

ESPECIAL BATATA

..... edição
OUTUBRO

GESTÃO DE CUSTOS DA BATATICULTURA

Técnicas de gestão da bataticultura

Aguarde!



Patrocinadores:
Reserve já seu espaço!
Fechamento comercial
20/09/2009

PARA USO DOS CORREIOS

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

Reintegrado ao Serviço Postal em ____/____/____

Em ____/____/____ Responsável _____

Impresso
Especial
FEALQ
..... CORREIOS

9912227297-2009 - DR/SPI



IMPRESSO

Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ

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

Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829

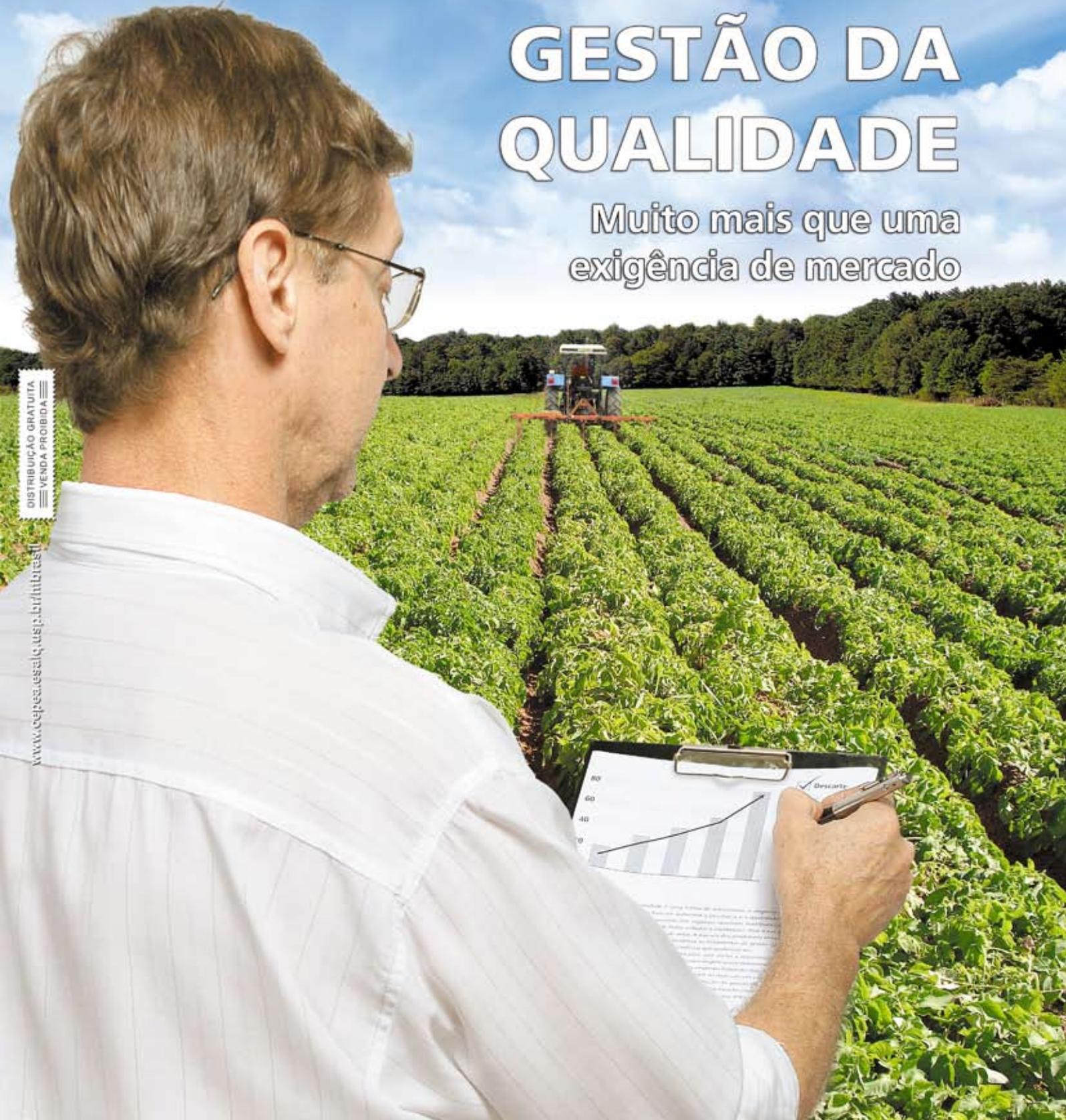
e-mail: hfbrazil@esalq.usp.br

Hortifruti ^{Brasil}

Uma publicação do CEPEA - ESALQ/USP
Ano 8 - Nº 83 - Setembro de 2009 - ISSN 1981-1837

GESTÃO DA QUALIDADE

Muito mais que uma
exigência de mercado



DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA

www.cepea.esalq.usp.br/hortifruti

Virose na sua plant só se você não usar

Se você é produtor de tomate, use Chess para acabar com a transmissão de viroses na sua plantação. funciona paralisando a alimentação da mosca-branca e, com isso, impedindo que ela transmita. Para garantir uma boa produção e frutos com vigor, use Chess.



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.**



C.a.S.a.



CENTRO AVANÇADO SYNGENTA DE ATENDIMENTO
DÚVIDAS - SUGESTÕES - EMERGENCIAS
telefone@caasa@syngenta.com

0800 704 4304

ação, Chess.



Ele é o único inseticida no mercado que
virose que atrapalham a sua plantação.

O mais novo inseticida da Syngenta.

Chess[®] WG

Estratégico contra as viroses.



syngenta.

www.syngenta.com.br



Nesta edição, serão discutidas ferramentas básicas para implementar a Gestão da Qualidade nas propriedades hortifrutícolas, que deve ser considerada como investimento, aprimoramento e processo de profissionalização da fazenda.

FÓRUM 32

Gestão da Qualidade é uma forma de organizar as atividades do dia-a-dia da fazenda. Conheça melhor a opinião dos entrevistados do Fórum sobre a gestão da qualidade total na hortifruticultura.



HORTIFRUTI BRASIL ON-LINE

Acesse a versão on-line da **Hortifruti Brasil** no site:

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

A última edição é atualizada até o DIA 10. Além disso, todas as edições estão disponíveis no site.

SEÇÕES

BATATA		16
CENOURA		20
CEBOLA		21
TOMATE		22
MELÃO		24
BANANA		25
CITROS		26
MANGA		28
UVA		29
MAMÃO		30
MAÇA		31

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:
Aline Barrozo Ferro e João Paulo Bernardes Deleo

Editora Executiva:
Daiana Braga MTB: 50.081

Diretora Financeira:
Margarete Boteon

Jornalista Responsável:
Ana Paula da Silva MTB: 27.368

Revisão:
Alessandra da Paz e Daiana Braga

Equipe Técnica:
Caio Gorino, Camila Pires Pirillo, Daiana Braga, Fabrícia Basílio Resende, Joseana Arantes Pereira, Maíra Paes Lacerda, Margarete Boteon, Mayra Monteiro Viana, Natalia Dallocca Berno, Renata Pozelli Sabio, René Voltani Broggio, Richard Truppel e Ticyana Carone Banzato.

Apoio:
FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:
ênfase - assessoria & comunicação
19 2111-5057

Impressão:
www.graficamundo.com.br

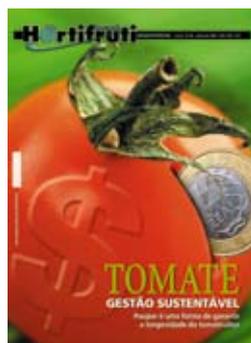
Contato:
Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000
Piracicaba (SP)
Tel: 19 3429-8808 - Fax: 19 3429-8829
hfbrasil@esalq.usp.br
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

A revista **Hortifruti Brasil** pertence ao Cepea

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

AO LEITOR

ESCREVA PARA NÓS. Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:
Hortifruti Brasil - Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP) ou para
hfbrasil@esalq.usp.br



OPINIÃO

Tomate orgânico

Gostei muito da reportagem da edição Especial Tomate. Trabalho com o sistema orgânico e gostaria de saber se o custo de produção apresentado é de tomate orgânico ou convencional. Também gostaria de saber sobre a uva orgânica. Desde já agradeço,

Maria Marques Vieira – Curitiba/PR

O custo de produção apresentado na edição de junho refere-se ao sistema convencional. Em relação aos produtos orgânicos, por enquanto não temos muitas informações. Mas, a Equipe Hortifruti está preparando para a edição de novembro Matéria de Capa sobre esse segmento de mercado. Esperamos que a pesquisa que estamos fazendo venha a lhe acrescentar.

FAÇA ANTES QUE SEU CLIENTE EXIJA!



Natalia Berno (esq.), Caio Gorino e Joseana Pereira organizaram a Matéria de Capa sobre gestão da qualidade na hortifruticultura.

As ferramentas de Gestão da Qualidade podem ajudar e muito as propriedades rurais. No entanto, a maioria dos produtores entrevistados pela **Hortifruti Brasil** não as utiliza, e os que utilizam subestimam os reais benefícios. Certificações como Produção Integrada de Frutas, Globalgap e Tesco são sistemas que trouxeram grande avanço para a qualidade dos serviços e produtos do setor hortifrutícola. O que acontece, entretanto, é que grande parcela dos produtores os utilizam apenas como meio de acesso a um mercado específico ou para atender as exigências de um cliente. Essas

ferramentas não estão sendo usadas para uma real melhoria da gestão da fazenda como um todo.

O desafio da *Matéria de Capa* e a opinião dos entrevistados do *Fórum* desta edição é conscientizar o setor hortifrutícola de que a gestão da qualidade é muito mais que a obtenção de um certificado do produto ou de um selo de qualidade que dá ao produtor acesso a mercados mais exigentes. O propósito é otimizar fatores técnicos (mecanização, plantio, colheita, produto), humanos e gerenciais (relacionamento dos funcionários, comunicação, planejamento, motivação) da propriedade.

Esta edição procura, então, mostrar que gestão da qualidade deve ser implementada com o desafio de melhorar a gestão da qualidade da fazenda, muito mais do que atender apenas a exigência de mercado/cliente. Tal sistemática deve ser considerada um investimento, aprimoramento e processo de profissionalização da fazenda e não um custo a mais para o proprietário. Se o produtor utilizar tais ferramentas somente para atender o seu cliente e as auditorias das certifi-

cadoras, ele possivelmente não desfrutará de todo o ganho que poderia ter em relação à gestão da fazenda, que pode se tornar ainda mais complexa dado o número de exigências que ele deverá cumprir.

É importante que a adoção das ferramentas de gestão da qualidade seja iniciativa do próprio produtor e que o objetivo da sua adoção seja melhorar a qualidade e a eficiência da propriedade. O produtor consciente de todas as etapas que ele deverá enfrentar no processo conseguirá ter uma equipe de funcionários comprometidos em adaptar todo o processo burocrático que envolve as ferramentas de gestão da qualidade.

O produtor que ainda desconhece o conceito de Gestão da Qualidade deve se informar e começar a discutir com os seus funcionários o processo de adoção antes que o seu cliente exija um prazo para cumprir tal adaptação muito curto para que os reais benefícios sejam alcançados. A nossa recomendação final é que invista na gestão da qualidade antes que se torne um custo de adaptação da fazenda para acessar os principais clientes e mercados. Boa leitura!



SIM

SOLUÇÃO INTEGRADA MILENIA

Hortifruti

Confiança que se conquista a cada nova safra



MILENIA

Soluções que valorizam a vida

ATENÇÃO

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo
 Venda sob receitaúrio agrônômico



Fungicidas

CapTan SC **FUNGINIL**

Herbicidas

Afalon SC **GALIGAN** 240 EC

Inseticidas

Keshet 25 EC **PYRINEX** 400 EC **Kim On**

GESTÃO DA

Muito mais que uma

*G*estão da Qualidade é uma forma de administrar o negócio através de um conjunto de práticas que buscam aumentar a eficiência e a qualidade da produção. Gestão da qualidade já está presente em algumas fazendas hortifrutícolas do Brasil, principalmente nas produtoras de frutas voltadas à exportação. Mas a sua adoção ainda está bem aquém das necessidades do setor. A maioria dos produtores entrevistados pela **Hortifruti Brasil** para esta matéria não utiliza as ferramentas de gestão da qualidade e, os que o fazem, têm subestimado os benefícios que poderiam ter.

A boa qualidade dos produtos agrícolas, que inclui a segurança do alimento, além de ser fundamental para o consumidor e uma exigência em determinados mercados, é também uma vantagem competitiva para muitas empresas hortifrutícolas. As organizações em todo o mundo buscam alternativas que as insiram no mercado em condição superior à de seus concorrentes e uma dessas é implementação da gestão da qualidade. Os sistemas mais conhecidos e utilizados pelo setor estão relacionados com as Boas Práticas Agrícolas – como a GlobalGAP e a Produção Integrada de Frutas (PIF) – e os tradicionais 5S e ISO 9000.

A preocupação com a qualidade de bens e serviços não é recente. O conceito foi instituído nos Estados Unidos na década de 1930, quando o enfoque se limitava a inspecionar o produto acabado e a eliminar os que apresentassem defeitos. O conceito foi aperfeiçoado no Japão na década de 1950. Tornou-se mais amplo e passou a ser conhecido como Gestão da Qualidade Total. Nessa fase, a qualidade deixou de ser responsabilidade apenas de um departamento específico e foi dada como assunto de toda a empresa.

O mesmo conceito é hoje utilizado para as propriedades rurais. Quando mencionamos qualidade, não podemos limitá-la ao produto, deve alcançar todas as atividades da fazenda. A qualidade deve estar presente desde a implantação de uma cultura, passando por seu manejo e chegando à colheita, perpassando também as atividades administrativas (financeira,



QUALIDADE

exigência de mercado

comercial e de recursos humanos).

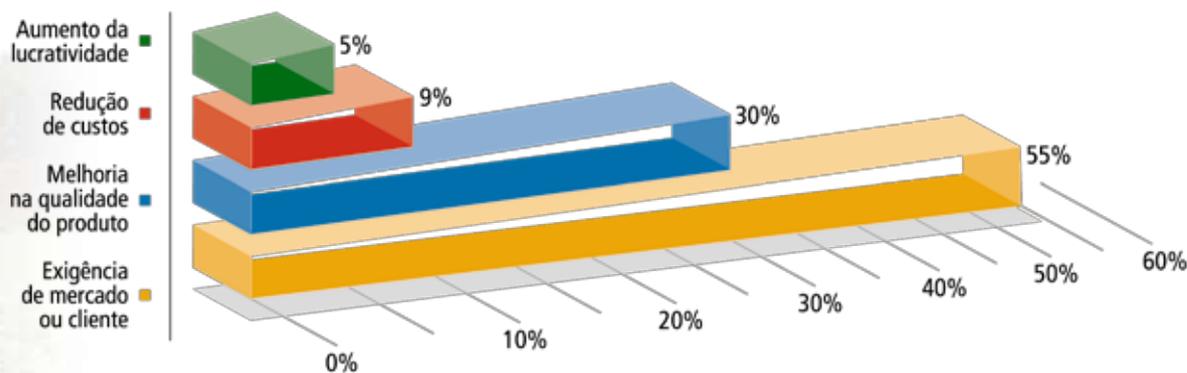
Para que se obtenha sucesso na gestão da qualidade, são imprescindíveis a aceitação e a assimilação deste conceito por todas as pessoas que trabalham na fazenda, a começar pelo produtor rural. É preciso que o produtor assuma a gestão como meta para uma melhor administração do empreendimento e que os trabalhadores se envolvam com essa implementação, a fim de que seja alcançada a melhoria do processo.

Certificações como Produção Integrada, GlobalGAP e Tesco são sistemas que trouxeram grande avanço para a qualidade dos serviços e produtos do setor hortifrutícola. O que acontece, entretanto, é que grande parcela dos produtores os utiliza apenas como meio de acesso a um mercado específico ou para atender a exigências de um cliente. Essas ferramentas não estão sendo usadas para uma real melhoria da gestão da fazenda como um todo.

Pesquisa realizada entre os produtores da **Hortifruti Brasil** em agosto de 2009, de fato, mostrou que a exigência de mercado – que é maior para as frutas exportadas – era a razão principal para que hortifruticultores utilizassem as ferramentas de gestão da qualidade.

Esta *Matéria de Capa* procura, então, mostrar que gestão da qualidade deve ser implementada com o desafio de resolver a gestão da qualidade da fazenda, muito mais do que atender apenas a exigência de mercado/cliente. Tal sistemática deve ser considerada investimento, aprimoramento e processo de profissionalização da fazenda e não um custo a mais para o proprietário. Nesta *Matéria de Capa*, são discutidas as ferramentas básicas para implementar a Gestão da Qualidade nas propriedades hortifrutícolas em complemento aos protocolos de certificações de Boas Práticas Agrícolas, abordados em edições anteriores.

Gráfico 1. Principal motivo para implementar gestão da qualidade (% de respostas)*



* Cada entrevistado pôde selecionar mais de uma alternativa.

Qualquer fazenda pode adotar a gestão da qualidade

Independente do tamanho, todas as propriedades podem fazer uso da Gestão da Qualidade. Há um leque de ferramentas, algumas de simples implementação. Depende do proprietário avaliar os recursos disponíveis e a complexidade da organização para definir o sistema que precisa.

É importante que se tenha consciência desde o início que, ao buscar qualquer ferramenta que auxilie na gestão da qualidade, a organização como um todo deverá estar preparada para esse compromisso. O proprietário e os familiares que com ele trabalham devem ser os primeiros a assumir essa nova gestão de forma que todos os funcionários saibam deste compromisso com a qualidade e, principalmente, com esse sistema de gestão. Tudo deve ser feito de forma sistemática e transparente. Portanto, pode-se afirmar que os proprietários rurais são os responsáveis diretos pela adequada implementação da gestão da qualidade.

Para se ter êxito, é preciso ter em mente que um sistema de gestão está desenhado para melhorar continuamente o desempenho dos processos envolvidos na elaboração do produto, mediante as considerações das necessidades de todas as partes interessadas. Com isso, todas as críticas e sugestões dadas a cada processo de produção devem ser analisadas. Quando forem constatados erros, é preciso que uma solução seja levantada para que não ocorra novamente o mesmo problema. Isso é uma melhoria contínua.

A ISO (*International Organization for Standardization*, que em português significa Organização Internacional para Normalização) é uma federação mundial de órgãos nacionais de normalização. Além disso, é a maior empresa do mundo em desenvolvimento e edição de normas internacionais. É reconhecida em todos os países e suas publicações são estendidas a qualquer empresa, independente do ramo de atuação.

Entre as normas dessa federação, há uma que é a base para todo sistema de gestão da qualidade: a ISO 9000. Nela, são encontrados fundamentos e vocabulários relacionados à implementação desse sistema. Seus princípios podem ser resumidos em oito itens, que visam a conduzir a organização na melhoria do desempenho das atividades. Esses oito princípios básicos devem reger todas as organizações que priorizem um sistema de gestão da qualidade, independente da ferramenta utilizada.



PRINCÍPIOS BÁSICOS DA ISO 9000

- 1. Enfoque no cliente:** as organizações dependem de seus clientes e, portanto, devem compreender suas necessidades atuais e futuras. Além de satisfazer essas necessidades, devem se esforçar para exceder as expectativas dos clientes.
- 2. Liderança:** os líderes devem criar e manter um ambiente interno onde os trabalhadores podem se envolver totalmente em prol dos objetivos da organização.
- 3. Participação do pessoal:** os funcionários, de todos os níveis, são a essência de uma organização, e seu total compromisso possibilita que suas habilidades sejam usadas para o benefício da organização.
- 4. Abordagem baseada em processos:** um resultado é alcançado mais eficientemente quando as atividades e os recursos relacionados são geridos como um processo.
- 5. Abordagem do sistema de gestão:** Identificar, compreender e gerir os processos inter-relacionados como um sistema que contribui para a eficácia de uma organização na realização dos seus objetivos.
- 6. Melhoria contínua:** a melhoria contínua do desempenho global da organização deve ser um objetivo permanente da instituição.
- 7. Abordagem baseada em fatos para tomada de decisão:** decisões eficazes são baseadas na análise de dados e informações.
- 8. Relações mutuamente benéficas com os fornecedores:** uma organização e seus fornecedores são interdependentes e uma relação mutuamente benéfica reforça a capacidade de ambos para criar valor.



Sistema Toyota de Produção (STP)

O Sistema Toyota de Produção (STP) é um sistema modelo de gestão um pouco mais elaborado do que o 5S (página 10) e é conhecido mundialmente pela sua eficiência e eficácia. Foi inicialmente desenvolvido pela empresa automobilística de mesmo nome e vem sendo aperfeiçoado através da sua aplicação em indústrias de diferentes segmentos de mercado. O STP se destacou entre os demais devido aos resultados de crescimento que a empresa Toyota conseguiu mesmo em tempos de crise e, com isso, obteve vantagens competitivas.

O Sistema Toyota é um sistema de gerenciamento cujo objetivo é o aumento do lucro através da redução dos custos. Esse objetivo é alcançado pela identificação e eliminação das perdas, isto é, das atividades que não

agreguem valor ao produto. Nesse cenário, é importante também aumentar a eficácia das tarefas e manter em desenvolvimento as atividades que valorizem ainda mais o produto.

Os princípios do STP são baseados em quatro categorias, conhecidas como os 4 P's do Modelo Toyota: Filosofia, Processo, Funcionários/Parceiros e Solução de Problemas.

Por ser inúmeras as ferramentas que podem ser usadas para a melhoria da gestão da fazenda, a definição do sistema de gestão a ser adotado não deve ser feita somente com base em experiências de fazendas que já o implementa. Antes, a escolha deve ser embasada na análise de fatores estratégicos, como mercado, clientes e a estratégia utilizada pelo proprietário.

OS 4 P'S DO MODELO TOYOTA DE GESTÃO

Os 4 P's são originários do inglês: *Philosophy*, *Process*, *People/Partners* e *Problem Solving*. Cada P tem uma descrição de atividades, as quais são apresentadas a seguir.

Filosofia (*Philosophy*) (Pensamento de longo prazo)

- Basear as decisões administrativas em uma filosofia de longo prazo, mesmo em detrimento e metas financeiras de curto prazo.
- Esse pensamento é a razão de existência da organização, a finalidade para a qual ela foi criada. Assim, deve reger todas as atividades dentro da fazenda.

Processo (*Process*) (Eliminação de Perdas)

- Criar um "fluxo" de processo que facilite a identificação de problemas.
- Utilizar sistemas que correspondam às mudanças na demanda para evitar a super-produção.
- Nivelar a carga de trabalho (produção nivelada).
- Parar quando houver problema de qualidade.
- Padronizar tarefas para a melhoria contínua.
- Usar o controle visual para que os problemas não passem despercebidos.
- Usar somente tecnologia confiável totalmente testada.

Funcionários e Parceiros (*People/Partners*) (Respeitá-los, desafiá-los e desenvolvê-los)

- Desenvolver pessoas que vivenciem a filosofia de existência da empresa.
- Respeitar, desenvolver e desafiar o pessoal e as equipes de trabalho.
- Respeitar, desafiar e auxiliar os fornecedores.

Solução de Problemas (*Problem Solving*) (Aprendizagem e melhoria contínuas)

- Aprendizagem organizacional contínua visando sempre a mudar para melhor.
- Ver por si mesmo para compreender a situação.
- Tomar decisões lentamente, através de consenso, considerando completamente todas as opções.
- Implementar as decisões rapidamente.

Fonte: Adaptação da figura 4 P's do Modelo Toyota, desenvolvido por Liker, J. K. em seu livro *O Modelo Toyota – 14 Princípios de Gestão do Maior Fabricante do Mundo*. Ed Bookman, 2005.

5S é uma ferramenta de fácil adoção e de bons resultados nas fazendas

Uma ferramenta bem simples que pode ser aplicada em todas as propriedades agrícolas é a “5S”. Essa ferramenta visa a organizar primeiramente as práticas cotidianas de uma organização. É considerada a base para se implementar a gestão da qualidade, isso porque exerce efeito direto na motivação e na disciplina dos funcionários. Além disso, tem a importante função de promover a disciplina e a percepção de detalhes durante o processo de produção.

Em uma fazenda, as operações cotidianas podem ser a grande responsável pela qualidade de todos os processos que integram um produto. Por exemplo, uma oficina bem organizada na fazenda pode poupar tempo no reparo de máquinas e implementos.

O programa 5S visa ainda a eliminar o desperdício (tudo que gera custo extra), a mudar a maneira de pensar das pessoas na direção de um melhor comportamento, conscientizá-las do valor do capital humano empregado na fazenda, do quanto eles podem contribuir para a melhoria das

condições de trabalho e qualidade de vida, e a despertar a importância da auto-estima e da segurança dos trabalhadores.

Os efeitos dessa ferramenta são visíveis tanto nos trabalhadores como na qualidade do produto. Para o funcionário, a prática contínua do 5S resulta em aprendizado de trabalho em equipe, em melhoria das condições de trabalho através da satisfação com as atividades executadas e do ganho em qualidade de vida. Já para a fazenda, os resultados são vistos pela melhor utilização dos recursos disponíveis, melhor comunicação dentro do ambiente de trabalho, maior produtividade, conscientização de todos para o cuidado com a qualidade dos produtos e serviços, gastos e desperdícios.

O 5S, conhecido também como os cinco sensores, é uma prática desenvolvida no Japão em 1950. Esse programa é baseado em 5 palavras japonesas: SEIRI (Descarte), SEITON (Organização), SEISOH (Limpeza), SEIKETSU (Padronização) e SHITSUKE (Autodisciplina).

O 5S não é somente um evento isolado de limpeza, mas uma nova maneira de conduzir a empresa com ganhos efetivos de produtividade. É baseado em educação, treinamento e prática em grupo. A disciplina é um compromisso de todos os trabalhadores, do patrão até o empregado com responsabilidades mais rotineiras.



PRINCIPAIS ETAPAS DO 5S

1º S Descarte

Descarte é o passo inicial do programa. Resume-se pela ação de descartar coisas inúteis, sem uso, deixando apenas o necessário e na quantidade certa. Para que se elimine o que é desnecessário, é preciso definir

claramente o que fica e o que sai. Para que seja completo, tudo aquilo que foi descartado deve ser avaliado por todas as pessoas que trabalham na área, para que não seja jogado fora o que ainda é utilizado.

2º S Organização

O segundo passo é organizar um lugar para cada coisa e cada coisa em seu lugar, isto é, organizar os itens absolutamente necessários, identificar e colocar tudo em ordem, para que seja fácil localizá-los. Nessa etapa, é preciso que todas as pessoas sejam informadas da padronização adotada e também da sua importância. Para facilitar a arrumação, podem ser utilizados rótulos, etiquetas, cores

distintas para caixa de ferramenta, etc. Pode ainda usar painéis com desenhos dos contornos das ferramentas. Um critério deve ser adotado: itens mais usados devem estar mais acessíveis; itens mais pesados devem ser guardados em locais mais baixos; os locais de armazenamento devem ter indicadores de quantidade (estoque máximo e mínimo).

3º S Limpeza

A etapa seguinte é a limpeza, ou seja, é preciso manter instalações, equipamentos em perfeitas condições, assim como o local de trabalho continuamente limpo. Todos sabem que limpeza é fundamental. Para o cliente, a imagem de uma empresa limpa também é extremamente positiva; com a fazenda é a mesma coisa. Todos devem colaborar para a limpeza, não é só trabalho do pessoal da faxina. É responsabilidade de todos. Em um ambiente limpo, melhora a vontade de trabalhar.

Então, o objetivo é eliminar o lixo e a sujeira. Assim, todos devem deixar ferramentas e utensílios limpos antes de guardá-los e em condições de uso; nada deve ser jogado no chão. A melhor maneira de limpar é não sujar, por isso, as causas da sujeira devem ser eliminadas. As vantagens são visíveis: condições mais favoráveis de trabalho, maior produtividade de pessoas e máquinas, diminuição de perdas e danos de equipamentos, materiais e produtos.

4º S Padronização

Depois que os três passos acima forem cumpridos, a quarta etapa tem por objetivo manter o padrão de organização, arrumação e limpeza obtidas nas fases anteriores. Para que essa organização do ambiente de trabalho seja mantida, é preciso que se estabeleçam critérios que permitam avaliar se os itens anteriores estão sendo cumpridos rigorosamente –

obediência as regras de segurança, uso correto dos materiais, limpeza dos locais e utensílios de trabalho entre outras atividades pré-estipuladas. Se porventura houver algum item que não esteja sendo cumprido conforme foi estabelecido, é preciso reforçar essa etapa e a sua importância para que se alcance o objetivo da padronização.

5º S Autodisciplina

Essa fase significa que o processo está consolidado, embora não definitivamente finalizado. A autodisciplina objetiva cumprir as quatro fases anteriores como uma rotina, ou seja, requer o desenvolvimento do hábito de observar e seguir normas, regras,

procedimentos, atender especificações, sejam elas escritas ou informais. Ter autodisciplina significa ainda desenvolver o autocontrole, ter paciência, ser persistente e respeitar o espaço e a vontade do outros.

SEGURANÇA E RENTABILIDADE PARA SUA LAVOURA

Tomate híbrido

DOMINADOR F1

- ✓ Alta resistência ao **TYLCV (Geminivírus)**
- ✓ Excelente sanidade de plantas
- ✓ Alta produtividade com padrão de frutos no ponteiro
- ✓ Resistências: Fol:0,1, For, Mi, Mj, ToMV, TYLCV, Va e Vd



ZERAIM GEDERA
The Seed Company

Divisão
TOPSEED
Premium

AGRISTAR DO BRASIL

Tel.: (24) 2222-9000 / Fax.: (24) 2222-2270

www.agristar.com.br / info@agristar.com.br

Legenda: Fol 0 - Fusarium oxysporum f.sp. lycopersici raça 0 / Fol 1 - Fusarium oxysporum f.sp. lycopersici raça 1 / For - Fusarium oxysporum f. sp. radialis-lycopersici / Mi - Meloidogyne incognita (Nematóide) / Mj - Meloidogyne javanica (Nematóide) / ToMV - Tomato mosaic tobamovirus / TYLCV - Tomato yellow leaf curl begomovirus / Va - Verticillium albo-atrum / Vd - Verticillium dahliae.

AGRISTAR

O que a gestão da qualidade pode melhorar na minha propriedade?

Produtores rurais têm muitas dúvidas sobre o resultado da implementação da gestão da qualidade, segundo apurou a pesquisa realizada pela **Hortifruti Brasil** com parte dos seus leitores. Muitos questionam quais benefícios a gestão da qualidade pode proporcionar à sua empresa, se o retorno financeiro compensa.

Esta resposta não é simples, principalmente porque os resultados da implementação de um sistema de gestão não aparecem do dia para a noite, mas, sim, de maneira gradual. No início, é comum em muitas empresas a sensação de que suas atividades de gestão não estão agregando valor algum ao seu produto e suas despesas só aumentam por conta da estrutura inicial que é exigida para o gerenciamento da qualidade na fazenda. Mas os benefícios são comprovados pela maioria das empresas que já implementaram algumas ferramentas e vão além do retorno financeiro.

Entre os entrevistados das fazendas que apresentam alguma ferramenta de gestão da qualidade, a implementação na propriedade de muitos deles partiu de uma exigência do cliente para poder exportar. As ferramentas facilitaram o acesso aos mercados internacionais mais exigentes, aumentando o fluxo de comercialização dessas propriedades.

Mas a exigência de mercado não foi a única razão apontada pelos leitores. A adoção do sistema de gestão da qualidade gera melhoria contínua dos processos e atividades dentro da fazenda, o que aumenta a organização no dia-a-dia, possibilita um maior treinamento da mão-de-obra e reduz o desperdício de produtos, como insumos. Outro fator importante apontado pelos entrevistados é que a qualidade da fruta ou hortaliça obtida é superior. A segurança do alimento é garantida através do controle de aplicações de defensivos agrícolas e, dessa forma, aumenta a satisfação e confiabilidade dos clientes, fortalecendo a imagem dos produtos.

As ferramentas de gestão também trazem benefícios para os funcionários, pois incentivam a comunicação, melhoram o trabalho em equipe, proporcionam melhoria no conforto e bem-estar dos trabalhadores, diminuem os riscos de acidentes de trabalho e, conseqüentemente, os funcionários trabalham mais motivados.

As principais dificuldades que os produtores encontraram para a implementação das ferramentas são os investimentos iniciais com a infra-estrutura requerida para os processos de gestão na fazenda e o custo elevado da auditoria visando à certificação. Além disso, o processo é muito detalhista em alguns pontos e exige profissionais da própria empresa capacitados para a implementação da ges-

tão. No Brasil, produtores comentam que o mercado pouco exige ou reconhece tal investimento e isso faz com que eles não obtenham diferencial nos preços do produto final. Isso, porém, estaria mudando com a maior exigência principalmente de grandes redes de supermercados.

Outro fator de desestímulo é que o trabalho que se realiza para a obtenção de um produto de qualidade nas etapas de produção, beneficiamento e armazenagem de hortifrutis, muitas vezes é perdido durante a distribuição devido à falta de infra-estrutura para o acondicionamento adequado do produto.

Em alguns casos, também o que se vê é que a implementação incorreta da gestão da qualidade acaba por fazer com que a fazenda não desfrute dos reais benefícios desse gerenciamento. Muitas empresas utilizam as ferramentas de gestão isoladamente nas operações em períodos de auditoria, “um sistema criado somente para o auditor ver”. As empresas devem usar da gestão da qualidade efetivamente para manter contínua a melhora de seus produtos e processos de rotina.

NEM TUDO SÃO VANTAGENS NA GESTÃO DA QUALIDADE

Principais benefícios:

- Melhora a qualidade do produto;
- Facilita o acesso aos mercados mais exigentes;
- Permite uma melhor gestão na fazenda;
- Qualifica mão-de-obra e tende a melhorar o ambiente de trabalho.

Principais limitações/desvantagens:

- Praticamente não há um adicional ao preço do produto certificado.
- Custo com a certificação é elevado.
- Processo é muito burocrático/detalhista.
- Exige muito treinamento/ mão-de-obra especializada
- Consumidor (doméstico) ainda não valoriza o produto certificado.

GLOBALG.A.P.
(EUREPGAP)

TESCO



Fonte: Hortifruti Brasil/Cepea

Gestão da Qualidade pode melhorar a

É importante lembrar que gestão de qualidade é muito mais que obter um certificado do produto ou um selo de qualidade que dá ao produtor acesso a mercados mais exigentes. A meta é otimizar fatores técnicos – como mecanização, plantio, colheita, produto – humanos e gerenciais – relacionamento dos funcionários, comunicação, planejamento, motivação – da propriedade. De acordo com a pesquisa realizada pela **Hortifruti Brasil**, para muitos administradores de fazenda, a maior dificuldade é o relacionamento com funcionários.

Um dos processos mais importantes da gestão da qualidade é o aprimoramento do capital humano da organização. Há o conceito de gerência de crescimento do ser humano dentro da empresa. Contudo, para isso, é necessária uma mudança da postura gerencial e o objetivo é assegurar a participação de cada um dos funcionários nas aplicações do novo conceito administrativo: gestão da qualidade total. Nesta mudança de postura do gerente/administrador, três fundamentos básicos são essenciais: novo enfoque gerencial, treinamento e motivação.

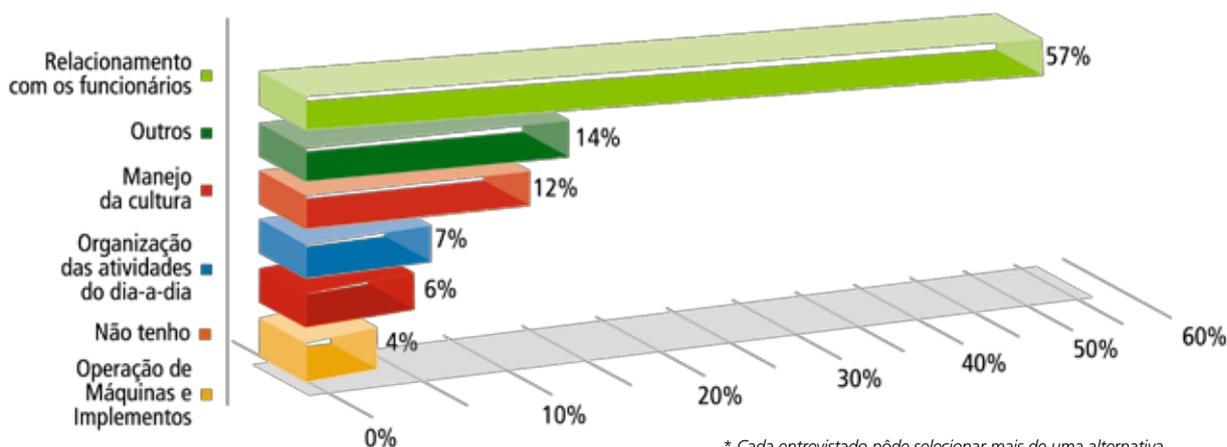
O **novo enfoque gerencial**, além de definir e quantificar metas, deve atentar para os resultados e manter a produção em um bom nível de funcionamento, sempre buscando melhorar. Dessa forma, a empresa poderá assegurar sua competitividade e estar à frente de suas concorrentes. Inicialmente com uma boa gerência de rotina, os processos se tornarão padronizados e mais eficazes. Nesse ponto, a função do administrador se reduz a um monitoramento de tempos em tempos. Essa tarefa no início do processo é muito grande, mas vai se reduzindo e assim outras funções se tornam cada vez mais importantes, como a gerência de crescimento do ser humano.

As matérias-primas, as máquinas, os defensivos, os fertilizantes e a terra são insumos fundamentais na produção agrícola, mas o uso eficiente deles depende do uso adequado do capital humano, principalmente em hortifruticultura onde o uso da mão-de-obra é intensivo. Ou seja, a produção de qualquer bem ou serviço depende da aplicação do trabalho de uma pessoa ou de um grupo de pessoas. O trabalhador deve ser incentivado continuamente. Portanto, há um grande espaço para a ação do administrador nessa área.

Outra função importante é a de gerência de novos produtos. O contato permanente com os clientes permite descobrir novos interesses, novas possibilidades e assim, novos nichos de mercado. O administrador deve ser uma pessoa voltada para novas tendências e novas oportunidades. Finalmente, a atividade fundamental é a gerência das melhorias. Mas não através do exercício de pressão sob seus subordinados, e, sim, em conjunto com a sua equipe e seus funcionários que devem auxiliar nesse processo contínuo.

O **treinamento** na gestão da qualidade é fundamental. Treinar ou prover treinamento aos funcionários é responsabilidade básica do administrador. Ele deve estar muito atento às necessidades de seus subordinados e supri-las de forma adequada. Um produto ou um serviço não poderá ter alta qualidade se os profissionais envolvidos na sua fabricação não estiverem bem treinados. Se um empregado, após um período, não apresentar a produtividade esperada, será mandado embora. E hoje, o custo da demissão é muito alto. Sem contar que os custos de uma nova admissão também são elevados. E nada assegura que o novo empregado será melhor que o anterior. Portanto, é necessário dar atenção especial ao treinamento do pessoal, em todos os níveis.

Gráfico 2. Qual é o maior problema na gestão da sua fazenda? (% respostas)*



* Cada entrevistado pôde selecionar mais de uma alternativa.

relação do administrador com a equipe

A **motivação** é outro elemento bastante complexo e difícil de ser atingido, mas imprescindível. O maior desafio é como motivar. De acordo com pesquisas, a maioria das pessoas reage a partir de padrões específicos. Um deles, e também bastante simples, é a necessidade de reconhecimento. E mesmo que o trabalho seja repetitivo e monótono, é certo que o ser humano se satisfaz com o reconhecimento do seu trabalho. E justamente como forma de motivação e

aumento da auto-estima desse funcionário é que o conceito dos 5S's foi desenvolvido e se mostra tão importante. Neste caso, com um novo enfoque gerencial, um bom treinamento e com o funcionário motivado – independente da sua função –, o administrador ganha, o empregado ganha e logicamente, a empresa ganha. No conceito de gestão da qualidade total, o administrador/gerente tem suas funções ampliadas e melhor aplicadas.

Faça antes que seu cliente exija!

Levando em conta o avanço tecnológico dos últimos anos em todos os setores, não podemos ignorar o desenvolvimento da agricultura. Novas variedades, defensivos e fertilizantes mais eficazes, mecanização total de algumas culturas, uso da informática no campo são apenas alguns exemplos desse progresso. Por outro lado, a gestão e a administração do negócio no setor agrícola não acompanhou essa evolução. Grande parte das empresas do setor ainda possui uma filosofia de gerenciamento antiquado e pouco eficaz. É aí que os sistemas de gestão de qualidade se fazem necessários, proporcionando avanço também na área administrativa. Com foco nos resultados e levando em consideração todas as áreas em que a organização atua, o sistema de gestão é uma ferramenta completa de otimização da administração.

Alguns resultados da mudança de modelo de gestão podem até aparecer em curto prazo, mas a consolidação do sistema pode levar de quatro a cinco anos. A sua aplicação

não pode ser feita em regime de urgência, sob risco de haver ineficácia do processo, com capital e principalmente tempo e esforço sendo desperdiçados. Por esse motivo, é importante que o produtor comece a analisar o assunto com antecedência, antes mesmo de se deparar com oportunidade de mercado que lhe exija tal sistema de gestão. Antecipar-se pode ser uma estratégia bem-sucedida em médio prazo.

O mais comum, hoje, é a implantação do sistema de qualidade para a obtenção de um certificado (selo ISO, Tesco, GlobalGAP, PIF) visando a atender a exigência do seu cliente. Se a propriedade centrar esforços somente nessa meta, os resultados do investimento serão subaproveitados.

A implantação da gestão da qualidade, em qualquer setor, seja ele industrial ou na agricultura, proporciona resultados de longo prazo. Se for aplicada e utilizada de forma correta, traz redução de gastos, melhoria no ambiente de trabalho, aumento na motivação do pessoal, inovação e, consequentemente, uma maior rentabilidade para o produtor. ■

Italianíssimos



Plutão

Netuno

Saturno

eaglesementes@eaglesementes.com.br

Firmeza de fruto • Uniformidade
Alta resistência • Ótima aceitação



EAGLE SEMENTES

Av. Nicomedes Alves do Santos, 475
Bairro Lídice CEP 38400-170 – Uberlândia (MG)

Telefone: (34) 3217-3110



Excesso de oferta deve pressionar preços

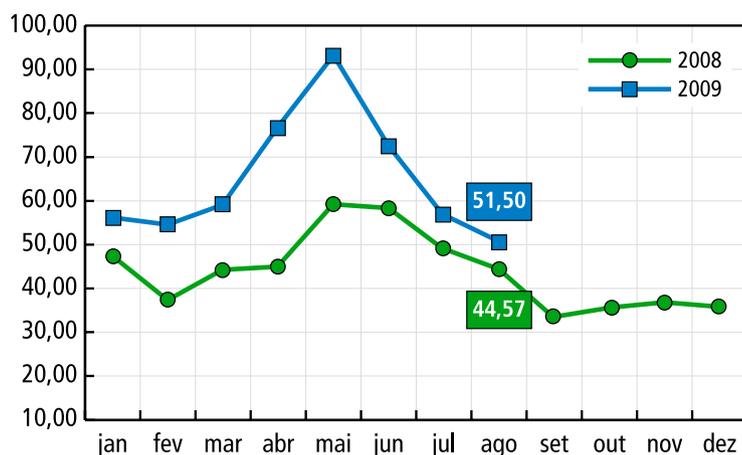
Preços devem recuar em setembro

Em setembro, a oferta de batata deve continuar elevada e, assim, as cotações do tubérculo podem cair ainda mais. O maior volume colhido deve ocorrer principalmente por conta do pico de safra em Vargem Grande do Sul (SP) e devido ao acelerado ritmo de colheita em Cristalina (GO). Apesar da previsão de queda nos preços, as cotações não devem atingir patamares tão baixos quanto os registrados no mesmo período do ano passado. Em 2008, a região de Vargem Grande concentrou a colheita principalmente em setembro por razão de chuvas que atrasaram o plantio. Naquele mês, o preço médio recebido pelo produtor foi de R\$ 18,03/sc de 50 kg. Já neste ano, o calendário seguiu de acordo com o planejado na praça paulista. Dessa forma, a expectativa é de que a região oferte, neste mês, um volume 35% inferior ao de setembro de 2008.



Colheita em Vargem Grande segue intensa

A colheita na região de Vargem Grande do Sul (SP) deve continuar forte neste mês, dando continuidade ao pico de safra. Entre julho e agosto foram ofertados cerca de 40% dos 8.500 hectares de batata cultivados nesta safra de inverno e, em setembro, devem ser colhidos mais 35%. Até o momento, a produtividade das lavouras está acima da média. A região, que normalmente produz 30 t/ha, tem registrado produtividade cerca de 10% su-



Cotações continuam caindo

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



Fonte: Cepea

perior à média habitual. A qualidade do tubérculo também é elevada. Tanto o calibre quanto o aspecto de pele são considerados satisfatórios. Tais fatores se devem, principalmente, às condições climáticas favoráveis no período de plantio. De acordo com produtores locais, o valor mínimo neste ano – gasto do agricultor para produzir uma saca de batata – é estimado à média de R\$ 22,00/sc de 50 kg na roça. Este preço é 15% menor que o observado em 2008 devido à boa produtividade e aos menores preços dos fertilizantes neste ano. A região vargem-grandense segue colhendo até novembro, quando a temporada de inverno termina.

Área plantada na região Sul do País deve aumentar

Tanto o Paraná quanto Santa Catarina deverão aumentar a área cultivada na safra das águas de 2009/10 em relação à temporada 2008/09. Guaraçuva (PR), região que registrou excelentes resultados no primeiro semestre deste ano, deve expandir entre 15% e 20% a área de cultivo, passando de 3.500 hectares para aproximadamente 4.000 hectares na próxima safra. O plantio nesta praça foi iniciado no fim de agosto e deve ser finalizado apenas em fevereiro de 2010. As regiões paranaenses de Curitiba, São Mateus do Sul, Ponta Grossa e Irati, que tiveram sérias perdas com a estiagem, poderão também aumentar sua área plantada, ao contrário das previsões iniciais. Produtores de feijão e milho – culturas que foram ainda mais afetadas pela seca – podem migrar para a bataticultura. O maior incentivo dessa migração é o elevado preço do tubérculo em todo o primeiro semestre de 2009. As atividades de plantio nessas regiões iniciaram na segunda quinzena de agosto e devem ser encerradas em outubro. Em Água Doce (SC), mesmo com os altos preços recebidos pelos produtores da região na última safra das águas, a maioria deve manter a área da temporada passada. Uma pequena parcela da produção foi plantada em agosto e o restante deve ser cultivado até janeiro de 2010. Vale lembrar que a baixa disponibilidade de batatas no Sul do País pode ser um fator limitante de expansão de área para todas essas regiões.

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



Defesa para a planta, produtividade para quem planta.

Bion é o único produto que ativa a autodefesa da planta, fazendo com que ela se torne mais resistente a adversidades. Com Bion, a planta fica mais robusta e adocece menos. Use Bion em conjunto com outros cuidados que você já tem com sua lavoura. Com Bion, você diminui os riscos e garante o máximo de produtividade.



Bion

Ativa a autodefesa da planta.



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.**



C.a.S.a.



0800 704 4304

syngenta.

www.syngenta.com.br



Kocide® WDG.

Evolução em Benefícios para você.

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

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.**



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

**Tele DuPont Agrícola
0800-707-5517
www.dupontagricola.com.br**

DuPont™ Kocide® WDG

fungicida



Nutrição e Proteção.



Os milagres da ciência



Oferta mineira deve aumentar em setembro

A oferta de cenoura do Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba deve se elevar em setembro, devido ao aumento de produtividade na região – espera-se que seja colhido cerca de 20% do total da safra no período. Segundo produtores, o rendimento dos canteiros tende a se normalizar em setembro, devido ao clima favorável ao desenvolvimento da cultura desde meados de junho – menor incidência de chuvas e temperaturas mais amenas. A produtividade nas roças deve crescer de 10% a 15% a cada semana. Isso ocorreu porque, na expectativa de preços maiores, produtores colheram a cenoura antes de o produto atingir o ciclo completo. Segundo agricultores da região, as maiores produtividades são registradas, geralmente, em outubro e novembro. É nesse período também que são verificados os menores preços da safra de inverno.



Antecipação da colheita reduz oferta em agosto

Em agosto, a disponibilidade de cenoura das regiões produtoras de Minas Gerais esteve baixa. Isso ocorreu porque a maioria dos produtores colheu a raiz com até 15 dias de antecedência e, com isso, as cenouras não completaram o desenvolvimento secundário, responsável pelo aumento do calibre do produto. Como conseqüência, o rendimento dos canteiros foi baixo no período, de apenas 61

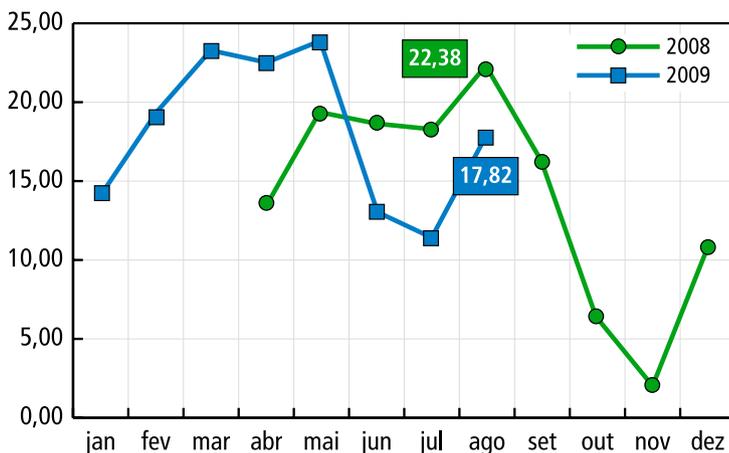
t/ha, 19% menor que a média, que seria de 75 t/ha, para essa época do ano. Segundo produtores mineiros, muitos anteciparam a colheita, atraídos pelos preços elevados nas duas semanas de entressafra. Além disso, a área da safra de inverno é menor que a de verão, dada a maior produtividade comumente atingida nessa temporada. Dessa forma, a quantidade de cenoura colhida em agosto não foi suficiente para abastecer todos os mercados. A cotação da caixa “suja” de 29 kg teve média de R\$ 17,82 por caixa no período, com alta de 57% frente ao de julho.

Paraná finaliza safra de verão com bons resultados

A safra de verão 2008/09 na região de Marilândia do Sul (PR) foi encerrada em agosto. A média dos preços da caixa “suja” de 29 kg foi de R\$ 17,28 na roça na temporada. Durante toda a safra os preços mantiveram-se elevados, com a maior cotação sendo registrada em março, quando a oferta esteve menor por conta da chuva, que prejudicou algumas lavouras. Em média, as cotações desta temporada foram 85% superiores ao valor mínimo estimado pelos agricultores para cobrir os gastos com a cultura, de R\$ 9,35 por caixa “suja” de 29 kg, com produtividade média de 50 toneladas por hectare. Com isso, muitos produtores estão animados para investir na próxima safra de verão, e, inicialmente, a área pode ser 20% maior que a deste ano.

Iniciam atividades para safra de verão 2009/10

O plantio da safra de verão 2009/10 iniciou no final de agosto na maioria das regiões brasileiras, devendo se prolongar até meados de março de 2010. Agentes acreditam que a área a ser cultivada aumente 13% na próxima temporada, devido aos bons resultados obtidos na safra passada. Segundo produtores, as áreas cultivadas até o momento seguem com desenvolvimento satisfatório, não havendo problemas climáticos ou fitossanitários relevantes. A colheita deve iniciar em meados de dezembro na maioria das regiões produtoras.



Menor rendimento eleva cotações

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



Fonte: Cepea





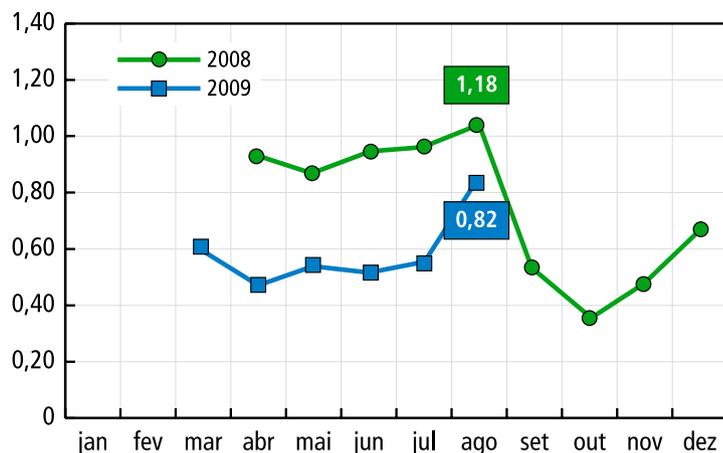
Brasil colhe 25% da produção em setembro

A oferta nacional de cebola deve continuar elevada ainda neste mês com a colheita de um quarto da área total cultivada pelas regiões que concentram a colheita no segundo semestre do ano. Era previsto, inicialmente, que 21% dessa área fosse ofertada. No entanto, o aumento da colheita no Nordeste elevou para 25% a área de colheita em setembro. A redução na oferta deve ocorrer somente a partir de outubro, quando as regiões entram em fase de encerramento da safra.



São Paulo registra pico de safra

As regiões paulistas produtoras de cebola de São José do Rio Pardo e Monte Alto entraram em pico de safra em agosto, seguindo ritmo intenso também em setembro. Para este mês, é previsto que mais de 40% da área da safra 2009 seja colhida. Com a oferta elevada, as cotações tiveram queda de 7% no mês passado sobre julho, registrando média de R\$ 0,51 por quilo do bulbo na roça. Os preços paulistas são os mais baixos entre as regiões produtoras do País. A diferença nos valores ocorre por questões de logística e pela qualidade superior que a cebola de outras regiões, como de Goiás e de Minas Gerais, vem apresentando frente à paulista. O principal fator que vem resultando na baixa qualidade da cebola paulista é o fato do bulbo não passar pelo chamado processo de cura – atividade



pós-colheita responsável pela formação da casca da cebola –, embora a variedade utilizada pelos agricultores da região dispense tal procedimento.

Vale do São Francisco deve iniciar segunda safra

A segunda safra na região nordestina do Vale do São Francisco deverá ter início em meados de setembro. A área cultivada para esta temporada é 30% menor quando comparada com a do mesmo período do ano passado. Isso se deu por conta das perdas que muitos produtores tiveram no início do ano, já que uma grande quantidade de chuvas atingiu a região. Como resultado, a rentabilidade foi afetada, desanimando o plantio da segunda safra. Outro motivo que contribuiu para a diminuição foi que o plantio realizado na vazante do rio São Francisco, chamado de “plantio de repasse”, foi prejudicado devido à demora na redução do nível da água. Com isso, cebolicultores que plantariam em regiões mais baixas não puderam realizar as atividades de campo. Atualmente, o clima na região está favorável à cultura, podendo gerar cebola de alta qualidade.

Sul encerra transplântio de mudas

O Sul do País finalizou o transplântio das mudas referente à safra 2009/10 na primeira semana de setembro. O excesso de chuvas em agosto atrapalhou as atividades de campo, contudo, segundo cebolicultores sulistas, não houve danos às mudas ou às lavouras já transplantadas. Uma parte das atividades de transplântio, porém, iniciaram 20 dias depois do previsto, acarretando em atraso da colheita que era inicialmente estimada para final de outubro. Segundo a agência Tempo Agora, em São José do Norte (RS), a pluviosidade ultrapassou em 31% os 120,3 milímetros estimados como média para o mês passado, gerando acumulado de 158 milímetros. Apesar do atraso, produtores declaram que o volume de mudas transplantadas está praticamente igual ao da safra passada. Entretanto, o aumento de área previsto para a região em 5%, só será confirmado com o rendimento das lavouras.



Cebola do NE valoriza com baixa oferta
Preços médios recebidos por produtores nordestinos pela cebola amarela na roça - R\$/kg

Fonte: Cepea





Safra de São José de Ubá segue para o final da safra

São José de Ubá colhe 70% da safra

Produtores de São José de Ubá concluíram 70% da safra até o final de agosto, e os 30% restantes devem ser colhidos no início de outubro. Ao contrário das últimas temporadas, o resultado deve ser positivo, já que o plantio foi mais escalonado e outras regiões concentraram a oferta no primeiro semestre do ano. Até o momento, os preços recebidos foram considerados satisfatórios por produtores. O valor médio do tomate obtido por produtores fluminenses, ponderado pela quantidade colhida em cada mês e pela classificação do fruto (A ou AA), foi de R\$ 16,82 até o final de agosto, por caixa de 23 kg. Esse valor é 58% superior ao mínimo estimado por agentes para cobrir os custos com a cultura no mesmo período, calculado em R\$ 10,61 por caixa para uma produtividade média de 300 caixas por mil pés. Com o resultado positivo, parte dos produtores poderá saldar a dívida acumulada de anos anteriores e melhorar a condição de financiamento para a temporada 2010.

Preços devem seguir em patamares elevados

A expectativa do setor é que o tomate continue valorizado em setembro, devido ao reduzido número de lavouras em atividade. As principais regiões ofertantes neste período são: Mogi Guaçu (SP), Araguari (MG) e São José de Ubá (RJ). As praças paulista e mineira devem manter o mesmo ritmo de colheita de agosto, em torno de um milhão

de pés em cada região. Em São José de Ubá, contudo, a quantidade de pés a ser colhida deve ser 17% maior que a de agosto, já que o plantio realizado em maio foi mais intenso (a estimativa é de que seja colhido 1,9 milhão de pés em setembro, ante 1,4 milhão em agosto). Apesar do aumento no número de pés, a produtividade média das lavouras fluminenses deve reduzir 15% devido à incidência de *Fusarium ssp.* e de requeima (*phytophthora infestans*). Em agosto, o tomate salada AA foi comercializado no atacado de São Paulo (Ceagesp) à média de R\$ 36,08 por caixa de 23 kg.

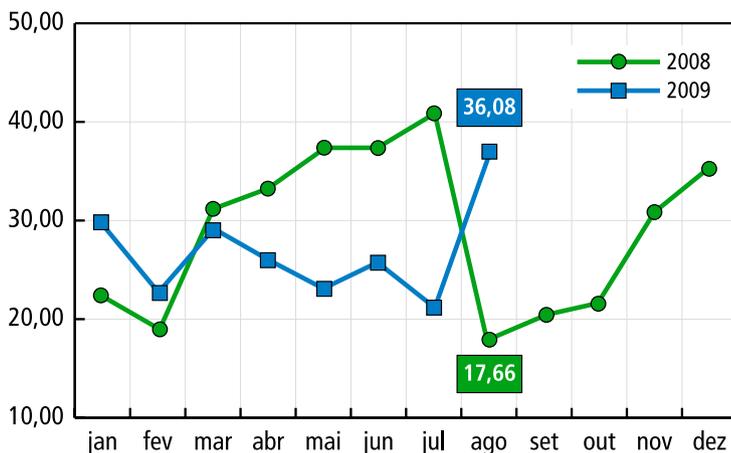
Variedade resistente à mosca branca evita perdas em Araguari

De acordo com produtores mineiros, a incidência de mosca branca na região de Araguari (MG) foi elevada em agosto devido ao clima seco e quente. As lavouras só não foram severamente prejudicadas porque muitos produtores plantaram uma variedade resistente ao geminivírus. Em setembro, a região deve ofertar volume semelhante ao de agosto – cerca de 1,1 milhão de pés. A produtividade média na praça mineira segue em torno de 400 caixas por mil pés.



Clima chuvoso não prejudica lavouras

As regiões de Sumaré (SP) e de Marilândia do Sul (PR) registraram chuvas acima da média em julho e em agosto. Apesar das precipitações, produtores afirmam que as lavouras não foram prejudicadas. O preparo do solo ocorreu sem problemas, e as chuvas somente atrasaram o transplante das mudas para o campo em alguns casos. Se a previsão de clima mais seco para os próximos meses se confirmar, as lavouras devem se desenvolver normalmente. Caso o as precipitações sigam elevadas nos próximos meses, no entanto, a produtividade média das lavouras iniciais pode ser afetada, visto que o clima úmido influencia problemas fitossanitários. A área da praça paulista deve manter semelhante à da temporada 2008, em torno de 2 milhões de pés, enquanto na praça paranaense deve ocorrer redução de 8%, passando de 2,5 para 2,3 milhões de pés.



Menor oferta dispara cotações

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

Fonte: Cepea



Cabrio® Top

Fungicida com benefícios AgCelence

Isto é
AgCelence™

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 receita agrônomo

PRATIQUE O MANEJO INTEGRADO

 0800 0192 500
www.agro.basf.com.br

Cabrio Top é fungicida com benefícios AgCelence.

Isto é: plantas mais verdes, saudáveis e produtivas.

Algo além da proteção de cultivos.

Cabrio Top. Prevenção contra a Requeima. Cantus. O resultado é a diferença.

 **BASF**

The Chemical Company



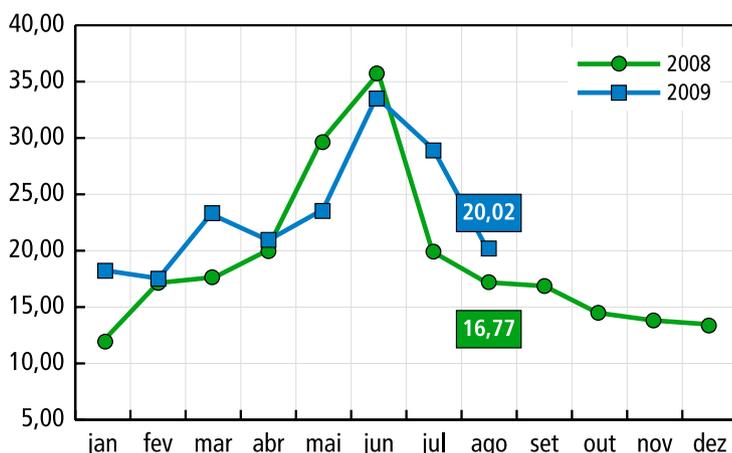
Aumentam exportações do Rio Grande do Norte e Ceará

Exportações ao bloco europeu crescem em setembro

As empresas exportadoras de melão no pólo produtor de Chapada do Apodi (RN) e Baixo Jaguaribe (CE) devem aumentar os volumes enviados ao bloco europeu neste mês. Os primeiros embarques da safra 2009/10, que ocorreram na segunda quinzena de agosto, foram relativamente baixos. Isto ocorreu porque a maioria das empresas produtoras de melão na região atrasou as atividades de plantio da fruta devido às chuvas. Algumas empresas que seguiram com o cultivo na entressafra e conseguiram cultivar em regiões mais secas chegaram a exportar no último mês. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), foram embarcadas 9,5 toneladas do Rio Grande do Norte e do Ceará em julho, recuo de 67% frente ao mesmo período de 2008. As exportações brasileiras de janeiro a julho foram de 91 toneladas, redução de 41% em relação ao mesmo período de 2008. A Espanha ofertou durante todo o mês de agosto ao bloco europeu e deve encerrar sua oferta este mês. Em agosto, de acordo com o Serviço de Comercialização Agrícola do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (AMS/USDA), o melão *honeydew* espanhol tipo 9 foi comercializado no porto de Roterdã na Holanda à média de US\$ 8,86/cx de 10 kg, alta de 61% frente ao mesmo período de 2008.

Aumenta oferta de melão potiguar

A colheita de melão no Rio Grande do Norte



Aumento de oferta pressiona cotações na Ceagesp

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

e Ceará deve ser intensificada neste mês. Em agosto, poucas empresas da região que plantaram em áreas mais secas e de solo arenoso conseguiram ofertar a fruta no mercado doméstico. O melão ofertado em agosto, contudo, apresentou problemas de qualidade (bactéria e baixa resistência) devido ao clima úmido na região durante o plantio. Em agosto, o melão amarelo tipo 6-7, posto em São Paulo, foi vendido na região à média de R\$ 17,28/cx de 13 kg, queda de 36% em relação a julho.

Colheita é reduzida no Vale

A colheita de melão deve ser reduzida em setembro nas fazendas do Vale do São Francisco. Melonicultores da região que realizaram o replantio da fruta entre março e abril, visando à redução dos prejuízos obtidos durante a safra com as chuvas na região, abasteceram boa parte do mercado interno em agosto. A produção ocorreu satisfatoriamente, contudo, parte da produção obtida foi de frutas de calibres miúdos, visto que a queda nas temperaturas no período noturno prejudicou o desenvolvimento da fruta. A partir deste mês, o volume colhido deve ser reduzido e o pólo produtor do Rio Grande do Norte e Ceará deve abastecer o mercado doméstico. Segundo agentes do setor, o plantio deve ocorrer em meados de outubro para ofertar ao mercado doméstico em dezembro, quando as festas natalinas aquecem a demanda.



Aumento da temperatura deve impulsionar vendas

As vendas de melão devem aumentar neste mês no mercado doméstico por conta da provável elevação das temperaturas, impulsionando o consumo da fruta. Em agosto, mesmo com o fim das férias escolares, o aumento da oferta disponível no período com a intensificação da colheita no Rio Grande do Norte e Ceará pressionou as cotações no mercado. Atacadistas de São Paulo receberam pelo melão amarelo, em média, 32% a menos em agosto que no mês anterior.



Fonte: Cepepa

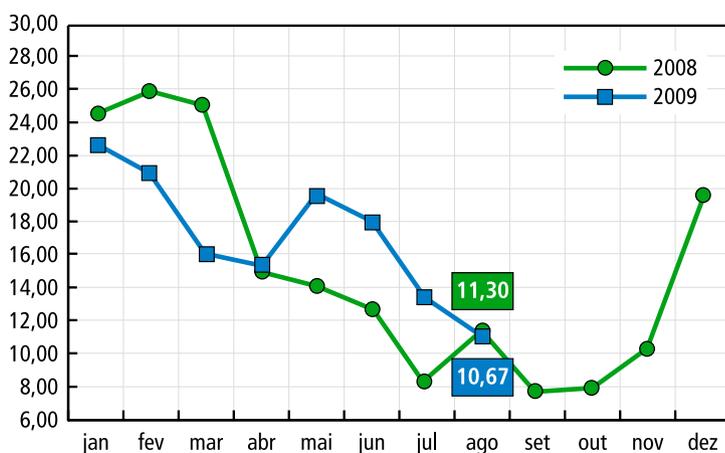
SEÇÃO ELETRÔNICA MELÃO
Cadastre-se e receba preços semanais de melão.
www.cepepa.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade



Aumento de oferta da prata pressiona cotações

Os preços da prata nas regiões de Bom Jesus da Lapa (BA) e norte de Minas Gerais foram reduzidos em agosto devido ao aumento da oferta. No mês passado, a prata mineira teve desvalorização média de 22% em comparação à julho. Já nas roças baianas, a redução foi de 31% nas cotações da variedade por causa da presença de banana de "segunda" e dos baixos preços praticados nas roças mineiras. Produtores esperam que os preços continuem em baixa neste e no próximo mês, uma vez que o pico de oferta do norte de Minas Gerais deve

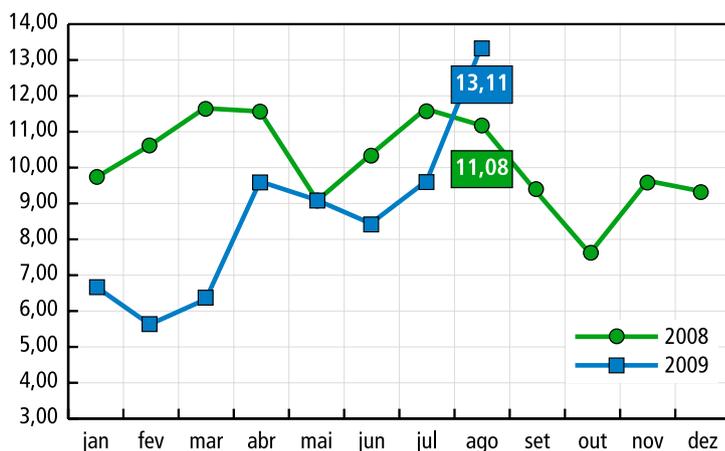
Prata desvaloriza nas principais praças produtoras



Prata recua novamente em agosto

Preços médios recebidos por produtores do norte de Minas Gerais pela prata-anã - R\$/cx de 20 kg

Fonte: Cepea



Baixa oferta valoriza nanica paulista

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

Fonte: Cepea



Baixa oferta mantém nanica em alta

A oferta de nanica tem sido baixa no Vale do Ribeira (SP) e no norte de Santa Catarina desde o final de março. Desde então, as cotações da variedade seguiram em alta nas roças paulistas e catarinenses. Em agosto, os preços estiveram 37% e 28% superiores aos de julho, respectivamente. Produtores de ambas as regiões afirmam que, com o aumento das temperaturas, a oferta da fruta no mercado deve aumentar a partir do final do mês. No entanto, o pico de safra deve ocorrer a partir de dezembro.

Produtores paulistas e catarinenses retomam os tratamentos

Com o aumento das temperaturas e das chuvas em agosto, produtores do Vale do Ribeira e do norte de Santa Catarina retomaram os tratamentos com a cultura. Com relação ao controle da *sigatoka* negra, o aumento das temperaturas favorece o desenvolvimento do fungo, o que demanda a retomada das pulverizações de controle. Produtores estimam que, devido à alta umidade, deverão fazer uma aplicação a mais neste ano em comparação a 2008. No caso das adubações, a retomada das aplicações deve-se ao favorecimento da absorção dos nutrientes com o aumento da umidade e das temperaturas.

Retorno às aulas aumenta consumo de banana

Por causa do adiamento do retorno às aulas, previsto no início de agosto e alterado para meados do mês em alguns estados, parte do consumo da banana que seria destinado à merenda escolar não foi absorvida. No entanto, após o retorno, atacadistas afirmaram que a procura pela banana foi normalizada. Com isso, segundo agentes, a tendência é de aumento da procura pela nanica (destinada à merenda) em setembro.





Steger e Dreyfus divulgam estimativas de safra da Flórida

Apesar de estimativas privadas, safra da Flórida segue indefinida

Com a proximidade da colheita da safra da Flórida (2009/10), que começa em outubro, as atenções de agentes estiveram voltadas às estimativas da produção daquele estado. No dia 14 de agosto, Elizabeth Steger apontou que a Flórida deve produzir 154 milhões de caixas. No entanto, há dúvidas quanto à metodologia utilizada, uma vez que pode não ter incluído uma boa amostragem de número de pés devido ao aumento dos pomares abandonados. Já a multinacional Louis Dreyfus estimou safra de 141 milhões de caixas. As possíveis diminuições seriam atribuídas, sobretudo, ao alastramento do *greening*. Diante da forte disparidade entre as estimativas da Steger e da Dreyfus, o setor segue no aguardo da primeira estimativa oficial, que será divulgada em 9 de outubro pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA). Além disso, agentes aguardam a divulgação oficial do número de pés em produção na Flórida, que deve ser publicado em setembro.

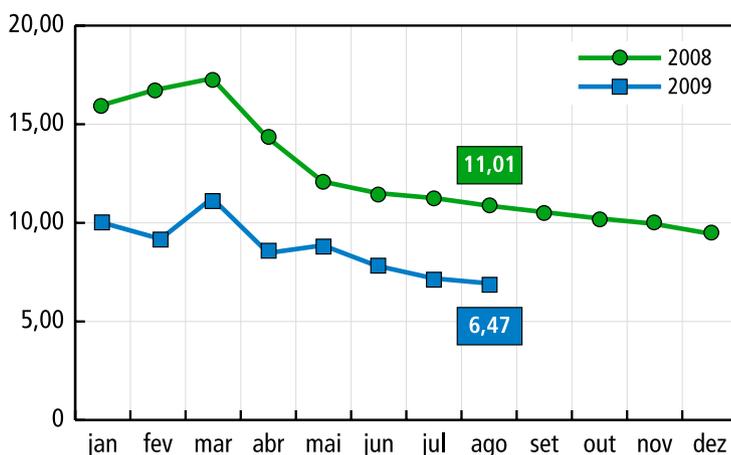
Setor discute propostas de apoio à citricultura

O setor produtivo de laranja no estado de São Paulo vive momento de dificuldades. Com o objetivo de discutir medidas favoráveis à citricultura, produtores, indústria, trabalhadores e agentes públicos se reuniram no dia 25 de agosto em audiên-

cia do Senado, em Brasília. Na ocasião, foi consenso entre os presentes a necessidade de subvenção do governo em prol do setor. No entanto, a maioria das propostas discutidas teria resultado apenas em médio prazo, não amparando as urgências do setor, que deve se descapitalizar significativamente caso os preços continuem no atual patamar. Uma medida de efeito imediato seria a renegociação das dívidas de citricultores ainda este ano. A sugestão apresentada é que os débitos sejam postergados para a próxima safra. Essa medida possibilitaria que produtores que já vêm descapitalizados de safras anteriores tenham caixa suficiente para realizarem tratamentos culturais essenciais, principalmente quanto ao controle do *greening*.

Indústria recusa fruta de baixa qualidade

Produtores acreditam que, em setembro, a procura pela pêra por parte das indústrias paulistas seja mais firme no portão (mercado *spot*, sem contrato). Em agosto, parte da produção de laranja continuou sendo entregue às indústrias. Para a pêra, os preços chegaram a R\$ 5,50/cx de 40,8 kg, posta – apesar de produtores considerarem pouco remuneradores, muitos acabaram negociando nestes patamares. No entanto, processadoras elevaram a exigência por qualidade, chegando a recusar o recebimento da laranja caso as frutas não atingissem grau de doçura ou calibre satisfatórios.



Caixa de tahiti é negociada acima de R\$ 30

Em setembro, os preços da lima ácida tahiti devem seguir em alta devido à forte redução da oferta. Em agosto, a menor disponibilidade da fruta e a qualidade satisfatória fizeram com que a caixa de 27 kg da tahiti, colhida, fosse negociada acima de R\$ 30,00, na roça. Além disso, a chuva em algumas regiões paulistas também limitou a colheita no período. O preço médio de agosto fechou a R\$ 26,24/cx de 27 kg, 30,6% superior ao verificado no mesmo período do ano passado, quando a tahiti teve média de R\$ 20,10/cx.



Pêra segue em baixa em agosto

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

Fonte: Cepea



Como alimentar a crescente população mundial?



■ Cultivando novas terras

■ Produzindo mais em terras já cultivadas

syngenta

O mundo precisa de mais alimentos. Até 2050, a população mundial contará com mais 2 bilhões de pessoas. Como forneceremos alimentos de alta qualidade, em quantidade suficiente, ao mesmo tempo em que preservamos o meio ambiente? Na Syngenta, acreditamos que a resposta está no potencial ilimitado das plantas. Nós desenvolvemos sementes novas e mais produtivas, além de melhores maneiras e produtos para proteger as plantações contra insetos, ervas daninhas e doenças. Dessa forma, os agricultores podem produzir mais nas terras já cultivadas, evitando a expansão para novas áreas. Esse é apenas um dos meios pelos quais estamos ajudando os produtores de todo o mundo a responder ao desafio do futuro: produzir mais alimentos com menos recursos. Para mais informações, acesse www.syngenta.com.br/maiscommenos



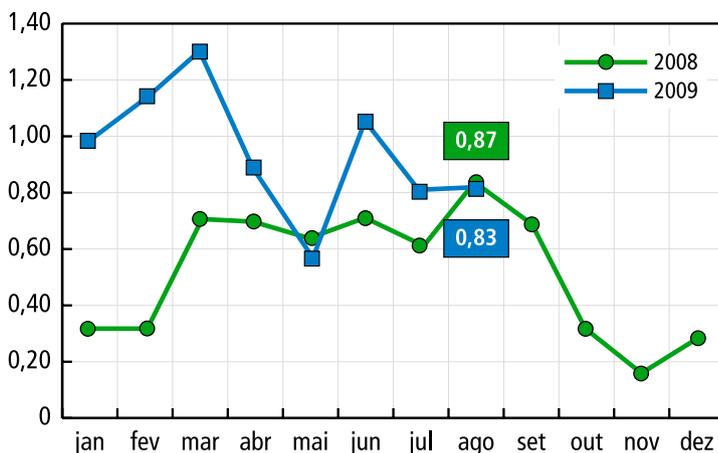
Exportações devem crescer em setembro

Brasil intensifica exportações aos EUA

Os embarques de manga brasileira aos Estados Unidos devem aumentar em setembro. A janela favorável às exportações brasileiras iniciou em meados de agosto, com a redução dos embarques do México, e deve se estender até novembro, período em que o Equador e o Peru entram no mercado. Naquele mês, de acordo com o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), a *tommy atkins* foi negociada no porto da Filadélfia à média de US\$ 8,33/cx de 4 kg, baixa de 7% em relação ao mesmo período do ano anterior. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), de janeiro a julho, houve queda de 58% no volume de manga brasileira embarcado aos EUA, em comparação ao mesmo período de 2008. Tal redução deve-se à baixa oferta da fruta brasileira nos pomares nordestinos.

Oferta nordestina deve manter reduzida em setembro

Produtores de manga de Petrolina (PE)/Juazeiro (BA) e de Livramento de Nossa Senhora (BA) esperam que o volume colhido agosto se mantenha em setembro, com ligeiro aumento de oferta a partir da segunda quinzena deste mês. No mês passado, a baixa oferta aliada à crescente procura pela fruta para exportação resultou em leve alta nas cotações. O preço pago ao produtor do Vale do São Francisco pela variedade *tommy atkins* foi, em média, de R\$ 0,83/kg, alta de 2% em relação ao mês anterior.



Manga apresenta ligeira valorização no Vale

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

Fonte: Cepea

Este cenário altista tende a se repetir em setembro, já que as exportações devem ser intensificadas, diminuindo a disponibilidade interna da fruta. Já em Livramento de Nossa Senhora, produtores esperam queda na produtividade nesta safra por conta das chuvas ocorridas ao longo do primeiro semestre. Com isto, as exportações devem iniciar apenas em meados de setembro, e o pico de colheita deve ocorrer a partir da segunda quinzena de outubro.

Maior oferta pressiona cotação na Europa

A maior oferta de manga no mercado europeu pressionou as cotações da fruta em agosto. O bloco foi abastecido principalmente por manga proveniente de Israel, Brasil, Espanha e Porto Rico. Naquele mês, a *tommy atkins* brasileira foi comercializada no porto de New Covent Garden à média de US\$ 6,11/cx de 4 kg, queda de 39% se comparada à de julho, segundo dados do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA). Exportadores brasileiros esperam aumento dos embarques à Europa apenas a partir de outubro, período em que deve aumentar a oferta da fruta no Brasil.



Safra paulista pode ser recorde

A safra de manga das regiões paulistas de Monte Alto e Taquaritinga pode apresentar volume recorde neste ano. Segundo agentes de mercado, a intensa florada ocorrida em junho e em julho favorece esse cenário. As chuvas ocorridas ao longo de agosto, contudo, podem prejudicar os produtores que tiraram a primeira florada no intuito de colher em março de 2010, período em que geralmente as cotações estão mais elevadas. Já os pomares que estão com flores e com umidade elevada, pode ser necessário um maior número de pulverizações, aumentando, assim, o custo com a produção. Segundo o Centro de Previsão de Tempo e Estudo Climáticos (Cptec/Inpe), devem ocorrer chuvas acima da média no estado de São Paulo entre setembro e outubro, reforçando, assim, a preocupação de produtores da região.





Vale do São Francisco exporta para EUA

Nordeste inicia exportações

As exportações de uvas de mesa de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) devem ser retomadas em setembro, com a uva *festival (sugarone)* sendo a principal variedade embarcada nas primeiras semanas. Inicialmente, o destino das exportações será os Estados Unidos, mercado mais exigente em termos de qualidade; em seguida a parte continental da Europa e depois a Inglaterra. Posteriormente, mas ainda ao longo de setembro, a uva *thompson* (também branca sem semente) deve ser embarcada à União Européia (para os EUA, os embarques dessa variedade devem ocorrer apenas em outubro). Quanto ao financiamento desta safra, alguns produtores foram custeados por empresas importadoras, mas grande parte ainda dependeu da renegociação das dívidas e capital obtido nos bancos para investir na cultura.

Grécia abastece mercado europeu

Desde a primeira semana de agosto, as uvas gregas já estão sendo comercializadas no mercado europeu. As condições climáticas foram favoráveis ao desenvolvimento dos frutos, resultando em elevada produtividade e frutas de boa qualidade. A Grécia deverá abastecer o mercado europeu até o início de outubro, o que poderá prejudicar a comercialização das uvas brasileiras no período. Quanto ao mercado norte-americano, informações divulgadas por profissionais ligados ao setor até o final de agosto, indicavam que a safra californiana

estaria cerca de duas ou três semanas adiantada, o que poderia favorecer a comercialização das uvas brasileiras nos Estados Unidos. Além disso, segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), os preços praticados até agosto deste ano foram superiores ao do mesmo período de 2008, os quais impulsionaram a comercialização das uvas da Califórnia, reduzindo o estoque remanescente até a chegada das frutas brasileiras.

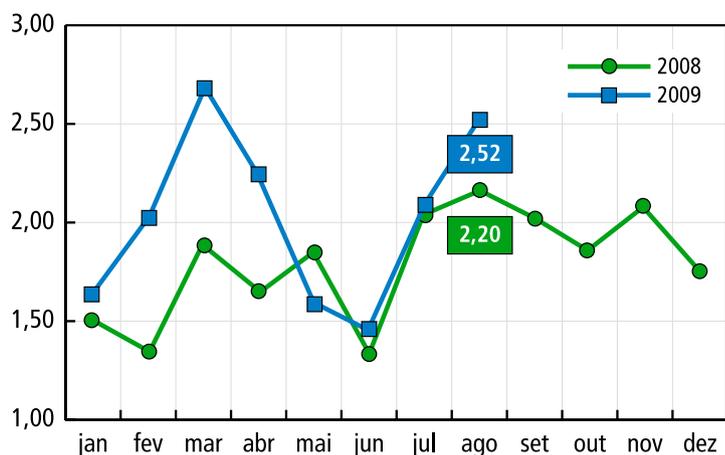


Maior oferta deve pressionar cotações em Jales e em Pirapora

A oferta de uvas de mesa deve aumentar a partir de setembro em Jales (SP) e em Pirapora (MG), o que deve pressionar as cotações da fruta. Em agosto, as médias de preços recebidos por produtores pela uva Itália de Jales foram 17% superiores ao do mesmo período de 2008. Essa valorização esteve atrelada à menor oferta nas duas regiões no período. Na praça mineira a diminuição do volume ofertado em agosto é decorrente da redução da área cultivada e do clima desfavorável nesse início de safra (chuvas durante as primeiras podas), o que influenciou na qualidade e na quantidade das uvas.

Paraná e interior de SP podam para próxima safra

As podas de produção de grande parte dos parreirais do Paraná foram finalizadas em agosto. O clima frio e as chuvas ocorridas entre junho e início de agosto podem ocasionar atraso nas colheitas. A safra deve ser iniciada no final de novembro, com previsão do pico entre dezembro e janeiro, havendo considerável oferta da fruta durante o período das festas natalinas. Quanto à região de São Miguel Arcanjo/Pilar do Sul (SP), as podas foram iniciadas em meados de agosto, e ainda não há estimativas sobre a qualidade e volume a ser colhido na próxima safra. Caso o período de maior oferta da região paulista coincida com o do Paraná, as cotações devem ser pressionadas em janeiro do próximo ano.



Chuvas do 1º semestre reduzem oferta e valorizam uvas

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

Fonte: Cepea

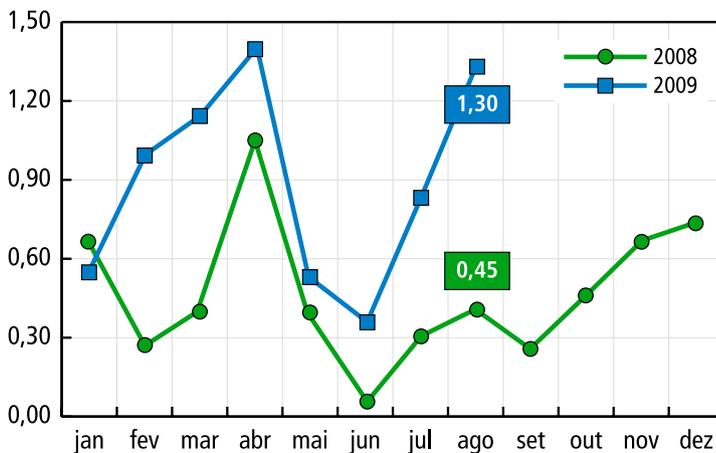




Redução dos cachos nas roças baianas vai até outubro

Oferta deve se manter baixa no Sul da Bahia

As chuvas ocorridas em maio e junho deste ano prejudicaram o florescimento, reduzindo o número de frutos dos cachos formados, segundo produtores. Assim, mesmo com tendência de aumento das temperaturas em setembro na região – o que favorece a maturação da fruta –, a expectativa é que a oferta mantenha-se baixa até meados de outubro. Em agosto, o havaí do extremo sul baiano foi cotado à média de R\$ 1,25/kg e o formosa à R\$ 0,71/kg, alta de 180,3% e 50,2%, respectivamente, em relação ao mesmo mês de 2008. Já no Espírito



Exportações brasileiras reduzem 14% até julho

O volume de mamão exportado entre janeiro e julho foi de 16,4 mil toneladas, 14,5% inferior ao do mesmo período de 2008 (19,2 mil toneladas), segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). No mercado interno, agentes comentaram que a baixa oferta tem sustentado as cotações em elevados patamares. Em agosto, o quilo da fruta capixaba na roça destinada à exportação foi comercializado à média de R\$ 1,54/kg, valor 71,2% superior ao do mês anterior. Com o final das férias escolares no Hemisfério Norte e o menor volume colhido, mamonicultores acreditam que as cotações mantêm-se elevadas em setembro.

Volta às aulas favorece vendas de mamão

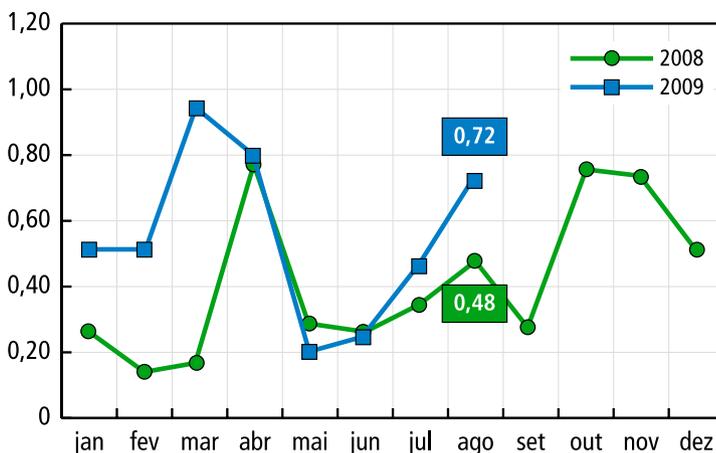
O retorno às aulas na segunda quinzena de agosto sustentou a procura pelo mamão nas centrais de abastecimento das principais cidades distribuidoras da fruta. Segundo agentes do setor, muitas empresas possuem contrato com as prefeituras para abastecer a merenda das escolas municipais e, dessa forma, a volta às aulas favoreceu um incremento nas vendas. Contudo, para os próximos meses, um aumento significativo dos preços pode limitar as vendas do mamão para as prefeituras, visto que compradores podem optar por outras frutas. Em agosto, no atacado de São Paulo (Ceagesp), a caixa de 8 kg de havaí tipo 15-18 foi cotada à média de R\$ 16,29 e a caixa de 13 quilos de formosa à média de R\$ 15,00, alta de 49,7% e 38,4% em relação ao mês anterior, respectivamente.



Baixa oferta impulsiona preços em agosto

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

Fonte: Cepeca



Formosa capixaba valoriza 50% em agosto

Preços médios recebidos por produtores do Espírito Santo pelo mamão formosa - R\$/kg

Fonte: Cepeca



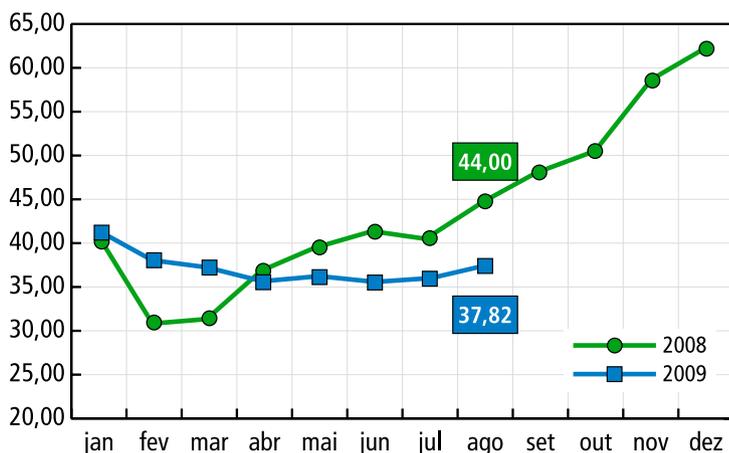


Inverno é favorável, mas chuva pode prejudicar produção



Chuvas no 2º semestre podem atrapalhar florada

O inverno deste ano favoreceu a produção de maçã no Brasil. A quantidade de horas de frio no inverno é elemento determinante para o bom desenvolvimento e qualidade da maçã. As variedades gala e fuji necessitam de, no mínimo, 600 horas de frio abaixo de 7,2°C por ano. Até o final de julho, as horas de frio acumuladas abaixo dessa temperatura nas regiões de São Joaquim (SC) e Vacaria (RS) chegaram a 800 e a 700, respectivamente. Agentes do setor afirmam que o inverno deste ano foi considerado o melhor dos últimos cinco anos. Por outro lado, produtores estão receosos quanto à ocorrência de chuvas no período de florada, que deve iniciar em setembro. Neste período, quanto menor o volume de chuvas e frio, maior a polinização e maior a produção. Segundo o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (Ceptec/Inpe), contudo, é previsto para este semestre uma intensificação do fenômeno *El Niño*. Dessa forma, podem ocorrer chuvas intensas no Sul do País e estiagem no Nordeste. Um aumento nas chuvas em agosto já foi verificado no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina. Caso esse cenário se confirme, as precipitações no segundo semestre podem prejudicar a floração dos pomares, reduzindo a produtividade e dificultando o controle de doenças nas macieiras, devido à maior umidade.



Gala na Ceagesp apresenta reação

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



Fonte: Cepepa

Produção europeia deve reduzir 7% nesta safra

Segundo a Associação Mundial de Maçã e Pêra (WAPA), a produção de maçãs na Europa deve ser de 10,7 milhões de toneladas na safra 2009/10, recuo de 7% frente à anterior. Considerando as maiores nações produtoras, a Polônia deve diminuir a produção em 19% nesta temporada, ofertando 2,6 milhões de toneladas. Já a Itália e a França devem aumentar a produção em 2% e 5%, totalizando 2,12 milhões e 1,6 milhão de toneladas, respectivamente. Em relação à Alemanha, o volume deve se manter semelhante ao da safra passada, em cerca de 1,4 milhão de toneladas. Apesar da menor produção nesta safra, produtores europeus estão preocupados com os estoques remanescentes de maçã gala e *golden delicious* da temporada passada, que ainda se mantêm elevados, segundo o *Fresh Plaza*. Com o início da colheita de variedades precoces em agosto, agentes europeus acreditam que uma das saídas seria destinar parte da fruta à indústria de sucos e, dessa forma, reduzir a oferta na Europa.

Menor oferta deve elevar cotações internas em setembro

O volume de gala disponível no mercado interno deve diminuir em setembro, por conta da previsão de finalização dos estoques da variedade em novembro, o que deve impulsionar as cotações da fruta. Além disso, as vendas da maçã tendem a aumentar nos próximos meses, devido à elevação das temperaturas. Em agosto, apesar do aquecimento da demanda, os preços da maçã se mantiveram praticamente estáveis, uma vez que a oferta ainda esteve elevada no mercado interno por conta da redução dos volumes exportados. A maçã gala graúda foi comercializada no atacado de São Paulo a R\$ 37,82/cx de 18 kg, em agosto em média, alta de 3% em relação à de julho. Em comparação ao mesmo período do ano passado, houve recuo de 14% nas cotações da variedade. Nesta época do ano, tradicionalmente os preços são mais elevados, porém a maior oferta disponível neste ano pressionou as cotações no mercado interno.





ENTREVISTA: Lenita Arruda Boechat

“EQUIPES BEM TREINADAS, PLANEJAMENTO E APURAÇÃO EXATA DE CUSTOS FORAM OS MAIORES GANHOS”

Lenita Arruda Boechat é bióloga formada na Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Em 2002, se especializou em Gestão de Agronegócios pelo Pensa/Fundace. Também é citricultora e diretora da Associação Brasileira de Citricultores (Associtrus) e da Bulle Arruda S/A Agropastoril.

Hortifruti Brasil: *Quais as ferramentas de gestão da qualidade que você tem implementado na sua fazenda atualmente?*

Lenita Arruda Boechat: Minha família criou em 1986 uma sociedade anônima agrícola dando continuidade ao trabalho de meu pai com laranja e cana. Em 2002, contratamos uma consultoria para implantar em nossa empresa a gestão pela qualidade total. O programa se estendeu por 18 meses e nesse período implantamos o 5S e alguns PDCA's (ferramenta de gestão com as iniciais em inglês, que em português significa: planejar, fazer, verificar e executar).

HF Brasil: *Qual o motivo que levou você a implementar essas ferramentas de gestão?*

Lenita: Talvez o principal motivo tenha sido nossa insegurança quanto à previsão de resultados em nossos negócios. Depois nossa dificuldade na apuração de custos e falta de dados para tomadas de decisão.

HF Brasil: *Qual foi o principal retorno que você obteve depois da implementação desta ferramenta de gestão? O que melhorou?*

Lenita: Passamos a enxergar melhor nossa atividade e a planejar o curto e o longo prazo. Padronizamos os processos e diminuímos erros e falhas.

HF Brasil: *E quanto à qualidade do produto? Você percebeu que houve melhoras? Se sim, em quais aspectos?*

Lenita: Com o "5S" organizamos as fazendas. Identificamos todas as falhas, desde necessidade de vestiários e banheiros até limpeza e descarte de materiais inúteis. Ficou clara a importância de se ter o lugar apropriado e sinalizado para cada equipamento, produto ou ferramenta e de toda a equipe participar da manutenção da ordem e da limpeza. Isso nos trouxe uma cultura de evitar o desperdício e o retrabalho, todos tentando fazer direito da primeira vez. Com os PDCA's, fizemos a padronização dos processos como pulverização, plantio, compras, oficina, etc. Começamos descrevendo como executávamos cada atividade, com todo o time participando das reuniões, montamos manuais de como fazer, criamos listas de checagem e grupos de

auditoria para melhorar cada processo.

HF Brasil: *Qual foi a maior dificuldade?*

Lenita: Depois de conseguir o engajamento da equipe, a maior dificuldade foi manter a liderança, a periodicidade de reuniões e auditorias para consolidar as mudanças. Atualmente, todas as atividades são feitas com ordem de serviço ou requisição, temos reuniões quinzenais para montar o cronograma de atividades, uma checagem mensal de estoque e auditorias esporádicas do 5S.

HF Brasil: *Em relação à mão-de-obra, a conscientização e o comprometimento dos funcionários foram difíceis de serem estabelecidos? Eles aceitaram o novo método de trabalho?*

Lenita: Não tivemos nenhum problema de resistência. Pelo contrário. Como os funcionários foram chamados a opinar e a participar ativamente da transformação dos métodos de trabalho, o comprometimento se estabeleceu com facilidade.

HF Brasil: *Você considera o custo-benefício favorável para a sua fazenda? Atingiu os objetivos propostos pela ferramenta?*

Lenita: Muito favorável. São ferramentas poderosas, de fácil implementação e as vantagens, inclusive econômicas, aparecem imediatamente, pois ficam evidentes as falhas e os pontos fracos que têm de ser corrigidos. Equipes bem treinadas, comprometidas, planejamento e apuração exata de custos foram os maiores ganhos.

HF Brasil: *Você recomendaria a utilização de ferramentas de gestão por produtores hortifrutícolas?*

Lenita: Sei que são muitas as ferramentas da gestão pela qualidade. Recomendo a utilização delas por produtores hortifrutícolas, já que trabalham em um setor de tantos riscos e muito competitivo. Elas podem auxiliar muito na gestão de seus negócios.





ENTREVISTA: Marcos Milan

“O PRODUTOR DEVE ABRAÇAR A CAUSA PARA UMA BOA GESTÃO DE SUA FAZENDA”

Marcos Milan é formado em Engenharia Agrônômica pela Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” (Esalq-USP), mestre também pela USP e doutor em *Agricultural Engineering* pela *University of Cranfield* (Inglaterra). Atualmente, é professor do Departamento de Engenharia Rural da Esalq-USP, com experiência na área de Engenharia Agrícola com ênfase em gestão da qualidade.

Hortifruti Brasil: Os protocolos atuais de certificação de frutas/produtos agrícolas baseados nas Boas Práticas Agrícolas são ferramentas de gestão da qualidade?

Marcos Milan: De certo modo, sim. Os protocolos podem ser considerados como uma ferramenta de gestão. Eles indicam que o produto está em conformidade com uma norma ou documento específico. Para que o produto atenda a essas normas, o produtor deve se utilizar de procedimentos muitos deles incluídos no que foi denominado de ferramentas de gestão.

HF Brasil: Quais são as diferenças entre Boas Práticas Agrícolas e o conceito de gestão da qualidade?

Milan: No meu ponto de vista, é a abrangência. Enquanto que as boas práticas agrícolas têm um foco bem definido como o próprio nome diz, a gestão da qualidade é abrangente e pode ser aplicada para qualquer organização, desde um mercado de um bairro, um hospital ou uma indústria automobilística.

HF Brasil: O senhor acha que o setor ainda não reconhece os benefícios que uma gestão da qualidade pode trazer?

Milan: A grande maioria das organizações não entende ou não reconhece os benefícios que um sistema de gestão pode trazer. O que precisa ficar claro é que um sistema de gestão nada mais é que uma forma de organizar as atividades do dia-a-dia e pensar sistematicamente. A organização não está sozinha no mundo, pode ser influenciada por acontecimentos que ocorrem do outro lado do mundo e o sistema de gestão auxilia esse entendimento. O maior erro é considerar que o sistema de gestão é uma coisa e a administração da organização é outra. A administração da organização deve ocorrer pelo sistema de gestão.

HF Brasil: O senhor já ajudou na implementação de sistema de gestão em alguma fazenda? Qual foi a principal dificuldade encontrada?

Milan: Sim, inclusive de frutas. Quanto às dificuldades, a maior resistência aparece na área gerencial. É nessa área que se esperam as maiores modificações quanto à postura de trabalho. O gerente passa a ser um orientador das ativi-

dades e não mais aquele que simplesmente manda fazer. Pode parecer lógico, mas a mudança exige muito trabalho e tempo para ocorrer.

HF Brasil: Quais os principais sistemas de gestão da qualidade vigentes no setor atualmente?

Milan: O melhor exemplo de sistema de gestão no meu ponto de vista são os prêmios nacionais da qualidade como é o caso do Prêmio Nacional da Qualidade (PNQ), concedido anualmente pela Fundação Nacional da Qualidade (FNQ), dos prêmios regionais, como o Prêmio Paulista da Qualidade da Gestão. Embora os prêmios tenham o objetivo de auditar as organizações quanto ao sistema de gestão empregado, eles podem ser utilizados para entender como uma organização funciona.

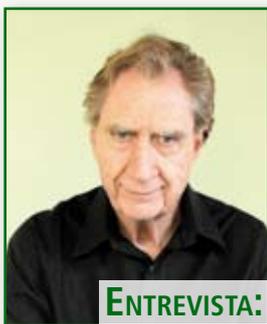
HF Brasil: Quais são os primeiros passos que o produtor deve tomar ao decidir implementar um sistema de gestão na fazenda?

Milan: Abraçar a causa. O início pode ser dado pelo próprio produtor, como um autodidata ou através da busca de ajuda nas universidades, empresas que trabalham com implantação. O que deve ser observado é que a fazenda deve absorver os conhecimentos e isso demora. Promessas de implantação em seis meses ou um ano devem ser desconsideradas. É necessário que o modelo tenha um tempo de “maturação” que pode levar de três a cinco anos.

HF Brasil: Qual o fator fundamental para se ter sucesso na implementação e na vivência do sistema de gestão da qualidade?

Milan: É a constância de propósito. Começou a implantação, ela não deve mais parar. A dificuldade para recomençar é muito maior.





ENTREVISTA: José Antonio Bonilla Castillo

“AS CERTIFICAÇÕES EXISTENTES NA SUA MAIORIA VISAM ATENDER DE FORMA ILUSÓRIA AS EXIGÊNCIAS DO MERCADO”

José Antonio Bonilla Castillo é engenheiro agrônomo formado na Universidade de La República de Montevideo, no Uruguai, mestre em Estatística e Experimentação pela Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” (Esalq-USP). Atualmente leciona cursos a distância sobre Agroqualidade e, a partir de outubro, o fará em forma presencial na Pós-Graduação da Faculdade de Agronomia, no Uruguai.

Hortifruti Brasil: A implementação de gestão da qualidade vai se tornar um dia indispensável também para a agricultura?

José Antonio Bonilla Castillo: A agricultura tem, como as demais atividades industriais, exigências de motivação, produtividade e competitividade. Portanto, a gestão da qualidade é necessária e até indispensável na agropecuária. Sua adoção deveria ser maior do que é de fato implementado atualmente.

HF Brasil: As certificações existentes cumprem o papel de auxiliar na gestão da fazenda ou apenas visam a atender uma exigência de mercado?

Bonilla: Sem generalizar, as certificações existentes em sua maioria visam a atender de forma ilusória as exigências do mercado. É a mesma coisa que um aluno que só quer um diploma. Ele consegue, mas sua produtividade – se não se preparou adequadamente – não poderá ser elevada. Além disso, há um negócio obscuro em algumas empresas certificadoras. Existem empresas que dão consultoria e depois certificam.

HF Brasil: Os protocolos atuais de certificação de frutas/ produtos agrícolas baseados nas Boas Práticas Agrícolas (PIF e Globalgap) são ferramentas de gestão da qualidade?

Bonilla: Na minha opinião, elas não podem ser consideradas como ferramentas da qualidade e, sim, ferramentas técnicas muito úteis para que a gestão da qualidade possa ser instalada.

HF Brasil: Quais as principais dificuldades para a implementação de um sistema de gestão da propriedade agropecuária?

Bonilla: As principais dificuldades são: 1) tendência do produtor ao conservadorismo e individualismo; 2) preocupação com a qualidade do produto e não com a qualidade dos processos (é esta que permite a qualidade do produto) e 3) não ter apoio das entidades de classe nem dos governos.

HF Brasil: O senhor acha que uma fazenda que tem sistema de gestão implementado é mais eficiente do que uma que não tem?

Bonilla: Com certeza. O conhecimento técnico da agropecuária é fundamental, mas sem uma gestão adequada, os resultados serão, sem dúvida, menores.

HF Brasil: Um sistema de gestão auxilia também na relação proprietário/funcionário? Em caso positivo, de que forma?

Bonilla: Se aplicado de forma correta (com o produtor considerando o funcionário como colaborador), a relação tem muito a ganhar, pois os funcionários poderão se tornar parceiros do proprietário.

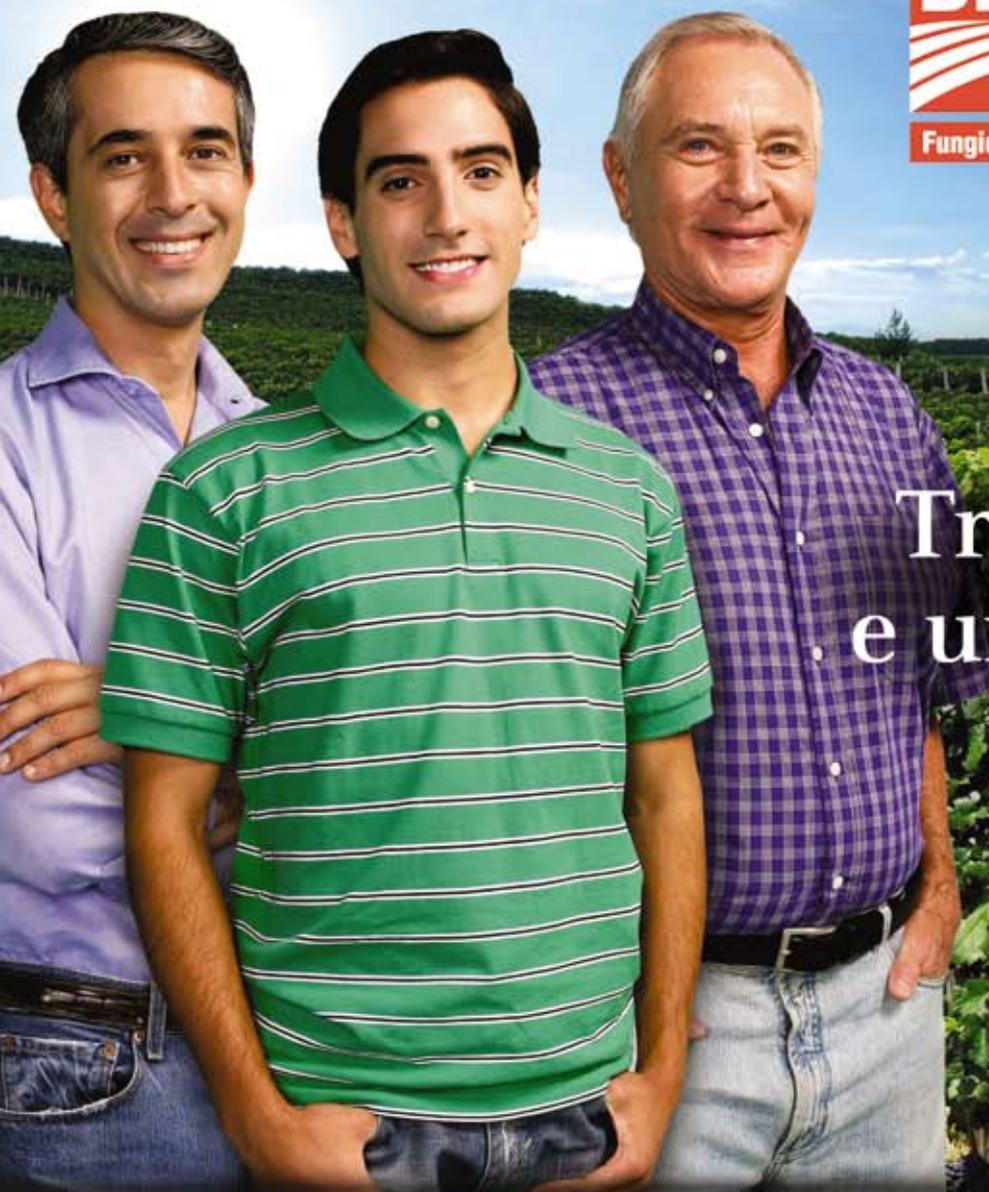
HF Brasil: O que precisa mudar na concepção que o produtor tem sobre sua fazenda de modo que ele visualize esse lado administrativo?

Bonilla: O produtor precisa desenvolver uma visão mais progressista, percebendo que a motivação dos funcionários é crucial e favorável para ambos. O assunto que é difícil entrar na cabeça dos produtores é a distribuição de lucros, pois não percebem que fazendo isso corretamente todos ganham: eles, os funcionários, os clientes e a sociedade toda.

HF Brasil: O senhor acha que o setor ainda não reconhece os benefícios que uma gestão da qualidade pode trazer? E o que faltaria para que isso acontecesse?

Bonilla: Basicamente, a Gestão da Qualidade fornece previsibilidade, produtividade e competitividade ao produto ou serviço. Mas isso precisa estar consolidado entre os diferentes elementos da sociedade: clientes (satisfação plena), funcionários (motivação) e comunidade (responsabilidade social). ■





Dow AgroSciences



Três gerações e uma tradição!

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.



O sucesso de Dithane NT faz parte da tradição da família! Usado por gerações na proteção de batata, tomate, uva e outras 32 culturas. É atual e inovador! Quando alguém já pensar em aplicar Dithane NT antes da chuva? Hoje, isso já é possível! E o que mais será possível, já pensou? Nossos pesquisadores continuam pensando...



Dow AgroSciences

DuPont™
Midas BR®
fungicida



Quem protege as flores, colhe mais frutos.

Conte com a tecnologia DuPont.
Use Midas BR®,
o fungicida superprotetor.



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

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO.



Faça o Manejo Integrado de Pragas.
Descarte corretamente as embalagens e restos de produto.

© Copyright 2003, DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.
DuPont e Midas BR são marcas registradas da DuPont.

Tele DuPont Agrícola
0800-707-5517
www.dupontagricola.com.br



Os milagres da ciência

ESPECIAL BATATA

BOAS PRÁTICAS DE GESTÃO DA BATATICULTURA

A Equipe Hortifruti/Cepea dará continuidade nas pesquisas no setor da bataticultura e apresentará novos exemplos reais de cálculo de custo de produção, aplicará técnicas modernas e inéditas de gestão de propriedade, e discutirá com especialistas os principais itens que pesam no custo de produção.



Patrocinadores:

Os espaços estão limitados, reserva já o seu!

Fechamento comercial: 20/09/2009

Contato:

hfbrasil@esalq.usp.br

Tel: (19) 3429-8808



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**.

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