

CITROS

**CRISE SEM PRECEDENTES NO SETOR
PODE ESTAR CHEGANDO AO FIM?**

Crise na citricultura expulsa milhares de produtores,
especialmente de menor porte

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA

www.ocepa.esq.usp.br/hortifruti





DUPONT E PRODUTOR. INTEGRADOS POR UMA

**DuPont™
Kocide® WDG**
fungicida

**DuPont™
Savey® WP**
acaricida



ATENÇÃO: Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. **CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.** Produto de uso agrícola. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto.



CITRICULTURA MAIS SUSTENTÁVEL.



DuPont™
Programa Citros



Copyright© 2013 - DuPont. Todos os direitos reservados. As marcas DuPont™, o logo Oval DuPont®, Kocide® WDG Bioactive e Savey® WP são marcas registradas da E.I. du Pont de Nemours and Company e/ou suas afiliadas. Kocide® WDG: marca registrada no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) como Kocide® WDG Bioactive. Abr/13.

Para mais informações:

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

Produzir é com você.
E gerenciar?

MBA em Agronegócios
MBA em Gestão Estratégica de Negócios



Um passo a mais.

www.pecege.esalq.usp.br

(19) 3377 0937

(19) 3377 0940

O PIOR JÁ PASSOU?

Custos em alta, preços em baixa e falta de alternativas para escoar a produção foram os fatores determinantes da crise recente na citricultura. Mais de 4 mil propriedades deixaram de cultivar citros em dois anos, sendo 80% delas de pequeno porte (abaixo de 10 mil plantas). O efeito foi devastador também sobre o número de plantas: redução de 46 milhões no período. Só a título de comparação, o segundo maior produtor de laranja, a Flórida, tem o total de 57 milhões de árvores em produção.

Além dos prejuízos econômicos dos citricultores, a saída de milhares deles gerou desemprego no campo, redução da atividade econômica de empresas de serviços (revendas, viveiristas) e também de cidades importantes do interior paulista. Além disso, todo o conhecimento técnico e comercial acumulado em muitos anos por essas famílias acaba desperdiçado.

Os que persistem no setor acreditam que o cenário vai melhorar a partir deste ano. No ambiente econômico, tudo indica que a redução dos estoques na temporada 2014/15 deve refletir em melhores preços (pelo menos superiores aos dos últimos dois anos). No entanto, o *Especial Citros* de 2014 mostra que preço é apenas uma das variáveis que definem a sustentabilidade econômica da citricultura. Outras são tão importantes quanto: ambiente de negócios, termos dos contratos de fornecimento, produtividade, nível de incidência de doenças (especialmente HLB e cancro).

A equação da sustentabilidade da produção citrícola que reúne todos esses fatores foi montada "a várias mãos". Reúne opiniões bem fundamentadas obtidas pela **Hortifruti Brasil** em entrevistas com produtores/colaboradores do Projeto Citros/Cepea, consultores e representantes de entidades de classe – a entrevista desses dois últimos grupos pode ser conferida nesta edição. A análise e discussão do conjunto de informações e opiniões aqui reunidas, acreditamos, pode subsidiar os produtores quanto a manter, ampliar, diminuir ou sair da atividade. Boa leitura!



Margarete Boteon, Fernanda Geraldini Gomes, Mayra Monteiro Viana e Larissa Gui Pagliuca são as autoras deste *Especial Citros*.

Colaboração: Lourene Borges Carneiro Marques da Cruz, nova integrante da Equipe Citros/Cepea, que aplicou os questionários aos colaboradores.

Alto potencial produtivo. É por isso que a gente trabalha.

A preparação do solo.

A escolha das sementes.

O correto manejo.

*A colheita é o resultado das
opções que fazemos.*

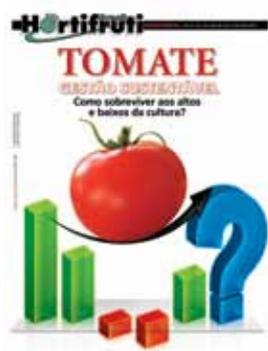
*Sementes Seminis:
a conquista da produtividade.*



www.seminis.com.br

**Seminis.**

OPINIÃO



O aumento de custos, mas devemos também levar em consideração os fatores climáticos que vêm afetando seriamente a

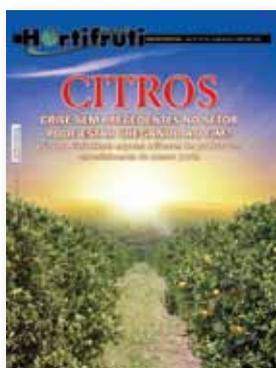
Como se proteger dos riscos da tomaticultura?

O *Especial Tomate* é uma excelente ideia para mostrar a realidade aos aventureiros que se arriscam plantando tomate e jogando a qualidade e os preços para baixo, deixando o tomaticultor em uma situação difícil. Acredito que os adubos e defensivos tenham uma boa parcela de responsabilidade sobre o

produto e deixando a planta mais suscetível ao ataque de pragas e doenças – e que só aumentam a cada dia e está mais difícil controlá-las. A cultura do tomate tem sido um problema para muitos produtores que não se atentam para os fatores climáticos e não buscam a informação necessária. O custo por planta é muito alto para “somente plantar”. Se o produtor não buscar informações sobre clima, principais épocas e regiões produtoras para tentar encontrar uma janela de mercado, provavelmente terá prejuízo, o que pode até excluí-lo do ramo agrícola. A informação ainda é a forma mais segura de se preparar para plantar tomate.

Taniel Fernandes – Cabrobó/PE

CAPA 10



O presente *Especial Citros 2014* analisa o futuro da citricultura e subsidia os produtores quanto a manter, ampliar, diminuir ou sair da atividade, reúne opiniões em entrevistas com produtores/colaboradores do Projeto Citros/ Cepea, consultores e representantes de entidades de classe. Confira!

SEÇÕES

CEBOLA		22
FOLHOSAS		24
BATATA		26
TOMATE		28
MELÃO		30
CENOURA		31
MANGA		32
BANANA		33
CITROS		34
MAMÃO		36
UVA		37
MAÇÃ		38

EXPEDIENTE

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

Coordenador Científico:

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

Editora Científica: Margarete Boteon

Editores Econômicos:

João Paulo Bernardes Deleo, Mayra Monteiro Viana, Renata Pozelli Sabio, Letícia Julião e Larissa Gui Pagliuca

Editora Executiva:

Daiana Braga MTb: 50.081

Diretora Financeira: Margarete Boteon

Jornalista Responsável:

Ana Paula Silva Ponchio MTb: 27.368

Revisão:

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

Equipe Técnica:

Amanda Abdo Pereira, Amanda Rodrigues da Silva, Ana Luísa Antonio Pacheco, Bruna Abrahão Silva, Fabrício Quinalia Zagati, Felipe Cardoso, Felipe Vitti de Oliveira, Fernanda Geraldini Gomes, Fernanda Gregório Ribeiro dos Santos, Flávia Noronha do Nascimento, Gabriela Boscaroli Rasera, Izabela da Silveira Cardoso, João Gabriel Ruffo Dumbra, Júlia Belloni Garcia, Lourene Borges Carneiro Marques da Cruz, Luan Novaes do Nascimento, Lucas Conceição Araújo e Matheus Marcello Reis.

Apoio:

FÉALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:

ênfase - assessoria & comunicação
19 3524-7820

Impressão:

www.graficamundo.com.br

Contato:

Av. Centenário, 1080
Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)
Tel: 19 3429-8808
Fax: 19 3429-8829
hfcepea@usp.br
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

A revista Hortifruti Brasil pertence ao Cepea

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



HF BRASIL NA INTERNET

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

@hfbrasil

@hfbrasil

@revistahortifrutibrasil

hortifrutibrasil.blogspot.com

ESCREVA PARA NÓS.

Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:

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

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

Muito bom o *Especial Tomate*. Sugiro apenas que a análise seja ampliada para as demais praças onde a revista [equipe HF Cepea] faz pesquisa de preços de mercado. Não sou tomaticultor, mas acredito que os gastos com a mão de obra têm sido consideráveis.

Renato Faccioly de Aguiar – Petrolina/PE

Muito boa a matéria, parablenzo toda a equipe! Acredito que adubos e defensivos são os itens que têm encarecido a tomaticultura nos últimos anos. Temos inúmeras doenças e pragas. Realmente, é uma atividade de alto risco.

Hélcio Costa – Venda Nova do Imigrante/ES

Excelente reportagem, porém entendo que, para o próximo ano, o estudo deveria ter um escopo mais abrangente, não se limitando a estudar o custo de produção da lavoura. Com relação ao aumento dos custos, concordo parcialmente que têm aumentado, uma vez que as principais pressões não estão sobre os adubos e defensivos, mas, sim, em outras áreas, como trabalhista, ambientais e de qualidade. Como estratégia para se proteger dos riscos, acredito ser necessária uma combinação de ações, que vão desde ter plantação durante todo o ano, diversificar a cultura, até estar cada vez mais atento ao consumidor, pois há inúmeros nichos de mercado que não existiam, ou apresentavam baixa representatividade.

Renzo Pagotto Bossolan – Elias Fausto/SP

O *Especial Tomate* é bastante útil para nos mantermos informados sobre os custos da tomaticultura. Os itens que mais têm pesado no custo de produção são sementes e mão de obra. Concordo que a cultura do tomate tem elevados riscos, principalmente riscos climáticos e de preços. Meu pai era produtor de tomate até 2011, mas teve de parar por dificuldade financeira. Optou por outra cultura de menor risco, mas neste momento estamos pensando em voltar a plantar tomate.

Elvis Nereu – São Joaquim de Bicas/MG

Concordo que os custos com insumos subiram, sem contar o de mão de obra, que está escassa. Acho que o setor pode fazer parcerias com a agricultura familiar, baixando custo de mão de obra. Pode também produzir parte dos insumos, não esquecendo de fazer o “calendário da cultura”, pois, plantado na época certa, evitam-se muitos riscos financeiros.

Gilvan Paixão – Juazeiro/BA

Sugiro que, periodicamente, façam uma análise semelhante para outras culturas. O que mais pesa nos custos do tomate são mão de obra e cultivo protegido. O fato de o setor ter elevado risco já vem de anos devido à desorganização do setor.

Jorge Luiz Gomes – Porto Alegre/RS

Excelente matéria. Certamente, o que mais pesa nos custos é a mão de obra. Vejo que a produção programada de acordo com a demanda pelo produto é uma estratégia para se prevenir do risco financeiro, principalmente quando a safra de tomate rasteiro entra no mercado *in natura*.

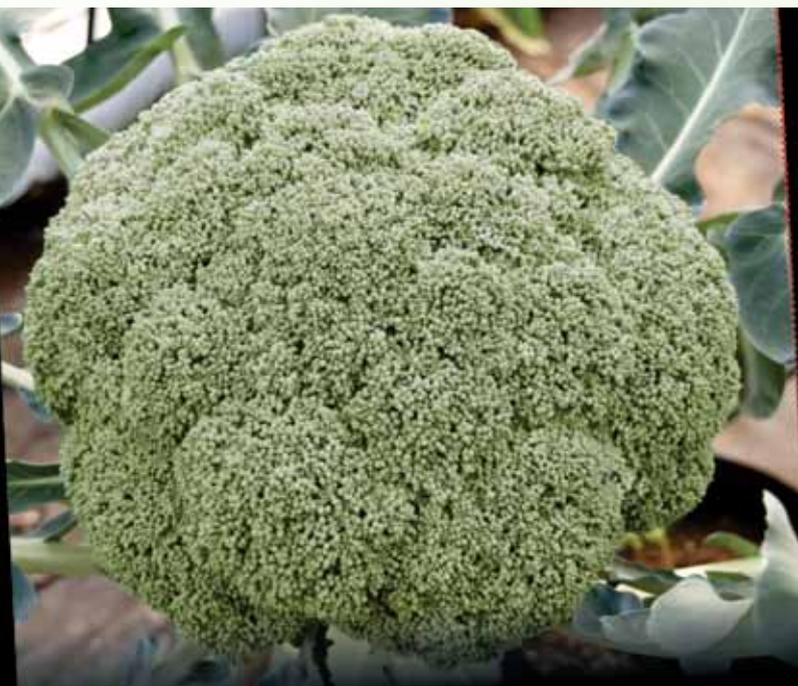
Romeu Suzuki – Califórnia/PR

Achei bastante interessante e oportuna a matéria do *Especial Tomate*. Acredito que insumos e defensivos tenham influenciado nos custos, mas, a meu ver, foram os fatores climáticos os principais responsáveis por aumentar os custos com a cultura nos últimos anos.

Ricardo Monteiro – Niterói/RJ

Achei a edição repleta de informações importantes do ponto de vista financeiro e enriquecedoras da ótica técnica. Trouxe dados relevantes sobre o custo de produção e perspectivas do setor. A grande questão do momento é manter o custo de produção dentro de um nível aceitável. As oscilações de mercado são imprevisíveis. Por isso, o planejamento é uma meta. Com certeza, os riscos são altos. O custo alto é uma realidade; as oscilações de mercado e variações climáticas são fatores não controláveis.

José Vitor de Resende Aguiar – Araguari/MG



Yahto

Couve-Brócoli Híbrido F1

 **FELTRIN**
SEMENTES

Uma
empresa
voltada para o
futuro

DISK FELTRIN: (54) 2109.4400 - WWW.SEMENTESFELTRIN.COM.BR

HORTIFRUTI BRASIL NA HORTITEC É UM SUCESSO!

Como alguns puderam acompanhar em nossas redes sociais, toda a equipe da **Hortifruti Brasil** esteve na 21ª Hortitec, realizada entre 28 e 30 de maio, em Holambra (SP). Recebemos vários grupos de produtores, representantes de associações, de cooperativas, de empresas que atuam na hortifruticultura e leitores ilustres em nosso estande. Nesse espaço, foi instalada também a *Sala do Produtor*, apoiada pela DuPont, onde realizamos palestras sobre o panorama atual e perspectivas para o mercado de frutas e hortaliças, incluindo análises sobre o cenário macroeconômico e perfil de consumo do brasileiro. Aproveitamos também distribuir exemplares da nossa "Hortifruti Brasil", cadastramos novos leitores, renovamos parcerias, reencontramos amigos e, o mais importante, pudemos estreitar ainda mais os laços com os mais diversos agentes do setor.

Confira nas fotos abaixo algumas das pessoas que passaram por nosso estande. Caso também tenha passado por lá e registrado esse momento, envie sua foto para a gente publicar em nossas redes sociais!

Queremos agradecer a todos que nos prestigiaram na Hortitec!



Equipe da HF Brasil recebe agentes do setor no estande



Produtores de cebola, batata e cenoura com João Paulo (penúltimo), do Cepea



Amanda, Domingos Cesconetti e Laerte Pravato, de Venda Nova do Imigrante (ES)



Célio Araújo e esposa, de Porto Feliz (SP), com Renata, do Cepea



Paulo e Kazuo Toyoda, produtores de uva de Pilar do Sul (SP), com Mayra, Letícia e Larissa, do Cepea



Seleto grupo de visitantes após palestra na Sala do Produtor



Grupo do Sindicato Rural de Ibitinga (SP)



Antonio Carlos (ao centro), de São Luís (MA) com a equipe da HF Brasil



Luiz Yano (esq.) e Carlos Magno com Renata, Bruna e Gabriela, do Cepea



Grupo de produtores de melão do Rio Grande do Norte



A Sala do Produtor ficou pequena para o pessoal da Abir!



José Duarte não deixou de comparecer ao nosso estande; ao lado, Bruna, do Cepea



Pronutiva: Soluções integradas de Proteção e Nutrição da Arysta LifeScience.

ATENÇÃO
Este produto é um pesticida e deve ser usado de acordo com as instruções de uso e o rótulo. Não é permitido o uso de produtos químicos em áreas protegidas.
CUIDADO: Evitar o contato com a pele e os olhos. Evitar a inalação de pó e neblina.

OBNY: ASSUMA O CONTROLE DO SEU POMAR!



LANÇAMENTO

Obny.

Conheça mais o Obny.



Arysta na web: Conheça nossos canais de comunicação.



facebook.com /ArystaBrasil



twitter.com /ArystaNoCampo



radioarysta .com.br



CRISE SEM PRECEDENTES NO SETOR PODE ESTAR CHEGANDO AO FIM?

***Crise na citricultura expulsa milhares de produtores,
especialmente de menor porte***

Podemos esperar um melhor cenário daqui por diante? A **Hortifruti Brasil**, neste *Especial Citros 2014*, quis saber qual é a opinião do setor sobre o que vem pela frente. Para tanto, foram entrevistados produtores/colaboradores do Projeto Citros/Cepea, consultores e entidades de classe (representantes dos produtores e das indústrias). Em linhas gerais, a maioria dos entrevistados aposta que este ano já será melhor, especialmente se comparado ao cenário crítico dos dois últimos anos.

Entre o primeiro semestre de 2012 e o último de 2013, como resultado de uma conjuntura bastante desfavorável ao segmento primário da cadeia - altos custos, dificuldade de escoamento da produção, baixos preços de vendas e elevado nível de doenças -, milhares de produtores deixaram a atividade. Segundo dados da Coordenadoria de Defesa Agropecuária do Estado de São Paulo (CDA), precisamente 4.214 propriedades deixaram de produzir citros (do total de 17.229) e 46 milhões de árvores de citros (do total de 212,6 milhões) foram erradicadas. A redução de propriedades ocorreu em todas as faixas de produção de até 1 milhão de plantas, mas o maior número se concentra entre aqueles abaixo de 10 mil plantas (80% do total). Paralelamente, houve, sim, expansão no número de árvores em propriedades acima de 1 milhão de caixas nesses dois últimos anos, mas esse aumento foi muito pequeno quando comparado ao total erradicado no setor.

O setor citrícola, portanto, inicia 2014 com o total de árvores muito inferior ao contabilizado em anos anteriores e essas plantas estão concentradas em poucas e grandes propriedades. No final de 2013, apenas 122 propriedades (com mais de 200 mil plantas) detinham 36% do total de árvores de citros no estado de São Paulo. No início de 2012, eram 149 as propriedades com mais de 200 mil plantas no estado e detinham 33% do total de árvores. Com o demanda externa em queda, a produção concentrada especialmente nas mãos da indústria é apontada pelos produtores entrevistados pela **Hortifruti Brasil** como um dos grandes empecilhos à sustentabilidade dos produtores, especialmente dos independentes (não ligados a grandes grupos empresariais e/ou a *pool* de produtores).

Segundo levantamento da **Hortifruti Brasil**, 25% dos produtores entrevistados declararam dificuldade em quitar seus vencimentos – uma parte desses tem contraído novos empréstimos para saldar contas antigas, por falta de caixa. Se a safra 2014/15 não sinalizar preços superiores aos da última temporada, a situação de endividamento tende a se agravar.

Entre os desanimados com a citricultura, ainda prevalece a troca da laranja pela cana-de-açúcar, mas os produtores entrevistados relataram a substituição também por culturas anuais, especialmente cereais, e mesmo por horticultura. Essa diversificação se explica pela atual baixa rentabilidade do setor sucroalcooleiro.

A crise recente também modificou o mapa da produção paulista. Em 2014, a região sudoeste (Botucatu, Iaras, Itapeitinga, Avaré, Anhembi, Itatinga, Arandu, Cerqueira César, Águas de Santa Bárbara, Bauru, Piracicaba e Brotas) ganha cada vez mais destaque em termos do número de árvores, ainda que em um número pequeno de propriedades. A região sudoeste é justamente a “menos tradicional” na cultura, composta por fazendas de grande escala de produção. Mais de 60% das árvores estão em 46 propriedades (escala acima de 200 mil plantas). A região central segue como a principal região produtora.

Entre os que persistem na cultura, a maioria ainda não sabe qual caminho tomar: manter, ampliar ou sair da atividade. Grande parte dos produtores entrevistados pela **Hortifruti Brasil**, os quais são independentes, aguardam o comportamento do mercado na safra 2014 para tomar decisão. Outros citricultores entendem que o futuro da citricultura não é só uma questão de preços. Destacam que a alta concentração do lado da indústria e a elevação dos custos, aliada ao ambiente ruim de negócios, indicam que não há espaço para muitos produtores no setor.

Frente a tantas incertezas dos produtores, a **Hortifruti Brasil** foi consultar profissionais que pensam e vivem o setor com o objetivo de subsidiar o citricultor para que ele seja bem-sucedido nos investimentos que venha a fazer, seja no setor ou não.

EM MENOS DE DOIS ANOS, 4.200 PROPRIEDADES SAÍRAM DA ATIVIDADE, REDUZINDO O PARQUE CITRÍCOLA PAULISTA EM 46 MILHÕES DE ÁRVORES (CERCA DE 150 MIL HECTARES)

Região Citrícola	Período	NÚMERO DE PROPRIEDADES POR ESCALA DE PRODUÇÃO					Total
		Até 10 mil	10 a 50.000	50.001 a 200.000	200.001 a 1 milhão	Acima de 1 milhão	
Norte	2012	3.741,00	565,00	113,00	23,00	1,00	4.443,00
	2013	2.796,00	396,00	85,00	18,00	1,00	3.296,00
	Variação (%)	↓ -25%	↓ -30%	↓ -25%	↓ -22%	0%	↓ -26%
Norte (mercado)	2012	2.689,00	294,00	76,00	13,00	1,00	3.073
	2013	2.299,00	222,00	53,00	12,00	1,00	2.587,00
	Variação (%)	↓ -15%	↓ -24%	↓ -30%	↓ -8%	0%	↓ -16%
Centro	2012	3.729,00	661,00	159,00	39,00	3,00	4.591,00
	2013	2.638,00	481,00	113,00	34,00	3,00	3.269,00
	Variação (%)	↓ -29%	↓ -27%	↓ -29%	↓ -13%	0%	↓ -29%
Leste	2012	3.766,00	684,00	142,00	24,00	1,00	4.617,00
	2013	2.793,00	467,00	114,00	17,00	-	3.391,00
	Variação (%)	↓ -26%	↓ -32%	↓ -20%	↓ -29%	↓ -100%	↓ -27%
Sudoeste	2012	209,00	147,00	105,00	42,00	2,00	505,00
	2013	181,00	151,00	104,00	34,00	2,00	472,00
	Variação (%)	↓ -13%	↑ 3%	↓ -1%	↓ -19%	0%	↓ -7%
Principais regiões citrícolas de SP	2012	14.134,00	2.351,00	595,00	141,00	8	17.229,00
	2013	10.707,00	1.717,00	469,00	115,00	7,00	13.015,00
	Variação (%)	↓ -24%	↓ -27%	↓ -21%	↓ -18%	↓ -13%	↓ -24%

Região Citrícola	Período	NÚMERO DE PLANTAS CÍTRICAS POR ESCALA DE PRODUÇÃO					Total
		Até 10 mil	10 a 50.000	50.001 a 200.000	200.001 a 1 milhão	Acima de 1 milhão	
Norte	2012	9.921.348,00	11.561.122,00	10.254.264,00	10.855.400,00	1.422.821,00	44.014.955,00
	2013	6.745.917,00	8.261.291,00	7.794.681,00	7.272.889,00	1.851.532,00	31.926.310,00
	Variação (%)	↓ -32%	↓ -29%	↓ -24%	↓ -33%	↑ 30%	↓ -27%
Norte (mercado)	2012	6.931.662,00	5.719.377,00	6.660.363,00	4.456.991,00	1.108.820,00	24.877.213,00
	2013	5.550.034,00	4.348.340,00	4.958.402,00	3.953.640,00	1.093.405,00	19.903.821,00
	Variação (%)	↓ -20%	↓ -24%	↓ -26%	↓ -11%	↓ -1%	↓ -20%
Centro	2012	10.007.148,00	14.247.492,00	13.887.263,00	15.885.263,00	4.273.345,00	58.300.511,00
	2013	6.118.540,00	10.427.681,00	10.012.428,00	13.646.538,00	5.115.685,00	45.320.872,00
	Variação (%)	↓ -39%	↓ -27%	↓ -28%	↓ -14%	↑ 20%	↓ -22%
Leste	2012	11.705.041,00	14.233.227,00	12.735.906,00	8.022.416,00	1.030.578,00	47.727.168,00
	2013	8.258.614,00	9.507.983,00	9.979.942,00	6.025.953,00	-	33.772.492,00
	Variação (%)	↓ -29%	↓ -33%	↓ -22%	↓ -25%	↓ -100%	↓ -29%
Sudoeste	2012	628.610,00	3.576.583,00	10.455.691,00	15.778.150,00	7.205.912,00	37.644.946,00
	2013	489.869,00	3.780.740,00	10.517.377,00	12.165.883,00	8.719.145,00	35.673.014,00
	Variação (%)	↓ -22%	↑ 6%	↑ 1%	↓ -23%	↑ 21%	↓ -5%
Principais regiões citrícolas de SP*	2012	39.193.809,00	49.337.801,00	53.993.487,00	54.998.220,00	15.041.476,00	212.564.793,00
	2013	27.162.974,00	36.326.035,00	43.262.830,00	43.064.903,00	16.779.767,00	166.596.509,00
	Variação (%)	↓ -31%	↓ -26%	↓ -20%	↓ -22%	↑ 12%	↓ -22%

*Soma das regiões norte, norte (mercado), centro, leste e sudoeste.

Elaboração: Hortifruti Brasil/Cepea

Fonte: Dados da CDA referentes ao primeiro semestre de 2012 e ao segundo semestre de 2013.

EM SUA OPINIÃO, VALE A PENA CONTIN

Essa é "a pergunta" que a maioria dos produtores tem se feito e q



“Produtores de maior porte devem continuar fornecendo para as indústrias. Os pequenos e médios que participam de *pool* de produtores também devem continuar direcionando sua fruta para indústria. O grupo de produtores que deve depender menos da indústria é aquele que tem fruta de melhor qualidade, apta tanto para o mercado *in natura* como para suco fresco. Produzir frutas para mercado doméstico é mais trabalhoso em termos técnicos e comerciais, porém a remuneração é maior.”

Emerson Fachini

Aporte Técnico Para Desenvolvimento Agrícola (ATDA)



“O modelo de negócio da indústria com os produtores está ultrapassado. É necessário reinventá-lo. Com a concentração das indústrias e investimentos em pomares próprios, mudou o equilíbrio das relações entre processadores e citricultores. Para atender esse modelo que se está delineando, onde as margens são menores e a eficiência produtiva é o fator preponderante para a sustentabilidade econômica, o citricultor deverá ter acima de tudo perfil de muito profissionalismo.”

Gilberto Tozatti

Grupo de Consultores em Citros (Gconci)



“Hoje, a rentabilidade não é boa. Os produtores que atendemos têm continuado na atividade porque pensam no futuro. Portanto, a decisão de investir não é tomada com base na avaliação dos atuais resultados financeiros. Eu acredito que produtores organizados em grandes grupos vão sobreviver melhor por conta do poder de negociação que apresentam junto à indústria. Produtores independentes, em minha opinião, terão bom desempenho se apresentarem produtividade muito alta.”

Leandro Aparecido Fukuda
Farmatac

Hortifruti Brasil: Milhares de produtores saíram da citricultura nos dois últimos anos. Como os senhores avaliam este cenário crítico?

Emerson Fachini (ATDA): O cenário atual é devastador. A saída de milhares de citricultores nestes dois últimos anos causou problemas sociais em cidades importantes do interior paulista. Famílias tradicionais deixaram a atividade, jogando fora um importante *know-how* de produção acumulado por anos. Até então, nós nos concentrávamos em aumentar a produtividade das lavouras, renovar maquinários e investir em tecnologia. Mas, para resolver o problema de baixa rentabilidade e alto índice de doenças, o setor produtivo tem de agir de forma mais coordenada. Infelizmente, reservamos pouco tempo para organizar o setor produtivo citrícola.

Gilberto Tozatti (Gconci): Os custos de produção têm aumentado, especialmente com mão de obra e insumos. Isso tem forçado os preços do suco de laranja a patamares superiores aos do passado, mas com limitações. Ao mesmo tempo, o consumo de suco nos países desenvolvidos tem diminuído. A única forma de manter margens rentáveis num ambiente de custos crescentes é o aumento da produtividade através do investimento em tecnologia. No entanto, esta transição tem sido dura para muitos citricultores. A adoção de tecnologia deveria ser mais rápida, mas acaba não sendo adotada por todos, ou não ao mesmo tempo. A saída dos citricultores reduziu a oferta de fruta e impactou negativamente em nossa sociedade, pois a fruticultura em larga escala ainda é um dos setores que mais geram empregos e riquezas.

Leandro Fukuda (Farmatac): Temos passado por momentos muito difíceis, mesmo com o ganho de tecnologia que observamos nos últimos anos. Hoje, temos um problema muito sério que é a composição dos custos do citricultor. No geral, tem sido muito difícil para o produtor manter rentável a atividade. Com isso, tem saído da citricultura até mesmo o produtor tradicional, e eu considero isso uma perda muito grande. Houve uma evasão de pessoas que acumulavam elevado conhecimento sobre laranja, que gostavam da cultura, e isso é muito ruim para a citricultura.

UAR INVESTINDO NA CITRICULTURA?

ue a Hortifruti Brasil apresenta a consultores do setor. Confira as respostas!

HF Brasil: Como estão os investimentos dos produtores para os quais os senhores dão consultoria?

Fachini: A diversificação tem sido a principal alternativa para enfrentar essa crise. Produtores que estavam em locais críticos, com alta incidência do HLB, ou próximos a usinas de cana-de-açúcar optaram por sair da citricultura. Os produtores com contrato de longo prazo mantiveram os investimentos, porém em menor ritmo nestes últimos dois anos, e aceleraram neste início de 2014, apostando num cenário melhor daqui por diante. Outro fato que ocorreu foi um maior direcionamento para o mercado doméstico *in natura*. Não acredito que direcionamos apenas 50 milhões de caixas da produção paulista para o mercado doméstico. Mas, infelizmente, não temos uma estatística para confirmar isso.

Tozatti: Embora tenha ocorrido uma grande redução no número de plantas no estado e migração para outras culturas, ainda ocorrem investimentos no setor, principalmente aqueles voltados ao mercado de frutas frescas. Até mesmo pequenos citricultores continuam a investir em pomares de tangerinas e laranjas. Grandes grupos voltados ao processamento também retomaram os investimentos neste início de 2014, prevendo mudanças no cenário. Todos sabem que a crise é um momento passageiro, e que as coisas vão melhorar. Há duas certezas: de que a citricultura ainda é uma das opções mais rentáveis e vai melhorar daqui para frente e de que é necessário que se esteja preparado para isso.

Fukuda: Os grandes grupos estão, na verdade, diversificando suas atividades. Mas, nos grupos que atendemos, ocorrem também renovações de área. Como a densidade é bem grande hoje em dia, até aumenta o número de plantas, mas a área total tem reduzido um pouco. Esse cenário é observado em quase todos os grandes produtores.

HF Brasil: Os senhores acreditam que temos um bom domínio da tecnologia para equacionar os principais problemas fitossanitários do setor?

Fachini: O maior desafio, não só do Brasil, mas também dos demais países produtores é, sem dúvida, o HLB (ou *greening*). Já avançamos muito, visto que há uma equipe de alta qualidade no País e muita cooperação científica principalmente entre o Brasil e os Estados Unidos. Acredito, pois, em breve, podemos equalizar melhor o controle dessa doença. O que precisamos é investir mais em pesquisas genéticas, apesar do retorno de longo prazo dos resultados.

Tozatti: Os desafios ainda são enormes, principalmente em relação ao HLB. Outros problemas também têm sido impor-

tantes, mas o HLB coloca em risco o futuro da citricultura, como está ocorrendo na Flórida. Porém, a situação do estado americano é muito crítica e não acredito que acontecerá na mesma proporção no Brasil. Nosso País permite a migração dos pomares e, com isso, ganha-se tempo para, quem sabe, chegarmos a novas descobertas. Estamos evoluindo na curva de conhecimento sobre o HLB e acredito em dias melhores. Doenças como cancro cítrico, pinta preta, morte súbita ou CVC trouxeram muito custo e prejuízo ao longo do tempo, mas não ameaçam a citricultura.

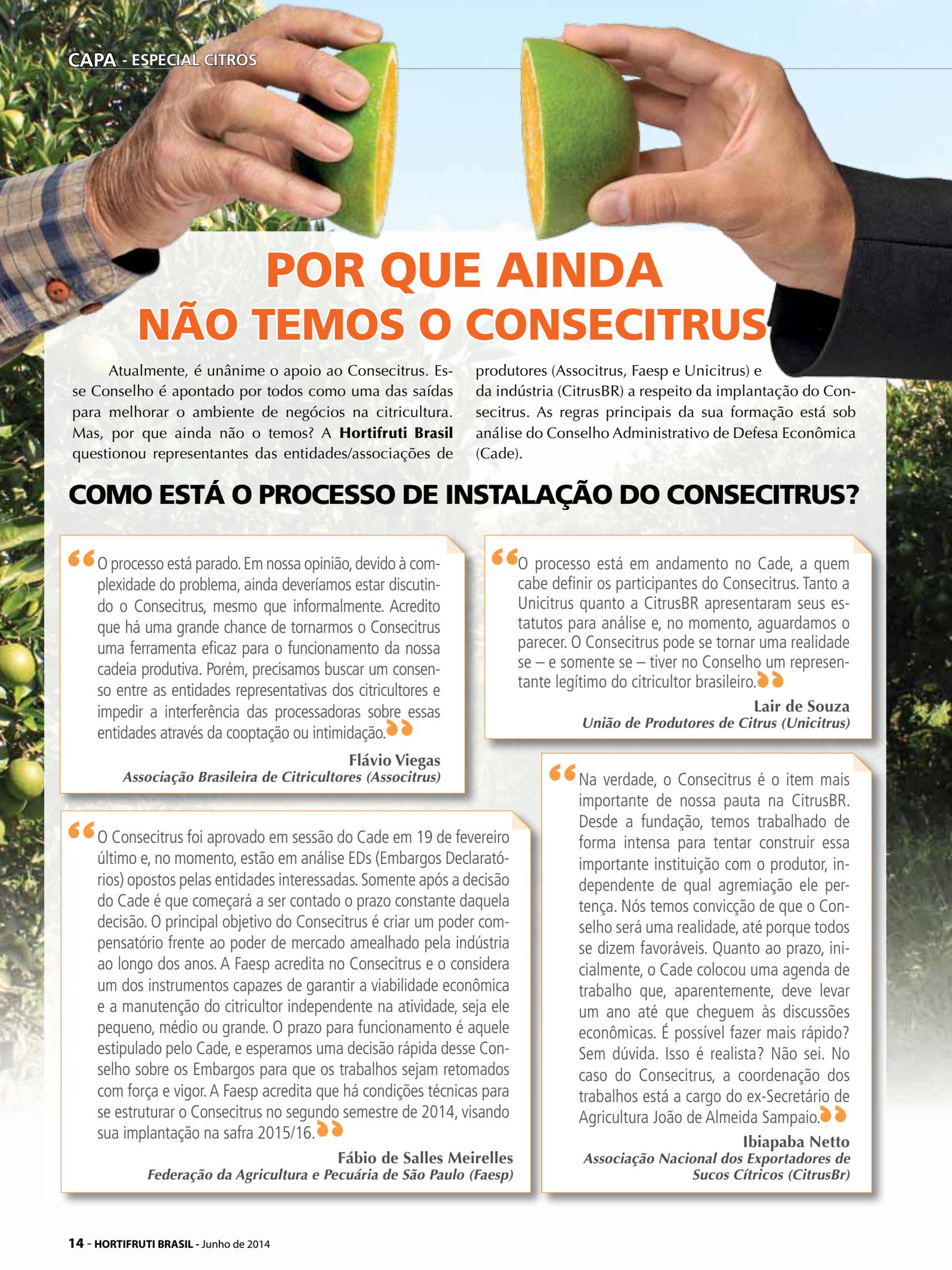
Fukuda: Sim, eu acho que temos um bom domínio técnico. A incógnita agora é como o setor produtivo vai lidar com o cancro cítrico. Este é um novo problema para a citricultura, o desafio não é técnico, mas, sim, em termos de custo. O padrão de controle desta doença vai resultar, novamente, em aumento do custo final. O HLB, claro, é um grande problema, mas eu acredito que temos um conhecimento mais avançado em termos de controle do HLB do que do cancro.

HF Brasil: Na avaliação dos senhores, a citricultura continua atrativa?

Fachini: Avaliando do lado da oferta, como a perspectiva é de estoques mais baixos de suco e de uma safra não tão elevada, a tendência é de preços melhores. No entanto, volto a repetir: não avançamos se não organizarmos o setor como um todo. Todos têm de participar e apoiar as entidades que representam o agronegócio citrícola.

Tozatti: O cenário daqui por diante é mais favorável. Nestes últimos anos, o mercado de frutas frescas foi o grande indicativo; houve maior consumo e boa rentabilidade. O Brasil, considerado de economia emergente, tem um grande mercado interno a ser explorado. A fruta é saudável e muito apreciada. Portanto, temos todos os ingredientes para um cenário mais favorável, mesmo que a indústria processadora persista numa política não favorável de preços num primeiro momento.

Fukuda: Essa é uma pergunta difícil de responder, porque a situação é diferente conforme o perfil do produtor. Considerando o cenário atual de preço, fica difícil pensar em investimentos na citricultura. Mas, na nossa carta de clientes, temos citricultores que contavam com contratos de longo prazo com a indústria e, para esse grupo, o negócio tem sido viável. Mas, se olharmos de uma forma mais geral, a citricultura teve baixa rentabilidade no balanço dos últimos quatro anos. Em número, são poucos os produtores que tiveram resultado positivo.



POR QUE AINDA NÃO TEMOS O CONSECITRUS

Atualmente, é unânime o apoio ao Consecitrus. Esse Conselho é apontado por todos como uma das saídas para melhorar o ambiente de negócios na citricultura. Mas, por que ainda não o temos? A **Hortifruti Brasil** questionou representantes das entidades/associações de

produtores (Associtrus, Faesp e Unicitrus) e da indústria (CitrusBR) a respeito da implantação do Consecitrus. As regras principais da sua formação está sob análise do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade).

COMO ESTÁ O PROCESSO DE INSTALAÇÃO DO CONSECITRUS?

“O processo está parado. Em nossa opinião, devido à complexidade do problema, ainda deveríamos estar discutindo o Consecitrus, mesmo que informalmente. Acredito que há uma grande chance de tornarmos o Consecitrus uma ferramenta eficaz para o funcionamento da nossa cadeia produtiva. Porém, precisamos buscar um consenso entre as entidades representativas dos citricultores e impedir a interferência das processadoras sobre essas entidades através da cooptação ou intimidação.”

Flávio Viegas
Associação Brasileira de Citricultores (Associtrus)

“O Consecitrus foi aprovado em sessão do Cade em 19 de fevereiro último e, no momento, estão em análise EDs (Embargos Declaratórios) opostos pelas entidades interessadas. Somente após a decisão do Cade é que começará a ser contado o prazo constante daquela decisão. O principal objetivo do Consecitrus é criar um poder compensatório frente ao poder de mercado amealhado pela indústria ao longo dos anos. A Faesp acredita no Consecitrus e o considera um dos instrumentos capazes de garantir a viabilidade econômica e a manutenção do citricultor independente na atividade, seja ele pequeno, médio ou grande. O prazo para funcionamento é aquele estipulado pelo Cade, e esperamos uma decisão rápida desse Conselho sobre os Embargos para que os trabalhos sejam retomados com força e vigor. A Faesp acredita que há condições técnicas para se estruturar o Consecitrus no segundo semestre de 2014, visando sua implantação na safra 2015/16.”

Fábio de Salles Meirelles
Federação da Agricultura e Pecuária de São Paulo (Faesp)

“O processo está em andamento no Cade, a quem cabe definir os participantes do Consecitrus. Tanto a Unicitrus quanto a CitrusBR apresentaram seus estatutos para análise e, no momento, aguardamos o parecer. O Consecitrus pode se tornar uma realidade se – e somente se – tiver no Conselho um representante legítimo do citricultor brasileiro.”

Lair de Souza
União de Produtores de Citrus (Unicitrus)

“Na verdade, o Consecitrus é o item mais importante de nossa pauta na CitrusBR. Desde a fundação, temos trabalhado de forma intensa para tentar construir essa importante instituição com o produtor, independente de qual agremiação ele pertença. Nós temos convicção de que o Conselho será uma realidade, até porque todos se dizem favoráveis. Quanto ao prazo, inicialmente, o Cade colocou uma agenda de trabalho que, aparentemente, deve levar um ano até que cheguem às discussões econômicas. É possível fazer mais rápido? Sem dúvida. Isso é realista? Não sei. No caso do Consecitrus, a coordenação dos trabalhos está a cargo do ex-Secretário de Agricultura João de Almeida Sampaio.”

Ibiapaba Netto
Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos (CitrusBr)

ATÉ QUANDO A INDÚSTRIA PRECISARÁ DE FORNECEDORES?



“NÃO HÁ MOTIVOS PARA PENSAR QUE AS INDÚSTRIAS
PRETENDEM TOMAR PARA SI 100% DO RISCO AGRÍCOLA”

ENTREVISTA: Ibiapaba Netto - Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos (CitrusBR)

Hortifruti Brasil: O senhor acredita que ainda haja espaço para o produtor independente fornecer laranja para a indústria?

Ibiapaba Netto: Sempre haverá espaço para os produtores. Porém, é nítido que o setor passa por problemas. Por dia, são lançadas 800 bebidas no mundo todo de acordo com dados da Tetra Pak. Muitas delas são substitutivas ao suco de laranja. Todos os sucos integrais, e o sabor laranja em particular, sofrem ataques por uma corrente que critica as quantidades de caloria e açúcar desses produtos. E o consumo cai. Contudo, ainda assim, vemos produtores prosperando na atividade, e isso não é uma prerrogativa de quem seja grande. Temos exemplos de sítios no Paraná com menos de 30 hectares e produtividade média de quase 2.000 caixas por hectare. E, nesse modelo, a citricultura tem se mostrado bastante viável, no Paraná ou em São Paulo. As indústrias têm seus pomares próprios que suprem em média 35% de suas necessidades, o que significa que elas têm de comprar boa parte. Hoje, 65% da matéria-prima é suprida por fornecedores. Não há motivos para pensar que as indústrias pretendem tomar para si 100% do risco agrícola de uma operação com as dimensões da que encontramos na citricultura.

HF Brasil: O segmento primário enfrenta uma severa crise de rentabilidade há alguns anos. Como tem estado a saúde financeira das indústrias associadas à CitrusBR no mesmo período e qual será o posicionamento de compra de laranja na safra 2014/15?

Ibiapaba: A CitrusBR não tem acesso às finanças de suas associadas. Acho importante destacar, também, que a CitrusBR não participa ou toma conhecimento de nenhuma operação de compra de laranja ou de venda de suco. Sendo assim, não tenho como fazer qualquer avaliação sobre a abertura de mercado ou preços praticados. Mas podemos falar sobre fundamentos. O fato é que os estoques ainda são elevados, até acima da média histórica, embora a tendência seja de que esses estoques continuem baixando. A demanda também continua caindo, o que é um problema. Isso nos faz olhar para a oferta de fruta. Nesse aspecto, nos últimos dois anos, as safras têm sido menores, o que ajuda a consumir estoques. Logo, podemos concluir que o mercado passa por um ajuste que não depende das empresas,

mas, sim, de todo um contexto em que estamos inseridos, indústrias e produtores.

HF Brasil: Como está a comunicação e relação da CitrusBR com entidades que representam os produtores?

Ibiapaba: Acho importante destacar que a CitrusBR tem profundo respeito por todas as entidades e seus líderes, mesmo que não concorde com alguns de seus posicionamentos. Quem tem de julgar a entidade de produtor, cobrar agenda de trabalho e resultados são os representados por essas entidades, ou seja, o citricultor. No que tange a relação da CitrusBR com essas entidades, ela acontece de forma institucional, como deve ser. Estamos sempre juntos em fóruns importantes como a Câmara Setorial da Cadeia Produtiva da Citricultura, audiências públicas, entre outros. Nesses ambientes são discutidas políticas públicas de interesse do setor e a agenda de trabalho é intensa.

HF Brasil: A CitrusBR tem evoluído no fornecimento de informações de mercado sobre o setor. O que falta para que sejam disponibilizados mais dados e com maior periodicidade?

Ibiapaba: A CitrusBR foi criada com o real propósito de prover informações. Desde a fundação da entidade, em 2009, a quantidade de informações colocadas no mercado é sem precedente no agronegócio brasileiro. Contudo, para que haja uma evolução ainda maior é preciso um ambiente institucionalizado entre produtores e indústrias, no caso, o Consecitrus. No estatuto proposto pela CitrusBR, isso fica extremamente claro. Porém, repito, é preciso um ambiente institucionalizado, com todas as aprovações necessárias pelos órgãos reguladores para que seja possível avançar mais rápido nesse quesito.

HF Brasil: Enquanto diretor-executivo da CitrusBR, qual foi seu maior aprendizado sobre a cadeia citrícola?

Ibiapaba: Eu estou à frente da CitrusBR há um ano, mas estou envolvido nesse projeto desde junho de 2010; portanto, há quatro anos. Nesse período, rodei muitos pomares, regiões, conheci produtores dos mais diferentes portes e aprendi que o grande desafio desse setor é perceber que o inimigo não está aqui dentro. Todos nós, produtores e indústrias, pertencemos a um grande mercado global que tem nos colocado enormes desafios.

A IMPORTÂNCIA DOS PRO PARA PROVER UM MAIO

Nos dois últimos anos, ficou claro que a crise citrícola vai muito além de uma conjuntura econômica desfavorável que tem persistido. A forte concentração tanto na produção da laranja quanto

no processamento e venda do suco desequilibrou muito o ambiente de negócio, diminuindo o poder dos produtores. Sem organizações de produtores fortes, coesas, dificilmente esse equilíbrio na ▶



“A ASSOCITRUS TEM MANTIDO SUA LINHA DE BUSCAR UMA REMUNERAÇÃO JUSTA PARA O PRODUTOR, COMPATÍVEL COM SEUS CUSTOS E RISCOS”

ENTREVISTA: Flávio Viegas - Associação Brasileira de Citricultores (Associtrus)

Hortifruti Brasil: Quais são as principais linhas de atuação da Associtrus no presente? Diante das críticas que a entidade recebe, têm sido buscadas frentes de trabalho alternativas?

Flávio Viegas: A Associtrus tem mantido sua linha de buscar uma remuneração justa para o produtor, compatível com seus custos e riscos. Para isso, propomos, desde 2000, a criação do Consecitrus e também denunciemos a concentração, cartelização e verticalização das indústrias. A despeito das críticas, não posso concordar que o caminho da Associtrus seja conduzir o produtor no sentido “preferencial da indústria”, mas, sim, lutar pelos seus direitos. O Consecitrus visa a uma solução negociada para o setor. Lideramos a criação da Câmara Setorial da Citricultura para debater as soluções para a citricultura e para os citricultores.

HF Brasil: O que a Associtrus recomenda aos seus associados quanto à permanência na citricultura?

Viegas: Em nosso quadro associativo, temos pequenos produtores, diversos produtores médios e alguns de grande porte. Muito provavelmente temos uma amostra bem representativa da atual citricultura. Nesse grupo, há citricultores que terão muita dificuldade em permanecer no setor e outros que querem e acreditam que há futuro na citricultura. Não nos cabe decidir por eles. Procuramos assegurar-lhes acesso à informação para que tenham condições de tomar a melhor decisão. Olhamos para o futuro através do Consecitrus sem esquecer do passado, pois todos os citricultores independentes tiveram enormes prejuízos com a cartelização do setor e cabe a nós a busca de uma indenização pelos prejuízos sofridos.

HF Brasil: Qual é a sua opinião sobre o modelo de Consecitrus apresentado pela CitrusBR?

Viegas: As nossas críticas ao modelo apresentado pela indústria já foram expostas em documentos por nós publicados. Em resumo, o modelo da CitrusBR é distorcido e inverte a realidade do setor. Nossa proposta é que seja estabelecido um modelo transparente de distribuição da renda do setor entre seus elos, proporcionalmente aos custos e riscos de cada um deles.

HF Brasil: Quais são os desafios para que a relação entre o produtor e a indústria de suco de laranja seja mais equilibrada?

Viegas: Para tornar mais equilibrada a relação entre o produtor e a indústria é preciso que o produtor se organize, tenha melhor compreensão do setor, acredite na força da união e se proponha a agir. Remuneração e tratamento justos compõem o objetivo a atingir e, sendo mais organizados, mais próximos chegaremos ao objetivo. A indústria é muito forte, mas tem seus pontos fracos; explorar suas fraquezas é o caminho a ser seguido. Temos na citricultura um pequeno grupo de grandes produtores aliados à indústria, que estão em processo de organização, para os quais a atuação da indústria na exclusão dos pequenos e médios produtores é desejável. Esses citricultores dificilmente se alinharão aos produtores que buscam soluções mais abrangentes; essa divisão torna a organização do setor mais difícil.

HF Brasil: O que falta para que o setor supere os problemas estruturais?

Viegas: Acredito que há soluções e estamos muito próximos delas, porém falta ao produtor confiança em sua força e coragem para encarar os problemas. Enquanto os produtores não entenderem que os seus problemas vão muito além de suas porteiras e não se organizarem para enfrentá-los, não teremos solução e continuaremos transferindo a nossa renda para os elos mais organizados.

DUTORES ORGANIZADOS R EQUILÍBRIO NO SETOR

relação comercial poderá ser restabelecido.

Apesar da afirmação do presidente da CitrusBR, Ibiapaba Netto, de que as indústrias têm interesse nos fornecedores e ainda dependem de 65% da matéria-prima de terceiros, produtores se questionam: com o avanço dos plantios próprios e a retração do consumo global do suco, quanta la-

ranja a indústria precisará comprar? No geral, o que se observa é que produtores independentes de pequeno a médio porte, não ligados a grandes grupos, têm cada vez menos espaço como fornecedor. Esse grupo, em especial, é o que mais necessita, hoje, de uma organização forte, que resta- beleça o equilíbrio entre as partes.



“A UNIÃO EM TORNO DA UNICITRUS É O MELHOR CAMINHO PARA TODOS OS PRODUTORES RURAIS QUE QUEREM SE MANTER NO NEGÓCIO”

ENTREVISTA: Lair Antonio de Souza - União de Produtores de Citrus (Unicitrus)

Hortifruti Brasil: Quais elos da cadeia citrícola são representados pela Unicitrus e quais as principais propostas da entidade?

Lair Antonio de Souza: A Unicitrus representa exclusivamente o citricultor, ou seja, o produtor rural que trabalha com frutas próprias. Diferente da CitrusBR, que congrega apenas os maiores produtores de suco concentrado, a Unicitrus abraça todos os citricultores, inclusive os que possuem menos de 10 mil árvores. O setor tem dificuldade em se organizar por causa, basicamente, da falta de uma entidade de defesa, democrática, que realmente represente os produtores de pequeno, médio e grande portes. Para isso, criamos a Unicitrus, que tem por objetivo priorizar os interesses do citricultor, como aqueles relativos às negociações para melhores condições de contratos de venda de laranja. Outros interesses são o desenvolvimento de atividades que objetivam a evolução tecnológica, o uso de novas técnicas, conhecimentos de manejo agrícola, o incentivo à produtividade e a melhoria das espécies e variedades. Esse é o nosso grande diferencial.

HF Brasil: A maior parte dos associados da Unicitrus é de grandes produtores? Qual é a estratégia da entidade para representar um número maior de produtores?

Souza: Hoje, 60% dos associados da Unicitrus são médios e pequenos produtores rurais. Por sermos uma entidade nova, ainda temos muito a fazer para aumentar esse percentual, mas trabalhamos com esta meta. Vale ainda ressaltar que os produtores associados são responsáveis por 25% das árvores de laranja do estado de São Paulo,

com produção de cerca de 50 milhões de caixas. E vamos fortalecer e fazer crescer esses números, com o ingresso de todos os médios e pequenos produtores que precisam de uma entidade realmente representativa e comprometida com o setor. Em tempo: para se associar, o pequeno produtor paga uma taxa simbólica, que torna perfeitamente viável sua participação do quadro de associados da Unicitrus. Portanto, a vantagem de participar da Unicitrus é defender, democraticamente, os interesses de todos os produtores de pomares próprios de laranja.

HF Brasil: A CitrusBR já apresentou um modelo de Consecitrus. Qual a sua opinião a respeito desse modelo?

Souza: O modelo apresentado pela CitrusBR é totalmente desfavorável aos produtores de frutas próprias. Já o modelo da Unicitrus, por ser democrático e abrangente, é mais justo e equilibrado. Como expliquei anteriormente, na Unicitrus, todos os citricultores são representados, participam e são estimulados a contribuir para o fortalecimento do setor.

HF Brasil: Qual é seu conselho para os produtores que querem investir ou continuar na cultura?

Souza: Não é tarefa fácil investir na lavoura de laranja, principalmente se você tem menos de 100 mil árvores. O custo de cultivar, cuidar, colher a fruta é alto. Por isso, para sobreviver na citricultura, é preciso ter produtividade, domínio de técnicas e, principalmente, receber uma remuneração justa da indústria. A união em torno da Unicitrus é o melhor caminho para todos os produtores rurais que querem se manter no negócio.

A IMPORTÂNCIA DOS PRODUTORES ORGANIZADOS

(PARTE II)



“A FAESP É UMA CASA ABERTA, RECEBE E DIALOGA COM TODAS AS ENTIDADES, MAS SEM ABRIR MÃO DOS SEUS PRINCÍPIOS E DOS INTERESSES DOS PRODUTORES RURAIS”

ENTREVISTA: Fábio de Salles Meirelles - Federação da Agricultura e Pecuária de São Paulo (Faesp)

Hortifruti Brasil: Quais as principais linhas de atuação da Faesp em defesa da citricultura no presente?

Fábio de Salles Meirelles: A Federação tem uma Comissão Especial de Citricultura atuante que estuda os problemas do segmento e apresenta propostas de políticas e ações à presidência que, em conjunto com sua Diretoria Executiva, adota as medidas cabíveis. Todo o trabalho é subsidiado por assessoria jurídica, consultorias empresariais, centros de estudos e pesquisas ligados às universidades, para garantir isenção técnica e imparcialidade. Há duas grandes frentes de atuação: uma conjuntural, para tentar estabelecer políticas de curto prazo para minimizar os prejuízos dos produtores, e outra estrutural, visando a implantar mudanças que compensem o poder das indústrias e reequilibrem a cadeia.

HF Brasil: A Faesp é criticada por requerer exclusividade na condução do Consecitrus como representante dos produtores. Como tem sido a comunicação com as demais entidades de classe?

Meirelles: A Faesp defende uma representação pura dentro do Conselho, seja de industriais ou de produtores, de acordo com os critérios de admissão e permanência no Consecitrus, indicados na decisão do Cade de 19 de fevereiro. Prova é que a Faesp tem reconhecido a Associtrus como representante do citricultor. A Faesp congrega 238 sindicatos rurais e 320 extensões de base, de modo que é natural e legítimo que sua representação no Consecitrus reflita sua abrangência e capilaridade. Com relação à comunicação com outras entidades, ela tem sido cordial, mas sem nos abstermos de defender nossos pontos de vista técnicos e políticos.

HF Brasil: Qual a sua opinião a respeito do modelo de Con-

secitrus apresentado pela CitrusBR?

Meirelles: O modelo da CitrusBR é unilateral, parcial, feito pela e para a indústria, sem refletir as demandas e pontos de vista dos citricultores. Ele apresenta índices, coeficientes e padrões equivocados, beneficiando a indústria na distribuição do valor agregado na cadeia. Isso, inclusive, foi reconhecido no voto do Conselheiro-relator do Cade, seguido de forma unânime pelos demais Conselheiros. A Faesp deseja uma discussão técnica de qualidade, para que, assim, seja construído um modelo equilibrado e justo de remuneração. Para tanto, foram contratados três estudos em centros de pesquisa ligados à Esalq e, com base nesses estudos, a Faesp elaborará uma proposta de modelo referencial de preços da caixa de laranja.

HF Brasil: Como o Consecitrus pode tornar mais equilibrada a relação entre produtor e indústria?

Meirelles: Há dois principais objetivos do Consecitrus: diminuir a assimetria de informações e normatizar a verticalização para trás, ou seja, regulamentar o plantio próprio de laranja pela indústria. Sem a efetividade destes dois pontos, teremos um conselho apenas formal, que não atenderá o objetivo de remunerar dignamente o citricultor. E é justamente por isso que a Faesp buscou a impugnação do Estatuto e do modelo de Consecitrus submetidos ao Cade pela indústria e Sociedade Rural Brasileira (SRB). Aquela proposta só atenderia os propósitos da indústria nas questões pertinentes ao Cade. É preciso criar a necessidade de a indústria comprar laranja do citricultor independente, pois do que adiantará o Consecitrus dentro de um mercado onde a indústria se abastece de fruta própria?

O CENÁRIO É MELHOR A PARTIR DE 2014?

Com base em pesquisas contínuas e também nas entrevistas realizadas especialmente para esta edição, temos indicativos de que, em termos econômicos, a situação dos citricultores pode, sim, melhorar a partir de 2014. Apesar de a indústria até o final de maio não ter sinalizado preços para a compra da fruta dos produtores independentes e de a demanda externa não ser tão positiva, a produção também não é tão grande, e isso levará a um estoque menor no final dessa temporada. Nas entrevistas com os consultores, ficou clara a importância de se obter alta produtividade dos pomares e também de que as atividades sejam diversificadas, como formas de o citricultor permanecer nesse setor. Em especial para os produtores denominados independentes, as opiniões compiladas nesta edição evidenciam que é importante não só cuidar da “porteira para dentro”; é preciso também se unir para retomar o poder de negociação. O Consecitrus é uma alternativa promissora para modernizar as negociações no setor, mas sua efetividade passa por representação consistente das partes. Neste sentido, não basta delegar a autoridade “do fazer” para as entidades; a participação ativa de todos é que determina a representatividade e o sucesso da organização dos produtores. ■

SEM A ESTRELINHA*, A ÚNICA ESTRELA QUE VAI BRILHAR É A SUA PRODUÇÃO.

Priori Top: controle e produtividade.



*Antracnose – *Colletotrichum gloeosporioides*.

Informe-se sobre e realize o manejo integrado de pragas.
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.

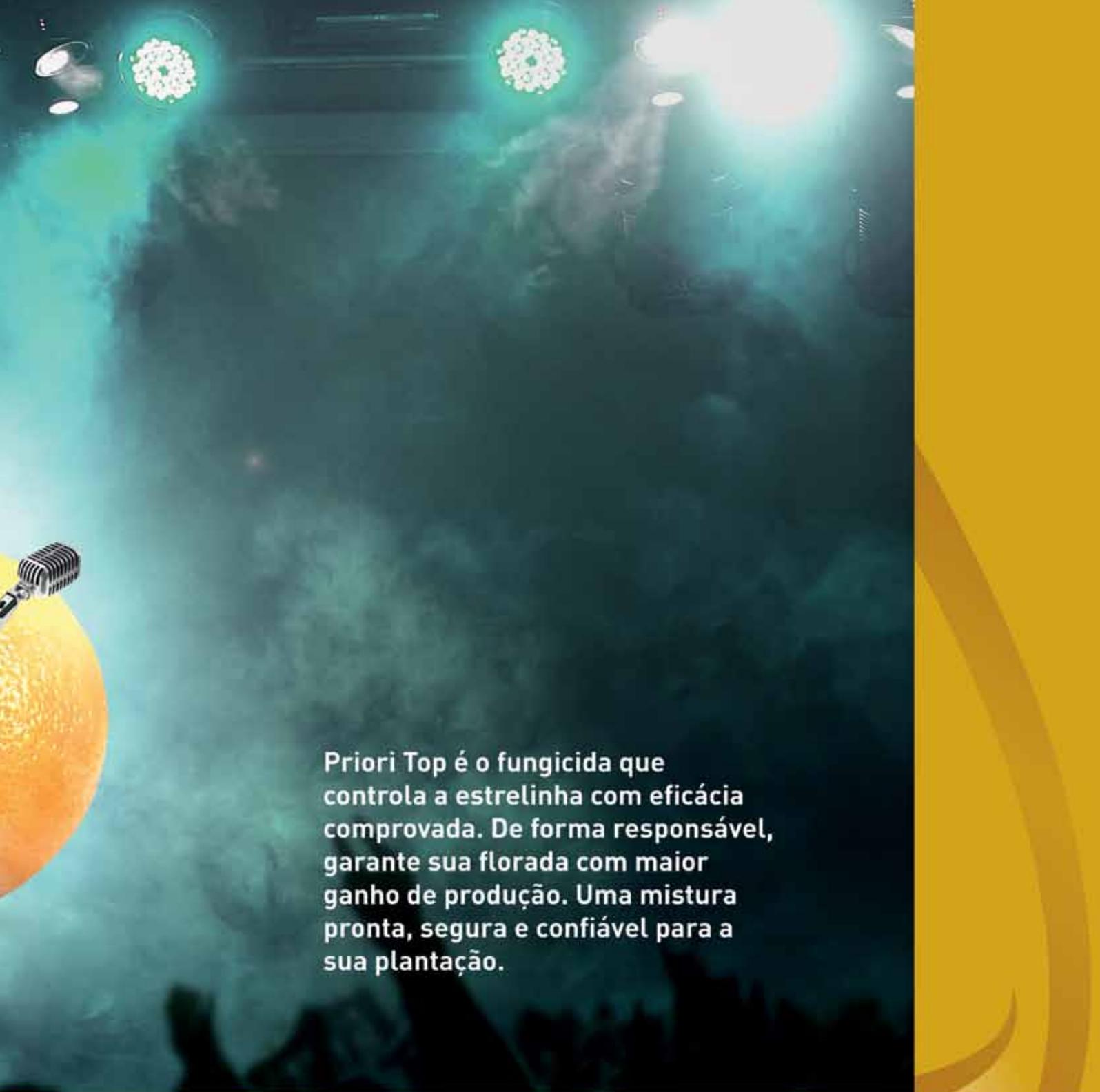
ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRÔNOMICO.



c.a.s.a.
0800 704 4304

www.syngenta.com.br

A stage performance scene with a microphone on an orange and spotlights. The background is a dark stage with several spotlights illuminating the scene. A microphone is positioned on the left side, resting on a large orange. The overall atmosphere is dramatic and professional.

Priori Top é o fungicida que controla a estrelinha com eficácia comprovada. De forma responsável, garante sua florada com maior ganho de produção. Uma mistura pronta, segura e confiável para a sua plantação.

 **Priori Top**[®]

syngenta.

TM



Maio tem pico de importação

Volume importado da Argentina eleva em maio

As compras de cebola argentina foram aquecidas em maio, com cerca de 300 a 350 carretas/semana entrando no País, segundo importadores. No entanto, de janeiro a abril, as aquisições somaram 48 mil toneladas, 57% menor que o do mesmo período de 2013, segundo a Secex. Normalmente, até abril, o mercado brasileiro é abastecido principalmente pelo Sul. No ano passado, a área e a produtividade foram menores que as de 2014, o que justificou o maior volume importado em 2013. Assim, o pico de importação seguiu como de costume em maio, com queda a partir de junho. Esse recuo é considerado normal por agentes, uma vez que a produção brasileira de cebola deve se intensificar entre junho e julho. Mesmo com a expectativa que durante a Copa o consumo de cebola possa ser maior, as importações devem ser limitadas no período.

Seca antecipa plantio e oferta no Cerrado

Em maio teve início a colheita da safra do Cerrado mineiro e goiano, cujo plantio iniciou em dezembro – um pouco mais adiantado em relação aos anos anteriores. O principal fator para o adiamento dos trabalhos de campo foi o clima seco nos primeiros meses do ano, porém a produtividade está abaixo do potencial produtivo da região, pois as altas temperaturas prejudicaram a bulbificação da cebola. Mas, segundo agentes, a expectativa é de

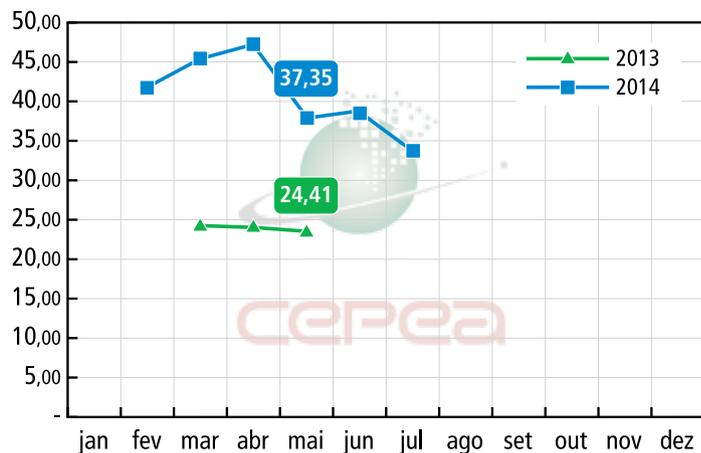
que a produtividade aumente no decorrer da safra, atingindo o potencial produtivo da região. Apesar da boa rentabilidade na temporada passada, os investimentos no Cerrado devem recuar neste ano, pois há receio de que falte água para irrigação. A colheita de cebolas no Cerrado deve se estender até setembro.

Excesso de chuva prejudica safra no Nordeste

As regiões de Irecê (BA) e Vale do São Francisco contribuem com a oferta nacional desde o final de abril. A colheita na região vem se intensificando em junho, e abastece, sobretudo, o mercado local. Porém, as primeiras cebolas colhidas no Vale do São Francisco tiveram qualidade e produtividade prejudicadas pelos elevados índices pluviométricos, chegando a causar descartes significativos do produto em algumas áreas. A média de preços no Vale do São Francisco em maio foi de R\$ 0,73/kg, valor 46% acima das estimativas de custos dos produtores. Já em Irecê, a qualidade dos bulbos é boa, e a produtividade segue dentro do potencial da região. As cotações locais foram de R\$ 0,82/kg em maio, valor 70% acima dos custos.

Encerra plantio nas regiões paulistas

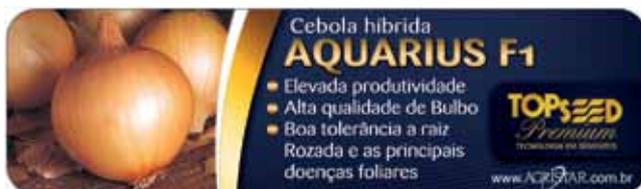
O transplante de cebola em Monte Alto e São José do Rio Pardo (SP) finalizou em maio, com a colheita prevista para ter início em julho. O maior fator de preocupação dos produtores locais é a indisponibilidade de água para irrigação no final do ciclo da cultura, dados os baixos níveis dos reservatórios. Há o receio de que o problema ocorra a partir de agosto, podendo comprometer a produtividade. O baixo índice de chuvas no verão já impactou na tomada de decisão dos agricultores paulistas, que reduziram parte da área de cultivo. O clima mais seco, somado aos baixos preços no ano passado, resultou em recuo de 10% na área com a cultura em Monte Alto e de 14% em São José do Rio Pardo. Nesta última praça, houve também migração de parte da produção para o Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba.



Preço do bulbo importado é estável

Preços médios pagos pelos importadores de Porto Xavier (RS) - cebola Argentina na caixa R\$/sc de 20 kg

Fonte: Cepea



Na teoria, a tecnologia do futuro. Na prática, maior proteção e qualidade hoje.



 **SERENADE**[®]
ASO



A força da natureza a favor da qualidade.

Serenade é o fungicida e bactericida biológico da Bayer. Com formulação diferenciada, pronta para o uso e de fácil manejo, Serenade além de controlar efetivamente as doenças, ativa a defesa das plantas melhorando o desenvolvimento e a sanidade e produzindo frutas e hortaliças sem resíduos, com alta qualidade e mais saudáveis. Serenade possui carência zero permitindo maior flexibilidade entre a aplicação e a colheita. Adicionar Serenade ao seu manejo é ter carência zero e qualidade máxima.

Serenade.
Eficiência sem carência.

ATENÇÃO

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

**CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO**



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



150 Anos
Se é Bayer, é bom



Volume de chuva deve seguir baixo em junho

Possibilidade de racionamento preocupa alfacultores paulistas

As chuvas abaixo do normal desde o início do ano têm preocupado produtores das regiões paulistas de Mogi das Cruzes e Ibiúna. O Sistema Alto Tietê, que abastece as essas regiões, continuava, até o início de junho, com o nível abaixo do normal para o período. Segundo a Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo (Sabesp) no dia 03 de junho de 2014, os reservatórios que compõem o Sistema Alto Tietê estavam com volume acumulado de 30,6% da capacidade total. Neste mesmo período do ano passado, a água preenchia 63,6% da capacidade do total. Em junho, as chuvas devem ocorrer apenas nas primeiras duas semanas do mês e em volume não muito expressivo, segundo a Somar. Até o fechamento desta edição, alguns produtores haviam diminuído o número de irrigações, devido à baixa disponibilidade de água. Com a possibilidade de racionamento de água nos próximos meses, alfacultores estão receosos que isso possa limitar a produção da safra de inverno de 2014. Além disso, como o Sistema Alto Tietê vem sendo utilizado também para abastecer o Sistema Cantareira desde maio, a preocupação de alfacultores com a falta d'água aumentou ainda mais.

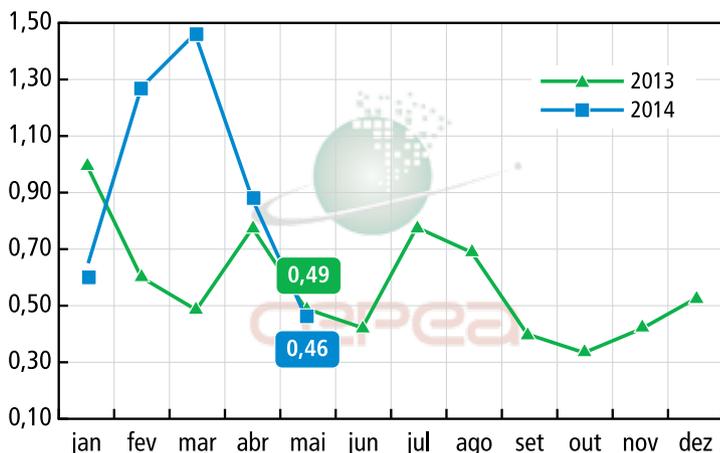
Copa do Mundo pode beneficiar mercado de alfaces especiais

A Copa do Mundo deve impactar positivamente em alguns nichos de mercado de alface. Segundo produtores, algumas variedades, como,

a *sweet lettuce*, estão sendo cultivadas especificamente para o período dos jogos, com o objetivo de atender às exigências de consumidores estrangeiros. Essas alfaces serão destinadas, sobretudo, a hotéis e restaurantes que irão receber esses visitantes durante o evento esportivo. Além disso, espera-se, também, que o mercado de folhosas minimamente processadas e orgânicas também deva ser favorecido no período do evento. Este incremento na demanda, contudo, pode ser apenas pontual e deve beneficiar uma pequena parcela de produtores. Já para os agricultores de folhosas convencionais, a Copa do Mundo não deve impactar significativamente. Produtores comentam que os feriados durante os jogos podem, inclusive, limitar as vendas, dificultando a comercialização das folhosas.

Safra de inverno se inicia com oferta elevada

A colheita da safra de inverno 2014 teve início em maio, com preços abaixo do esperado por produtores. Os elevados valores em fevereiro e março estimularam produtores de São Paulo a investir na cultura, aumentando a oferta durante nos meses seguintes. Além disso, o baixo volume de chuva nas regiões de Mogi das Cruzes e de Ibiúna e as temperaturas amenas favoreceram a produção. Para esta temporada, produtores esperam cultivar área semelhante à da temporada de inverno de 2013. Entretanto, o calendário de plantio e, conseqüentemente, de colheita, devem ser mais escalonados, devido à baixa disponibilidade de água, que deve limitar a produção nos próximos meses. Apesar de a temporada de inverno já ter iniciado, a alface americana que deve ser colhida em junho ainda será correspondente ao cultivo de mudas de "transição", por conta das condições climáticas atípicas nos primeiros meses do ano. Segundo produtores, as alfaces cultivadas com mudas resistentes ao míldio e à seca só devem ser colhidas a partir de julho, tomando-se como base que o ciclo da cultura neste período de temperaturas mais baixas no campo é, em média, de 50 dias.



Preço da crespa cai pela metade em maio

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



Fonte: Cepeca



Alface Americana de Verão

Winslow e Ironwood



Comece o ano acertando na
escolha de seu material genético.

Características técnicas

Cabeça grande e pesada, ideal para mercado processo e fresco, excelente uniformidade e padronização de cabeça, peso médio 900 gramas. Boa tolerância a chuvas.



Conheça também as

Mini Alfaces Baby Leaf

Tamanho Baby com
sabor de gente grande.



www.eagleflores.com.br

Av. Dr. Arnaldo Godoy de Souza, 1685-A - Uberlândia - MG

+55 (34) 3238-3030

 **Eagle**[®]
Flores, Frutas & Hortaliças



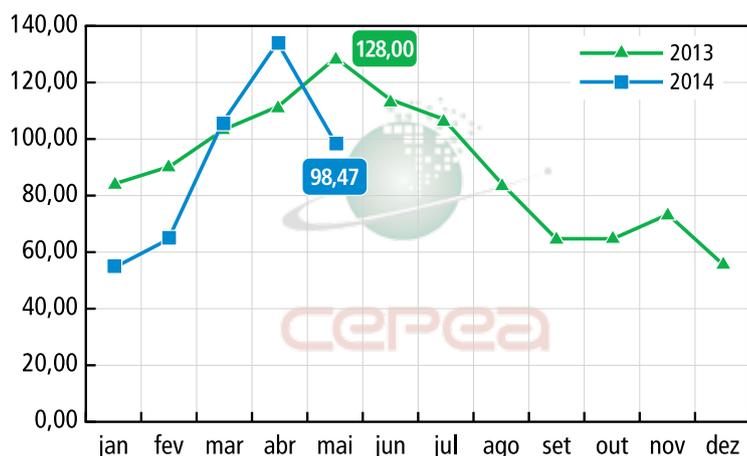
Oferta da safra das secas tem pico em junho

Preços altos garantem rentabilidade em maio

A colheita da safra das secas se intensifica em junho, período no qual a oferta é a maior, alcançando aproximadamente 8.000 hectares. As praças paranaenses de Curitiba, Irati, Ponta Grossa e São Mateus do Sul, além de Ibiraiaras/Santa Maria (RS) e o Sul de Minas, devem colher mais da metade da área até este mês. Em relação à produtividade, ficou abaixo da média na maior parte das praças, devido à seca no início do ano. A partir de junho, a expectativa é que este cenário seja um pouco melhor, mas o clima ainda preocupa. Agora, a previsão é de maior volume de chuva e baixas temperaturas, induzindo a incidência de requeima, que já foi relatada em certas lavouras paranaenses. Ainda assim, os preços elevados garantiram boa rentabilidade para o produtor até o mês passado, com expectativa de que o cenário continue atrativo até o final da safra, visto que não é esperado excesso de oferta. Em maio, o preço médio em todas as regiões, ponderado pelo calendário de colheita e classificação, foi de R\$ 74,08/sc de 50 kg, enquanto que a estimativa de custos dos produtores foi de R\$ 40,40/sc.

Guarapuava e Água Doce têm melhores resultados nas águas

A colheita da safra das águas 2013/14 em Água Doce (SC), Bom Jesus (RS), Guarapuava (PR) e Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba foi finalizada em maio. Na média da temporada (novembro a maio),



Apesar do recuo, preços permanecem atrativos

Preços médios de venda da batata ágata no atacado de São Paulo - 107,24 R\$/sc de 50 kg

o preço foi de R\$ 70,85/sc, valor 47,14% acima da estimativa média de custos para o período, de R\$ 37,45/sc. Apesar do bom desempenho, nem todos os bataticultores obtiveram resultados positivos por conta de problemas na produtividade. Pesou ainda sobre a rentabilidade os preços baixos no início da colheita (novembro a janeiro), sobretudo para produtores que tiveram maior quebra de safra, como ocorrido em grande parte do Triângulo. Nem mesmo a valorização registrada nos meses seguintes ajudou a recuperar as margens de alguns produtores. No Sul de Minas, a rentabilidade também foi comprometida em função da seca no início do ano, que comprometeu a produtividade. Já no Rio Grande do Sul, foi o excesso de chuvas que prejudicou as lavouras. Dessa forma, nas regiões de Guarapuava (PR) e Água Doce (SC), onde não houve sérios danos à produtividade, boa parte dos produtores registrou ganhos.

Com menor disponibilidade de água, área de inverno recua

Produtores de Vargem Grande do Sul (SP) concluíram praticamente todo o plantio da safra de inverno em maio, restando menos de 10% da área para ser cultivada em junho. O início da colheita está programado para julho. O que preocupa os bataticultores locais é a pouca disponibilidade de água para irrigação por conta dos baixos níveis dos reservatórios. Esse cenário já refletiu no planejamento dos produtores, que pretendiam manter ou até aumentar a área plantada neste ano, mas devem recuar em pelo menos 10%. Além de Vargem Grande do Sul, outra região que produz batata na safra de inverno e encontra limitações hídricas é o Sul de Minas Gerais. Os agricultores mineiros também devem reduzir um pouco a área de batata na safra de inverno. Esse cenário de menor área, aliado ao rendimento prejudicado dos batatais, por conta da menor disponibilidade de água, pode refletir em maiores preços em relação ao ano passado. Outro fator que pode comprometer a produtividade de Vargem Grande do Sul é que uma parcela das lavouras foi cultivada com sementes produzidas no verão no Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba, que foram afetadas pelo clima excessivamente seco no Sudeste.



Fonte: Cepea



QUEM USA, COMPROVA E RECOMENDA!

Linha completa e especializada de tecnologias para nutrição de hortifruti;
Maior e mais qualificada equipe de consultores a campo;
Rentabilidade, qualidade e segurança para a cadeia produtiva da batata.



Helder Eliel Trzaskos

Antônio Olinto - PR
Batata Ágata

"Gostei do produto! Maior produtividade e padrão de tubérculos em relação ao meu padrão. Vou usar novamente e recomendo!"



José Theodoro Swart

Parapanema - SP
Batata Atlantic

"Foi observado, a nível de campo, um melhor rendimento de plantio, proporcionado pela solução BASIDUO Max. Outro ponto avaliado foi a padronização e uniformidade dos tubérculos, fator este de extrema importância para as indústrias. Parabéns a TIMAC Agro pelo excelente acompanhamento técnico a nível de campo."



FERTILIZANTES SÓLIDOS



Maior eficiência na adubação nitrogenada



Maior proteção e eficiência do NPK

FERTILIZANTES LÍQUIDOS



Maior crescimento de raízes com ação antiestresse



Maior período de produção de fotoassimilados impactando na qualidade do tubérculo



Preço deve se sustentar na temporada de inverno

Viroses reduzem a produtividade da safra de inverno

A produtividade da safra de inverno das regiões de Araguari (MG), Mogi Guaçu e de Sumaré (SP) foi prejudicada, devido a problemas fitossanitários. No início da temporada, entre meados de abril e maio, o vira-cabeça foi a principal causa da redução da oferta. A produtividade nas lavouras de inverno colhidas em maio teve quebra de pelo menos 15% em relação à média das regiões mineiras e paulistas. Segundo produtores, essa virose já está controlada, mas há outra, o geminivírus, que vem preocupando os agricultores atualmente. O vetor desta doença é a mosca branca, que se alastrou nas roças por conta do clima seco. A presença da mosca branca nas plantas que estão em fase de desenvolvimento pode reduzir a produtividade das roças que serão colhidas em julho e agosto, mantendo baixa a oferta de tomates e, os preços, elevados.

Maior oferta pressiona cotação na segunda quinzena de maio

O volume de frutos colhidos em maio foi baixo nas regiões que iniciaram a colheita da primeira parte da safra de inverno. A oferta reduzida se deve, principalmente, aos problemas com viroses enfrentados por produtores paulistas de Sumaré e Mogi Guaçu e também de Araguari (MG) durante o desenvolvimento das plantas. Neste cenário, as cotações do fruto estiveram elevadas até

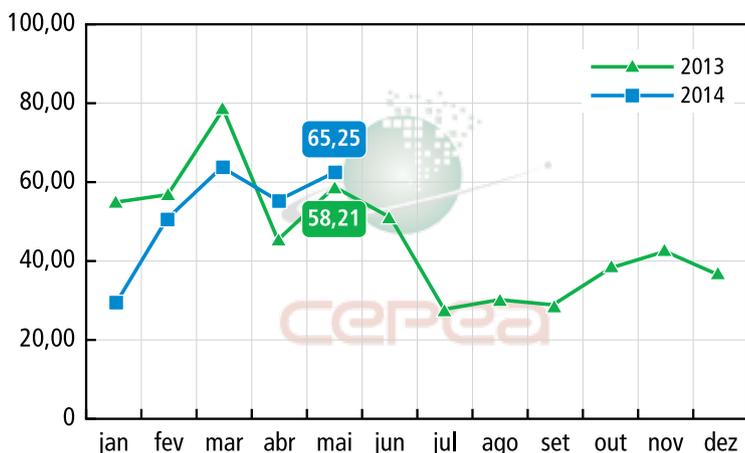
meados de maio, período em que foi observada, sobretudo, baixa oferta de tomate de boa qualidade nos atacados. Já a partir da segunda quinzena, as cotações recuaram. Isso porque, nas regiões produtoras do Norte do Paraná e de Paty do Alferes (RJ), o clima permaneceu quente, favorecendo a maturação e a intensificação das atividades de campo, elevando a oferta. Em junho, Mogi Guaçu deve estar em pico de oferta e a região de São José de Ubá (RJ) inicia a colheita. Apesar disso, as dificuldades com o clima e com doenças devem limitar um forte aumento na oferta.

Granizo e doenças podem reduzir produtividade em São José de Ubá

Além de algumas praças mineiras e paulistas, doenças também foram observadas nas roças de São José de Ubá (RJ), que inicia a colheita da safra de inverno em junho. Segundo produtores, houve infestação de tripses (transmissor do vira-cabeça), que pode ter prejudicado até 10% da área plantada. Além disso, parte da área já foi perdida com a chuva de granizo ocorrida no início de maio – as perdas por conta do clima são estimadas em cerca de 450 mil pés. Alguns produtores irão replantar parte da área perdida, mas, ainda assim, a área cultivada em São José de Ubá deve ser 22% menor que a da safra passada. Nesse cenário, a produtividade também deve ser menor na região fluminense neste início de safra. A colheita deve seguir até outubro.

Copa não movimentou produção de tomate

Segundo colaboradores do projeto Hortifruti/Cepea, não foi observada alteração significativa na produção de tomate especificamente para a Copa do Mundo. Na maior parte das regiões, produtores acreditam que o período seja desfavorável à comercialização de tomate, por conta das festividades. Apesar disso, o maior número de turistas frequentando hotéis e restaurantes pode aumentar pontualmente a demanda por alimentos, incluindo o tomate.



Viroses e clima reduzem oferta e aumento no preço

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

Fonte: Cepea



De oxente a bá, tchê.

Os melhores híbridos de tomate para sua região.



Essa é a diferença dos tomates Blueseeds, a seleção de híbridos e as combinações das resistências são desenvolvidas para se adaptarem a cada região do Brasil. Quer ver qualidade, produtividade e resistência no seu plantio? Conte com a Blueseeds. Resultados no azul. Vermelho, só o tomate.

The logo for Blueseeds, featuring three green leaves above the word "Blueseeds" in a blue, sans-serif font.

Distribuidor  no Brasil.

Praça dos Crisântemos, 110 - Bairro: Jardim Holanda | Holambra/SP - Tel: +55 (19) 3802.2588

www.bluseeds.com.br



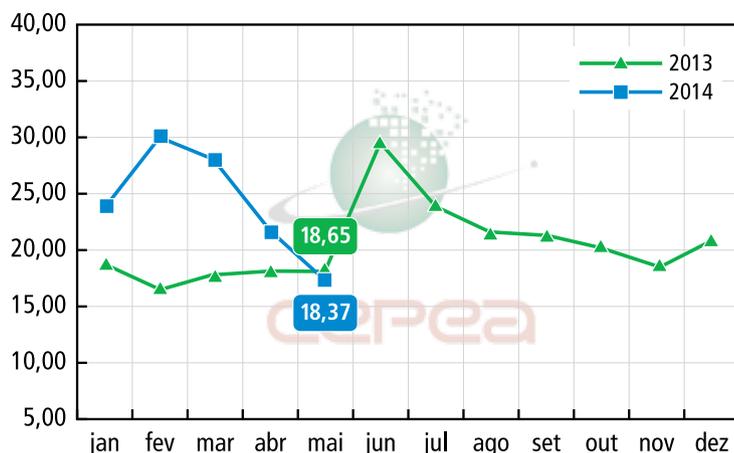
Frio e férias escolares podem inibir consumo

Atacadistas esperam vendas desaquecidas durante a Copa

Normalmente, junho é um mês de preços firmes para o melão, tendo em vista que a oferta é tipicamente baixa no período. Porém, neste mês, agentes receiam que as cotações possam ser menores em relação ao ano passado e à maio/14, por causa da retração do consumo. Em junho/13, devido à menor disponibilidade da fruta, os preços do melão amarelo, tipos 6 e 7, foram recordes, alcançando a média de R\$ 28,13/cx de 13 kg na Ceagesp. Já em maio deste ano, a variedade teve preço médio de R\$ 18,37/cx no atacado paulistano, redução de 11% frente ao mês anterior. Em junho e julho, com a Copa do Mundo no Brasil, produtores ainda têm expectativas de que a demanda pela fruta possa aumentar, já que o melão é oferecido em cafés da manhã de hotéis. Porém, com as temperaturas mais baixas e a antecipação das férias escolares em algumas cidades, a procura pode se desaquecer. Além disso, atacadistas alegam que o movimento nos boxes pode diminuir com a possibilidade de haver manifestações contra a Copa, o que pode frear o consumo nas residências e comprometer o transporte do produto.

Rentabilidade recua no NE após quatro meses

Melonicultores do Nordeste, que tiveram rentabilidade elevada no primeiro quadrimestre do ano, negociaram a preços mais fracos no mês de



Com mercado fraco, amarelo desvaloriza

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

Fonte: Cepea

maio. Em abril, de acordo com levantamentos do Cepea, os valores do melão amarelo, tipos 6 e 7, no RN/CE e no Vale do São Francisco (BA/PE) estiveram 50% e 43% superiores aos gastos com a cultura, respectivamente, enquanto que, em maio, as cotações ficaram apenas 20% e 10% acima dos custos de produção. Em junho, o movimento de queda nos preços deve continuar e produtores podem ter redução nos ganhos. Neste mês, grande parte da oferta da fruta vem do Vale do São Francisco, já que a maioria dos produtores do Rio Grande do Norte/Ceará está em entressafra até agosto. Uma das estratégias de melonicultores do Nordeste agora seria a distribuição da fruta para as capitais, para suprir a demanda da Copa do Mundo. No entanto, produtores estão receosos de que haja maior dificuldade para encontrar transporte e mão de obra para colheita nos dias de jogos.

Volume exportado pode cair em 2014/15

Os contratos para os embarques de melão do RN/CE devem ser finalizados neste mês. As negociações permitem planejamento dos produtores quanto à safra 2014/15, cujas exportações serão iniciadas em agosto. De acordo com exportadores consultados, a temporada deverá contar com leve queda no volume enviado na comparação com a safra 2013/14. Se confirmado, esse desempenho pode ser considerado fraco, já que a temporada passada foi a menor desde 2010/11, segundo a Secretaria do Comércio Exterior (Secex). Os motivos da retração dos envios são o aumento nos impostos de embarques internacionais – com a perda do benefício do SGP (Sistema Geral de Preferências), as taxas alfandegárias foram acrescidas para 8% – e menor oferta da fruta do RN/CE, devido à possível redução da área causada pela estiagem. Como os volumes embarcados já são considerados pequenos em comparação com anos anteriores, exportadores não esperam uma queda muito acentuada. Vale lembrar que a fruta brasileira tem apresentado boa aceitação no mercado europeu nos últimos anos.





Preços seguem acima do custo de produção

Produtividade deve seguir elevada até o final da safra de verão 2013/14

A produtividade em Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul e Goiás tem sido elevada nesta safra de verão. O cenário de pouca chuva tem sido favorável ao desenvolvimento das raízes, pois as áreas são irrigadas. Entre janeiro e maio, a média da produtividade na temporada 2013/14 foi de 56 t/ha, 16,3% acima do mesmo período de 2013. A maior oferta de cenoura nesta safra pressionou as cotações. O preço médio da caixa “suja” de 29 kg nas principais regiões produtoras de janeiro a maio foi de R\$ 14,53, quase metade do valor médio do mesmo período do ano passado (R\$ 27,58). Apesar de baixos, os preços seguem acima do custo de produção estimado por produtores – R\$ 11,25 (janeiro a maio). Produtores afirmam que, mesmo com a continuidade do clima seco, não deve ocorrer falta de água para irrigar até o fim da safra (julho), favorecendo o desenvolvimento das raízes. Com isto, as cotações não deverão alterar significativamente.

Falta de água pode ser fator limitante na safra de inverno

O plantio da cenoura da safra de inverno 2014 iniciou em março em Minas Gerais, Goiás e Paraná. Apesar da intenção de manutenção na área cultivada nesta temporada, a conclusão ainda irá depender da disponibilidade de água para irrigar as lavouras. Isso porque agentes de Minas

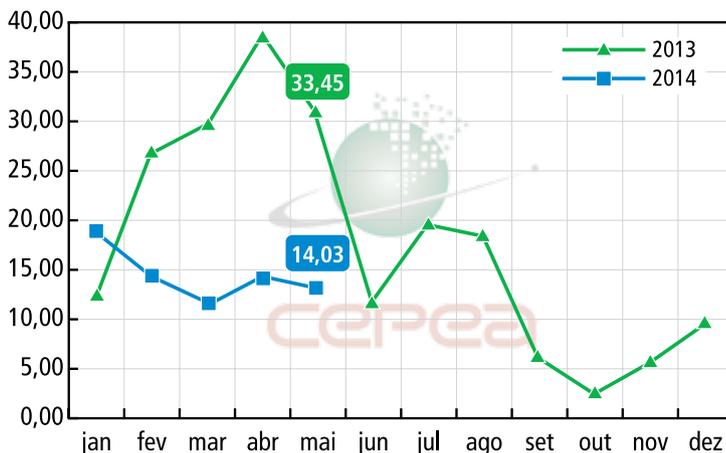
Gerais têm demonstrado preocupação quanto ao desenvolvimento das lavouras por conta da seca. Caso o volume de chuva não seja suficiente nesse estado, pode afetar o plantio e desenvolvimento das raízes. Em Caxias do Sul, Antônio Prado e Vacaria (RS), o inverno pode ter volume de acima do normal por conta do *El Niño* a partir de julho. Isso pode prejudicar o desenvolvimento das raízes na região. A colheita da safra de inverno inicia em julho e segue até dezembro.

Área na Bahia deve recuar 10% no segundo semestre

A área cultivada em Irecê (BA) na safra do segundo semestre terá redução de 10% se comparada à do mesmo período de 2013, totalizando 1.080 hectares. De acordo com a última estimativa de área levantada pelo Cepea, esta será a única região a diminuir o plantio neste ano. Em 2013, os preços chegaram a estar, em alguns meses, abaixo do custo de produção na região, o que afetou a rentabilidade e desestimulou produtores neste ano. Outro fator que influenciou a queda na área foi a falta d'água, que vem prejudicando o cultivo na Bahia. Além disso, alguns produtores baianos mudaram de cultura, buscando melhor rentabilidade.

Mercado na Copa ainda é incerto

A perspectiva de agentes consultados pelo Cepea sobre o mercado de cenoura durante a Copa de Mundo 2014 no Brasil ainda é bastante dividida. Alguns produtores esperam que a demanda possa recuar, acreditando que, quando o consumidor sai da sua rotina diária por causa de datas festivas, dificilmente há motivos para elevar a procura por hortaliças. Outros produtores, mais otimistas, preveem aumento no consumo, devido ao maior número de hóspedes em hotéis e de consumidores frequentando restaurantes espalhados em todo o País. Mesmo assim, a previsão é de que as cotações não se alterem de modo significativo durante a Copa, já que o volume disponível de cenoura ainda é alto.



Preço em MG fica praticamente estável em maio

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



Fonte: Cepea

 Leia o blog da HF Brasil e fique atualizado!
hortifrutibrasil.blogspot.com



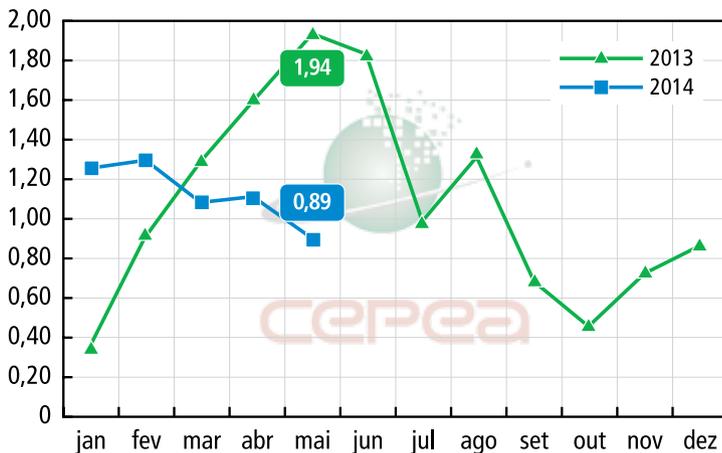
Principais regiões terão pouca oferta durante os jogos

MG contribuirá para a oferta de manga na Copa

As perspectivas para o período da Copa do Mundo FIFA 2014 no Brasil continuam sendo de baixa oferta de manga no mercado brasileiro – os jogos ocorrerão em junho e julho, atraindo muitos turistas estrangeiros. Nesta época, as regiões paulistas estão em entressafra e o Nordeste brasileiro terá oferta restrita. Com isso, o Norte de Minas Gerais estará em evidência. Muitos produtores mineiros planejaram-se para conseguir colher no período, como normalmente ocorre, e podem ser beneficiados pelo evento esportivo. No Vale do São Francisco (BA/PE), a disponibilidade está limitada porque mangicultores não planejaram induções florais, prevendo que os recessos durante os jogos pudessem atrapalhar as atividades de campo e as vendas. Já na região de Livramento de Nossa Senhora (BA), é a escassez de água que mantém a produção pequena. De qualquer forma, o volume colhido pelo Nordeste se somará ao de Minas Gerais. Caso a demanda pela manga seja firme no período, o preço pode se sustentar, ao contrário do observado em maio, quando a maior oferta derrubou as cotações.

El Niño preocupa ainda mais produtores de Livramento

Há previsão de *El Niño* a partir deste inverno, o que tem preocupado mangicultores de Livramento de Nossa Senhora (BA). Isso porque o fenômeno pode deixar o tempo ainda mais seco no Nordeste



e, caso não chova nos próximos meses, há possibilidade de a água para irrigação ser cortada em setembro. Caso a continuidade da seca se confirme, agentes do setor estimam que o volume de manga previsto para ser colhido este ano possa ser 30% a 40% menor que o do ano passado, quando a oferta já havia sido reduzida pela falta d'água. Além da quebra de produtividade, a área com o cultivo de manga em Livramento também tem diminuído nos últimos anos. De qualquer forma, produtores locais têm contado com a fruta para comercialização. A oferta segue baixa ante o potencial, mas já aumentou em maio, e tende a crescer gradativamente nos próximos meses, conforme o ciclo natural da planta. A manga *palmer* fechou maio a R\$ 1,52/kg, em média, 25% menor que em abril.

Mercado europeu abastecido por manga africana

Em junho e julho, o mercado de manga da União Europeia deve ser abastecido pela Costa do Marfim. O Brasil tem exportado pouco neste primeiro semestre, e a expectativa é de que o volume africano contribua para atender a demanda do bloco europeu. Em algumas safras, a Costa do Marfim teve problema de qualidade e de escoamento, mas por enquanto não há notícias de fatores que possam afetar suas exportações. Já a Índia teve os envios comprometidos por incidência de mosca das frutas. Inclusive, a entrada da manga e de outros quatro produtos indianos foi suspensa nos mercados da UE. Esta medida deve permanecer até dezembro de 2015, período que o país terá para lidar com o controle da mosca e investir em tecnologia de pós-colheita. Por parte do Brasil, as exportações estão lentas pela concorrência com outros fornecedores e porque a qualidade de muitas frutas foi prejudicada pelas intensas chuvas que ocorreram no Vale em abril. Além disso, os bons preços domésticos, especialmente até meados de maio, tornaram a comercialização atrativa no território nacional. A expectativa é de que os envios brasileiros ganhem ritmo a partir de agosto, quando a oferta nordestina estará mais elevada.



Preço da *tommy* é menor em junho

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

Fonte: Cepepa

Leia o blog da HF Brasil e fique atualizado!
hortifrutibrasil.blogspot.com

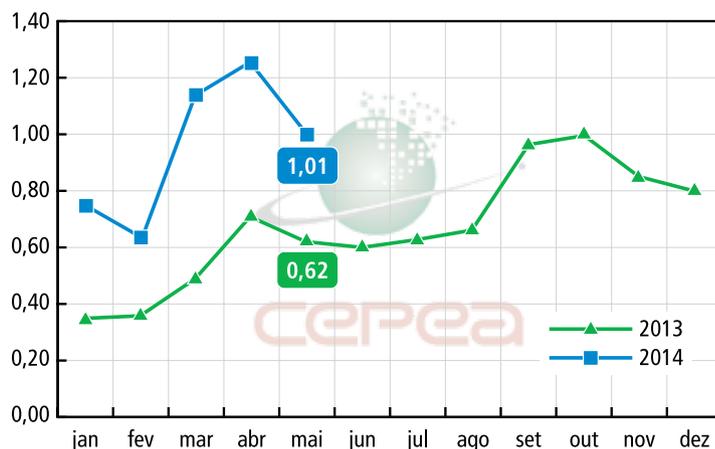


Copa do Mundo no Brasil pode elevar demanda por banana

Demanda pode se aquecer com turistas, mas ainda há receio devido às férias

Banicultores das principais regiões produtoras do País – Vale do Ribeira (SP), Norte de Santa Catarina, Norte de Minas Gerais e Bom Jesus da Lapa (BA) – analisam os possíveis impactos da Copa do Mundo no mercado. No geral, espera-se maior movimentação de vários setores da economia, principalmente em decorrência do aumento do número de visitantes estrangeiros. Em meio a esse cenário, produtores de banana mais otimistas têm expectativas de maior demanda pela fruta durante os jogos – os turistas estrangeiros procuram apreciar a culinária local, o que envolve o consumo de frutas tropicais. Além disso, a banana é uma fruta frequente em cardápios de café da manhã de hotéis, de modo que o próprio setor hoteleiro poderá ser um grande consumidor da fruta neste período. Porém, banicultores temem não conseguir atender o maior número de pedidos – em decorrência das adversidades climáticas que marcaram o início deste ano, a oferta deve ser menor no período dos jogos. A menor oferta e a possível maior procura, por sua vez, podem elevar as cotações da fruta no período. Por outro lado, a antecipação das férias escolares em várias cidades do País preocupa produtores, uma vez que grande quantidade de banana é utilizada na merenda escolar.

Menor qualidade da nanica pressiona cotações no Vale do Ribeira



Produtores do Vale do Ribeira (SP) relataram a incidência de *sigatoka* negra nas lavouras de banana no início de maio, sobretudo em roças mais próximas aos municípios de Sete Barras e Eldorado. A doença fúngica, que atinge os bananais ocasionando morte precoce das folhas e consequente enfraquecimento da planta, é uma preocupação frequente dos produtores. Uma das principais causas para a proliferação deste fungo é o trato cultural insuficiente. Com a estiagem nos primeiros meses deste ano, alguns produtores optaram pela redução das aplicações de defensivos, uma vez que o microrganismo se desenvolve geralmente em ambientes com elevada umidade. Além disso, as altas temperaturas registradas podem ter influenciado uma evaporação mais rápida das substâncias aplicadas, de modo que a planta não foi capaz de incorporar a quantidade necessária do produto para prevenir a proliferação do fungo. Mesmo neste cenário, a presença da *sigatoka* em 2014 ainda é menor frente ao ano passado. A menor qualidade da banana nanica resultou em queda de 13% das cotações de abril para maio, com a variedade sendo comercializada à média de R\$ 1,01/kg.

Exportações ao Mercosul são menores em abril

As exportações brasileiras de banana para o Mercosul se reduziram aproximadamente 10% em abril na comparação com março deste ano e cerca de 20% frente a abril de 2013, segundo dados da Secex. Tal queda é resultado da baixa oferta de fruta no País, que ocasionou aumento das cotações e, conseqüentemente, tornou a venda interna mais atrativa que a externa. Com o aumento da oferta de banana em maio, os preços externos já estão em patamares mais atrativos, e produtores do Norte de Santa Catarina relataram ter enviado mais fruta ao Mercosul no correr do mês. No acumulado de 2014 (de janeiro a abril), o Brasil enviou 4,3 mil toneladas de banana ao bloco, 12% a mais frente ao mesmo período de 2013, conforme dados da Secex. Em receita, os ganhos foram de R\$ 1,3 milhão, 27% acima da obtida de janeiro a abril de 2013.

Maior oferta e menor qualidade reduzem cotação em maio

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

Fonte: Cepea



Curta a página da HF Brasil no Facebook!

@revistahortifrutibrasil

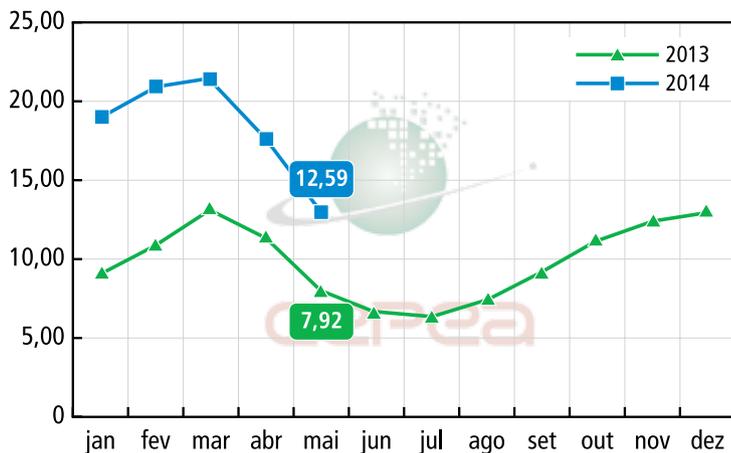


Indústria deve intensificar compras em junho/julho

Compras das indústrias devem ganhar ritmo em junho

O processamento de laranja da safra 2014/15 está previsto para começar nas indústrias de São Paulo em junho. Com esse cenário, a expectativa do setor é que as aquisições de frutas de produtores independentes (sem contratos de longo prazo) sejam intensificadas neste mês. Algumas grandes processadoras já estavam operando em meados de maio, porém a moagem se restringia às frutas próprias. Assim, citricultores independentes temem que parte das precoces não seja absorvida pelas indústrias, ou até mesmo que o momento das aquisições seja tardio – desde maio havia laranjas no estágio de maturação ideal. O cenário de oferta justa em 2014/15, contudo, não deve levar as indústrias a rejeitar estas variedades, visto que seria necessário processar todas as frutas não absorvidas pelo mercado de mesa para terminar a temporada com estoques confortáveis. Já houve algumas renovações de contratos antigos por parte de grandes indústrias, a valores entre US\$ 5,00 e US\$ 5,50/cx de 40,8 kg, colhida e posta na indústria (podendo ou não contar com adicional de participação no preço de venda do suco e/ou rendimento). Algumas pequenas processadoras, por sua vez, iniciaram compras no *spot*, com valores entre R\$ 7,00 e R\$ 8,00/cx, com alguns negócios pontuais a R\$ 6,00/cx.

Pera se desvaloriza 30% em maio



Pera segue recuando em maio, mas ainda superior a 2013

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

Fonte: Cepea

Os preços da laranja pera no segmento *in natura* recuaram em maio e podem manter o movimento de queda neste mês. Em junho, a oferta costuma ser maior e a disponibilidade no mercado de mesa pode se elevar caso não haja propostas das indústrias, ou até mesmo se os valores oferecidos não forem atrativos aos produtores. Quando questionados a respeito dos possíveis impactos da Copa do Mundo na demanda pela fruta, agentes consultados pelo Cepea não acreditam que o evento possa elevar muito a procura pela laranja no interior do estado. Já com relação à tahiti, as apostas são de que a demanda possa ganhar mais ritmo, principalmente para o preparo das famosas caipirinhas.

Brasil eleva exportações de tahiti por via aérea

As exportações brasileiras de limões e limas estão em bom ritmo em 2014. Especificamente neste ano, têm aumentado os envios da fruta por via aérea. Segundo a Secex, de janeiro a abril de 2014, foram exportadas mais de 1,4 mil toneladas de limões e limas, expressivo aumento de 134% em relação ao mesmo período de 2013. As exportações totais desse produto (considerando-se todas as vias de transporte), por sua vez, subiram 16%. Segundo colaboradores do Cepea, essa ampliação nas exportações aéreas diminui a exigência quanto à maturação da fruta já que o envio é mais rápido em relação ao marítimo. Esse cenário tem dado oportunidade para que mais produtores comercializem com exportadores, o que tem reduzido a disponibilidade interna e refletido nos preços domésticos da fruta. Em maio, a média de preço da lima ácida tahiti, na roça paulista, foi de R\$ 14,31/cx de 27 kg, colhida, alta de 24,8% em relação à de abril. Para junho, a expectativa é que os preços internos se mantenham firmes, visto que a oferta deve ser menor com o afastamento do período de pico de safra. Já no segmento de exportação, espera-se bom ritmo dos envios, visto que o México, principal concorrente do Brasil, deve ter problemas no abastecimento internacional.



Comet[®]

Com os benefícios AgCelence[®],
vai ser difícil sua qualidade cair.

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.



Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Inclua outros métodos de controle dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Restrições no Estado do Paraná para *Elsinoe australis* na cultura do citros. Registro MAPA nº 08801.

Comet[®], o fungicida da BASF para o seu pomar.

- Alta eficiência no controle da Pinta-preta e Verrugose
- Maior pegamento de frutos
- Maior período de frutos retidos no pé

☎ 0800 0192 500

www.agro.basf.com.br

 **BASF**
The Chemical Company



Com clima ameno, oferta de mamão deve permanecer baixa

Oferta segue restrita, mas produtor não acredita em alta nos preços

A oferta de mamão deve seguir baixa em junho no mercado nacional, assim como já observado em maio – as temperaturas mais amenas por conta da estação do frio têm desacelerado a maturação da fruta. Além disso, em junho, ainda deve continuar o período de “pescoço” que começou em maio, sobretudo nas roças do Espírito Santo e da Bahia. Entretanto, produtores não esperam expressivos aumentos nas cotações da fruta. Tanto mamoneiros quanto atacadistas acreditam que a demanda pela fruta em junho não deve ser suficiente para absorver o volume já disponível, fundamentados na típica redução da procura no inverno. No geral, em maio, a média das cotações do mamão esteve abaixo da de abril. O motivo foi a menor demanda, principalmente na última quinzena de maio, que coincidiu com temperaturas mais baixas. Dentre as praças acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea, a única que teve média positiva nos preços foi o sul da Bahia, onde o preço médio do mamão formosa foi de R\$ 0,44/kg em maio, valor 24% maior que o de abril.

Clima seco aumenta a ocorrência de ácaros

A qualidade do mamão nas principais regiões produtoras do País tem sido aquém do desejado. Produtores mencionaram o clima seco como principal fator para este cenário. Com a baixa umidade,

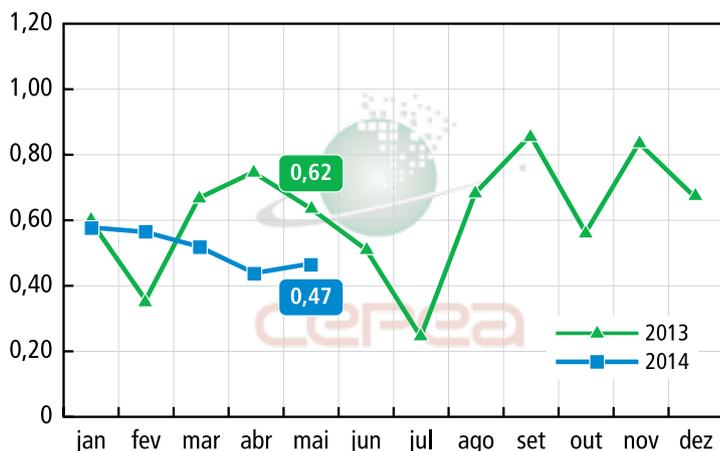
aumentou a incidência de ácaros em maio – alguns mamoneiros afirmaram que 100% de suas áreas foram tomadas pela praga. Para junho, o clima pode seguir com pouca chuva e, caso esse cenário se confirme, mamoneiros já preveem que os custos com aplicações para controlar os ácaros devem aumentar ainda mais. A ocorrência da praga aumenta a probabilidade de abortamento das flores, o que pode fazer com que mamoeiros entrem em período de “pescoço” após quatro meses, reduzindo a oferta da fruta.

Copa do Mundo pode aquecer um pouco o consumo de mamão

Parte dos produtores brasileiros acredita que o consumo de mamão pode se aquecer durante os jogos da Copa do Mundo no Brasil, pelo fato de a fruta ser muito comum em cafés da manhã de hotéis brasileiros. Por outro lado, alguns mamoneiros indicam que o provável aumento do consumo do mamão, sobretudo nas cidades-sedes dos jogos, pode não compensar a provável diminuição da demanda nos lares nacionais. Outros produtores, ainda, temem que manifestações contra o evento esportivo e recessos de caminhoneiros durante a Copa possam atrapalhar a distribuição da fruta aos atacados estaduais.

Com preço externo atrativo, embarques crescem 11% neste ano

Desde o início de 2014, as cotações externas do mamão têm superado as internas, o que tem influenciado as exportações da fruta no correr deste ano. De acordo com a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), o volume de mamão exportado pelo Brasil na parcial de 2014 (janeiro a abril) foi 11% maior que o do mesmo período de 2013, totalizando 10,9 mil toneladas. A receita obtida foi de US\$ 15,9 milhões, 17% maior na mesma comparação. Os maiores compradores da fruta brasileira continuam sendo Portugal, que importou 1,7 mil toneladas de mamão, Espanha, com 1,6 mil toneladas, e Alemanha e Reino Unido, com 1,4 mil toneladas cada.



Com baixa oferta, preço do formosa reage em junho

Preços médios recebidos por produtores pelo mamão formosa - R\$/kg (exceto RN)



Fonte: Cepea



Curta a página da HF Brasil no Facebook!

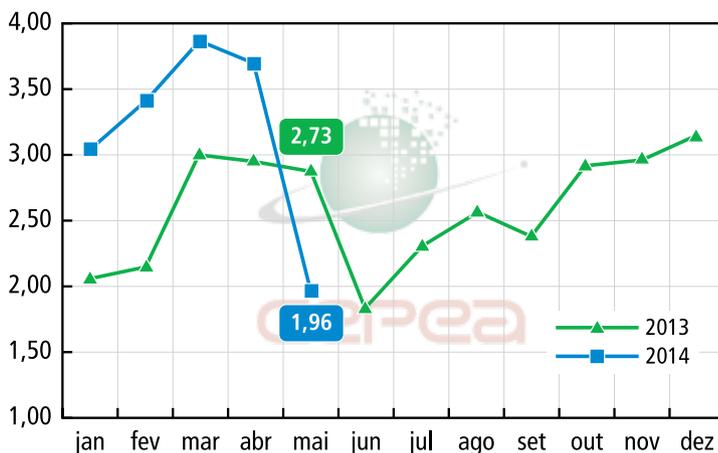
@revistahortifrutibrasil



Atacadistas podem diminuir pedidos durante a Copa

Agentes do setor da viticultura consultados pelo Hortifruti/Cepea não têm expectativas positivas quanto ao aumento do consumo de uvas durante a Copa do Mundo - que será realizada no Brasil entre junho e julho. Para alguns produtos agrícolas, o evento esportivo traz boas perspectivas de escoamento, dado o grande fluxo de turistas. Para a uva, porém, o cenário é contrário, já que não é uma fruta típica de café da manhã de hotéis, nem costuma ser utilizada na elaboração de bebidas e pratos em restaurantes. Diante dessa perspectiva, atacadistas de São Paulo e de Campinas (SP) podem diminuir os pedidos durante esse período, o que pode causar acúmulo da fruta na roça. Além disso, o Vale do São Francisco (BA/PE) ofertará bons volumes de itália melhorada e de uvas sem semente nessa época. Já as temporadas de São Paulo e do Paraná estarão mais próximas do encerramento da safra, com menor disponibilidade a partir do final de junho. De qualquer forma, receosos de que a retração de atacadistas reflita em baixos preços, produtores paulistas e paranaenses pretendem desacelerar o ritmo de colheita a partir de meados deste mês. Vale lembrar, ainda, que nos dias de jogos do Brasil pode ser mais difícil conseguir mão de obra para colheita e caminhoneiros para o transporte.

Colheita antecipada prejudica qualidade da fina temporã



Preço despensa com oferta elevada e baixa qualidade

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



Fonte: Cepea

Viticultores de Marialva (PR) esperam que as cotações das uvas finas com sementes se recuperem ao final da temporada – entre o final de junho e o início de julho. A safra temporã iniciou em abril e com bons preços, visto que a oferta local ainda era pequena e a colheita já estava sendo finalizada em São Miguel Arcanjo e Pilar do Sul (SP). Porém, na tentativa de aproveitar as cotações firmes, alguns produtores do Paraná aceleraram a colheita, o que prejudicou a comercialização. De acordo com viticultores e atacadistas, as frutas estavam verdes e com bagas pequenas. No decorrer de maio, a maturação ainda estava aquém da ideal e, conforme a disponibilidade das uvas finas aumentou, as cotações recuaram expressivamente, comprometendo a rentabilidade. O cenário de preços ficou mais alarmante para o produtor na segunda quinzena do mês passado, quando fortes chuvas atingiram Marialva e prejudicaram ainda mais qualidade das frutas.

Oferta reduzida valoriza niagara em SP e no PR

Produtores da região de Campinas (SP) e de Rosário do Ivaí (PR) estão animados na atual safra temporã da variedade rústica (niagara). Ao contrário do observado para as uvas finas paranaenses, a niagara se valorizou no decorrer de maio em ambas as regiões. Apesar de a colheita já ter sido intensificada, a disponibilidade é considerada pequena em comparação com a das uvas finas, o que tem estimulado a procura. Além disso, segundo produtores, a qualidade é considerada satisfatória, especialmente nas praças paulistas. Em maio, o preço médio da uva niagara na região produtora de Campinas ficou em R\$ 2,87/kg, valor praticamente estável frente ao mesmo período de 2013. Em Rosário do Ivaí, a variedade teve média de R\$ 2,66/kg no mês passado, 13% maior na mesma comparação. No geral, viticultores acreditam que as cotações da variedade devem se manter remuneradoras durante a safra temporã, que acaba entre o final de junho e o início de julho.





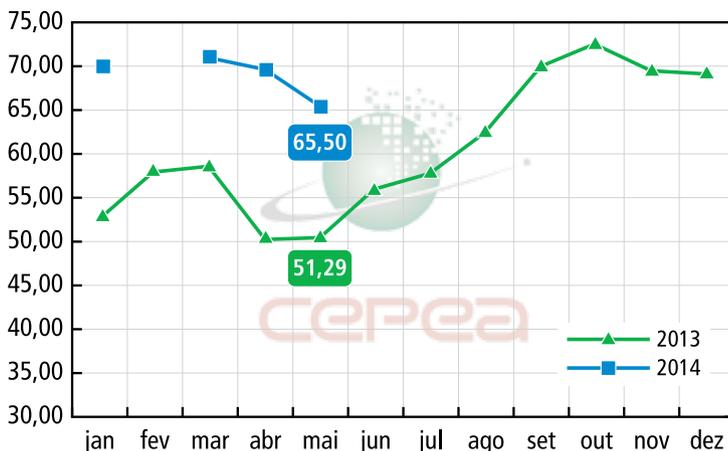
Fuji deve apresentar melhor qualidade nesta safra

Volume de fuji deve ser levemente menor

Em função das adversidades climáticas, as safras de fuji e gala devem ser menores neste ano, com maior impacto sobre a segunda variedade. Conforme a Associação de Produtores de Maçã e Pera de São Joaquim (AMAP), o volume de fuji colhido no Sul do País em 2014 deve ficar em torno de 300 mil toneladas, levemente menor que na safra anterior – as estimativas iniciais apontavam maior queda, contudo, a proporção de fuji graúda foi acima do esperado. De acordo com agentes do setor, mesmo após as intempéries enfrentadas durante a safra, a maçã fuji deve apresentar melhor qualidade frente à gala, com exceção de algumas propriedades de Vacaria (RS). Isso porque parte das fazendas dessa região gaúcha foi atingida por granizo em novembro/13, danificando a casca da fruta. Além disso, a seca do início deste ano também afetou os pomares locais. No entanto, como o calendário de atividades de campo da fuji é mais tardio frente às outras maçãs produzidas no Sul do Brasil, a variedade teve mais tempo para recuperação carpelar.

Importação de maçãs é a maior em 16 anos

As exportações de maçãs seguem lentas neste ano. Devido à safra com qualidade comprometida em relação à cor (mais amarelada), de janeiro a abril, o Brasil enviou quase 29 mil toneladas ao exterior, menor volume registrado para o período des-



de 2006, segundo dados da Secretaria do Comércio Exterior (Secex). A receita gerada pelos envios foi de quase US\$ 21 milhões, queda de 45% frente ao mesmo período de 2013. Enquanto os envios seguem em baixa, o destaque são as importações. No primeiro quadrimestre deste ano, foram compradas 28 mil toneladas de maçã, maior volume parcial registrado desde 1998, quando o País adquiriu 31 mil toneladas. A quantidade adquirida na parcial deste ano foi, ainda, 83% superior ao mesmo período de 2013. Os gastos somaram US\$ 29,5 milhões no período, 58% a mais na mesma comparação. A baixa qualidade da fruta nacional também favoreceu as compras externas, pois não tem atendido as exigências nacionais, além de os preços elevados no mercado interno estarem mais atrativos para frutas de qualidade. De acordo com colaboradores, a gala graúda, categoria 1, foi negociada em maio à média de R\$ 3,24/kg, e a red argentina a R\$ 4,07/kg. O consumidor brasileiro tem optado pela fruta importada que, mesmo estando mais cara, apresenta melhor coloração, pressão de polpa e vida de prateleira. Com isso, agentes do setor têm importado mais, a fim de atender à demanda doméstica.

Oferta de fuji aumenta em junho

Produtores de maçãs do Sul, que vinham priorizando o escoamento da maçã gala, começaram a embalar e vender maior quantidade de fuji a partir do início de junho. A expectativa de menor durabilidade da gala durante o armazenamento foi o fator decisivo para estocar a fuji, que possui maior vida de prateleira. Algumas câmaras frias começaram a ser abertas no final de maio, para iniciar a classificação da fruta e posterior comercialização no mercado doméstico. Em relação aos preços da fuji, estavam em baixa. Isso porque, a elevada disponibilidade de gala pressionou as cotações das duas variedades. Por outro lado, a qualidade da fuji é satisfatória, o que poderá contribuir para que os valores se elevem – em maio, a fuji graúda (calibre 110), categoria 1, foi negociada a R\$ 65,50/cx de 18 kg na Ceagesp, em média, 6% abaixo do registrado no mês anterior.



Vendas limitadas elevam estoque da fuji em SP e preço cai

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

Fonte: Cepea



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento.



“Utilizamos os produtos há 5 anos. Iniciamos com aplicação de **Agro-Mos®**, **Crop-Set™** e, atualmente, **Liqui-Plex® Citros**. Com a tecnologia de nutrição da **Alltech Crop Science**, conseguimos melhor resistência das plantas diante das doenças, economizando em aplicação de defensivos.”

Roberto Fukugauti,
Santa Eliza Citros
Mogi Guaçu/SP



www.alltechcropscience.com.br

 /AlltechLA

 @AlltechBR

Conheça mais histórias de produtores que conseguiram aumentar a produtividade e qualidade usando os produtos Alltech Crop Science.

Acesse: pt.alltech.com/historiasdocampo

Alltech®
CROP SCIENCE 

É NATURAL CRESCER COM A GENTE.

DOW AGROSCIENCES PROTEÇÃO DE PONTA A PONTA



Pulsor[®] 240 SC
FUNGICIDA

Dithane[®] NT
FUNGICIDA

Curathane[®] SC
FUNGICIDA

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

Sabre[®]
INSETICIDA

Lorsban[®] 480 BR
INSETICIDA

Intrepid[®] 240 SC
INSETICIDA

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

Tracer[®]
INSETICIDA

Tairel[®] M

Platinum NEO

www.dowagro.com.br
0800 772 2492

Fore[®] NT
FUNGICIDA

Micene[®]

Ellect[®]

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.



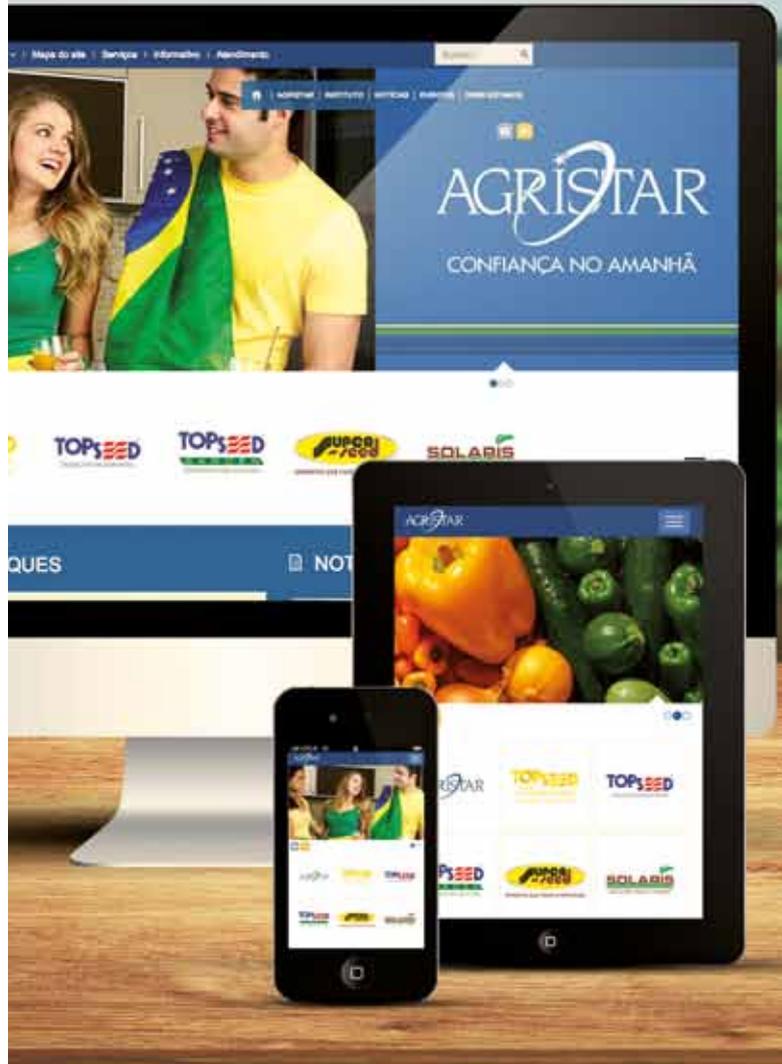
Soluções em Hortifruti



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento[®]

CONHEÇA NOSSO
NOVO PORTAL.
MAIS MODERNO E COMPLETO.



ACESSE
www.agristar.com.br



AGRISTAR
CONFIANÇA NO AMANHÃ



Mala Direta Postal

Básica

0000/2012 - DR/XXXXY

Cliente

...CORREIOS...

IMPRESSO

Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ

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

Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829

e-mail: hfcepea@usp.br



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**.

CONHEÇA OS LANÇAMENTOS
QUE FORAM SUCESSOS NA
HORTITEC 2014.

NOVA VEZ



AGRIÃO DO SECO H100



CEBOLA LUCINDA F1



REPOLHO ATLANTA F1



REPOLHO VELOCE F1



RÚCULA ROKA



TOMATE CANDIEIRO F1

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

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

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