendas de laranja localizadas nas principais regiões produtoras de São Paulo, com escala de 100 a 500 hectares. Os resultados encontram-se na *Matéria de Capa* desta edição. São propriedades tecnificadas e com uma gestão de negócio saudável. Mas, ao longo dos três anos de estudo da gestão de propriedades cítricas pela Equipe Citros/Cepea, observamos que, apesar de todos os

esforços agrônômicos e administrativos dessas propriedades, os custos avançam impulsionados especialmente pelo aumento do custo da mão-de-obra e pelos gastos do controle do HLB (*greening*). Pode-se afirmar que os atuais esforços individuais dos citricultores não estão sendo no presente e também não deve ser no futuro suficientes para manter a sustentabilidade econômica do setor.

É necessário melhorar o ambiente de negócios, redefinir o mecanismo de remuneração ao produtor e fortalecer a proteção fitossanitária do setor. Essas três ações podem dar maior segurança a novos investimentos, reduzir a volatilidade dos preços, melhorar a distribuição da renda da cadeia e conter a disseminação do HLB e, mais recentemente, também do cancro cítrico. Tudo isso exige or-

ganização do setor produtivo através de entidades efetivamente representativas e que elas consigam estabelecer uma relação com as indústrias, visando a sustentabilidade econômica da cadeia cítrica.

Algumas medidas neste sentido têm sido tomadas em 2011. Um dos destaques é o maior comprometimento da Instituto de Economia Agrícola (IEA), da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) e da Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos (CitrusBR) em divulgar informações de safra de laranja e estoques de suco. Outra importante ação foi a criação de um comitê técnico para discutir as regras de remuneração da laranja pelo Consecitrus.

Desde a edição 100, a **Hortifruti Brasil** está promovendo uma série de comemorações! Nesta edição, a publicação entra no Ano 10 e lança um selo comemorativo que está estampado na capa e nas Seções.





## Tomate híbrido **SERATO F1**

A produtividade que você espera e o fruto que o mercado deseja.

- Excelente pagamento de frutos com alto rendimento até o ponteiro
- Frutos graúdos, pesados e firmes
- Resistências: Fol: 0,1, For, Ma, Mi, Mj, On, ToMV, TSWV, Va e Vd.



[www.AGRISTAR.com.br](http://www.AGRISTAR.com.br)  
Tel.: 24 2222-9000

Legenda: Fol: 0,1 - Fusarium oxysporum f.sp. lycopersici race 1, 2 / For - Fusarium oxysporum f.sp. radicle-lesoensic  
 Ma - Meloidogyne arenaria / M - Meloidogyne incognita / Mj - Meloidogyne javanica / On - Oidium lycopersicum (now Oidium neolyopersici)  
 ToMV - Tomato mosaic tobamovirus / TSWV - Tomato spotted wilt tospovirus / Va - Verticillium albo-atrum / Vd - Verticillium dahliae

# Seu produto orgânico com certidão de nascimento, RG e CPF.



Produtos orgânicos expostos  
na Loja Verde do Pão de Açúcar.



Joe Malunga  
Produtor de Orgânicos de Brasília.  
Vencedor do 1º Prêmio Qualidade Desde a Origem.



Taeq. Alimentos rastreados  
da origem à mesa.

*Qualidade Desde a Origem é um programa pioneiro no varejo mundial.*

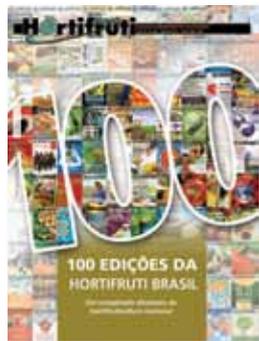
*É um compromisso do Grupo Pão de Açúcar, o maior vendedor de orgânicos do país, de oferecer qualidade, sabor e frescor a todos os hortifrutis orgânicos vendidos em nossas lojas. Por isso, **controlamos e analisamos** nossos orgânicos desde a sua origem, assegurando a não utilização de produtos químicos e proporcionando um alimento mais saudável. Para conhecer a origem do seu produto, acesse nosso site ou use o **código de rastreabilidade**. Se preferir, acesse direto pelo celular.*



Para fazer parte do nosso selecionado grupo de fornecedores, faça seu cadastro pelo site: [www.qualidadedesdeorigem.com.br](http://www.qualidadedesdeorigem.com.br) ou acesse direto pelo celular.



## OPINIÃO



### 100 edições da Hortifruti Brasil

Com as 100 edições já publicadas pela **Hortifruti Brasil** em abril, questionamos nossos leitores quanto aos temas abordados pela revista: qual edição foi a mais proveitosa para seu negócio? Confira abaixo a opinião de alguns leitores!

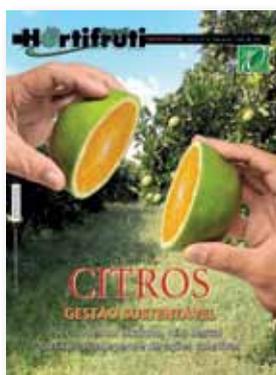
Utilizo os dados das frutas para analisar o mercado e decidir vender a produção em que

trabalho. Li matérias de várias edições e todas me acrescentaram, pois são assuntos do nosso dia-a-dia. Adorei a análise da evolução dos setores na edição comemorativa (*100 edições da Hortifruti Brasil*, abril de 2011). Todas as informações da revista são de grande importância para meu trabalho e vida profissional.

**Tuana Paiva Faustino – Matão/SP**

## ÍNDICE

### CAPA 08



A Matéria de Capa desta edição reforça que o setor citrícola precisa de mais união entre o produtor e a indústria, e mostra três grandes desafios para tornar a produção sustentável nesta nova década. Com o intuito de discutir as diferenças na estrutura de custo, foram avaliados os custos de 5 fazendas de laranja no estado de São Paulo.

#### Foto da capa:

Sítio Santa Augusta - Cordeirópolis/SP

## SEÇÕES

**TOMATE**



**28**

**CENOURA**



**30**

**CEBOLA**



**32**

**MELÃO**



**34**

**BATATA**



**35**

**CITROS**



**36**

**MAMÃO**



**38**

**UVA**



**39**

**MAÇÃ**



**40**

**BANANA**



**41**

**MANGA**



**42**

## 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 Delele, Larissa Pagliuca e Mayra Monteiro Viana

#### Editora Executiva:

Daiana Braga MTb: 50.081

#### Diretora Financeira:

Margarete Boteon

#### Jornalista Responsável:

Ana Paula da Silva MTb: 27.368

#### Revisão:

Alessandra da Paz, Daiana Braga e Flávia Gutierrez

#### Equipe Técnica:

Aline Mariana Rodrigues, Ednaldo Borgato, Fernanda Geraldini, Fernando Cappello, Gabriela Carvalho da Silva Mello, Helena Galeskas, Juliana Natália Custódio Silveira, Isabella Lourencini, Letícia Julião, Luana Kellen Manarim, Mayra Monteiro Viana, Marcella Moreira Menten, Margarete Boteon, Rafael Augusto Tapetti, Rodrigo Nardini e Thaís Massoti Menegazzo.

#### Apoio:

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

#### Diagramação Eletrônica/Arte:

ênfase - assessoria & comunicação  
19 2111-5057

#### Impressão:

www.grificamundo.com.br

#### Contato:

Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000  
Piracicaba (SP)

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

hfbrazil@esalq.usp.br

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrazil

A revista **Hortifruti Brasil** pertence ao Cepea

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



### HORTIFRUTI BRASIL NA INTERNET

Acesse a versão on-line da **Hortifruti Brasil** no site: [www.cepea.esalq.usp.br/hfbrazil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrazil)

Entre também no blog e no twitter:

 [www.hortifrutibrasil.blogspot.com](http://www.hortifrutibrasil.blogspot.com)

 [www.twitter.com/hfbrazil](http://www.twitter.com/hfbrazil)

## ESCREVA PARA NÓS.

Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:

**Hortifruti Brasil** - Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)

ou para: [hfbrasil@esalq.usp.br](mailto:hfbrasil@esalq.usp.br)

Parabéns a toda equipe pela edição de número 100. Uma excelente revista sem paralelo no mercado como fonte de informação de confiança para a tomada de decisão. Tem ajudado e muito na melhoria da gestão de nosso negócio.

**Frauzo Ruiz Sanches – Ibitinga/SP**

Muitas edições foram de grande ajuda para tomada de decisões. No meu caso de negociação de citros, com as informações da revista, fico atualizado. Sugiro que abordem a sustentabilidade dos negócios da hortifruticultura. Queria ler mais matérias sobre o meio ambiente, agricultura familiar, etc.

**Mateus Camargo – Tatuí/SP**

Em todas as edições encontro alguma informação interessante aplicável ao nosso negócio.

**José Roberto Prado – São Paulo/SP**

É difícil destacar apenas um tema, mas a abordagem da gestão para as propriedades rurais foi fundamental para mudarmos a cultura dos produtores do norte de Minas Gerais, que necessitam gerenciar seus negócios como um empreendimento e não como uma roça. É fundamental que periodicamente as tendências do setor de fruticultura sejam foco da revista.

**Ivanete Pereira dos Santos – Janaúba/MG**

Conheço a revista há pouco tempo, mas o tema de maior relevância foi o de certificações de frutas. Sugiro abordar a relação produtor/consumidor, e os inúmeros intermediários no processo de comercialização dos hortifrutis.

**Emílio Della Bruna – Urussanga/SC**

Gostei das edições sobre terceirização e gestão do trabalho rural. Acho muito boas as matérias quando focam cidades onde determinado setor está em desenvolvimento.

**Adolpho Legnaro Filho – Casa Branca/SP**

Infelizmente, não foram citadas estatística, logística e gestão de produção agrícola nacional na revista, visto que a partir destas informações é que todo o mercado se movimenta.

**Luiz Loiola de Aguiar – Brasília/DF**

As edições que mais usamos foram as que tratam de preços e situações de mercado. Gostaria de ler também mais matérias relacionadas ao meio ambiente.

**Noivar Pessin – Farroupilha/RS**

Leio as seções de manga para acompanhar a variação dos preços e as tendências do mercado. Por meio das informações publicadas na revista, decido em que momento irei induzir o mangueiral. É a forma mais consistente e segura de obter informações.

**Carlos Matos – Juazeiro/BA**

# Cenoura é Nunhems



A Nunhems é a Especialista Global que desenvolve variedades híbridas para toda a cadeia produtiva. A Nunhems disponibiliza ao produtor as sementes das melhores cenouras que atendem aos mercados mais exigentes. Se você produz e comercializa cenouras com qualidade, então, a sua escolha é a Nunhems.

Colha conosco os melhores resultados!

# GESTÃO SU

## SER O MELHOR SOZ CITRICULTURA DEPEND

Para gerar um ambiente de negócios e de produção sustentável nesta nova década, o setor citrícola tem de vencer três importantes desafios:

- ▶ Melhorar o ambiente de negócio para dar maior segurança aos atuais e novos investimentos no setor. Nesse processo, é preciso mais transparência das informações-chave do setor: inventário de árvores, estimativa de safra, preços internacionais do suco de laranja, estoques e custos agrícolas e industrial.
- ▶ Redefinição do mecanismo de remuneração da laranja visando uma melhor distribuição de renda na cadeia citrícola – e, conseqüentemente, a sustentabilidade dos atuais participantes nos negócios;
- ▶ Fortalecimento da proteção fitossanitária na citricultura através da retomada da inspeção e controle da doença por organizações do setor, complementando as atividades do governo. Doenças como o HLB (*greening*) e o cancro cítrico ameaçam o patrimônio do citricultor. O controle individual não é mais suficiente para conter a disseminação dessas doenças e os custos do manejo sobem a cada ano.

Os três desafios podem ser vencidos através da superação de outro ainda maior: **a organização do setor em entidades efetivamente representativas** e que elas, em conjunto, consigam estabelecer uma relação de cooperação – que vá além da soluções de conflito pontuais – visando a sustentabilidade econômica da cadeia citrícola.

A atual proposta do Consecitrus<sup>1</sup> prevê maior coordenação entre os elos da cadeia, tendo em vista que já está constatado que o “livre mercado” para a definição dos preços da laranja ao produtor não é suficiente para garantir a sustentabilidade econômica do setor. Isso acontece

por duas razões principais: informação assimétrica entre os envolvidos no negócio (produtor e indústria) e desequilíbrio de forças. Não bastasse a forte concentração do lado industrial, com quatro indústrias – que podem tornar três, caso aprovada a fusão Citrosuco e Citrovita pelo CADE –, há também o movimento de integração vertical das processadoras com pomares próprios.

O “livre mercado” também é falho no caso da laranja por conta da sua especificidade – é o que chamamos na economia de um ativo dedicado/específico. Tanto o comprador quanto o vendedor apresenta uma forte dependência pelo produto em questão. A indústria precisa da matéria-prima para processar o suco e o citricultor tem uma cultura perene e com baixa flexibilidade de realocação do seu produto. O mercado doméstico de laranja *in natura* absorve menos que 20% da produção paulista de laranja.

A formalização dos negócios através de contratos de fornecimento da laranja entre o produtor e a indústria sempre foi a saída encontrada pelo setor para minimizar os efeitos da “especificidade” da laranja. No entanto, a negociação individual através de contratos longo prazo a preço fixo também tem se tornado ineficiente. Esse tipo de problema foi evidenciado entre as safras 2004/05 e 2007/08, quando a falta de flexibilidade para absorver a alta do mercado internacional gerou conflituosas renegociações ou até rupturas contratuais. A rigidez contratual gerada pelo mecanismo de remuneração a preço fixo em dólar por três a cinco anos causou uma grande dispersão dos valores da caixa da laranja. Dependendo do contrato, em uma mesma safra, o valor a receber pela laranja podia variar de US\$ 2,00 a US\$ 6,00/cx de 40,8 kg.

Após esse período, a maioria dos contratos

<sup>1</sup> O Consecitrus é proposta de modelo de remuneração da laranja baseada no Consecana. A principal função seria oferecer uma referência do preço da fruta na citricultura paulista. Em março/2011, criou-se um grupo técnico para discussão dos parâmetros desse modelo.

# STENTÁVEL

## INHO, NÃO BASTA! E DE AÇÕES COLETIVAS



de longo prazo – mais de dois anos – passou a incorporar participação dos preços no mercado internacional. Mas, outros problemas ainda não foram solucionados nesta modalidade. A falta de transparência na internalização do preço externo e o elevado poder das indústrias nas negociações são queixas freqüentes dos produtores que fazem contratos individuais.

A necessidade de mudança no ambiente institucional do setor é reforçada também pela redução da competitividade da citricultura paulista no cenário mundial. Isso tem sido causado pelo enfraquecimento do dólar, aumento do custo da mão-de-obra no País, competição por área em São Paulo devido à expansão da cana-de-açúcar e queda na atividade econômica da União Européia e dos Estados Unidos – principais compradores do suco de laranja. Esse cenário diminui a rentabilidade das indústrias brasileiras e, sem regras claras de um mecanismo de remuneração ao produtor - a permanência de muitos no setor pode ser comprometida.

No passado, a regulamentação do setor pe-

lo Estado caberia e, de fato, chegou a ocorrer em alguns momentos. Na década 70, por exemplo, a extinta Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil (Cacex) participou da fixação dos preços entre a indústria de suco e o citricultor. Mas, reconhecidamente, o setor teve, desde então, larga independência do governo nas suas ações comerciais e, destaca-se, com iniciativas exemplares de coordenação da cadeia e superação de problemas. Podem ser citada a criação do Fundecitrus (setembro de 1977) e do sistema de remuneração através do contrato padrão (1986-1994). Situação muito diferente do setor sucroalcooleiro, por exemplo, que até a década de 90 tinha o Governo ditando as leis de comercialização, estoque e preço de venda.

Um mecanismo de auto-regulação do setor, como o Consecitrus, pode contribuir também para iniciativas em assuntos além de preços, como a proteção fitossanitária. Com a saída do Fundecitrus da fiscalização dos pomares e dos viveiros, apesar da fiscalização oficial, têm se tornado evidentes o aumento do cancro cítrico em algumas

(continuação p.12)

### A SUA PRODUÇÃO VAI MUDAR DE ESCALA!

## Liqui-Plex®

### Citros

Liqui-Plex® Citros é um produto balanceado de macro e micronutrientes adicionados à mais avançada biotecnologia aplicada à nutrição vegetal, especialmente desenvolvido para a cultura de citros.

**IMPROCROP®**  
uma empresa Alltech

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



## DESAFIOS PARA TORNAR O CONSECITRUS REFERÊNCIA DE PREÇOS NO SETOR

Desde março, representantes dos produtores e da indústria discutem parâmetros para se formar um novo mecanismo de preços no setor. Paralelamente aos desafios técnicos para se definir um modelo que atenda mutuamente às partes, o sucesso do Consecitrus envolve uma mudança na organização do setor através de entidades efetivamente representativas e um sistema transparente de informações técnicas e econômicas.

- **EQUILÍBRIO DE FORÇAS:** A base do sucesso de um mecanismo de remuneração como o Consecitrus é a capacidade de cada um dos lados ter representantes capazes de estipular regras que tornem o sistema de remuneração o mais equilibrado possível. O produtor sente que há um desequilíbrio de forças na relação comercial com a indústria, que teria poder de barganha muito grande, ao passo que eles, ofertantes, teriam pouco espaço para impor algo na negociação. Há muita insegurança no fechamento dos contratos, segundo produtores. Eles alegam que, em anos ruins, a indústria os pressiona para renegociar para baixo os preços ou usam cláusulas de qualidade ou do calendário de colheita para reduzirem o seu custo.
- **FORTALECIMENTO DAS ORGANIZAÇÕES:** as ações coletivas só serão eficazes se o setor confiar nas suas representações. No entanto, atualmente, há uma nítida crise de confiança dos produtores na indústria e entre eles mesmos. Produtores argumentam que falta profissionalismo e organização entre eles para negociarem coletivamente com as processadoras e consideram que estas têm mais acesso a informação e se manterão sempre em vantagem.
- **MELHORIA NA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA:** o novo mecanismo de fixação de preços deve levar em conta o efeito distributivo do setor através da divisão da receita do suco com base na estrutura de custos. O Consecitrus não pode ser uma mera internalização do preço (ou “desconstrução”) do suco de laranja no exterior. Isso já foi testado no passado através do contrato padrão e o resultado foi o repasse do risco de preço da indústria para o citricultor.
- **TRANSPARÊNCIA NAS INFORMAÇÕES:** É importante ter um sistema transparente de informações técnicas e econômicas, ágil e de qualidade com os preços reais de venda do suco brasileiro, estoques do produto, censo citrícola paulista - que possa subsidiar melhor o balanço da oferta de laranja *versus* o volume processado - e um amplo estudo das diferentes estruturas de custo de produção da laranja e do suco.

**Sunfire®**  
ACARICIDA E INSETICIDA

**Cascade®**  
ACARICIDA E INSETICIDA

# A SOLUÇÃO DE MANEJO IDEAL PARA APAGAR OS ÁCAROS DO SEU POMAR.



G-nova™

☎ 0800 0192 500

[www.agro.basf.com.br](http://www.agro.basf.com.br)

**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.



Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Incluir outros métodos de controle de doenças/pragas/plantas infestantes (ex.: controle cultural, biológico, etc) dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Para maiores informações referentes às recomendações de uso do produto e ao descarte correto de embalagens, leia atentamente o rótulo, a bula e o receituário agrônomo do produto. O produto Cascade® 100 encontra-se com restrição de uso para cultura de citrus e o produto Sunfire® possui restrição para o alvo *Brevipalpus phoenicis* em citrus, ambos no estado do Paraná. A aplicação deverá ser sequencial dentro do programa de manejo, sempre que houver coincidência de época de aplicação. Sunfire®: Registrado no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento sob nº 02297. Cascade® 100: Registrado no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento sob nº 02295.

Sunfire® e Cascade® são as mais recentes inovações da BASF para a citricultura. Com eles, você combate de vez os ácaros, garantindo produtividade e rentabilidade para o seu cultivo.

- Ação acaricida com residual nos Ácaros-da-leprose, da Falsa-ferrugem e Ácaro-branco
- Dois grupos químicos com modos de ação diferentes
- Ideal para rotação e manejo de resistência
- Combinação altamente seletiva

 **BASF**  
The Chemical Company

localidades e também a dificuldade de controle do HLB (*greening*).

Por todas essas razões, apesar das diversas dificuldades para articular-se coletivamente (veja página 10), é fundamental que haja maior organização do setor através de entidades. A proposta do Consecitrus merece atenção e discussão de todos que querem se manter na citricultura. Os produtores devem se interar da discussão contatando suas representações no Conselho. Participam: Associação Brasileira de Citricultores (Associtrus), Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp) e Sociedade Rural Brasileira (SRB). Do lado da indústria, a representante é a Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos (CitrusBR).

Essas representações indicaram técnicos que estão, neste semestre, definindo as regras do mecanismo de remuneração da laranja, incluindo os

preços internacionais no suco na fórmula. Um dos itens mais importantes a ser avaliado é a estrutura de custo agrícola e da indústria, que vem a ser a base do cálculo para a divisão da receita do setor entre produtor e indústria.

Com o objetivo de colaborar com as discussões acerca dos custos de produção da laranja, nas páginas seguintes, a equipe **Hortifruti Brasil/Cepea** apresenta estudo de caso com 5 propriedades em diferentes regiões citrícolas realizado no início deste semestre. O intuito é discutir as diferenças na estrutura de custo de acordo com a localidade, perfil da fazenda e a gestão do empreendedor. Três das fazendas já foram alvo de estudo de edições passadas da **Hortifruti Brasil** e, portanto, favorecem o comparativo dos custos de produção entre duas temporadas muito distintas em preços e produtividades: safra 2009/10 e 2010/11.

## ANÁLISE DO CUSTO ATRAVÉS DAS BOAS PRÁTICAS DE GESTÃO



Boas Práticas da Gestão Rural é um projeto desenvolvido pelo Cepea, sob a orientação do professor Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros, coordenador do Centro. A equipe do professor Barros desenvolveu um método de apuração dos custos de produção pautado pela sustentabilidade econômica do respectivo setor. O objetivo é oferecer ao produtor um protocolo de conceitos e ações que lhe permita saber se o seu negócio é sustentável no longo prazo.

A base desse protocolo é a apuração dos custos de produção, incluindo todos os gastos de uma safra (Custo Operacional) e também a amortização do capital investido, a qual denominamos CARP: Custo Anual de Reposição do Patrimônio.

O Custo Total (Custo Operacional + CARP) apurado com base neste método representa o valor que o produtor deveria auferir para permanecer na cultura, ou seja, montante suficiente para o cumprimento das suas obrigações de curto prazo e também para recuperar o capital investido na atividade.

A **Hortifruti Brasil** vem adaptando esse conceito para a citricultura através de estudos de casos nas últimas duas edições de Especial Citros (maio de 2009 e de 2010). Na presente edição, analisamos 5 propriedades localizadas em diferentes regiões paulistas.

Na análise do custo total dessas propriedades, a **Hortifruti Brasil** estimou separadamente o custo do controle do HLB e, nas propriedades localizadas ao norte do cinturão citrícola paulista, incluiu também neste custo o controle do cancro cítrico. Praticamente todas as propriedades analisadas têm apresentado aumento de custos nos últimos anos por hectare, principalmente por conta do encarecimento da colheita e do manejo fitossanitário, impulsionado sobretudo pelo HLB.

No geral, os gastos para o controle do HLB são maiores na região centro-sul citrícola e menores no norte. Na região norte, por outro lado, os produtores estão tendo de arcar com pulverizações de cobre para minimizar o risco do cancro cítrico. Na média, o manejo do HLB nas 5 propriedades mais o cancro nas propriedades ao norte já representam de 5% a 15% dos gastos nos pomares (sem contar colheita, frete e custo financeiro) das fazendas analisadas.

A escolha dessas 5 propriedades representa situações reais que o citricultor enfrenta atualmente. Quem conhece o setor sabe que as estruturas de produção são heterogêneas, e forçar um custo médio comum a todas seria apenas um exercício teórico, distante de representar a realidade da maioria das propriedades que, juntas, formam esse setor no estado de São Paulo. Por esse motivo, o objetivo da **Hortifruti Brasil** é avaliar qualitativamente a evolução dos custos de diferentes estruturas de produção aplicando os conceitos de gestão sustentável defendidos pelo Cepea.

Já pensou em ter  
uma proteção completa  
em campo?



**NATIVO** 



**Nativo defende sua lavoura das principais doenças.**

E isso significa mais produtividade no seu pomar que fica protegido da estrelinha, doença tão danosa à cultura do citros, além da alternária.

**Nativo - Protege muito, contra mais doenças.**



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

**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 AGRÔNOMO**



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





## ESTUDO DE CASO 1

## CUSTO DE PRODUÇÃO DE LARANJA NA REGIÃO SUL CITRÍCOLA

### Mesmo com bons preços, baixa produtividade limita ganhos em 2010

O produtor da Fazenda 1, que é acompanhada pela **Hortifruti Brasil** há três anos, conseguiu aumento de 59% no preço de venda da laranja em 2010 frente a 2009. Essa alta, contudo, não foi suficiente para garantir resultado positivo à contabilidade da fazenda. Os motivos foram o aumento dos custos, principalmente com fertilizantes e defensivos, e a queda de 30% da produtividade em 2010 em função das fortes chuvas durante a florada. O resul-

tado foi uma significativa alta no custo por caixa, que chegou a R\$ 22,47. O preço médio de comercialização, no entanto, foi de R\$ 14,00/cx.

A metodologia de cálculo é a mesma utilizada para a safra 2009/10 - edição nº 90 da **Hortifruti Brasil** (página 20). Os custos e receitas desta safra (2010/11) também foram apurados no período de abril de um ano a março do ano seguinte. Quanto ao inventário, o produtor adquiriu dois tratores novos. As principais observações do produtor 1 encontram-se a seguir.

### “VOU FOCAR MINHA PRODUÇÃO NO MERCADO DOMÉSTICO”

**Hortifruti Brasil:** Após o terceiro ano de levantamento de custos de produção com a metodologia proposta pelo Cepea, qual é a sua avaliação dos resultados?

**Produtor 1:** O resultado é consistente com o nosso cálculo final. Mas, durante a safra, eu não tinha percebido que o impacto da queda de produtividade havia sido tão negativo em termos de receita total.

**HF Brasil:** Pelo terceiro ano consecutivo, a sua receita é inferior ao custo total. Como está financiando o seu custeio e os investimentos na sua propriedade?

**Produtor 1:** As outras atividades que tenho é que estão subsidiando essa cultura. Mas, isso não está correto. Para 2011, estou mudando a estratégia de comercialização, investindo mais no mercado doméstico ao invés de focar na indústria. Com o atual nível de custo, eu preciso agregar mais valor à minha fruta.

**HF Brasil:** O manejo do HLB já representa 4% do seu gasto no pomar. O seu controle tem dado o resultado esperado?

**Produtor 1:** Mesmo seguindo toda a recomendação agrônômica, o percentual de HLB no meu pomar aumenta a cada ano, como também as plantas erradicadas. É difícil prever como estaria a situação se eu não tivesse investido tanto quanto investi; eu poderia ter o mesmo resultado ou ter um percentual maior da doença.

**HF Brasil:** Qual é a sua perspectiva para a citricultura? Vai continuar investindo? O senhor acredita que o Consecitrus pode ser uma saída para equilibrar a rentabilidade do setor?

**Produtor 1:** O meu pomar está envelhecendo e tenho dúvidas se continuarei na atividade. O risco da atividade citrícola está cada vez maior. Se eu ficar, vou mudar a forma de implantação do pomar, adensando mais e tentando recuperar o investimento em um prazo menor.

### DESCRIÇÃO DA FAZENDA 1 (Safra 2010/11) - região sul

| Dados Gerais             |        | Árvores - distribuição por idade                     |        | Área (ha)                             |        |
|--------------------------|--------|--|--------|---------------------------------------|--------|
| Total de caixas colhidas | 68,341 | Número total de pés                                  | 55,311 | Área total com laranja (ha)           | 126,30 |
| Número de pés            | 55,311 | Pés entre 5 a 6 anos (pêra, natal e valência)        | 19%    | Área em formação (ha)                 | 0,0    |
| Replântio (pés)          | 1,500  | Pés de 10 a 16 anos (pêra, natal e valência)         | 11%    | Área total irrigada com aspersão (ha) | 126,30 |
| Pés erradicados          | 227    | Pés de 16 a 22 anos (pêra, natal, valência e hamlin) | 70%    | Produtividade (cxs) por hectare       | 541,09 |

## Custo Total de produção de laranja na região sul citrícola do estado de São Paulo - estudo de caso 1

| Item  | Safrá 2009/10    |              | Safrá 2010/11    |              | Var% (ha)<br>(entre safras) |
|---|------------------|--------------|------------------|--------------|-----------------------------|
|   | R\$/ha           | R\$/cx       | R\$/ha           | R\$/cx       |                             |
| <b>A. Mão-de-obra</b>                                     | <b>1.211,81</b>  | <b>1,58</b>  | <b>1.394,96</b>  | <b>2,58</b>  | <b>15%</b>                  |
| <b>B. Operações com máquinas/equipamentos</b>             | <b>1.027,01</b>  | <b>1,34</b>  | <b>966,39</b>    | <b>1,79</b>  | <b>-6%</b>                  |
| <b>C. Fertilizantes</b>                                   | <b>654,90</b>    | <b>0,85</b>  | <b>1.225,10</b>  | <b>2,26</b>  | <b>87%</b>                  |
| <b>D. Defensivos</b>                                      | <b>1.583,33</b>  | <b>2,06</b>  | <b>1.805,99</b>  | <b>3,34</b>  | <b>14%</b>                  |
| Acaricida/Inseticida                                      | 823,30           | 1,07         | 928,57           | 1,72         | 13%                         |
| Herbicida   | 90,39            | 0,12         | 109,34           | 0,20         | 21%                         |
| Fungicida   | 498,22           | 0,65         | 671,17           | 1,24         | 35%                         |
| Óleo mineral/Adjuvantes/Outros                            | 171,42           | 0,22         | 96,91            | 0,18         | -43%                        |
| <b>E. Replântio</b>                                       | <b>30,55</b>     | <b>0,04</b>  | <b>61,04</b>     | <b>0,11</b>  | <b>100%</b>                 |
| <b>F. Irrigação</b>                                       | -                | -            | <b>380,74</b>    | <b>0,70</b>  | -                           |
| <b>G. Despesas gerais</b>                                 | <b>1.552,25</b>  | <b>2,02</b>  | <b>1.786,44</b>  | <b>3,30</b>  | <b>15%</b>                  |
| <b>H. Colheita e Frete</b>                                | <b>1.874,97</b>  | <b>2,44</b>  | <b>1.609,14</b>  | <b>2,97</b>  | <b>-14%</b>                 |
| Mão-de-obra (custo total, incluindo material de colheita) | 1.496,63         | 1,95         | 1.158,85         | 2,14         | -23%                        |
| Frete*  | 378,34           | 0,49         | 450,29           | 0,83         | 19%                         |
| <b>I. Custo do Capital de Giro</b>                        | <b>263,44</b>    | <b>0,34</b>  | <b>306,43</b>    | <b>0,57</b>  | <b>16%</b>                  |
| <b>CUSTO OPERACIONAL (A+B+...+I)</b>                      | <b>8.198,26</b>  | <b>10,66</b> | <b>9.536,23</b>  | <b>17,62</b> | <b>16%</b>                  |
| <b>J. CARP</b>  | <b>1.824,91</b>  | <b>2,37</b>  | <b>1.897,34</b>  | <b>3,51</b>  | <b>4%</b>                   |
| Pomar (vida útil 17 anos em produção)                     | 959,06           | 1,25         | 969,46           | 1,79         | 1%                          |
| Máquinas  | 232,63           | 0,30         | 249,33           | 0,46         | 7%                          |
| Implementos   | 235,84           | 0,31         | 276,86           | 0,51         | 17%                         |
| Benfeitorias  | 301,78           | 0,39         | 305,05           | 0,56         | 1%                          |
| Irrigação   | 95,60            | 0,12         | 96,64            | 0,18         | 1%                          |
| <b>K. Custo de Oportunidade da Terra</b>                  | <b>620,20</b>    | <b>0,81</b>  | <b>725,95</b>    | <b>1,34</b>  | <b>17%</b>                  |
| <b>CUSTO TOTAL (A+B+...+J+K)</b>                          | <b>10.643,37</b> | <b>13,85</b> | <b>12.159,53</b> | <b>22,47</b> | <b>14%</b>                  |

**Obs:** Este estudo de caso não representa o custo médio da laranja em São Paulo.

\* O valor do frete está subdivisionado porque foi considerado também as áreas que foram comercializadas sobre rodas no cálculo geral da propriedade. Considerando somente o custo do frete da parcela destinada à indústria, o valor da temporada 2009/10 foi de R\$ 0,97/cx e na da 2010/11 foi de R\$ 1,14/cx.

### Principais gastos para o controle do HLB (greening) - Safrá 2010/11

| Atividades para controle do HLB | R\$/ha        | R\$/cx      | R\$/pés     |
|---------------------------------|---------------|-------------|-------------|
| 5 Inspeções (mão-de-obra)       | 34,54         | 0,06        | 0,08        |
| Defensivos (12 pulverizações)   | 285,09        | 0,53        | 0,65        |
| Erradicação (mão-de-obra)       | 19,76         | 0,06        | 0,08        |
| Replântio (muda)                | 8,27          | 0,02        | 0,02        |
| <b>Total</b>                    | <b>347,66</b> | <b>0,67</b> | <b>0,83</b> |

Em 2010, a fazenda erradicou 227 pés por conta do controle do HLB.

**Obs:** No cálculo acima considerou-se os principais gastos para o controle do HLB dividido pela área total (ha). Os valores de erradicação e replântio estão subestimados porque os gastos são divididos pela área total e não especificamente pelo talhão com problemas de HLB. No caso da pulverização, só considerou-se o insumo; o gasto com mão-de-obra e maquinário não foi considerado porque o proprietário aproveita o calendário usual de pulverização para outras enfermidades para o controle do psilídeo.

# Mais

forte e implacável  
contra as pragas.

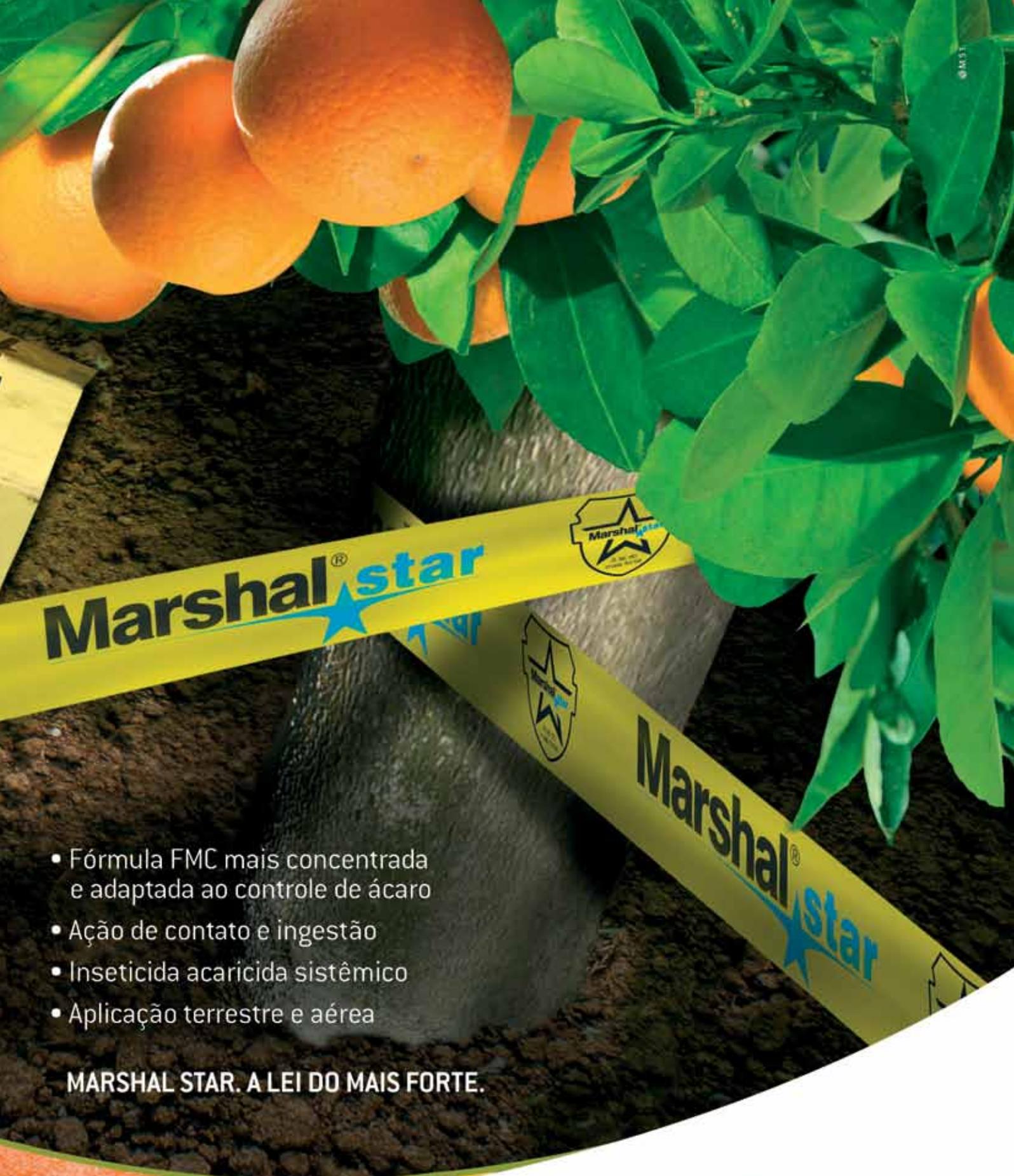
Marshal<sup>®</sup>star



#### 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 AGRÔNOMICO.

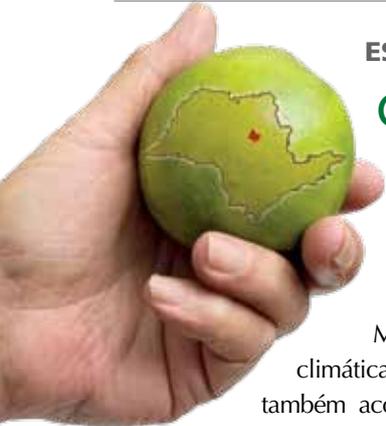


- Fórmula FMC mais concentrada e adaptada ao controle de ácaro
- Ação de contato e ingestão
- Inseticida acaricida sistêmico
- Aplicação terrestre e aérea

**MARSHAL STAR. A LEI DO MAIS FORTE.**

**FMC**

Fazendo Mais pelo Campo



## ESTUDO DE CASO 2

# CUSTO DE PRODUÇÃO DE LARANJA NA REGIÃO CENTRAL CITRÍCOLA

**O desafio é aumentar a produtividade e, de preferência, com redução de custo por caixa**

Mesmo com todas as adversidades climáticas, o empreendedor da Fazenda 2 também acompanhada pela equipe **Hortifruti Brasil** há três anos, conseguiu ampliar a produtividade do seu pomar. Esse citricultor adotou o que há de mais moderno em receituário agrônomo em 2010. Ele investiu em fertirrigação (nitrate de cálcio) e foi firme no controle do HLB, fazendo, além das 14 pulverizações/ano, duas aplicações sistêmicas via irrigação (*drench*).

Assim, a Fazenda 2 conseguiu um aumento de produtividade em torno de 17% em relação a 2009, passando de

900 para 1.050 caixas por hectare. O custo unitário, no entanto, aumentou 22%, passando de R\$ 13,70/cx em 2009 para R\$ 14,30/cx em 2010.

O período de apuração do custo e receita continua o mesmo considerado na análise passada: abril de um ano a março do ano seguinte – informações sobre a safra 2008/09 estão disponível no Especial Citros de 2010 (nº 90, p. 16). Com relação à venda, a melhor remuneração da caixa de laranja pela indústria impulsionou as vendas nessa modalidade em detrimento da comercialização do mercado *in natura*. O inventário da fazenda foi ampliado com dois novos pulverizadores.

## “APESAR DO HLB, VEJO BOAS OPORTUNIDADES NA CITRICULTURA”

**Hortifruti Brasil: Após este terceiro levantamento de custos de produção com a metodologia proposta pelo Cepea, qual é a sua avaliação dos resultados?**

**Produtor 2:** Para uma análise realista, é fundamental o modo como o Cepea organiza e avalia o custo de produção na minha fazenda. O estudo da safra 2010/11 revelou que o nosso grande desafio é reduzir o custo unitário através do aumento da produtividade. Na temporada passada, eu realizei um manejo nutricional e fitossanitário baseado no que há de ponta quanto à recomendação agrônoma. O resultado foi um aumento de 17% na produtividade, mas isso não repercutiu em redução do custo por caixa que, ao contrário, cresceu 4% na árvore (sem contar colheita e frete).

**HF Brasil: Quanto ao controle do HLB, foi mais intensivo nesta última safra que na anterior?**

**Produtor 2:** Sim. Fiz tudo como manda o figurino. Além das

inspeções e de um calendário de 14 pulverizações/ano, utilizei duas aplicações de sistêmico. Consegui manter a incidência do HLB baixa. Por outro lado, o uso intensivo de inseticidas causou sérios problemas com a cochonilha escama farinha. Por esse motivo, aumentou também o uso de óleo mineral.

**HF Brasil: Qual é a sua perspectiva para o setor citrícola? Vai continuar investindo? O senhor acha que o Consecitrus poderia auxiliar na sustentabilidade do setor?**

**Produtor 2:** Mesmo com todas as adversidades, vou investir em novas áreas em 2011. Acho que muitos vão sair do setor. Isso implica em menor produção e preços mais elevados. Torço pelo Consecitrus, mas não acredito na sua eficácia porque ele está sendo pautado pela indústria e os produtores ainda não estão preparados e organizados para estabelecer regras mais harmoniosas no sistema de remuneração do setor.

## DESCRIÇÃO DA FAZENDA 2 (Safra 2010/11) - região centro citrícola

| Dados Gerais             |         | Árvores - distribuição por idade                    |     | Área (ha)  |        |
|--------------------------|---------|---|-----|--|--------|
| Total de caixas colhidas | 208.208 | Pés novos até 3 anos (pêra, hamlin e folha murcha)  | 16% | Área total com laranja (ha)                            | 214,39 |
| Número de pés            | 69.515  | Pés de 5 anos (valência)                            | 6%  | Área total irrigada com gotejamento linha simples (ha) | 168,80 |
| Replanteio (pés)         | 0       | Pés de 7 a 10 anos (valência, pêra, hamlin e natal) | 53% | Área em formação (ha)                                  | 16,16  |
| Pés erradicados          | 952     | Pés de 11 A 16 anos (natal, pêra e hamlin)          | 24% | Produtividade (cxs) por hectare                        | 1,050  |

## Custo Total de produção de laranja na região centro citrícola do estado de São Paulo - estudo de caso 2

| Item  | Safrá 2009/10    |              | Safrá 2010/11    |              | Var% (ha)<br>(entre safras) |
|---|------------------|--------------|------------------|--------------|-----------------------------|
|   | R\$/ha           | R\$/cx       | R\$/ha           | R\$/cx       |                             |
| <b>A. Mão-de-obra</b>                                     | <b>810,11</b>    | <b>0,90</b>  | <b>828,07</b>    | <b>0,79</b>  | <b>2%</b>                   |
| <b>B. Operações com máquinas/equipamentos</b>             | <b>992,05</b>    | <b>1,11</b>  | <b>1.107,53</b>  | <b>1,05</b>  | <b>12%</b>                  |
| <b>C. Fertilizantes</b>                                   | <b>1.177,86</b>  | <b>1,31</b>  | <b>1.792,20</b>  | <b>1,71</b>  | <b>52%</b>                  |
| <b>D. Defensivos</b>                                      | <b>1.368,21</b>  | <b>1,53</b>  | <b>2.062,04</b>  | <b>1,96</b>  | <b>51%</b>                  |
| Acaricida/Inseticida                                      | 892,44           | 1,00         | 1.474,10         | 1,40         | 12%                         |
| Herbicida   | 146,85           | 0,16         | 93,84            | 0,09         | -36%                        |
| Fungicida   | 317,10           | 0,35         | 389,05           | 0,37         | 23%                         |
| Óleo mineral/Adjuvantes/Outros                            | 11,82            | 0,01         | 105,05           | 0,10         | 789%                        |
| <b>E. Replântio</b>                                       | <b>61,98</b>     | <b>0,07</b>  | <b>-</b>         | <b>-</b>     | <b>-100%</b>                |
| <b>F. Irrigação</b>                                       | <b>149,43</b>    | <b>0,17</b>  | <b>182,42</b>    | <b>0,17</b>  | <b>22%</b>                  |
| <b>G. Despesas gerais</b>                                 | <b>1.876,34</b>  | <b>2,09</b>  | <b>2.072,13</b>  | <b>1,97</b>  | <b>10%</b>                  |
| <b>I. Colheita e Frete</b>                                | <b>1.761,12</b>  | <b>1,96</b>  | <b>2.645,33</b>  | <b>2,52</b>  | <b>50%</b>                  |
| Mão-de-obra (custo total, incluindo material de colheita) | 1.323,10         | 1,48         | 2.097,92         | 2,00         | 59%                         |
| Frete*  | 438,02           | 0,49         | 547,40           | 0,52         | 25%                         |
| <b>H. Custo do Capital de Giro</b>                        | <b>1.017,47</b>  | <b>1,13</b>  | <b>1.018,69</b>  | <b>0,97</b>  | <b>0%</b>                   |
| <b>CUSTO OPERACIONAL (A+B+...+I)</b>                      | <b>9.214,56</b>  | <b>10,28</b> | <b>11.708,40</b> | <b>11,15</b> | <b>27%</b>                  |
| <b>J. CARP</b>  | <b>2.374,15</b>  | <b>2,65</b>  | <b>2.498,79</b>  | <b>2,38</b>  | <b>5%</b>                   |
| Pomar (vida útil 17 anos em produção)                     | 1.213,67         | 1,35         | 1.312,59         | 1,25         | 8%                          |
| Máquinas  | 381,91           | 0,43         | 414,94           | 0,40         | 9%                          |
| Implementos   | 232,76           | 0,26         | 231,08           | 0,22         | -1%                         |
| Benfeitoria   | 189,01           | 0,21         | 186,31           | 0,18         | -1%                         |
| Irrigação   | 356,80           | 0,40         | 353,87           | 0,34         | -1%                         |
| <b>K. Custo de Oportunidade da Terra</b>                  | <b>685,69</b>    | <b>0,76</b>  | <b>816,69</b>    | <b>0,78</b>  | <b>5%</b>                   |
| <b>CUSTO TOTAL (A+B+...+J+K)</b>                          | <b>12.274,40</b> | <b>13,69</b> | <b>15.023,89</b> | <b>14,30</b> | <b>22%</b>                  |

**Obs:** Este estudo de caso não representa o custo médio da laranja em São Paulo.

\* Os custos de colheita e frete da planilha acima estão subdimensionados porque foi considerado também as áreas que foram comercializadas na árvore no cálculo geral da propriedade. Considerando somente o custo de colheita e frete da parcela destinada a indústria, o custo da colheita mais frete na temporada 2009/10 foi de R\$ 3,22/cx e na temporada 2010/11 foi de R\$ 2,60/cx.

### Principais gastos (incluindo a área em formação) para o controle do HLB (greening) - Safrá 2010/11

| Atividades para controle do HLB                 | R\$/ha        | R\$/cx      | R\$/pés     |
|---|---------------|-------------|-------------|
| 4 Inspeções (mão-de-obra)                       | 38,91         | 0,04        | 0,12        |
| Defensivos (14 pulverizações+ 2 <i>drench</i> ) | 598,62        | 0,62        | 1,85        |
| Erradicação (mão-de-obra)                       | 7,31          | 0,01        | 0,02        |
| <b>Total</b>                                    | <b>644,84</b> | <b>0,66</b> | <b>1,99</b> |

Em 2010, a fazenda erradicou 952 pés por conta do controle do HLB.

**Obs:** No cálculo acima considerou-se os principais gastos para o controle do HLB dividido pela área total(ha). O custo de erradicação está subestimado porque os gastos são divididos pela área total e não especificamente pelo talhão com problemas de HLB. No caso da pulverização, só considerou-se o insumo; o gasto com mão-de-obra e maquinário não foi considerado porque o proprietário aproveita o calendário usual de pulverização para outras enfermidades para o controle do psilídeo.



## ESTUDO DE CASO 3

## CUSTO DE PRODUÇÃO DE LARANJA NA REGIÃO CENTRAL CITRÍCOLA

### Corte de gastos não reflete em menor custo por caixa

A Fazenda 3 já foi alvo de análise sobre o impacto do controle do HLB no custo total na edição *Especial Citros da Hortifruti Brasil* de maio de 2010 (nº 90, página 14). Entre 2005 e 2010, o número total de pés replantados na propriedade foi de 38.885, enquanto que o número de pés erradicados foi de 20.043. O objetivo era adensar os pomares de laranja à medida que as atividades de replantio fossem sendo feitas por conta da erradicação dos pés com HLB.

Na temporada 2009/10, devido à crise de preços, a pro-

priedade teve de limitar seus gastos e alterou o manejo do HLB: foi eliminada a inspeção terceirizada do HLB por plataforma e optou-se pelo uso dos funcionários da fazenda realizando a inspeção a pé; reduziu-se o número de plantas replantadas: ao invés de 3 para 1, optou-se pela relação 1 muda replantada para cada planta erradicada. O que foi mantido foi o número de pulverizações: 8 por ano. Para conter despesas, também se reduziu o número de funcionários na fazenda.

Com as iniciativas citadas, o custo por hectare da propriedade reduziu na temporada 2009/10. Por outro lado, o menor gasto afetou a produtividade e o custo por caixa aumentou.

### “VAMOS PARAR DE REPLANTAR”

**Hortifruti Brasil: Com base nos resultados dos custos apurados pelo Cepea na sua fazenda nas últimas duas temporadas, qual é a sua avaliação?**

**Produtor 3:** O estudo do Cepea mostrou a dificuldade de produzir laranja atualmente em São Paulo com os custos cada vez mais elevados e a rentabilidade reduzida. Na nossa avaliação, se não encontrarmos uma saída mais efetiva para controlar o HLB, a citricultura não será viável nos próximos anos.

**HFBrazil: A sua fazenda teve uma erradicação e replantio muito elevados entre 2005 e 2009 por conta da presença do HLB (greening). O replantio foi uma decisão acertada sob o ponto de vista econômico?**

**Produtor 3:** Acredito que o replantio das árvores erradicadas não foi a melhor decisão. Hoje, há uma grande quantidade de árvores novas entre as adultas, recebendo o mesmo manejo das adultas. Eu acredito que o mais adequado é erradicar as plantas com HLB, mas sem replantios no ritmo realizado

na fazenda. No momento em que a produção do talhão não é mais econômica, reformamos aquela área por completo e implantamos um pomar novo e mais adensado. Daqui para frente, vamos optar por essa estratégia.

**HFBrazil: Qual é a sua perspectiva para o setor citrícola? Vai continuar investindo? O senhor acha que o Consecitrus poderia contribuir para a sustentabilidade do setor?**

**Produtor 3:** Até que se encontre uma variedade tolerante ou resistente ao HLB, ou mesmo um método de controle mais viável economicamente do que o atual, nós não vamos investir em novos plantios. A nossa perspectiva é a de que a situação dos pomares na região de Araraquara piore devido ao alto nível de infestação do HLB. Isso deve elevar os custos por caixa produzida, já que a produtividade deve ser comprometida pela doença. O Consecitrus poderia contribuir para distribuir melhor a renda da cadeia citrícola, mas não acredito que esse conselho tenha força suficiente de equilibrar o poder de barganha em uma negociação com as indústrias.

### DESCRIÇÃO DA FAZENDA 3 (Safrá 2009/11) - região centro citrícola

| Dados Gerais                |         | Árvores - distribuição por idade                          |     | Área (ha)                       |        |
|-----------------------------|---------|---|-----|---------------------------------|--------|
| Total de caixas colhidas    | 114.830 | Pés de 4 a 6 anos (hamlin, pêra, valência e folha murcha) | 18% | Área total com laranja (ha)     | 246,93 |
| Total de pés                | 112.596 | Pés de 9 a 10 anos (pêra, valência e folha murcha)        | 32% | Área total irrigada (ha)        | 246,93 |
| Replantio (pés) 2005 a 2010 | 38.885  | Pés com 15 anos (valência)                                | 16% | Área em formação (ha)           | 0,0    |
| Pés erradicados 2005 a 2010 | 20.043  | Pés replantados 2005 a 2010                               | 35% | Produtividade (cxs) por hectare | 465,03 |

## Custo Total de produção de laranja na região centro citrícola (SP) - estudo de caso 3

| Item  | Safrá 2008/09   |              | Safrá 2009/10   |              | Var% (ha)<br>(entre safras) |
|---|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------------------|
|   | R\$/ha          | R\$/cx       | R\$/ha          | R\$/cx       |                             |
| <b>A. Mão-de-obra</b>                         | <b>592,05</b>   | <b>0,93</b>  | <b>694,49</b>   | 1,49         | 17%                         |
| Funcionário permanente+encargos               | 465,22          | 0,73         | 508,25          | 1,09         | 9%                          |
| Funcionário temporário+Consultoria            | 126,83          | 0,20         | 186,24          | 0,40         | 47%                         |
| <b>B. Operações com máquinas/equipamentos</b> | <b>600,72</b>   | <b>0,94</b>  | <b>618,09</b>   | <b>1,33</b>  | <b>3%</b>                   |
| Manutenção de máquinas/equipamentos           | 267,09          | 0,42         | 339,15          | 0,73         | 27%                         |
| Lubrificantes+Combustíveis                    | 333,63          | 0,52         | 278,94          | 0,60         | -16%                        |
| <b>C. Fertilizantes</b>                       | <b>666,96</b>   | <b>1,05</b>  | <b>471,18</b>   | <b>1,01</b>  | <b>-29%</b>                 |
| Adubação Foliar                               | 215,86          | 0,34         | 45,95           | 0,10         | -79%                        |
| Adubação Orgânica                             | 451,10          | 0,71         | 425,22          | 0,91         | -6%                         |
| <b>D. Defensivos</b>                          | <b>613,00</b>   | <b>0,96</b>  | <b>563,26</b>   | <b>1,21</b>  | <b>-8%</b>                  |
| Defensivos                                    | 514,31          | 0,81         | 503,99          | 1,08         | -2%                         |
| Óleo mineral/Adjuvantes/Outros                | 98,69           | 0,15         | 59,27           | 0,13         | -40%                        |
| <b>E. Replântio</b>                           | <b>461,81</b>   | <b>0,72</b>  | <b>118,69</b>   | <b>0,26</b>  | <b>-74%</b>                 |
| <b>F. Irrigação</b>                           | -               | -            | -               | -            | -                           |
| <b>G. Despesas gerais</b>                     | <b>939,13</b>   | <b>1,47</b>  | <b>732,52</b>   | <b>1,58</b>  | <b>-22%</b>                 |
| <b>H. Colheita e Frete*</b>                   | <b>1.980,75</b> | <b>3,10</b>  | <b>1.476,29</b> | <b>3,17</b>  | <b>-25%</b>                 |
| <b>I. Custo do Capital de Giro</b>            | <b>391,80</b>   | <b>0,61</b>  | <b>315,94</b>   | <b>0,68</b>  | <b>-19%</b>                 |
| <b>CUSTO OPERACIONAL (A+B+...+I)</b>          | <b>6.246,22</b> | <b>9,79</b>  | <b>4.990,46</b> | <b>10,73</b> | <b>-20%</b>                 |
| <b>J. CARP</b>                                | <b>1.014,90</b> | <b>1,59</b>  | <b>717,51</b>   | <b>1,47</b>  | <b>-29%</b>                 |
| Pomar (vida útil 17 anos em produção)         | 684,12          | 1,07         | 483,66          | 0,99         | -29%                        |
| Máquinas                                      | 127,35          | 0,20         | 90,03           | 0,18         | -29%                        |
| Implementos                                   | 141,92          | 0,22         | 100,34          | 0,21         | -29%                        |
| Benfeitoria                                   | 61,51           | 0,10         | 43,49           | 0,09         | -29%                        |
| <b>K. Custo de Oportunidade da Terra</b>      | <b>826,45</b>   | <b>1,30</b>  | <b>777,80</b>   | <b>1,67</b>  | <b>-6%</b>                  |
| <b>CUSTO TOTAL (A+B+...+J+K)</b>              | <b>8.087,57</b> | <b>12,67</b> | <b>6.485,77</b> | <b>13,87</b> | <b>-20%</b>                 |

**Obs:** Este estudo de caso não representa o custo médio da laranja em São Paulo.

\* Os custos de colheita e frete da planilha acima estão subdimensionados porque foi considerado também as áreas que foram comercializadas na árvore no cálculo geral da propriedade. Considerando somente o custo de colheita e frete da parcela destinada a indústria, o custo da colheita mais frete na temporada 2009/10 foi de R\$ 3,35/cx e na temporada 2010/11 foi de R\$ 3,21/cx.

### Principais gastos para o controle do HLB (greening) - Safrá 2009/10

| Atividades para controle do HLB | R\$/ha        | R\$/cx      | R\$/pé      |
|---------------------------------|---------------|-------------|-------------|
| 6 Inspeções (mão-de-obra)       | 83,68         | 0,18        | 0,18        |
| Defensivos (8 pulverizações)    | 118,68        | 0,26        | 0,26        |
| Erradicação                     | 15,40         | 0,03        | 0,03        |
| Replântio (mudas)               | 118,69        | 0,26        | 0,26        |
| <b>TOTAL</b>                    | <b>336,45</b> | <b>0,72</b> | <b>0,74</b> |

Em 2010, a fazenda erradicou 5.794 pés por conta do controle do HLB.

**Obs:** No cálculo acima considerou-se os principais gastos para o controle do HLB dividido pela área total(ha). O valores de erradicação e replântio estão subestimados porque os gastos são divididos pela área total e não especificamente pelo talhão com problemas de HLB. No caso da pulverização, só considerou-se o insumo; o gasto com mão-de-obra e maquinário não foi considerado porque o proprietário aproveita o calendário usual de pulverização para outras enfermidades para o controle do psilídeo.

mohallem/artplan



**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.



**casa**  
0800 704 4304

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

CHEGOU AMISTAR TOP.  
O FUNGICIDA QUE  
CONTROLA AS DOENÇAS  
DA BATATA.

O novo Amistar Top controla as doenças da sua lavoura de batata. Ele é uma mistura pronta, nascida da união de dois ativos eficientes, de fácil aplicação, e você pode colher a produção pouco tempo depois de aplicar o produto. E pelo nome, dá para ver que é de confiança. Tenha um problema a menos. Use Amistar Top.

Menos doenças, menos preocupações.

 **Amistar Top**<sup>®</sup>

syngenta.

## ESTUDO DE CASO 4

CUSTO DE PRODUÇÃO DE LARANJA  
NA REGIÃO NORTE CITRÍCOLAQualidade e produtividade da laranja de mesa  
resultam em bons lucros ao produtor

A equipe Citros do Cepea foi a campo para avaliar também uma propriedade de frutas cítricas laranja voltada principalmente para o mercado doméstico *in natura* na região norte do estado de São Paulo. A Fazenda 4, incluída somente neste ano na pesquisa de custos do Cepea, produz diversas variedades cítricas: westin, pêra rio, poncã, baia, lima soraca-

ba, natal, lima ácida tahiti e limão siciliano. O total da área com citros é de cerca de 300 hectares. Como os tratamentos fitossanitários são diferenciados em função da variedade, optou-se pelo estudo do custo da pêra rio, que é a principal variedade dessa, já que o produtor 4 possui um controle de custo separado por talhão e variedade. O período de apuração dos custos da Fazenda 4 foi o ano civil de 2010.

## “NOSSO FOCO É O MERCADO DOMÉSTICO”

**Hortifruti Brasil: Qual é a sua avaliação a respeito dos resultados obtidos pela Equipe Citros?**

**Produtor 4:** Os resultados do custo coincidiram com os nossos. O ano de 2010 foi excelente. Nossa propriedade conseguiu produtividade elevada em uma temporada de altos preços. Esse resultado foi bem diferente do registrado em 2009, quando tivemos uma produtividade inferior e preços baixos, limitando a nossa rentabilidade.

**HF Brasil: A região norte é considerada uma das mais atrativas hoje na citricultura. Quais as vantagens e desvantagens em investir nessa região?**

**Produtor 4:** O clima favorece muito a qualidade da fruta. No entanto, é importante investir em um manejo nutricional adequado e em irrigação. Caso contrário, você não consegue um bom retorno econômico.

**HF Brasil: Em 2010, a sua fazenda teve um excelente desempenho econômico investindo principalmente no mercado doméstico *in natura*. O mercado doméstico tem sido mais vantajoso?**

**Produtor 4:** A minha propriedade está organizada para atender principalmente o consumo *in natura*; produzimos principalmente pêra rio, tahiti e poncã. A pêra rio produz menos que as tardias e o seu diferencial está no maior valor agregado que se obtém no mercado interno. No caso da tahiti e poncã, o nosso foco é escapar do pico de oferta. O mesmo é válido para a pêra. O nosso objetivo é comercializá-la antes do pico de safra tradicional paulista.

**HF Brasil: A sua região está sob ameaça do cancro cítrico. Quais as atitudes que vocês têm tomado para prevenir a incidência da doença? Quanto ao controle do HLB, qual é o impacto na região?**

**Produtor 4:** O custo de controle do HLB é baixo na nossa região por conta da menor incidência. O nosso maior problema é o cancro cítrico. Os pequenos e médios produtores estão descuidando do controle e temos que redobrar as ações para minimizar o risco. Estamos controlando a entrada de pessoas na propriedade – não comercializamos fruta na árvore – entre outras medidas.

## DESCRIÇÃO DA FAZENDA 4 (Safra 2010/11) - região norte citrícola

| Dados Gerais                            |          | Árvores - distribuição por idade |     | Área (ha)   |        |
|---|----------|----------------------------------|-----|---|--------|
| Total de caixas colhidas                | 129.774  | Pés em formação até 3 anos       | 10% | Área total com laranja (ha)                       | 136,35 |
| Número de pés                           | 53.696   | Pés replantados até 3 anos       | 9%  | Área em produção (ha)                             | 127,09 |
| Número de pés em produção e replantados | 48.120   | Pés entre 4 a 7 anos             | 27% | Área em formação (ha)                             | 9,26   |
| Número de pés em formação               | 5.576    | Pés de 15 a 17 anos              | 33% | Produtividade (cxs) por hectare                   | 1.021  |
| Variedade                               | pêra rio | Pés acima de 25 anos             | 21% | Área total irrigada com microaspersão/canhão (ha) | 127,09 |

## Custo Total de produção de laranja na região norte do estado de São Paulo - estudo de caso 4

| Item  | Safrá 2009/10    |              | CO (%)      | CT (%)      |
|---|------------------|--------------|-------------|-------------|
|   | R\$/ha           | R\$/cx       |             |             |
| <b>A. Mão-de-obra</b>                                     | <b>720,33</b>    | <b>0,71</b>  | <b>8%</b>   | <b>6%</b>   |
| Funcionário permanente+encargos                           | 320,29           | 0,31         | 4%          | 3%          |
| Assistência técnica/Consultoria                           | 400,05           | 0,39         | 5%          | 4%          |
| <b>B. Operações com máquinas/equipamentos</b>             | <b>900,27</b>    | <b>0,88</b>  | <b>11%</b>  | <b>8%</b>   |
| <b>C. Fertilizantes</b>                                   | <b>911,18</b>    | <b>0,89</b>  | <b>11%</b>  | <b>8%</b>   |
| <b>D. Defensivos</b>                                      | <b>1.579,76</b>  | <b>1,55</b>  | <b>19%</b>  | <b>14%</b>  |
| Acaricida/Inseticida                                      | 865,46           | 0,85         | 10%         | 8%          |
| Herbicida   | 66,53            | 0,07         | 1%          | 1%          |
| Fungicida   | 360,85           | 0,35         | 4%          | 3%          |
| Óleo mineral/Adjuvantes/Outros                            | 286,92           | 0,28         | 3%          | 3%          |
| <b>E. Replântio</b>                                       | <b>4,67</b>      | <b>0,00</b>  | <b>0%</b>   | <b>0%</b>   |
| <b>F. Irrigação</b>                                       | <b>441,07</b>    | <b>0,43</b>  | <b>5%</b>   | <b>4%</b>   |
| Energia+Manutenção do equipamento                         | 441,07           | 0,43         | 5%          | 4%          |
| <b>G. Despesas gerais</b>                                 | <b>927,61</b>    | <b>0,91</b>  | <b>11%</b>  | <b>8%</b>   |
| <b>H. Colheita e Frete</b>                                | <b>2.511,95</b>  | <b>2,46</b>  | <b>29%</b>  | <b>22%</b>  |
| Mão-de-obra (custo total, incluindo material de colheita) | 2.246,46         | 2,20         | 26%         | 20%         |
| Frete*  | 265,49           | 0,26         | 3%          | 2%          |
| <b>I. Custo do Capital de Giro</b>                        | <b>534,47</b>    | <b>0,52</b>  | <b>6%</b>   | <b>5%</b>   |
| <b>CUSTO OPERACIONAL (A+B+...+I)</b>                      | <b>8.531,31</b>  | <b>8,35</b>  | <b>100%</b> | <b>76%</b>  |
| <b>J. CARP</b>  | <b>1.843,91</b>  | <b>1,81</b>  |             | <b>16%</b>  |
| Pomar (vida útil 17 anos em produção)                     | 1.094,18         | 1,07         |             | 10%         |
| Máquinas  | 147,33           | 0,14         |             | 1%          |
| Implementos   | 296,56           | 0,29         |             | 3%          |
| Benfeitorias  | 255,88           | 0,25         |             | 2%          |
| Irrigação   | 49,97            | 0,05         |             | 0%          |
| <b>K. Custo de Oportunidade da Terra</b>                  | <b>867,77</b>    | <b>0,85</b>  |             | <b>8%</b>   |
| <b>CUSTO TOTAL (A+B+...+J+K)</b>                          | <b>11.242,99</b> | <b>11,01</b> |             | <b>100%</b> |

**Obs:** Este estudo de caso não representa o custo médio da laranja em São Paulo.

\* O valor do frete está subdimensionado porque foi considerado também as áreas que foram comercializadas sobre rodas para o mercado *in natura*. Considerando somente o custo de frete da parcela destinada a indústria, o valor da temporada 2010/11 foi de R\$ 1,30/cx.

### Principais gastos (área em produção+replântio) para o controle do HLB + cancro cítrico - Safrá 2010/11

| Atividades para controle do HLB | R\$/ha        | R\$/cx      | R\$/pés     |
|---------------------------------|---------------|-------------|-------------|
| 1 Inspeção (mão-de-obra)        | 23,61         | 0,02        | 0,06        |
| Insumos (inseticidas + cobre)   | 239,28        | 0,23        | 0,63        |
| <b>TOTAL</b>                    | <b>262,88</b> | <b>0,26</b> | <b>0,69</b> |

Em 2010, a fazenda não erradicou pés por conta do controle do HLB. São 8 pulverizações/ano de inseticidas e 3 pulverizações/ano de cobre para o cancro cítrico.

**Obs:** No cálculo do custo do controle do HLB+cancro considerou-se as despesas totais da fazenda. No caso da pulverização, só considerou-se o insumo; o gasto com mão-de-obra e maquinário não foi considerado porque o proprietário aproveita o calendário usual de pulverização para outras enfermidades para o controle do psilídeo.



## ESTUDO DE CASO 5

## CUSTO DE PRODUÇÃO DE LARANJA NA REGIÃO NORTE CITRÍCOLA

### Bons preços em 2011 serão vitais para permitir aumento nos investimentos

A exemplo da Fazenda 4, a equipe Citros do Cepea foi a campo para avaliar uma segunda propriedade na região norte do estado. A diferença é que essa apresenta boa parte da sua produção voltada à indústria, cerca de 90% do total. No entanto, no médio prazo a propriedade está se preparando para tornar uma grande fornecedora de fruta para o mercado doméstico e tem um portfólio de variedades bastante amplo, favorecendo a colheita ao longo do ano com as variedades: hamlin, westin, pêra rio, natal,

valência e folha murcha.

A contabilidade da fazenda se diferencia das demais quanto à apuração de receita e custos. A receita da temporada 2010/11 refere-se à comercialização do ano-safra maio/julho de 2010 a abril de 2011, enquanto os custos correspondem à temporada de julho de 2009 a junho de 2010. O mesmo raciocínio é da temporada 2009/10 onde a receita e o volume colhido são apurados de maio de 2009 a abril de 2010 enquanto os custos correspondem ao período de julho de 2008 a junho de 2009.

### “QUALIDADE DA FRUTA NA REGIÃO NORTE INCENTIVA NOVOS INVESTIMENTOS”

**Hortifruti Brasil: Qual é a sua avaliação a respeito dos resultados obtidos pela Equipe Citros/Cepea? Como está a saúde financeira da fazenda?**

**Produtor 5:** O valor ficou acima do que eu esperava porque no meu controle não computei todos os itens que foram considerados no estudo. Ainda não consegui recuperar os prejuízos de 2009 com o lucro que obtive em 2010. Em 2011, preciso de um desempenho financeiro similar a de 2010 para ampliar meus investimentos na cultura.

**HF Brasil: A região norte é considerada uma das mais atrativas hoje na citricultura por conta da melhor qualidade de fruta e do rendimento de suco. Quais as vantagens e desvantagens em investir nessa região?**

**Produtor 5:** Acredito que a região reúne as melhores condições para se produzir uma laranja de boa qualidade: clima e solo favoráveis. A incidência de HLB também é menor

nesta região em relação às demais. Outro ponto a favor é a facilidade de escoamento da produção para o mercado doméstico, tenho a disposição vários *packing houses* próximos a propriedade. Por outro lado, estou distante das principais processadoras de suco de laranja e a incidência do cancro cítrico na região é maior do que às demais.

**HF Brasil: Qual é a sua perspectiva para o setor citrícola para os próximos anos? Vai continuar investindo? O senhor acha que o Consecitrus poderia auxiliar na sustentabilidade do setor?**

**Produtor 5:** O meu foco é ampliar os investimentos nesta região com a laranja pêra, visando o mercado doméstico principalmente. Quanto ao Consecitrus, é uma boa idéia, mas não acredito que se concretizará. A falta de confiança dos produtores nos dados divulgados pela indústria dificulta a formação de um conselho em laranja nos mesmos moldes do Consecana.

### DESCRIÇÃO DA FAZENDA 5 (Safrá 2010/11) - região norte citrícola

| Dados Gerais              |         | Árvores - distribuição por idade  |     | Área (ha)                                |        |
|---------------------------|---------|---|-----|--|--------|
| Total de caixas colhidas  | 167.032 | Pés com até 3 anos (valência, hamlin e pêra rio)                              | 45% | Área total com laranja (ha)              | 382,31 |
| Número total de pés       | 125.875 | Pés de 6 a 10 anos (valência, hamlin, pêra rio, natal, westin e folha murcha) | 39% | Área em formação (ha)                    | 115,91 |
| Número de pés em formação | 56.757  | Pés de 18 a 21 anos (pêra rio e natal)  | 1%  | Área total irrigada com gotejamento (ha) | 55,38  |
| Número de pés em formação | 69.118  | Pés de 25 anos (pêra rio)   | 15% | Produtividade (cxs) por hectare          | 626,99 |

## Custo Total de produção de laranja na região norte citrícola do estado de São Paulo - estudo de caso 5

| Item   | Safr 2009/10    |              | Safr 2010/11    |              | Var% (ha)<br>(entre safras) |
|--|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------------------|
|  | R\$/ha          | R\$/cx       | R\$/ha          | R\$/cx       |                             |
| <b>A. Mão-de-obra</b> .....                                    | <b>798,76</b>   | <b>1,93</b>  | <b>691,64</b>   | <b>1,10</b>  | <b>-13%</b>                 |
| Funcionário permanente+encargos.....                           | 798,76          | 1,93         | 691,64          | 1,10         | -13%                        |
| <b>B. Operações com máquinas/equipamentos</b> .....            | <b>778,96</b>   | <b>1,88</b>  | <b>767,33</b>   | <b>1,22</b>  | <b>-1%</b>                  |
| Manutenção de máquinas/equipamentos.....                       | 371,15          | 0,89         | 382,47          | 0,61         | 3%                          |
| Lubrificantes+Combustíveis.....                                | 407,81          | 0,98         | 384,86          | 0,61         | -6%                         |
| <b>C. Fertilizantes</b> .....                                  | <b>809,36</b>   | <b>1,95</b>  | <b>493,53</b>   | <b>0,79</b>  | <b>-39%</b>                 |
| <b>D. Defensivos</b> .....                                     | <b>811,03</b>   | <b>1,96</b>  | <b>1.046,43</b> | <b>1,67</b>  | <b>29%</b>                  |
| Acaricida/Inseticida.....                                      | 504,22          | 1,22         | 607,58          | 0,97         | 20%                         |
| Herbicida.....   | 182,39          | 0,44         | 191,83          | 0,31         | 5%                          |
| Fungicida.....   | 84,02           | 0,20         | 161,80          | 0,26         | 93%                         |
| Óleo mineral/Adjuvantes/Outros.....                            | 40,39           | 0,10         | 85,22           | 0,14         | 111%                        |
| <b>F. Irrigação</b> .....                                      | <b>193,05</b>   | <b>0,47</b>  | <b>23,98</b>    | <b>0,04</b>  | <b>-88%</b>                 |
| Energia+Manutenção do equipamento.....                         | 193,05          | 0,47         | 23,98           | 0,04         | -88%                        |
| <b>G. Despesas gerais</b> .....                                | <b>588,80</b>   | <b>1,42</b>  | <b>763,55</b>   | <b>1,22</b>  | <b>30%</b>                  |
| <b>I. Colheita e Frete</b> .....                               | <b>1.105,50</b> | <b>2,67</b>  | <b>2.066,58</b> | <b>3,30</b>  | <b>87%</b>                  |
| Mão-de-obra (custo total, incluindo material de colheita)..... | 723,34          | 1,74         | 1.380,22        | 2,20         | 91%                         |
| Frete*.....  | 382,17          | 0,92         | 686,36          | 1,09         | 80%                         |
| <b>H. Custo do Capital de Giro</b> .....                       | <b>358,92</b>   | <b>0,87</b>  | <b>343,62</b>   | <b>0,55</b>  | <b>-4%</b>                  |
| <b>CUSTO OPERACIONAL (A+B+...+I)</b> .....                     | <b>5.444,38</b> | <b>13,13</b> | <b>6.196,67</b> | <b>9,88</b>  | <b>14%</b>                  |
| <b>J. CARP</b> .....   | <b>930,43</b>   | <b>2,24</b>  | <b>1.006,03</b> | <b>1,60</b>  | <b>8%</b>                   |
| Pomar (vida útil 17 anos em produção).....                     | 619,08          | 1,49         | 619,08          | 0,99         | 0%                          |
| Máquinas.....  | 44,36           | 0,11         | 93,58           | 0,15         | 111%                        |
| Implementos.....   | 147,51          | 0,36         | 173,89          | 0,28         | 18%                         |
| Benfeitoria.....   | 11,41           | 0,03         | 11,41           | 0,02         | 0%                          |
| Irrigação.....   | 108,07          | 0,26         | 108,07          | 0,17         | 0%                          |
| <b>K. Custo de Oportunidade da Terra</b> .....                 | <b>466,78</b>   | <b>1,13</b>  | <b>562,15</b>   | <b>0,90</b>  | <b>20%</b>                  |
| <b>CUSTO TOTAL (A+B+...+J+K)</b> .....                         | <b>6.841,59</b> | <b>16,50</b> | <b>7.764,85</b> | <b>12,38</b> | <b>13%</b>                  |

**Obs:** Este estudo de caso não representa o custo médio da laranja em São Paulo.

\* Os custos de frete da planilha acima está subdimensionado porque foi considerado também as áreas que foram comercializadas na árvore no cálculo geral da propriedade. Considerando somente o custo do frete da parcela destinada a indústria, o valor na temporada 2009/10 foi de R\$ 1,00/cx e na temporada 2010/11 foi de R\$ 1,12/cx.

### Principais gastos (área em produção) para o controle do HLB + cancro cítrico - Safr 2010/11

| Atividades para controle do HLB + cancro cítrico | R\$/ha        | R\$/cx      | R\$/pés     |
|--|---------------|-------------|-------------|
| 3 Inspeções (mão-de-obra).....                   | 197,45        | 0,12        | 0,17        |
| Insumos (inseticidas + cobre).....               | 343,02        | 0,42        | 0,59        |
| <b>TOTAL</b> .....                               | <b>540,46</b> | <b>0,54</b> | <b>0,76</b> |

Em 2009/10, a fazenda não erradicou pés por conta do controle do HLB. Foram 2 pulverizações de cobre para o cancro cítrico.

O total de pulverizações com inseticidas na fazenda 5 foi 24. O produtor não declarou o número total de pulverizações específicas para HLB.

**Obs:** No cálculo do custo do controle do HLB+cancro considerou-se somente as áreas em produção. No caso da pulverização, só considerou-se o insumo; o gasto com mão-de-obra e maquinário não foi considerado porque o proprietário aproveita o calendário usual de pulverização para outras enfermidades para o controle do psilídeo.



## Safra de inverno entra em pico de oferta

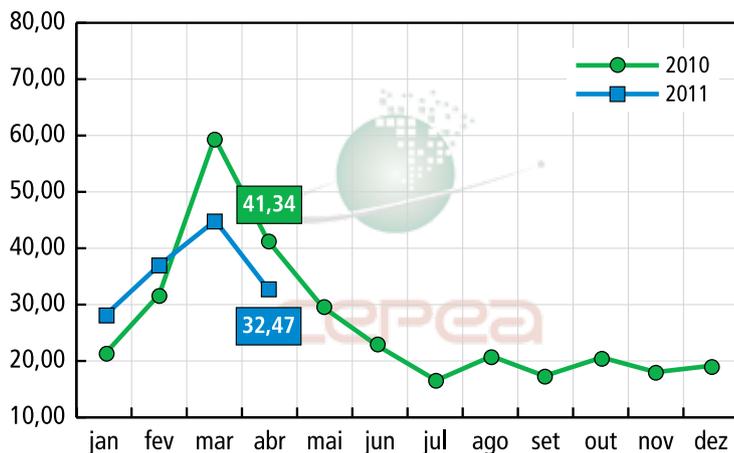
### Colheita na safra de inverno deve dobrar em maio

A disponibilidade de tomate em maio deve praticamente dobrar frente à de abril, por conta da oferta de regiões que entram em pico na safra de inverno. Apesar disso, o volume a ser colhido em maio, de 13 milhões de pés, ainda é 19% inferior ao do mesmo período do ano passado, quando foram colhidos 16 milhões de pés. As principais regiões que ofertarão tomates neste mês são: Sumaré (SP), com 3,6 milhões de pés, Araguari (MG), com 2,34 milhões de pés, e Mogi Guaçu (SP), com 2,34 milhões de pés, totalizando, juntas, 61,6% do volume total a ser colhido em maio. O clima, no entanto, pode influenciar na estimativa da área a ser colhida, principalmente se o tempo frio prevalecer, já que pode desacelerar a maturação dos frutos. A intensificação da safra, por sua vez, deve pressionar as cotações do tomate. Com relação à produtividade das lavouras de inverno, a estimativa de produtores não é muito positiva. O rendimento das lavouras em maio deve ficar abaixo da média, devido às chuvas ocorridas durante o desenvolvimento das plantas.



### Safra de verão se aproxima do fim

Produtores de tomate da região de Itapeva (SP) devem finalizar as atividades da safra 2010/11 em meados de maio, com a colheita dos 3% da área restante, o que corresponde a 870 mil pés.



### Tomate é desvalorizado em abril

Preços médios de venda do tomate salada 2A longa vida no atacado de São Paulo - R\$/cx de 23 kg

Fonte: Cepea

Apenas Venda Nova do Imigrante (ES) seguirá colhendo até junho, com os 450 mil pés restantes. Na praça de Itapeva (SP), que compreende os municípios de Guapiara, Apiaí, Capão Bonito, Itaberá, Buri, Taquarivaí e Ribeirão Branco, a rentabilidade desta temporada deve fechar positiva. De novembro/10 a abril/11, a média recebida por produtores, já ponderada pela quantidade colhida em cada mês e pela classificação do tomate (1A ou 2A), foi de R\$ 18,33/cx de 24 kg, valor 30% superior ao mínimo estimado por tomaticultores para cobrir os gastos com a cultura, de R\$ 14,08/cx. No geral, considerando as regiões de Caçador (SC), Itapeva e Venda Nova do Imigrante, esta temporada está fechando com rentabilidade positiva de 29%, em média. Com o bom resultado, a aposta inicial é que produtores ao menos mantenham os investimentos para a safra de verão 2011/12.

### Sumaré adianta início de colheita

A colheita na região de Sumaré (SP) iniciou na primeira semana de abril, com cerca de 20 dias de adiantamento em relação ao calendário normal. Isso ocorreu porque produtores pretendiam iniciar as atividades antes do período de pico de safra de inverno e, assim, garantir melhores preços no início da temporada. Porém, tomaticultores paulistas foram surpreendidos pelas chuvas de granizo que ocorreram no segundo final de semana de abril e que prejudicaram parte das lavouras de Sumaré. Enquanto em algumas roças houve danos em parte da produção, em outras, a perda foi total. A estimativa é de que as perdas na região paulista cheguem a 800 mil pés. Segundo colaboradores, essa área não deve ser recuperada neste semestre. Porém, dependendo dos resultados desta safra, produtores podem recuperar a área na segunda parte da temporada de inverno (de outubro a dezembro). Já a região de Itaocara (RJ) inicia a colheita de tomate no período normal, em maio. Este primeiro mês é justamente o pico de oferta da região, quando cerca de 1 milhão de pés devem ser colhidos, o correspondente a 33% do total da safra.

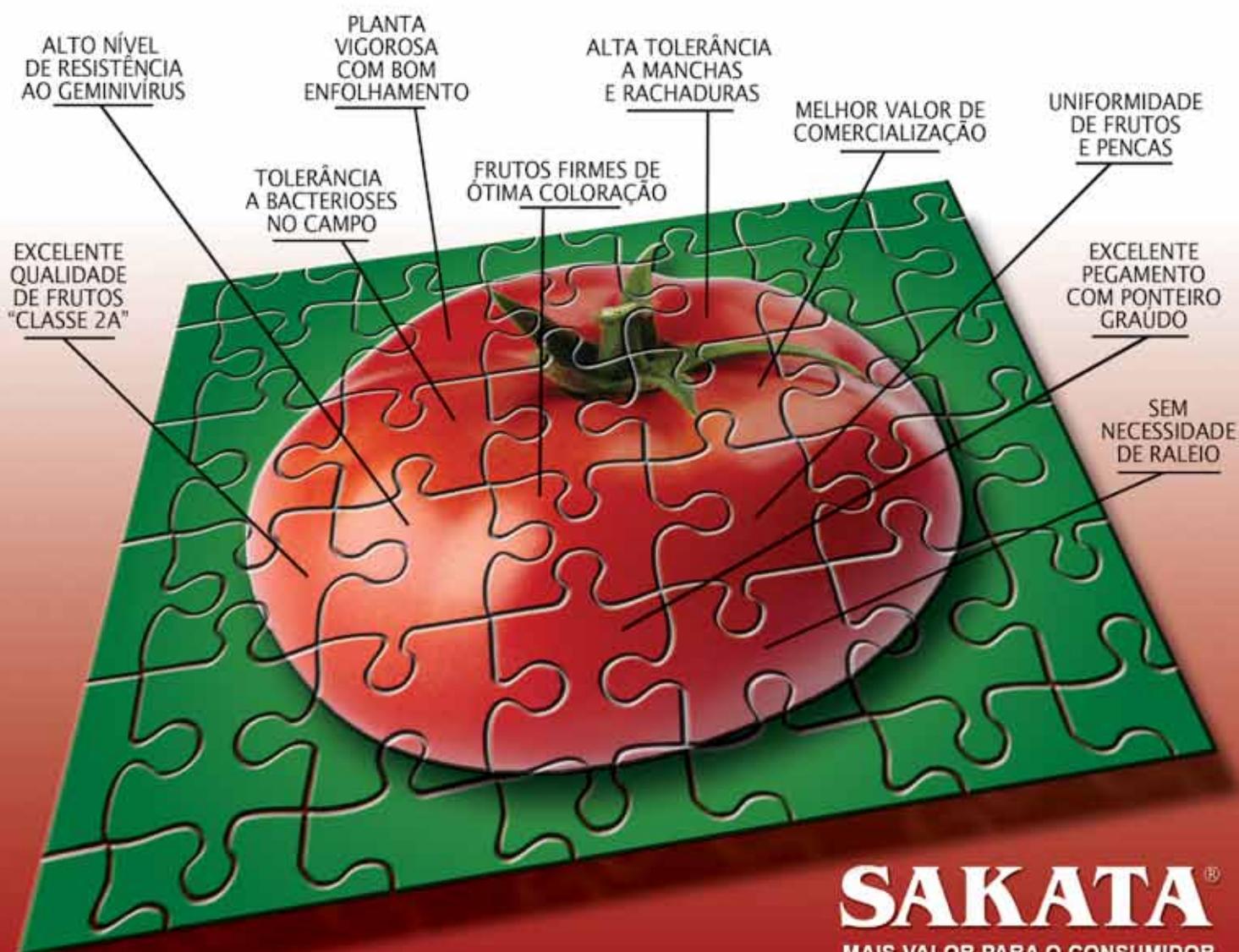


# Ivety

Esta é a solução  
do quebra-cabeças  
do Geminivírus

Pesquisado e desenvolvido pela SAKATA para as condições brasileiras de produção, o novo híbrido de tomate tipo salada IVETY é a solução para enfrentar o Geminivírus com lucratividade.

## IVETY - A Solução Completa.



### SAKATA®

MAIS VALOR PARA O CONSUMIDOR  
MAIS VALOR PARA O PRODUTOR®



## Minas Gerais deve ter produtividade elevada

### Oferta mineira deve aumentar em maio

Devido ao clima favorável no início de março (baixo volume de chuvas), a expectativa era de que as lavouras mineiras de São Gotardo, Santa Juliana e Uberaba tivessem maior rendimento em abril. Porém, no correr de março, essas regiões registraram volumes expressivos de chuva, e a previsão de maior oferta não se confirmou. Com a redução das chuvas em abril, produtores acreditam que o aumento na produtividade ocorra em maio. Isso porque o clima nesta época do ano se torna mais favorável à cultura (tempo seco e temperaturas amenas) e a produtividade tende a aumentar. Assim, a partir de maio, a oferta de cenoura deve ser maior, considerando-se também o aumento da produtividade nos últimos meses. O rendimento das lavouras de Minas Gerais em abril foi de 45 t/ha, enquanto que em março, foi de 42 t/ha, aumento de 7%. Como resultado da maior oferta, os preços tiveram média de R\$ 25,70/cx “suja” de 29 kg em abril, elevação de 16% sobre a média de março.

### Produtores de Goiás retomam colheita

A partir de maio, produtores de Goiás devem retomar a colheita, com rendimento e qualidade superiores. Até meados de abril, algumas lavouras estavam em intervalo de colheita, visto que as chuvas registradas em dezembro/10 e janeiro/11

prejudicaram as atividades naquela época. A boa qualidade da cenoura de Cristalina pode favorecer a entrada desse produto no mercado do Nordeste em maio, cuja demanda deve aumentar diante da menor oferta da cenoura baiana.

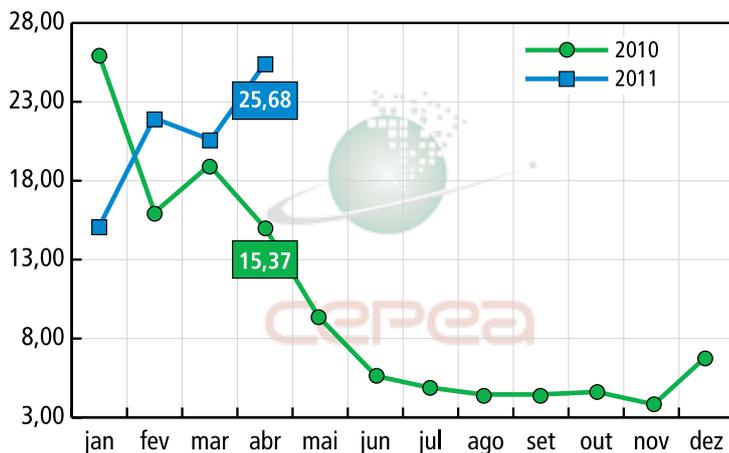


### Baixa disponibilidade na Bahia

Ao contrário de Goiás, a oferta de cenouras em Irecê (BA) pode diminuir a partir de maio devido à redução do plantio. Desanimados com os baixos preços no segundo semestre de 2010, produtores baianos reduziram seus investimentos na cultura de cenoura entre dezembro/10 e janeiro/11. Como resultado, o volume colhido em abril foi menor em relação aos meses anteriores. As colheitas, porém, podem não atingir patamares tão elevados devido à influência do aumento da oferta em Minas Gerais.

### Safrá de verão no RS deve terminar com boa rentabilidade

A colheita da safrá de verão em Caxias do Sul (RS) começou em março e deve terminar em julho. Nos dois primeiros meses de colheita, a média da cenoura na caixa “suja” de 29 kg foi de R\$ 22,60, enquanto o valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura foi de R\$ 7,83/cx, considerando-se produtividade média de 56,5 toneladas por hectare. Dessa forma, a rentabilidade é 188% positiva a produtores. As raízes gaúchas se valorizaram por conta da boa qualidade e da procura elevada de outros estados, como Paraná, Santa Catarina e Minas Gerais, de fevereiro a abril, período em que a oferta estava reduzida nestas regiões. Mesmo com a maior demanda por cenouras gaúchas, não houve problemas com a disponibilidade da mercadoria em Caxias do Sul, visto que as chuvas foram regulares na região desde os preparativos da safrá de verão – dezembro/10. Para junho, o rendimento das lavouras não deve ser alterado, já que as condições climáticas devem ser favoráveis ao desenvolvimento da cultura: tempo seco e temperaturas amenas.



### Menor oferta valoriza cenoura em abril

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

Fonte: Cepea

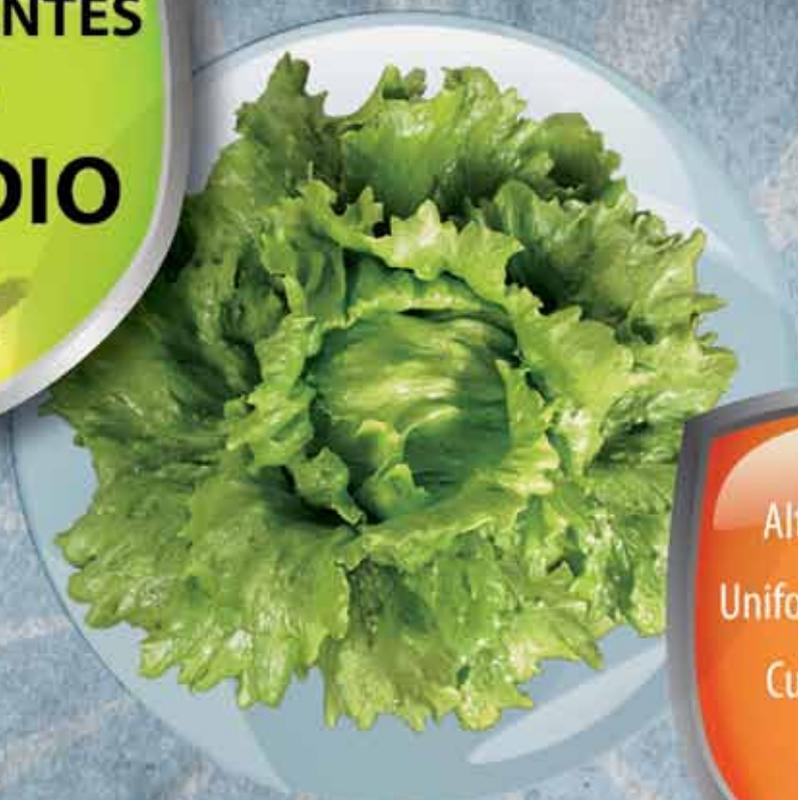


Visite a Hortifruti Brasil na

18ª **HORTITEC**

Estandes 38 e 39 · Setor Azul  
15 a 17 de junho · Holambra/SP

**RESISTENTES  
AO  
MÍLDIO**



Alta produtividade  
Uniformidade de cabeça  
Cultivar adaptado  
ao inverno



**Lenita**



**Jessica**



**Greise**



**Flora**

# Alfaces de inverno

A temperatura pode baixar, sua produtividade não.  
Esteja protegido com as cultivares resistentes ao mildio.



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



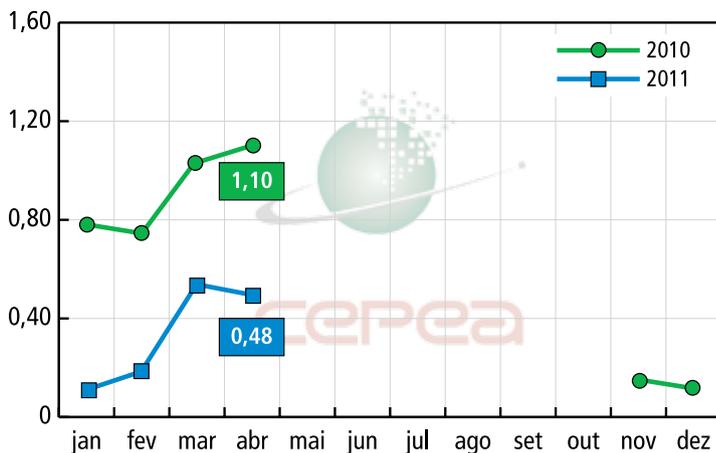
## Volume importado reduz neste ano

### Maior oferta nacional limita importação

Devido à maior oferta de cebola no mercado brasileiro neste ano, as importações do bulbo estão bem menores em relação às do mesmo período de 2010. De janeiro a março de 2011, o volume importado pelo Brasil totalizou 13,29 mil toneladas, sendo que, no mesmo período do ano passado, somou 46 mil toneladas, redução de 71%, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Do total comprado pelo Brasil em 2011, cerca de 95% foram provenientes da Argentina (12,69 mil toneladas). Já em 2010, como a oferta brasileira estava bastante pequena, o País importou cebola tanto da Argentina quanto de outros países, como Chile, Espanha e Holanda. Quanto às cotações do bulbo estrangeiro, a média de preços na fronteira de Porto Xavier (RS), de março a abril, foi de R\$ 18,10/sc de 20 kg da cebola classificada como caixa 3. Esse valor é 35% inferior ao praticado no mesmo período de 2010, quando a mesma caixa era comercializada a R\$ 27,97. Com a safra sulista caminhando para o final, estima-se que, entre maio e junho, o volume importado aumente e, os preços internos, subam.

### Praças sulistas devem fechar a safra no vermelho

A safra sulista está prestes a terminar e os resultados, para a maioria dos produtores, não foram satisfatórios. Em Irati (PR) e em São José do Norte (RS), a safra está praticamente encerrada, permane-



### Preço no Sul fica estável em abril

Preços médios recebidos por produtores de Ituporanga (SC) pela cebola na roça - R\$/kg

Fonte: Cepea

cendo apenas alguns produtores de maior escala. Em Ituporanga e Lebon Régis (SC), ainda restam cerca de 10% do volume de produção para ser comercializado até final de junho. Mesmo com o Sul sendo a única região ofertante de cebola no País entre dezembro/10 e março/11, os preços do bulbo sulista ficaram em patamares baixos durante toda a temporada. Isso porque, além do aumento dos investimentos em área, a produtividade das lavouras foi elevada, permitindo grande produção. Nem mesmo o descarte de alguns lotes em março fez com que a oferta diminuísse, já que, neste período, a cebola da Argentina começou a entrar no Brasil. Na região de Ituporanga (SC), a média de preços da cebola (considerando as variedades superprecoce, bola precoce e crioula), ponderada pelo volume mensal ofertado de novembro/10 a abril/11, foi de R\$ 0,30/kg na roça. Esse valor é 3,17% menor que o mínimo estimado por produtores locais para cobrir os gastos com a cultura no mesmo período, resultando em rentabilidade negativa para a maioria dos produtores da região.



### Divinolândia inicia safra

O excesso de chuvas entre março e abril, incluindo até mesmo granizo, prejudicou algumas lavouras de cebola de Divinolândia (SP). Assim, parte das áreas cultivadas pelo sistema de bulbinhos deve apresentar quebra de produtividade. Mesmo com as perdas, as expectativas para a safra, que inicia em maio, são boas. Isso porque os lotes que não foram tão afetados pelas chuvas continuam com boa produtividade e qualidade. Produtores de Divinolândia acreditam que, durante a colheita, os preços fiquem mais atrativos, devido ao término da safra sulista. Assim, a safra de Divinolândia pode trazer resultados semelhantes aos da temporada passada. Em 2010, entre maio e julho, a média de preços praticados na safra de bulbinho de Divinolândia foi superior ao custo de produção estimado por produtores locais naquele período. Vale lembrar que, para a safra de 2011, a área semeada se manteve igual à da temporada anterior, em torno de 650 hectares.



# AGRISTAR

CONFIANÇA NO AMANHÃ

## DESENVOLVIMENTO É NOSSO COMPROMISSO.

Visite nosso stand na **Hortitec 2011** e aproveite para conhecer nossas variedades de sementes de hortaliças diretamente no campo no **Open Field Day** que será realizado em nossa Estação Experimental, a 8 km de Holambra/SP.

**HORTITEC** - Setor Azul / Stand 21  
15 a 17 de junho das 9h às 19h  
Holambra/SP

**OPEN FIELD DAY** - Estação Experimental  
Rod. SP 340 - km 147, s/nº  
Santo Antônio de Posse/SP  
Sentido Campinas/Mogi Mirim  
De 15 a 17 de junho das 7h às 16h



LINHAS:

**TOPSEED**  
Premium

**TOPSEED**

**TOPSEED**  
GARDEN

**Superfeed**

**SOLARIS**



## Negociações para próxima safra devem aquecer em maio

As empresas exportadoras de melão do pólo produtor Rio Grande do Norte/Ceará devem intensificar as negociações da temporada 2011/12 em maio. Os contratos para a próxima safra, que iniciam em agosto e encerram no primeiro trimestre de 2012, já começaram a ser fechados em abril. Esses contratos prévios são importantes porque permitem o planejamento do volume e das variedades a serem cultivadas. Além disso, também são definidos os preços da fruta para a safra – dependendo do câmbio, os valores podem ser renegociados ao longo da temporada. De acordo com produtores que já fecharam negócios, as expectativas são positivas, visto que observaram aumento no volume contratado. O principal motivo para esse avanço é a menor safra na Espanha, principal fornecedor da fruta no mercado europeu. Caso essa expectativa se confirme, a área de cultivo dos meloeiros no Brasil pode ser maior na próxima temporada. No entanto, informações mais consolidadas só serão obtidas quando todas as empresas encerrarem as negociações.

## Safra da Espanha pode diminuir

A expectativa inicial dos produtores da Espanha para a campanha de melão de 2011 é de redução da área e, conseqüentemente, de menor volume ofertado no mercado europeu. A colheita da safra atual começou na última semana de abril, com atraso de três semanas em relação à tempora-

da anterior. Nesse cenário, importadores europeus já solicitaram que alguns produtores brasileiros antecipem a produção. De acordo com a Associação Agrária dos Jovens Agricultores de Almería (Asaja), a área cultivada na Espanha deve reduzir cerca de 40% neste ano em relação ao ano anterior.

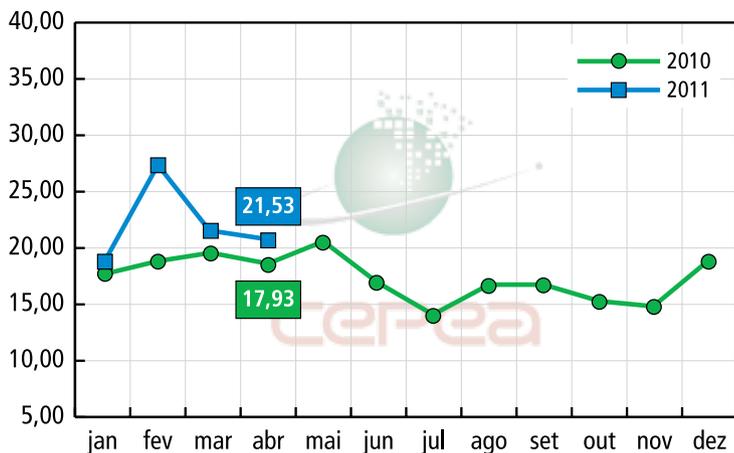
## Exportações 2010/11 fecham com recuo de 16%

A temporada de embarques de melão da safra 2010/11, que ocorreu entre julho/10 e março/11, encerrou com volume 16% menor que o verificado na temporada anterior, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). No período, produtores/exportadores enviaram pouco mais de 155 mil toneladas ao mercado internacional. Quanto à receita, foi de cerca de US\$ 111 milhões, 9% abaixo da registrada entre julho/09 e março/10. Na temporada de exportações da safra 2010/11, o preço médio do melão brasileiro *honeydew* tipo 9 no porto de Roterdã (Holanda) foi de US\$ 12,79/cx de 10 kg, quase 7% acima do praticado na temporada anterior, segundo o Serviço de Comercialização Agrícola do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (AMS/USDA).



## Oferta deve crescer em maio

A oferta de melão pode aumentar no mercado interno em maio em comparação com a verificada nos quatro primeiros meses deste ano. Isso porque a região produtora do Vale do São Francisco deve entrar em pico de safra em maio, se o clima for favorável para o desenvolvimento e colheita da fruta. Segundo a Somar, por enquanto, a previsão é de que as chuvas continuem concentradas no Rio Grande do Norte e no Ceará; no Vale, o tempo deve seguir firme. Diante da maior disponibilidade, os preços do melão no mercado doméstico podem recuar neste mês. Em abril, as cotações já tiveram ligeira queda. Na média mensal, o melão amarelo graúdo tipo 6-7 foi negociado em todas as regiões produtoras do Nordeste a R\$ 19,58/cx de 13 kg, recuo de 4% em relação à março.



## Preços seguem em queda na Ceagesp

Preços médios de venda do melão amarelo tipo 6-7 no atacado de São Paulo - R\$/cx de 13 kg



Fonte: Cepepa

**IV Simpósio Econômico Hortifruti Brasil de Frutas & Hortalças**  
16 de junho na Hortitec  
Informações 19 3429.8808



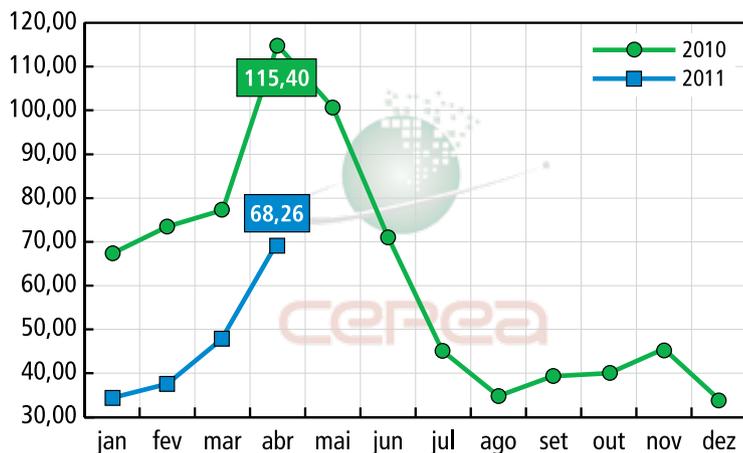
## Área da safra das secas recua 10%

A safra das secas de 2011, que inicia em maio, deve apresentar redução de aproximadamente 10% na área total em relação à temporada anterior. Isso se deve, principalmente, à retração no Paraná – estima-se queda de 14% na área desse estado. Em maio, as regiões produtoras do Paraná devem ofertar apenas 15% do total de 7.700 hectares, devido ao atraso do plantio em fevereiro, quando normalmente oferta-se em torno de 35%. O Sul de Minas também registrou significativa diminuição na área, de cerca de 12%. O principal motivo para a retração na área mineira foram os baixos preços na safra das águas 2010/11, que desestimularam os investimentos da temporada seguinte. Em maio, o Sul de Minas deve ofertar 30% dos 4.600 hectares desta safra. Estima-se que o pico de safra das duas regiões ocorra em junho, com previsão de oferta de 47,5% do total cultivado no Paraná e de 50%, do Sul de Minas. No Paraná, o atraso do plantio deve fazer com que a área a ser colhida em julho seja quase sete vezes superior à tipicamente colhida.



## Safra das águas encerra com baixa rentabilidade

Em maio, a safra das águas 2010/11 deve ser encerrada, com a colheita de cerca de 5% do total cultivado na temporada. Guarapuava (PR), Água Doce (SC) e Bom Jesus (RS) ainda terão uma pequena parcela da área (1%) para ser ofertada em junho. De modo geral, os preços da batata foram baixos



## Baixa oferta impulsiona preços em abril

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

Fonte: Cepega

nesta temporada, sobretudo no período de maior oferta do Paraná (em dezembro) e do Sul de Minas (em fevereiro). Já entre abril e março, os preços se recuperaram, visto que as regiões que passaram a abastecer o mercado foram as que registraram queda produtividade, como Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba, Água Doce e Guarapuava. Para maio, a expectativa é de que os preços se mantenham estáveis, já que a área colhida da safra das águas ainda apresenta quebra de produtividade e o início das secas também deverá ter. Na média de março a abril, a batata especial tipo ágata foi negociada a R\$ 39,64/sc de 50 kg – essa média mais que dobrou se comparada à de novembro/10 a fevereiro/11, que foi de R\$ 18,73/sc de 50 kg. A média de preços de novembro/10 a fevereiro/11 foi 50% menor que o valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura, enquanto que, a de março a abril foi 24% superior. No total da safra comercializada até abril, os preços da batata especial tipo ágata ao produtor tiveram média de R\$ 31,53/sc de 50 kg, já ponderada pelo calendário de colheita, valor quase 50% inferior ao do mesmo período da safra anterior – no ano passado, houve quebra de safra generalizada.

## Plantio segue firme em Vargem Grande do Sul

Em abril, as atividades de plantio foram intensificadas em Vargem Grande do Sul (SP). Até o final do mês, foram cultivados 4.700 hectares – equivalente a 47% da área total da safra. Em maio, está previsto que sejam cultivados mais 43%. O esperado inicialmente era o cultivo de 35% do total da temporada em cada mês, porém as frequentes chuvas que ocorreram na região em março fizeram com que 1.500 hectares não fossem plantados. Assim, o plantio dessa área foi alocado nos meses de abril e maio. Em junho, o plantio deve ser encerrado com o cultivo dos últimos 1.000 hectares. De acordo com produtores locais, as chuvas bem distribuídas aliadas aos dias quentes e seguidos de noite frias favoreceram o desenvolvimento das lavouras na região. Se as condições climáticas continuarem favoráveis, a expectativa é de boa produtividade.

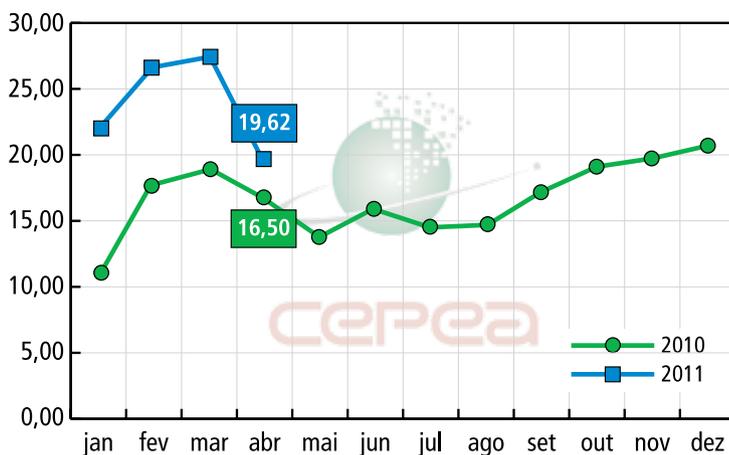


## Após patamar recorde, preço da laranja recua

Depois de registrar elevado patamar no primeiro trimestre do ano, por conta da entressafra, o preço da laranja recuou expressivamente em abril, devido à entrada da safra de variedades precoces. No dia 1º de abril, o valor médio da pêra para mercado de mesa era de R\$ 22,98/cx na árvore e passou para R\$ 16,73/cx no último dia do mesmo mês, queda de 27%. Essa baixa é considerada expressiva período, visto que a oferta ainda é baixa. De modo geral, a queda foi mais forte em abril deste ano por conta do adiantamento da colheita das precoces – foram ofertadas laranjas abaixo do ponto ideal de maturação. Para maio, agentes acreditam que os preços possam continuar em queda.

## CitrusBR e Conab/IEA divulgam estimativas de safra

A Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos (CitrusBR) divulgou, no dia 2 de maio, estimativa referente à safra 2011/12 de laranja de São Paulo e do Triângulo Mineiro. Segundo a Associação, estas regiões deverão produzir, juntas, 387 milhões de caixas de 40,8 kg. Esta é a primeira vez que a CitrusBR estimativas de safra. Já no dia 5, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) e o Instituto de Economia Agrícola (IEA) estimaram a safra paulista em 354,98 milhões de caixas, 21% acima da 2010/11. Apesar



## Preço cai, mas segue acima de 2010

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

Fonte: Cepea

da alta expressiva em relação à safra anterior, a indústria planeja processar um volume elevado em 2011 – cerca de 330 milhões de caixas –, o que pode manter firme os preços pagos pela fruta. O motivo da forte demanda industrial é o baixo volume estocado que, segundo a CitrusBR, é o menor dos últimos quatro anos.

## Pêra deve ser colhida de agosto/11 a janeiro/12

Em junho deste ano, quando indústrias poderão iniciar efetivamente o processamento da safra 2011/12, alguns produtores devem começar a colher a variedade pêra. No entanto, a disponibilidade de frutas será maior apenas a partir de agosto, devendo ser estendida até, pelo menos, janeiro de 2012. Esse cenário está relacionado à seca verificada em agosto de 2010 no cinturão citrícola paulista, que impediu o “pegamento” da primeira florada em parte dessa região, especialmente no centro-norte paulista. Contudo, se as indústrias efetivarem grande número de contratos, o calendário de oferta pode ser alterado.



## Maio ainda pode ser de preços fracos para a tahiti

A oferta de lima ácida tahiti deve recuar em maio, após cerca de dois meses de pico de safra. O receio de produtores, porém, é que a disponibilidade ainda supere a demanda, limitando a valorização da fruta no correr do mês. No pico de safra, as cotações foram consideradas pouco remuneradoras – em abril, os valores estiveram próximos dos R\$ 3,00/cx de 27 kg, colhida, enquanto que, no ano passado, os menores patamares verificados estavam por volta dos R\$ 6,00/cx. Dessa forma, produtores deixaram de colher em algumas semanas de abril, enquanto outros venderam para o mercado *in natura* mesmo naqueles patamares, já que a demora na colheita poderia atrasar a florada das frutas que são comercializadas na entressafra.

Visite a Hortifruti Brasil na  
**18ª HORTITEC**  
Estandes 38 e 39 - Setor Azul  
15 a 17 de junho - Holambra/SP

# Samaritã

sempre um novo potencial.

  
**SUPRA**

  
*Bio*  
**POWER**

  
**SAIS  
SUPRA  
FER**

*Linha Fertilizantes Especiais*  
**SAMARITÃ**

*Seja qual for a sua cultura, nós garantimos a melhor  
produtividade, eficiência e vigor.*



Tel: (19) 3827-9100 | Fax: (19) 3877-4833

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



## Sul da BA pode continuar com oferta elevada em maio

Diante da possibilidade de a oferta de mamão seguir elevada no sul da Bahia até maio, a expectativa é que os preços do havaí sigam em patamares baixos. Mesmo com o “pescoço” ocorrendo em plantações mais antigas, muitas lavouras novas, que foram plantadas no ano passado, entrarão em produção no sul da Bahia. A região baiana aumentou sua área de mamão em 5,9% no primeiro semestre de 2010 com relação à área de 2009. Em abril, as cotações ficaram abaixo do valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura, visto que o calor durante todo o mês nesta praça manteve a maturação da fruta elevada. Em abril, a média do preço do havaí foi de R\$ 0,22/kg, valor 45% abaixo do mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos.

## Temperaturas amenas podem favorecer qualidade

A previsão para este mês é de temperaturas mais amenas no Espírito Santo e sul da Bahia, segundo dados da Somar Meteorologia. Essa condição pode reduzir a ocorrência de doenças fúngicas, que surgem, de modo geral, com umidade elevada e calor. Há previsão de chuvas apenas no Rio Grande do Norte, e portanto, produtores locais devem ficar atentos à ocorrência de doenças. Em abril, o excesso de chuvas, principalmente no início do mês, comprometeu a qualidade do ma-

**Preços do havaí devem seguir baixos e, oferta, elevada**

mão no Espírito Santo, na Bahia e no Rio Grande do Norte. Além da umidade, as altas temperaturas foram responsáveis pela incidência de doenças fúngicas, como a antracnose e a pinta-preta, além de também terem dificultado as pulverizações. Também houve casos de amolecimento da polpa e de doenças no pós-colheita, visto que muitos frutos foram embalados ainda úmidos, criando um ambiente propício ao desenvolvimento de doenças.

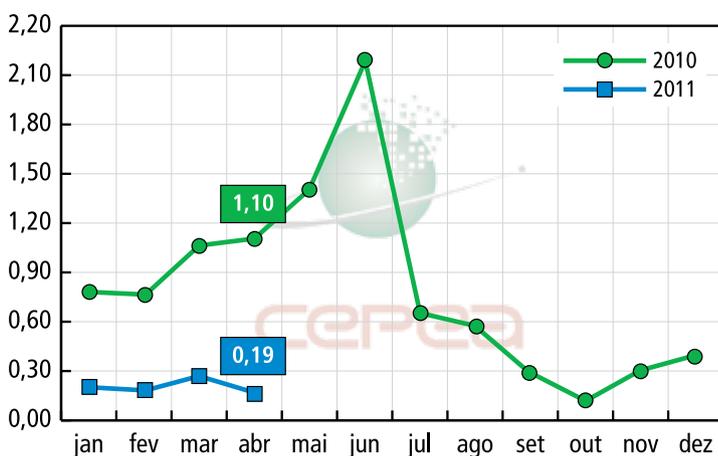


## Exportações crescem 6,5% no 1º tri deste ano

As exportações brasileiras de mamão cresceram 6,5% no primeiro trimestre de 2011 frente às do mesmo período de 2010, conforme dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). O aumento se deve à elevada oferta da fruta no País, que, por sua vez, está relacionada à intensificação nos investimentos da cultura frente à boa rentabilidade do mamão durante o primeiro semestre/10, principalmente no sul da Bahia e no Espírito Santo. Muitos produtores encontraram na exportação uma forma de melhorar sua rentabilidade, visto que os preços no mercado interno estão pouco atrativos.

## RN tem dificuldades para exportar

Os embarques de mamão do Rio Grande do Norte têm diminuído gradativamente nos últimos meses, devido às dificuldades com o transporte. O mamão produzido no estado é exportado principalmente pelo aeroporto de Salvador (BA), e também por Fortaleza (CE) e Recife (PE). Contudo, nestes aeroportos o fluxo de aviões é baixo e há grande número de atrasos, fazendo com que boa parte dos importadores da fruta prefira receber cargas que saem dos aeroportos de São Paulo. Porém, transportar o mamão produzido no Rio Grande do Norte para São Paulo é praticamente inviável. A distância, as perdas e os custos de transporte são elevados para os exportadores brasileiros, o que limita os envios internacionais de mamão do Rio Grande do Norte.

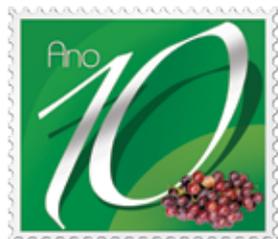


## Havaí desvaloriza em abril

Preços médios recebidos por produtores do Espírito Santo pelo mamão havaí tipo 12-18 - R\$/kg

Fonte: Cepea





## Volume de uva rústica deve ser maior em maio

### Chuva de granizo prejudica safra de uva rústica

A oferta de uva rústica deve crescer em maio, devido ao pico de safra das regiões de Louveira/Indaiatuba (SP) e Rosário do Ivaí (PR). Já Porto Feliz (SP) estará apenas iniciando a colheita. Todas essas praças devem registrar quebra de safra por conta da chuva de granizo ocorrida no início de abril. Em Porto Feliz, o granizo atingiu quase 50% da área podada para esta temporada, e houve perda total dos cachos na área atingida. Muitos produtores não fizeram seguro para a safra temporã, pois declararam que, devido a questões burocráticas, era difícil realizá-lo, mesmo com subsídio de 60% do governo federal e de 20% do estadual. Segundo produtores locais, estima-se que a produtividade em Louveira/Indaiatuba para a safra temporã seja, em média, de 10 a 12 t/ha e, em Rosário do Ivaí, de 8 a 10 t/ha, ao passo que a produtividade potencial é de 18 t/ha nas duas regiões – o menor rendimento nesta safra se deve às chuvas no início do ano. Em Rosário do Ivaí e em Louveira/Indaiatuba, a colheita deve encerrar em junho e, em Porto Feliz, em julho.



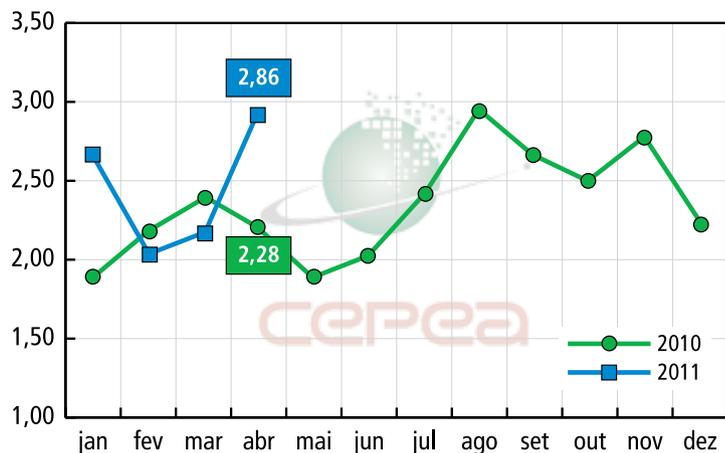
### Paraná intensifica colheita

A oferta de uvas finas também deve aumentar em maio em Marialva (PR) e no norte do Paraná (Assaí, Uraí e Bandeirantes). Desde o começo da safra (final de março), as uvas foram comercializadas com o *brix* abaixo do ideal, mas a expectativa para maio

é de que a qualidade melhore. A produtividade deve ficar entre 14 e 15 t/ha, acima da safra temporã passada, que foi de 13,7 t/ha. Apesar disso, o rendimento ainda apresentará quebra, em torno de 25%, frente ao potencial produtivo da região, que é de 20 t/ha. O encerramento dessa colheita está previsto para julho.

### Cai preço de uva exportada em 2010

Em 2010, produtores do Vale do São Francisco receberam menos pela uva exportada frente à 2009. Esses valores foram apurados pelos exportadores em abril. O valor médio da *thompson* recebido pelo produtor foi R\$ 3,03/kg em 2010, queda de 20% frente 2009. Esse valor refere-se à fruta já beneficiada (*packing*), mas já descontado as despesas de frete até o porto, cadeia do frio, embalagens e custos adicionais de exportação. O valor médio da *crimson* recebido pelo produtor – também já descontado os custos até o porto – foi de R\$ 2,91/kg (*packing*), queda de 35% frente a 2009. Em 2010, a margem de ganho com a *crimson* foi menor que a da *thompson*, visto que a maior parte do volume exportado de *crimson* à Europa ocorreu a partir de novembro/10, quando já havia oferta da África do Sul no continente. No geral, os valores recebidos pelos produtores pela uva exportada praticamente empatam com os custos, inibindo novos investimentos para a próxima temporada de exportação. As podas de uvas sem-sementes devem ter início em maio no Vale. A expectativa é que a área cultivada com uva na região reduza 4,2% em 2011 frente a passada, totalizando 11.500 hectares.



### Menor oferta eleva cotações frente a 2010

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

Fonte: Cepea

### Pirapora finaliza podas

A região de Pirapora (MG) deve encerrar boa parte das podas em maio, com o início da colheita previsto para o final de junho. Devido à concentração das chuvas entre fevereiro e março, a produtividade esperada para o início da safra é de 25 a 28 t/ha, 17% abaixo do potencial da região, de 30 t/ha. Caso as temperaturas mais frias do inverno não interferiram nas podas de maio, a expectativa para agosto é de que a produtividade aumente para 35 t/ha. O pico de safra está previsto para final de julho e agosto.





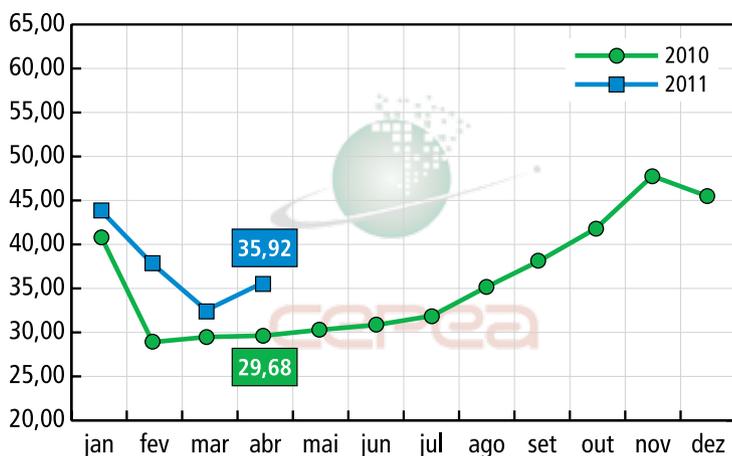
## Embarques brasileiros recuam no 1º trimestre

### Brasil exporta 43% menos de janeiro a março

A temporada brasileira de exportações de maçã continua registrando queda. De janeiro a março/11, o volume embarcado foi de 21,7 mil toneladas, 43% abaixo do mesmo período de 2010, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Quanto à receita, foi de US\$ 16 milhões no mesmo período, quase 30% menos que o recebido no acumulado de janeiro a março de 2010. A diminuição das exportações está relacionada à baixa qualidade do produto e à fraca demanda da Europa por frutas. No entanto, os estoques de maçã desse continente seguem baixos. A Alemanha, por exemplo, em 1º de abril deste ano, registrou estoques 32% inferiores aos do mesmo período de 2010. Diante do menor volume de maçã brasileira disponível em 2011, a fruta está sendo negociada a preços maiores, em dólar, em comparação com a safra anterior. No entanto, o Real continua valorizado frente ao dólar, o que tem limitado os ganhos de produtores e exportadores. A expectativa de agentes é que as exportações sigam lentas. Assim, a aposta do setor é de que a temporada termine com cerca de 40% a 50% de queda no volume exportado em relação ao ano passado.

### Colheita de fuji termina no Sul neste mês

A colheita de maçã fuji, que começou em março, deve ser finalizada neste mês nas regiões



### Preço reage pela primeira vez no ano

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

Fonte: Cepepa

produtoras de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul. Na última quinzena de abril, chuvas de granizo atingiram o Sul do País, prejudicando o fim da colheita de fuji principalmente nas regiões de São Joaquim (SC) e Vacaria (RS). Os pomares de Fraiburgo (SC) foram os menos afetados. Com o término das atividades de colheita da fuji, ambas as variedades deverão estar estocadas em câmaras frigoríficas neste mês. Vale lembrar que a colheita da maçã gala foi encerrada em março. Nesta safra, ao contrário da anterior, produtores não devem enfrentar problemas com falta de espaço para o armazenamento das frutas, visto que ocorreu quebra na produção. Assim, com todas as frutas armazenadas, a oferta deverá ser mais escalonada a partir de junho. Neste cenário, os preços de todas as variedades devem aumentar gradativamente no correr do ano.



### Importação em alta no 1º trimestre

Diferente das exportações, as importações brasileiras de maçã registraram aumento de janeiro a março deste ano. Segundo a Secex, a elevação frente ao mesmo período de 2010 foi de 51%, totalizando cerca de 14 mil toneladas. Já o aumento em receita foi de 36% na mesma comparação. Considerando-se a valorização do Real frente ao dólar, é possível observar que a maçã importada está mais barata, o que a torna competitiva no mercado doméstico. O aumento da importação no primeiro trimestre deste ano ocorreu principalmente pelas vendas do Chile, que ficaram atrás apenas das argentinas. A Argentina é a principal fornecedora de maçãs ao Brasil. Esse cenário já foi observado em 2010, quando a entrada de maçã chilena aumentou mais de quatro vezes em relação a 2009. De janeiro a março/11, o Chile exportou 38% mais fruta ao mercado mundial, segundo o *Fresh Fruit Portal*. Já ao Brasil, no mesmo período, o Chile enviou 2,4 mil toneladas, 14 vezes mais que no mesmo período de 2010. A Argentina, por sua vez, vem reduzindo os volumes de fruta exportada ao mercado internacional. Contudo, ao Brasil, o país enviou 36% mais maçã de janeiro a março/11 frente ao mesmo período de 2010, conforme a Secex.

Visite a Hortifruti Brasil na  
**18ª HORTITEC**  
Estandes 38 e 39 - Setor Azul  
15 a 17 de junho - Holambra/SP



## Bahia pode ter oferta elevada até junho

### Bom Jesus da Lapa deve ter banana de boa qualidade

A região de Bom Jesus da Lapa (BA) deve entrar em pico de safra de banana prata em maio, com a oferta devendo se manter elevada até junho. A partir de então, a produção baiana deve ser escalonada ao longo do ano. A banana de Bom Jesus da Lapa deve ser de boa qualidade, favorecida pelo clima adequado ao desenvolvimento dos cachos durante o primeiro quadrimestre deste ano. A expectativa é de que a produtividade também seja boa neste ano: cerca de 50 toneladas por hectare para a nanica e de 35 t/ha para a prata, volumes semelhantes aos verificados em 2010. Até abril/11, a demanda interna pela fruta baiana no mercado doméstico esteve aquecida em função da baixa oferta de prata em outras regiões produtoras, o que favoreceu o bom escoamento da produção. De janeiro a abril, a média dos preços da prata recebidos por produtores foi de R\$ 20,97/cx de 20 kg, valor 30% maior que o registrado no mesmo período de 2010.



### Oferta segue baixa no Vale do Ribeira e em Santa Catarina

A oferta de banana no Vale do Ribeira (SP) e no norte de Santa Catarina está reduzida desde março, o que vem impulsionando as cotações da fruta e, assim, favorecendo a rentabilidade dos produtores que têm fruta nesse período. Há expectativa de ligeiro aumento na oferta de nanica em maio

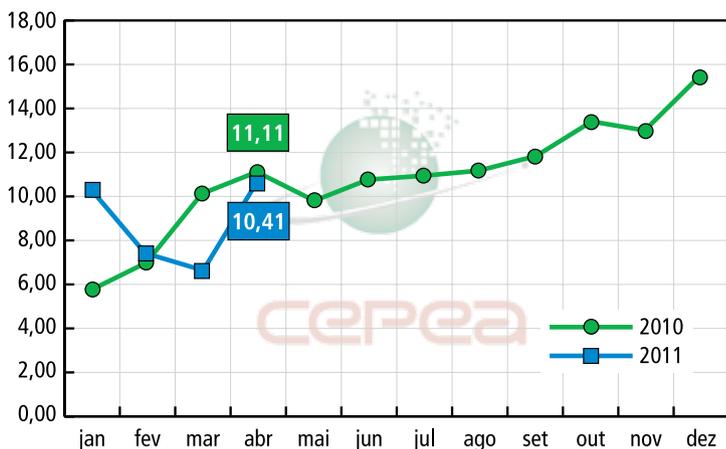
na região catarinense, porém os preços não devem ter grandes reduções, pois a oferta nas demais praças continuará pequena, mantendo aquecida a demanda pela nanica catarinense. A média de preços da nanica, de janeiro a abril, foi 11% maior que o valor mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura em Santa Catarina, segundo estimativas dos produtores consultados pelo Cepea, e 22% maior que os custos no Vale do Ribeira.

### Queda nas exportações para o Mercosul

De janeiro a março de 2011, o Brasil exportou 21% menos bananas aos países do Mercosul que no mesmo período de 2010, conforme números da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). No primeiro trimestre de 2011, foram enviadas 19,7 mil toneladas da fruta aos países vizinhos, totalizando receita de US\$ 5 milhões. A baixa demanda por banana na Argentina e Uruguai, em função das férias escolares em fevereiro, e principalmente a baixa oferta da fruta na região do norte de Santa Catarina a partir de março limitaram a comercialização com o bloco. A expectativa é que as exportações de banana ao Mercosul sejam menores neste ano devido, sobretudo, à menor produção da fruta durante o inverno.

### Equador pode perder competitividade na Europa

Os preços da banana do Equador estão caindo significativamente neste ano, conforme veiculado em abril no site *Fresh Plaza*. O principal motivo é que Peru e Colômbia, que têm custo de produção menor que o equatoriano, têm expandido suas participações no mercado europeu. Mesmo após os esforços nos últimos anos de reduzir a tarifa de importação à fruta da América Latina na União Européia, para melhorar a competitividade da banana latino-americana em relação à produzida nos países da ACP (África, Caribe e Pacífico), o Equador tem encontrado dificuldades de expansão da suas exportações para o bloco. Como alternativa para aumentar o volume exportado, produtores equatorianos buscam ampliar as vendas para países do Oriente Médio.



### Baixa oferta de nanica no Vale do Ribeira

Preços médios recebidos por produtores do Vale do Ribeira pela nanica - R\$/cx de 22 kg

Fonte: Cepea





## Abrem floradas no Vale do São Francisco em abril

### Se clima ajudar, frutos podem ser colhidos no Vale em setembro

No final de abril, parte dos pomares de manga de Petrolina (PE)/Juazeiro (BA), no Vale do São Francisco, teve abertura de flores, principalmente da variedade *tommy atkins*, como resultado das induções florais realizadas em março. Dessa forma, se não houver problemas no “pegamento” e no desenvolvimento das flores, os frutos decorrentes desta floração devem ser colhidos a partir de setembro. No Vale, produtores realizam a indução de seus pomares em diferentes épocas do ano para garantir o escalonamento da produção. Em fevereiro, produtores já haviam observado o florescimento de alguns pomares de *palmer* e *tommy atkins*, com a colheita prevista para iniciar a partir de junho. Assim, é esperado que o volume colhido comece a aumentar no próximo mês. Desde fevereiro, a oferta de manga no Vale tem sido restrita, o que impulsiona as cotações da fruta. Em abril, a *palmer* foi comercializada nas roças, a R\$ 1,68/kg.



### Fim dos embarques peruanos pode favorecer Brasil

As exportações de manga do Peru, um dos principais concorrentes do Brasil, encerraram em abril. Desta forma, a previsão é de um panorama mais favorável para os embarques brasileiros da fruta, principalmente de maio em diante. Em março, diante do maior volume de manga disponível

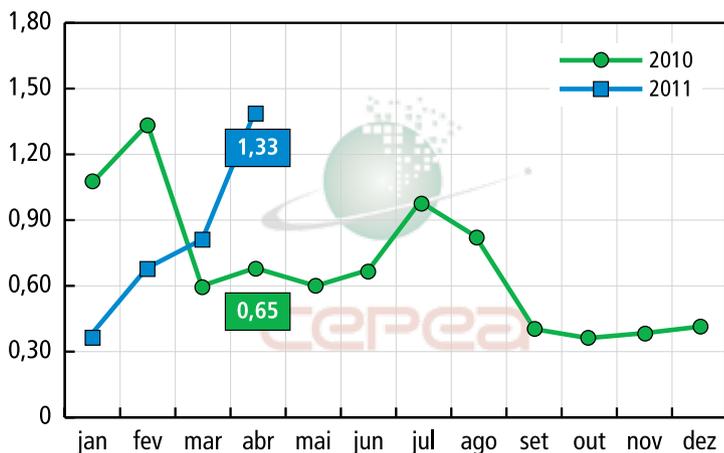
na região de Petrolina (PE)/Juazeiro (BA) em relação a fevereiro, a expectativa era de aumento considerável nos envios, mas os embarques foram apenas 18% superiores aos de fevereiro, de acordo com a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Já em comparação com março do ano passado, as exportações foram 50% inferiores. Os principais fatores que limitaram os envios foram os preços internacionais pouco atrativos e a presença de manga peruana no mercado europeu.

### Quebra de safra na Índia afeta exportações

No final de 2010, as fortes chuvas que atingiram a Índia, maior produtor de manga do mundo, geraram quebra expressiva da safra local. Segundo notícias veiculadas pelo *Fresh Plaza*, o volume de manga *alphonso* representa, neste ano, apenas 30% do total produzido no ano passado. Diante da menor oferta, da baixa qualidade e de preços pouco competitivos, as exportações indianas de manga, que têm como principais destinos o Reino Unido, Japão e Cingapura, caíram entre 60% e 70%, segundo o mesmo veículo. Ainda é cedo, porém, para afirmar se esses mercados consumidores irão compensar parte do déficit de manga indiana por meio da aquisição da fruta de outros fornecedores, como o Brasil.

### Pomares paulistas devem ter florada em junho

Os pomares de manga da região de Monte Alto e Taquaritinga (SP) devem registrar floradas entre junho e julho. Ao contrário do Nordeste, produtores paulistas não realizam indução floral – as temperaturas mais baixas do inverno induzem o florescimento espontâneo das mangueiras. Dessa forma, em maio, produtores devem ficar atentos aos cuidados de campo necessários no período de floradas, pois esta fase determinará o potencial de produção da safra 2011/12. Neste ano, produtores devem realizar novamente a derrubada de flores da variedade *palmer*, com o objetivo de obter uma segunda florada dessa variedade e o conseqüente prolongamento da safra.



### Preço da *tommy* é 105% maior que abril/10

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



Fonte: Cepea

Visite a Hortifruti Brasil na  
18ª HORTITEC

Estandes 38 e 39 · Setor Azul  
15 a 17 de junho · Holambra/SP

# TRADICIONALMENTE INOVADOR

O único com Tecnologia NT



Das Comunicações

Dow AgroSciences



Dithane\* NT é o fungicida que acompanha a velocidade das mudanças!

- Tradicionalmente inovador é usado por gerações no controle preventivo de diversas doenças da cultura da Batata, Maçã, Tomate e Uva.
- Dithane\* NT tem maior aderência – resiste à lavagem pelas águas da chuva.
- Dithane\* NT é proteção também para mais de 30 culturas.

(s) - Marca Registrada da Dow AgroSciences

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO, VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



Dow AgroSciences  
HORTIFRUTI

# A Arysta LifeScience investe para carregar seu pomar de bons frutos.



Soluções Arysta LifeScience para Citros.

**Applaud**  
250

**ORTUS**  
508C

**ORTHENE**  
700 BR

**BIOZIME TF**

**ORTHOCLIDE**  
500

**Prevent**

**Raizal**

**Penncozeb**  
WG

**FOLPAN**  
Agricur 500 WP



Proteção + Nutrição para Você Ganhar Mais.

Junto com as inovações em soluções de proteção e nutrição Pronutiva+, a Arysta LifeScience oferece a você citricultor, uma equipe exclusiva, que este ano recebeu investimentos e dobrou de tamanho, para atender às diferentes necessidades do seu pomar.

Procure o representante Arysta LifeScience da sua região e conheça todas as soluções para carregar seu pomar de bons frutos.

#### 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 RECEITAÁRIO AUTOMÁTICO.



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



Arysta LifeScience

# CONVITE

## IV SIMPÓSIO ECONÔMICO HORTIFRUTI BRASIL DE FRUTAS & HORTALIÇAS

### "CENÁRIO 2011 DO SETOR DE FRUTAS & HORTALIÇAS"

16 de junho de 2011

A partir das 10h30  
no Auditório da Hortitec

Feira da Hortitec em Holambra (SP)  
de 15 a 17 de junho

18<sup>a</sup> HORTITEC



Visite o estande da  
Hortifruti Brasil

Estandes 38 e 39 • Setor Azul

#### PARA USO DOS CORREIOS

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

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

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

Impresso  
Especial  
FEALQ

9912227297-2009 - DR/SPI

... CORREIOS ...



#### Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ

Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)

Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829

e-mail: htfbrasil@esalq.usp.br

IMPRESSO

# HORTIFRUTI BRASIL NA HORTITEC

Queremos convidá-lo mais uma vez a nos visitar na feira da Hortitec. Neste ano, teremos a "Sala do Produtor", um espaço em nosso estande para recebermos e conversar um pouco sobre o setor hortifrutícola. Além disso, daremos continuidade ao nosso "IV Simpósio Econômico Hortifruti Brasil de Frutas & Hortaliças".

Venha e nos prestigie!

## Agenda

16 de junho de 2011  
Auditório da Hortitec

Das 10h30 às 11h30  
Cenário 2011 do setor de Frutas

Das 14h30 às 16h  
Cenário 2011 do setor de Hortaliças



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**.



## Convites

Reserve seu convite com a gente!

19 3429.8808

De segunda à sexta

Das 10h às 18h

Uma publicação do CEPEA – ESALQ/USP  
Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)  
tel: (19) 3429 - 8808 Fax: 19 3429 - 8829  
E-mail: hfbrasil@esalq.usp.br  
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil