

# Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - USP/ESALQ  
Ano 1 • Nº 06 • Outubro de 2002

## Há dinheiro no setor hortícola?

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
VENDA PROIBIDA

# Qualidade em Melões



**syngenta**



Por Mateus Holtz C.Barros  
e Aline Vitti

*Menos de 7% da receita gerada com a produção dos principais hortícolas foi custeado via crédito oficial*

## Mais atenção e dinheiro

Mateus e Aline organizaram o estudo sobre o financiamento do setor hortícola. Os resultados foram tão valiosos que a revista vai publicar em duas edições

Neste mês, a Hortifruti Brasil avaliou como os produtores estão financiando sua produção e qual o volume de crédito oficial disponível para o setor hortícola em comparação com outras culturas. Os resultados desta pesquisa, realizada pela equipe Cepea entre agosto e setembro deste ano com os leitores de todo o país, estão reunidos na matéria de capa em duas edições. A desta edição analisa como o setor está se financiando, a próxima, analisará as principais linhas de financiamento disponíveis no setor.

Durante a elaboração da matéria, levantou-se um dado interessante: o percentual de custeio disponível por cultura em relação ao valor da produção gerado por produto não ultrapassa 7%, com exceção da laranja, que apresenta cerca de 17%. Por outro lado, culturas como a soja e o milho apresentam um volume de custeio que corresponde a 20% e 24%,

respectivamente, do valor de produção. Outras linhas de crédito, como o apoio à comercialização, praticamente inexistem no setor.

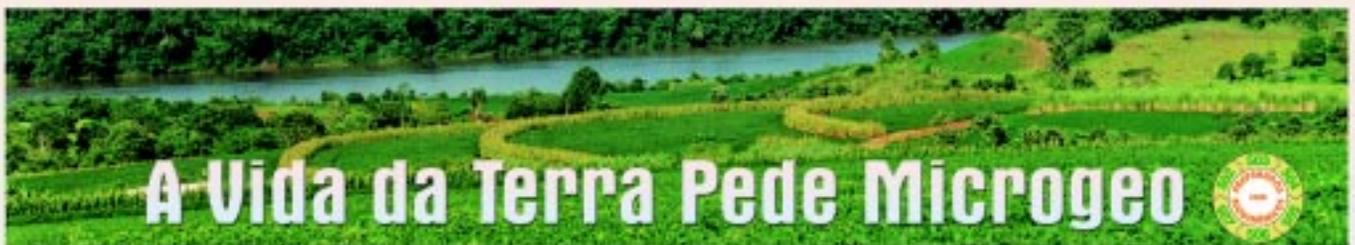
Sem dúvida, o volume de crédito oficial para agricultura tem aumentando significativamente após sua drástica redução no início dos anos 90. Em 1993, a disponibilidade de recursos para a agricultura foi de R\$ 4,7 bilhões, enquanto no final da década de 70 para 80, oscilava de R\$ 45 a R\$ 50 bilhões de reais ao ano (Banco Central). Nos últimos seis anos, os recursos de financiamento aplicados na agricultura praticamente duplicaram-se, passando de R\$ 9,5 bilhões em 1996 para R\$ 18 bilhões em 2001 (Banco Central).

Contudo, os hortícolas precisam de mais dinheiro e atenção, com políticas eficientes de apoio à produção e à comercialização, visando manter uma rentabilidade

de mais estável no campo. Durante o ano, muitas vezes o produto pode variar seu valor em até 500%, como é o caso do tomate neste ano.

Com os avanços da tecnologia e novas áreas de produção, praticamente não há mais uma sazonalidade de produção tão acentuada que justifique tal volatilidade. Essas variações estão mais relacionadas à disponibilidade de caixa gerada de uma safra para investir na próxima, já que a pesquisa constatou que boa parte dos investimentos e custeio da produção hortícola provém de capital próprio do produtor.

Com isso, perdem todos, desde a indústria de insumos até o consumidor final. Sem contar que uma menor área plantada e colhida gera menos empregos e divisas para o país, variáveis essenciais para a retomada de crescimento econômico nos próximos anos.



### A Vida da Terra Pede Microgeo



**Processo cíclico de nutrição e proteção para pomares, cafezais, lavouras, pastagens, hortas e floricultura.**

Com o composto orgânico Microgeo, o agricultor produz biofertilizante através da compostagem líquida contínua em tanques. O biofertilizante, conjuntamente com as farinhas de rochas e a biomassa, realiza o processo cíclico de nutrição e proteção vegetal.

Desenvolvido pela Microbiol em convênio técnico e científico com a FEALQ / ESALQ / USP, e pesquisas no CCA / UFSCar, Microgeo contém os preparados biodinâmicos, sendo apropriado para agricultura biodinâmica, orgânica e convencional.

Conheça e passe a utilizar Microgeo para a vivificação da sua agricultura e pecuária, tomando-a tecnicamente sadia e economicamente sustentável.

## MICROGEO

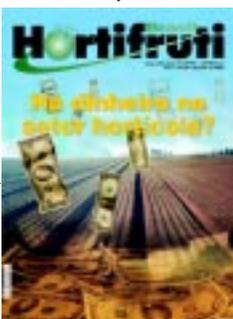
Microbiol Indústria e Comércio Ltda.  
Fone (19) 3451-6581 - Fax (19) 3451-8967  
microgeo@widesoft.com.br

Gerência de Vendas:  
Fertibom Indústrias Ltda  
Fone (17) 523-1434  
fertibom@fertibom.com.br  
www.fertibom.com.br



Projeto SP 182

### 14 Capa



Fonte: Grupo Sekita

### HÁ DINHEIRO NO SETOR HORTÍCOLA?

O financiamento do setor hortícola é tema de capa desta edição. Veja também o comentário dos leitores sobre o assunto na página 23.

### 3 Editorial

### 4 Cartas

### 23 Fórum de Idéias

## SEÇÕES

### 5 Cebola

*Nordeste abastece Brasil*

### 6 Batata

*Atacados recuperam ganhos*

### 8 Especial: Batata

*Clima afeta produção*

### 10 Tomate

*Tomate chega a R\$30*

### 17 Manga

*Florada insuficiente em Monte Alto*

### 19 Melão

*Exportações roubam a cena*

### 20 Mamão

*Consumo deve aquecer*

### 21 Uva

*Frente fria prejudica mercado*

### 20 Banana

*Viva los hermanos!*

### 22 Laranja

*Indústria propõe novos contratos*

### PEQUENO PRODUTOR

Gostaria que vocês publicassem artigos que pudessem ajudar o pequeno produtor a encontrar alternativas de mercado, além de pesquisas sobre como conservar melhor a fruta, estudos de mercado para colocar o produto, enfim tudo que possa ajudar no planejamento. Sou produtor de uva niagara e maracujá azedo.

Parabéns pela iniciativa de levar conhecimento a outras pessoas.

*Oscar Luiz Ferreira Junior  
São Miguel Arcaño/SP*

### PÓS COLHEITA

Tivemos a oportunidade de prestigiarmos a qualidade da Hortifruti Brasil. Existem muitas informações sobre a nossa região, mais conhecida como o Vale do São Francisco e sobre a nossa área de trabalho, que é a de qualidade e pós-colheita de frutas.

As informações publicadas na edição de setembro são suscintas, mas bastante atuais, precisas e informativas. É disso que nós precisamos.

*Tatiana Costa e Carlos Antonio  
Juazeiro/BA*

### HORTIFRUTI BRASIL

Gostaria de elogiar o empenho que o grupo do Cepea/Esalq dedicou a este projeto, fazendo com que se tornasse realidade e importante fonte de informação em tão pouco tempo. Se trata de uma forma organizada de se agrupar importantes informações que se encontravam até então dispersas no mercado de hortaliças e fruticultura do Brasil. Acredito que estas informações são tão fundamentais para os agricultores, atacadistas e varejistas, quanto para nós das empresas de insumos para a agricultura, auxiliando-nos na elaboração de planos de trabalhos nos diferentes cultivos.

Parabéns!

*Virgilio Libardi  
Gerente de Marketing  
& Vendas  
Syngenta Seeds*

### EXPEDIENTE

CEPEA

Centro de Estudos Avançados  
em Economia Aplicada  
USP/ESALQ

Editor Científico:

*Geraldo Sant' Ana de Camargo Barros*

Editora Executiva:

*Margarete Boteon*

Editora Econômica:

*Mirian Rumenos Piedade Bacchi*

Diretor Financeiro:

*Sergio De Zen*

Jornalista Responsável:

*Ana Paula da Silva - MTB: 27368*

Assistente de Edição:

*Ana Júlia Vidal*

Equipe Técnica:

*Aline Vitti, Ana Júlia Vidal, Carolina Dalla Costa, Eveline Zerio, Ilonka M. Eijssink, João Paulo B. Deleto, Fernanda R. G. Pinto, Maria Luiza Nachreiner, Mateus Holtz C. Barros, Marina L. Matthiesen, Margarete Boteon, Mauro Osaki, Renata Ferreira Cintra, Renata R. P. dos Santos e Tatiana Vasconcellos Biojone.*

Apoio:

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários  
de Luiz de Queiroz

Projeto Gráfico e Capa:

*JR&M Propaganda e Marketing*

Fone: 19 3422-0634 -

*jr&m@merconet.com.br*

Fotolitos:

*Nautilus Estúdio Gráfico*

Fone: 19 3422-4220

*nautilus@merconet.com.br*

Impressão:

*MPC Artes Gráficas*

Fone: 19 451-5600 -

*mpc@mpcgrafica.com.br*

Tiragem:

*6.500 exemplares*

Contato:

C Postal 132 - 13400-970 - Piracicaba SP

Tel: 19 3429-8809 - Fax: 19 3429-8829

*hifbrasil@esalq.usp.br*

*http://cepea.esalq.usp.br*

A revista HORTIFRUTI BRASIL pertence ao CEPEA - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - USP/ESALQ. A reprodução de matérias publicadas pela revista é permitida desde que citada a fonte e a devida data de publicação.

Arames de Qualidade



Belgo Bekaert Arames S.A.

0800-313100

www.belgobekaert.com.br

Por João Paulo Deleo e  
Mauro Osaki

*O Vale do São Francisco, principal produtor em outubro, deve apresentar uma produtividade média de 40t/ha*

## Nordeste abastece Brasil

### ● Vale do São Francisco inicia safra

Em outubro, a principal região produtora de cebola será o Nordeste, que deve produzir mais neste ano, dado o aumento da área cultivada e as boas condições climáticas, que permitirão uma maior produtividade em relação ao primeiro semestre. O Vale do São Francisco, principal praça produtora neste período, deve apresentar uma produtividade média de 40t/ha, o que representa um ganho em relação ao primeiro semestre do ano, quando produziu em média 22 à 25 t/ha. A região de Irecê (BA), que tem sua produção concentrada nos meses de fevereiro à junho, irá colher uma área próxima a 200 ha em outubro, com produção média estimada em 40t/ha. A alta produtividade dessa região está relacionada às boas condições edafoclimáticas locais e à utilização de alta tecnologia com plantio direto, além da irrigação feita por pivô central. Outras regiões, como o Triângulo Mineiro e Lavínia (SP), também estão contribuindo com a oferta do bulbo no mercado nacional. Estima-se que a produtividade média no Triângulo Mineiro, nos meses de setembro e outubro, seja de 40t/ha, em uma área estimada em 50ha.

### ● Lavínia terá quebra de safra

Em setembro, a região de Lavínia, no interior paulista, iniciou a colheita de uma área de 72 ha da híbrida mercedes, cultivada no sistema de semeio di-

reto. A expectativa de grande produtividade na região foi frustrada pelas adversidades climáticas, principalmente pelo aumento da temperatura, que deve resultar em perda de aproximadamente 20ha. A produtividade da área não afetada deve ser de 60t/ha.

### ● Região Sul prepara produção

A safra da região Sul inicia-se em novembro. O transplante das mudas no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina e o plantio feito por semeio direto e na palhada, em Santa Catarina, já foram efetuados. No estado catarinense, caso haja boas condições climáticas, a previsão é de que a safra se inicie no começo de novembro para as variedades precoces. A colheita da crioula, por sua vez, deverá iniciar-se em dezembro. De acordo com estimativas do Instituto Cepa, de Santa Catarina, até meados de setembro, a área cultivada na região somava 24.500 ha, com produção estimada em 397mil toneladas. O Rio Grande do Sul, por sua vez, deverá iniciar sua colheita a partir da segunda quinzena de novembro, intensificando-se a partir de dezembro. A estimativa de produção para o estado é de 40 mil toneladas, com oferta até o final de março. Sua principal variedade cultivada é a pera.

Vale lembrar que tais projeções estão sujeitas a modificações, principalmente em função do clima, uma vez que, para este ano, é prevista a incidência de muita chuva na região em função do fenômeno El Niño.

### ● Alta produção paulista pressiona preços

Neste ano, a produção de cebola nas regiões de São José do Rio Pardo e Monte Alto, no interior paulista, foi maior devido às boas condições climáticas durante quase todo o período de desenvolvimento e colheita do bulbo. A maior oferta fez com que os preços se mantivessem baixos durante toda a safra. Além disso, a demanda pelo produto foi pequena durante toda a safra, impedindo uma reação satisfatória dos valores. Vale lembrar que o curto período de durabilidade das cebolas brancas, se comparado ao das variedades roxas, força os produtores e distribuidores a comercializar rapidamente o produto, saturando o mercado.

Valores na roça recuperam-se em setembro, mas seguem inferiores a 2001  
Preço médio mensal (R\$/ Kg) da cebola nas principais roças do país



Fonte: Copel

Por Eveline Zerio e  
Mauro Osaki

Atacadistas puderam recuperar a margem de comercialização com a queda dos preços do tubérculo

# Atacado recupera margem

## Atacado recupera margem

A retração dos preços da batata em 2002 acabou ampliando a margem de comercialização dos atacadistas, que no ano anterior tiveram uma margem muito reduzida devido à alta nas cotações do produto, tanto na roça quanto nas máquinas. A valorização do tubérculo na máquina ou na roça acaba diminuindo a margem de comercialização dos atacadistas, que se veem cada vez mais pressionados pelo lado vendedor (quando há redução na oferta) e pelo lado comprador (varejo), quando há redução e aumento na oferta. Apesar do mês de setembro ter registrado o pior preço em 2002 para as variedades comuns, os valores praticados no atacado não ampliaram significativamente a margem de comercialização dos agentes, que ficou em torno de 21% sobre os preços registrados na máquina, devido à menor demanda. Normalmente, o melhor período de venda no ataca-

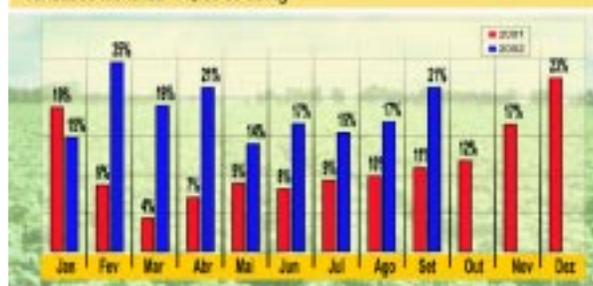
do inicia-se em outubro e se estende até fevereiro, quando coincide um bom volume nas roças com a maior demanda pelo produto. Contudo, as fortes chuvas e as geadas que prejudicaram o desenvolvimento da safra das águas podem tornar menor a oferta nos meses de outubro e novembro. Assim, poderá ser observada uma valorização nos preços do tubérculo nas roças, o que possivelmente pressionará as margens do atacadista no período. Além disso, as adversidades climáticas, ocorridas em meados de setembro, também prejudicaram a qualidade da batata, dificultando as vendas no atacado, que geralmente apresenta maior liquidez com um produto de qualidade melhor.

## Previsão de alta

Depois do grande volume ofertado em setembro, a oferta de batata deve reduzir em outubro, principalmente em função da finalização da safra de Vargem Grande do Sul (SP). Além

disso, Brasília (DF) e Cristalina (GO), duas das principais regiões abastecedoras do mercado interno nesta época, também diminuiram o volume ofertado e deverão finalizar a colheita na segunda quinzena de outubro. Estima-se que, apenas em

Margem de comercialização recupera-se no atacado  
Relação do preços praticados no atacado sobre o preço da batata na máquina - em percentuais  
Variedade Monalisa - R\$/sac de 50 Kg



Fonte: Cages

## Setembro registra pior preço do ano

Preço médio mensal nas principais máquinas beneficiadoras brasileiras  
Monalisa - R\$/sac de 50 Kg



Fonte: Cages



# Não tenha um Ciclo de Dúvidas...

## Tenha...

# Um Ciclo de Proteção.

# Pulsor\*

Ingrediente Ativo: thifluzamide (grupo das piridinas)

**Fungicida sistêmico  
altamente eficaz  
no controle da  
Rizoctoniose em todo  
o Ciclo da Batata.**



LINHA HORTIFRUTI

**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 agrônomo.



\*Marcas Registradas de Dow AgroSciences

Por Eveline Zerio e  
Mauro Osaki

# Batata: Clima afeta produção

## Fatores climáticos trazem prejuízos

As geadas e temporais ocorridos no início de setembro atingiram grande parte das regiões produtoras de batata, acarretando diversos problemas para a cultura. Os mais prejudicados foram

os bataticultores que estavam em fase de plantio, mas alguns produtores que possuíam a batata de aproximadamente 70 dias de plantio também registraram perdas.

**Paraná:** As roças do Paraná foram as mais prejudicadas pelas chuvas e geadas. O estado, que abastece o mercado doméstico nos meses de novembro e dezembro, estava com grande parte das plantações abaixo de 45 dias. Muitas roças foram totalmente destruídas e replantadas no final do mês de setembro. Há previsão que o pico de safra paranaense atrase cerca de 20 dias. Da mesma forma, no norte do estado, onde se concentram grande parte da plantação de batata para indústria, muitos produtores registraram prejuízos com as adversidades climáticas. As lavouras foram parcialmente afetadas

pelas chuvas e geadas mas a re-aplicação de insumos deverá fazer com que o tubérculo volte a brotar.

**Minas Gerais:** as regiões produtoras mineiras também sofreram com o clima no mês de setembro. O sul do estado foi atingido pelas geadas, que provocaram queima nas folhas das batatas com menos de 50 dias. No entanto, os produtores locais estimam que a perda não passou de 10% e que o tubérculo se recuperou até o fim do mês.

**Sudoeste Paulista:** No sudoeste paulista, apesar de poucas lavouras de batata terem sido atingidas (o grande dano foi com feijão), os agentes do setor estimam que haja uma quebra de 10% no total produzido. As roças com 70 dias, em média, atingidas principalmente pela incidência de ventos fortes e geadas, deverão ser recuperadas, mas aquelas com menos de 30 dias foram perdidas.



## SIMPÓSIO BRASILEIRO DA BATATA - 27 a 28 de novembro

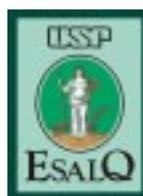
Local: Pavilhão da Engenharia USP / Esalq - Piracicaba SP  
Número limitado de vagas - 200  
Realização: USP / ESALQ / LPV - ABBA

Inscrição: FEALQ - Fundação de Estudos Agrários "Luiz de Queiroz" - Fone: (019) 34229197  
Até 30/10: R\$100 (R\$50 para estudantes) Após 30/10: R\$120 (R\$60 para estudante)

**Maiores Informações:**  
Departamento de Produção Vegetal - USP/ESALQ  
Fone: (19) 3429-4190 - Fax: (19) 3429-4385  
E-mail: eassjoao@esalq.usp.br  
Associação Brasileira da Batata - ABBA  
Fone/Fax: (15) 272 4988 -  
E-Mail: daniela.abba@uol.com.br



Associação Brasileira da Batata





**ATITUDE**  
**1000%**  
**DU PONT**

## Tudo que você precisa para **proteger seu lucro.**

Atitude 100% DuPont é o programa de prevenção de doenças, fácil de usar e muito eficiente, criado pela DuPont.

É só adotar uma atitude 100% preventiva e utilizar apenas produtos de tecnologia superior e qualidade assegurada, como os produtos da linha DuPont.

Tomar uma Atitude 100% DuPont é simples. E a sua batata fica protegida contra os inimigos que atacam sua produtividade.

**Converse sobre a Atitude 100% DuPont com a sua revenda ou consulte seu representante DuPont.**

**É o que você precisa para proteger seu lucro.**

**DU PONT**

*Os milagres da ciência\**

**Midas BR**

*Exclusividade DuPont*

**Curzate**

*Exclusividade DuPont*

**Equation**

*Exclusividade DuPont*

**Kocide® WDG™**

FUNGICIDA / BACTERICIDA

**BioActive**

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônômico.



0800 701-0109

**Tele DuPont**  
AGRICOLA  
**0800-707-5517**  
Ligação gratuita de todo o Brasil

Por Carolina Dalla Costa,  
Ana Júlia Vidal e  
Mateus Holtz C. Barros

*Quebra de safra eleva cotações em setembro.  
O que preocupa é a dificuldade em se vender a níveis mais altos.*

# Tomate chega a R\$30

## 🍅 Quebra de safra eleva preços

Em setembro, o tomate salada AA longa vida registrou média de R\$ 24,39/cx de 23 kg na Ceagesp, ante os R\$ 9,75 praticados no mesmo período do ano passado. A forte reação decorre da quebra de safra ocorrida neste ano nas roças paulistas e mineiras, principalmente. Grande parte dos produtores dessas regiões deixou de efetuar o plantio em função da alta incidência da Mosca Branca no ano passado, período de preços baixos. Nas principais regiões produtoras, a baixa oferta do fruto, associada à procura mais elevada, também resultou na valorização significativa do produto. A região de Mogi-Guaçu (SP) foi a que apresentou a maior média, cerca de R\$ 26,80/cx 23kg, frente aos R\$ 6,70 registrados no ano passado.

## 🍅 Oferta deve continuar reduzida

Em outubro, as regiões produtoras de Sumaré (SP), Mogi-Guaçu (SP), Araguari (MG) e Goianápolis (GO) continuarão colhendo um volume reduzido de to-

mate, contribuindo para a manutenção dos níveis elevados de preços. O final do mês, contudo, marca a entrada de Itapeva, embora essa região só intensifique sua colheita em novembro. Venda Nova do Imigrante (ES) também começa a colher em meados de outubro e a previsão é de aumento da área plantada neste ano, resultado dos melhores preços da mercadoria na safra passada.

## 🍅 Nova alta é incerta

Apesar da expectativa de manutenção da oferta reduzida, uma nova reação dos preços é incerta, já que, em setembro, após as cotações atingirem cerca de R\$30,00, afastaram os compradores. Além disso, as atenções estarão voltadas para o clima. Caso o calor volte com intensidade, pode acelerar a maturação do fruto e elevar a oferta. Segundo o Inpe (Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais), a primavera, que se iniciou em 23 de setembro, deve registrar temperaturas acima da média em toda a região Sudeste em função do El Niño. Já a quantidade de chuvas estimada para outubro, tanto em São Paulo como para Minas Gerais, deverá permanecer dentro do padrão histórico.

## 🍅 Chuvas ameaçam safra de Caçador

entre 16 e 20 de setembro, as chuvas excessivas dificultaram o transplante da muda para o campo em Caçador (SC). O aumento da precipitação no Sul do



FOTO: SYNGENTA

### Forte reação nas roças

Preços recebidos pelos produtores  
Tomate Salada AA Longa Vida - R\$/cx 23kg

	2001		
	agosto	setembro	outubro
Sumaré	9,16	5,82	6,28
Mogi	10,1	6,7	7,17
Araguari	8,75	5,65	5,19
Ubatuba	8,8	5,05	6,12

	2002		
	agosto	setembro*	outubro
Sumaré	10,17	24,39	
Mogi	13,19	26,79	
Araguari	11,87	22,53	
Ubatuba	11,51	25,17	

\* Obs: Média acumulada até 20/09/02

Fonte: Ceagesp

país é comum em ano de El Niño. Em consequência, a oferta da região pode estar menos uniforme. Para este ano, produtores da região esperam um aumento de cerca de 30% na área plantada em relação à safra passada, em decorrência dos melhores preços praticados no ano passado. Enquanto a maioria das regiões sofreu perdas com a Mosca Branca no ano passado, Caçador, que não enfrenta a incidência dessa praga, pôde aumentar sua produção.

## 🍅 Geada atinge Itapeva

Uma forte geada atingiu a região de Itapeva (Itapeva, Ribeirão Branco, Guapiara e Apiaí), interior paulista, no dia 2 de setembro, danificando 800 mil pés com aproximadamente 10 dias de campo. Isso representa 20% do tomate que seria colhido na primeira fase do plantio e quase 10% do volume total produzido na região na safra que se inicia em outubro e novembro. Assim, a colheita, que estava prevista para o fim de outubro, deverá atrasar.

### Menor oferta eleva preços

Preço do tomate Salada AA Longa Vida na Ceagesp - cx de 23 kg



**Sabe o que está presente na  
nossa mesa todos os dias?**



O trabalho no campo e a Dow AgroSciences,  
reunidos ao redor dos mesmos valores.





60418224

O resultado do nosso compromisso com você está na felicidade das pessoas, naquilo que alimenta e renova a esperança de um futuro melhor. E onde há uma parceria forte entre agricultores, pecuaristas e a Dow AgroSciences, a produtividade ganha uma dimensão tão grande quanto o orgulho em fazer parte de tudo isso. Dow AgroSciences, desenvolvendo defensivos agrícolas, sementes, biotecnologia e produtos domissanitários que melhoram a qualidade de vida das famílias brasileiras.

 **Dow AgroSciences**

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

# Há dinheiro no setor hortícola?

A conclusão é de uma pesquisa realizada com cerca de 205 agentes do setor, leitores da *Hortifruti Brasil* entre os meses de julho e agosto, nas principais regiões produtoras de banana, batata, cebola, citros, mamão, manga, melão, tomate e uva.

Se comparada às três grandes culturas do Brasil (milho, soja e café), a horticultura conta com pouco financiamento pelo crédito oficial via bancos. Em 2001, somente 4% dos R\$ 10,5 bilhões disponibilizados para custeio agrícola foram direcionados para o setor hortícola. Já a parcela destinada à soja e ao milho, por exemplo, é muito maior; juntas essas culturas alcançam 31% do crédito oficial total.

O baixo nível de crédito governamental à horticultura torna-se ainda mais evidente quando se compara o montan-

*Sim, há dinheiro para financiamentos do setor hortícola; porém, muitas vezes, é insuficiente e, quando disponível, pouco conhecido por parte dos produtores.*

te financiado e o valor total da produção. A participação do crédito oficial oscila de 1% a 7% do total de receita gerada por cultura, enquanto entre os grãos, variam de 20% a 24%. Entre os principais hortícolas, só a laranja pode ser considerada exceção.

Diante dos dados apresentados na **Tabela 1**, resta a dúvida: o governo está investindo pouco no setor ou o produtor está resistente em adquirir financiamento através dos bancos?

Na verdade, as duas situações acontecem.

*Governo investe pouco ou produtor resiste em tomar financiamento ?*

Historicamente, o governo tem um papel importante no setor, principalmente no investimento em infra-estrutura, como aconteceu nos pólos frutícolas do Nordeste. Os projetos de irrigação nessa região, que tiveram início no fim da década de 60, hoje são responsáveis não só pelo expressivo crescimento da atividade na região como também pela maior representatividade da fruticultura brasileira no mercado internacional.

A Codevasf (Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco) continua realizando projetos de irrigação que aumentam a produção e geram empregos.

Não há dúvida dos efeitos positivos desses investimentos na região, que tornaram o Nordeste o maior pólo exportador de frutas do país. Contudo, é preciso trazer à tona que nem sempre o dinheiro direcionado à agricultura - não só no caso do Nordeste - foi aplicado da melhor forma ou com o objetivo inicial.

Segundo produtores nordestinos, na época de forte incentivo à im-

**Tabela 1 – Participação do custeio no valor de produção da cultura**

Valor da produção	Valor de Produção (milhões de R\$) <sup>1</sup>	Custeio (milhões de R\$) <sup>2</sup>	Custeio/ valor de produção
Laranja	1.262,67	212,31	17%
Tomate	1.181,37	35,57	3%
Banana	1.038,27	27,72	3%
Batata – inglesa	810,24	50,03	6%
Uva	717,51	46,34	6%
Cebola	364,06	24,80	7%
Mamão	258,73	2,63	1%
Manga	192,02	3,90	2%
Limão	168,77	5,45	3%
Melão	63,79	2,00	3%
Milho (em grão)	6.037,13	1.189,27	20%
Soja (em grão)	8.658,73	2.117,76	24%

<sup>1</sup> Valor médio da produção em R\$ estimada pelo IBGE ([www.sidra.ibge.gov.br](http://www.sidra.ibge.gov.br))

<sup>2</sup> Valor disponibilizado de custeio em 2001 pelo Banco Central ([www.bacen.gov.br](http://www.bacen.gov.br))

plementação da agricultura no Nordeste, os bancos definiram critérios para a concessão de recursos governamentais que facilitaram os financiamentos elevados às empresas de grande porte em detrimento dos pequenos produtores, que acabaram obtendo – quando conseguiram – apenas pequenas quantias. Muitas das grandes empresas, porém, não honraram seus compromissos, situação que permanece até hoje e faz com que poucos grupos sejam responsáveis pela maior partes da dívida dos produtores com os bancos.

Em consequência dessa inadimplência, os bancos passaram a reverter seus investimentos na agricultura, reduzindo significativamente a atuação nesses últimos anos. Dessa forma, a maioria dos produtores nordestinos trabalha basicamente com capital próprio para custear a produção e fazer seus investimentos. Para quem conhece o setor, sabe que não faltariam exemplos de produtores que ampliariam suas atividades caso o acesso ao capital - a juros razoáveis - fosse facilitado.

Dentre as poucas opções de crédito para pequenos produtores, o Pronaf (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar) tem se mostrado eficiente para manter o pequeno produtor no campo. Os baixos juros desse programa são uma forma de subsídio que o governo oferece a esse segmento produtivo. No entanto, o Pronaf é restrito a pequenos produtores com renda bruta abaixo de R\$ 30.000,00 ao ano (sendo pelo menos 80% provenientes da atividade agropecuária) e utiliza basicamente a mão-de-obra familiar. Esses critérios acabam inviabilizando o crédito a produtores do setor hortícola, mesmo aos pequenos, já que o valor bruto da produção é elevado e requer, na maioria dos casos, contratações de mão-de-obra.

Para a infra-estrutura da fazenda, existem o Finame (Financiamento para Máquinas de Beneficiamento, Industrialização e Implementos e Tratores Agrícolas), o Pró-Irriga (Pro-

grama de Apoio à Agricultura Irrigada), o Pró-Fruta e o Pró-Solo. Uma melhor avaliação desses programas será tratada numa edição especial da Hortifruti Brasil nos próximos meses.

Já em relação às linhas de crédito voltadas para a comercialização, praticamente inexistem programas oficiais, com exceção da política de preços mínimos para a uva industrial.

---

### *Investimento e custeio são as principais necessidades de capital do produtor*

---

Segundo a maioria dos entrevistados pela Hortifruti Brasil, o crédito destinado ao investimento em infra-estrutura e instalação da cultura é extremamente importante, sendo que 55% dos entrevistados apontaram que a maior necessidade de capital é justamente na instalação da cultura.

Auxílio de capital no período dos tratos culturais dos hortícolas também demanda elevado capital. Na pesquisa, 41% dos produtores afirmaram que, atualmente, os tratos culturais são a etapa que demanda mais capital. Apesar dessa importância, os financiamentos para custeio também são restritos para o setor hortícola. Do montante destinado pelo governo federal ao custeio agrícola, somente 4% são revertidos para o setor hortícola. Já um grupo menor de produtores (4%) destacou a colheita como principal etapa demandante de capital para este ano.

Apesar desse baixo percentual disponibilizado, o custeio, atualmente, é a linha de financiamento mais utilizada. Essa linha é mais adequada para as regiões onde se concentram os pequenos produtores, já que o montante disponibilizado atende melhor a sua necessidade do que a de grandes produtores (Tabela 2). Neste ano-safra, por exemplo, o máximo de crédito disponível para o produtor de laranja é de R\$

150.000,00. Para o pequeno produtor, esse montante até pode ajudar na compra de todos os insumos, mas para o grande, é insuficiente. Um produtor de uva de grande porte necessita, em média, de mais de R\$ 2 milhões por ano para comprar seus insumos e pagar sua mão-de-obra, enquanto um pequeno necessita de R\$ 50 mil.

Uma alternativa de financiamento para adquirir os insumos é o crédito das próprias vendas (Tabela 2). Normalmente, os prazos de pagamento, que variam de 30 dias até um ano, tornam viável a produção. Porém, os juros cobrados nessas operações, muitas vezes, são superiores aos das linhas tradicionais do governo.

### *Barreiras para obter crédito oficial*

Mesmo com o dinheiro disponível, é comum os produtores enfrentarem outras dificuldades que inibem a captação de crédito bancário:

- Burocracia nos contratos;
- Liberação lenta dos recursos;
- Projeções de crise nos preços que impedem a liberação de recursos;
- Falta de experiência dos bancários sobre o meio agrícola, principalmente sobre os hortícolas;
- Exigência de elevadas garantias que ultrapassam o valor do empréstimo;
- Pouca divulgação das agências bancárias locais quanto às linhas de financiamento disponíveis;
- Mal produtor acaba prejudicando o bom: algumas empresas, muitas vezes, captam investimentos elevados e acabam não honrando seus compromissos com os bancos, prejudicando o restante dos produtores de uma determinada região.

Se esses são alguns dos desafios enfrentados pelo produtor para obter um financiamento, por outro lado, as agências bancárias também se deparam com barreiras para disponibilizar o crédito.

---

*Para quem conhece o setor sabe que não faltariam exemplos de produtores que ampliariam suas atividades caso o acesso ao capital - a juros razoáveis - fosse facilitado.*

---



Veja algumas delas:

- Baixo nível de instrução dos produtores;
- Temor dos produtores em adquirir financiamento;
- Falta de interesse em conhecer as linhas de financiamento disponíveis e suas vantagens.

Todos esses fatores ajudam a explicar porquê muitos agricultores não têm buscado financiamento nos bancos. Atualmente, a maior parte dos produtores compra seus insumos ou pagam seus empregados com capital próprio (Tabela 2). Muitos sequer discutem a possibilidade de financiamento em função do “temor” de adquire-lo via banco.

#### Casos de Sucesso

Na região de Pirapora (MG), a ação eficiente de uma cooperativa, formada por cem viticultores, na comercialização

da produção da fruta acaba facilitando o aval dos produtores em busca de crédito para o custeio da produção e para investimentos nas lavouras.

A atuação da indústria de suco de laranja nas negociações com o produtor também merece destaque. Os acordos através de contratos de longo prazo com preço fixo facilitam a aquisição de crédito bancário pelos produtores. Além disso, algumas fábricas antecipam dinheiro para o produtor investir na produção.

A indústria de insumos, através de suas revendas, também tem desempenhado um papel importante no financiamento dos produtores deste setor, com prazos de pagamentos que variam de 30 dias a até 1 ano. Na entrevista feita pela equipe Hortifruti/Cepea, esse tipo de negociação foi bastante citado por produtores de melão e cebola; já nas demais culturas, apenas alguns disseram

que usam regularmente essa modalidade.

As feiras de negócios agrícolas também estão trazendo resultados positivos na divulgação de linhas de crédito do governo. As indústrias de máquinas, que atuam no setor hortícola, possuem equipes preparadas para explicar as vantagens dos planos aos produtores de forma bastante simplificada.

A parceria com os atacadistas também vem ajudando os produtores a financiar sua produção. Um adiantamento é oferecido aos produtores durante o desenvolvimento da cultura e o restante é pago cerca de 45 dias após a entrega do produto. Esse tipo de relação é efetuado desde que haja um histórico favorável de fidelidade e confiança comercial entre as partes.

#### Maior disponibilidade de crédito geraria uma rentabilidade mais estável ao produtor

Uma maior disponibilidade de crédito e uma divulgação mais eficiente dessa linha poderiam beneficiar a todos, da indústria de insumos até o consumidor final dos hortícolas, já que poderiam gerar uma maior estabilidade na oferta e, conseqüentemente, nos preços.

Os produtores com maior capital poderiam investir mais na produção, mesmo em ciclos de baixa nos preços, e obter uma rentabilidade mais estável ao longo do ano. No intervalo de um ano, por exemplo, o preço do quilo do tomate ao consumidor pode oscilar entre R\$ 0,30 e R\$ 2,00, dependendo da produção na roça. Essa oferta depende, principalmente, da capitalização/descapitalização dos produtores gerada numa safra. Note que, se a rentabilidade foi muito baixa numa safra, o produtor descapitalizado torna-se incapaz de tratar e investir na cultura na próxima safra, reduzindo drasticamente a oferta e elevando significativamente os valores ao consumidor final.

Tabela 2 – Quem financia o produtor na compra dos insumos<sup>1</sup>:

Produtos	Região	Loja de insumo	Capital Próprio	Banco
Banana	MG/BA/MA		X	
	São Paulo		X	
	Santa Catarina		X	
Uva	Petrolina/PE		X	
	SMA/Pil.S/PF		X	X
	Jales/SP		X	
	Minas Gerais		X	X
Melão	Nordeste		X	
	Paraná		X	X
	Juazeiro/BA	X		
Manga	Mossoró/RN	X		
	Nordeste		X	
Laranja	São paulo		X	X
Cebola	São Paulo		X	X
	Monte Alto		X	
	Nordeste	x		
	S.J.R.P	x	X	x
	Sta Catarina	x	X	x
	Rio G do Sul		X	x
Tomate	Minas Gerais	x	X	
	Sumaré/Mogi		X	x
	Caçador		X	
Mamão	Oeste da Bahia		X	
	Sul da Bahia		X	
	linhares		X	
Batata	Tr. Mineiro		X	x
	Sul de Minas		X	
	Ponto Grossa		X	
	Itapetininga		X	
	Vargem G Sul		X	

<sup>1</sup> O preenchimento da coluna representa que mais de 50% dos produtores entrevistados compram seus insumos por essa opção de financiamento.

*A vegetação foi superior ao surgimento das panículas, que não atingiram o ponto ideal para formação do fruto*

## Florada insuficiente em Monte Alto

Foto: Codevasf

### Safra deve atrasar

A região de Monte Alto, importante produtora de manga no estado de São Paulo, deverá iniciar sua safra mais tarde neste ano. Normalmente, os paulistas iniciam a colheita da variedade palmer no início de outubro e da tommy, no final do mês. Em 2002, porém, esse calendário provavelmente será alterado, em virtude do desenvolvimento atípico da maioria das mangueiras da região. As plantas já soltaram a segunda florada, entretanto, ela não foi suficiente para compensar o baixo florescimento ocorrido na primeira (em agosto). Em ambas as floradas, a vegetação foi superior ao surgimento das panículas, que até o final de setembro, não atingiram o ponto ideal para que os frutos se formem em outubro. Além disso, em alguns pomares, o menor número de panículas deve diminuir a quantidade de frutos formados. A razão da possível redução da safra de 2002 ainda não é conhecida, mas se comenta duas possibilidades: as altas temperaturas que ocorreram na época da primeira floração e o elevado volume de fruta produzido no ano anterior. Alguns produtores acreditam que isso possa ter debilitado a planta, acarretando em uma menor produtividade para esse ano. Se realmente ocorrer uma queda na safra de Monte Alto, a região poderá, de certa forma, ser favorecida. Em 2001, diante da grande quantidade de manga ofertada, os valores recebidos pelos produtores paulistas atingiram níveis muito baixos.

### Maior oferta deve reduzir preços

O mês de outubro é caracterizado pelo aumento no volume de manga produzido nas principais regiões nordestinas - Vale do São Francisco e Livramento do Brumado (BA). Essa elevação da oferta pode pressionar os preços recebidos pelos produtores e, conseqüentemente, praticados no atacado das principais capitais brasileiras. Em outubro de 2001, a tommy de Petrolina/Juazeiro desvalorizou-se, em média, 41% em relação ao mês anterior. Se a queda dos preços se confirmar, o consumo da manga no mercado interno deve aumentar, também alavancado pelas altas temperaturas características do período.

### Exportações crescem cada vez mais

Em outubro, o maior volume de manga produzido no Nordeste deve contribuir para a manutenção do ritmo acelerado das exportações para os Estados Unidos e Europa. Em 2001, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), do total (em peso líquido) dos embarques para os mercados norte-americano e europeu, 18% e 30%, respectivamente, foram realizados neste mês. Nesse período, são poucos os países que concorrem com a manga brasileira. Porém, há alguns pontos desfavoráveis, como a

### Elevada oferta externa pode pressionar preços na roça

Preço médio recebido pelo produtor pela tommy exportada - R\$/kg

	Estados Unidos		União Européia	
	2001	2002	2001	2002
Agosto	1,77	1,32	1,24	0,99
Setembro	1,12	1,12	0,74	0,70
Outubro	0,52		0,45	

Fonte: Cepea

ascensão do consumo da kent e keitt, de melhor sabor, principalmente, entre os consumidores europeus. Essas variedades ainda não são exportadas pelo Brasil. Além disso, com o crescente aumento da oferta de tommy em âmbito internacional, há considerável diminuição dos valores recebidos pelos exportadores brasileiros. A desvalorização da manga costuma iniciar-se já no final de setembro, intensificando-se a partir de outubro. Apesar disso, as exportações ainda são vantajosas, pois a rentabilidade dos exportadores é superior à comercialização no mercado nacional.

### Preços recebidos pelos produtores nordestinos praticamente iguais a 2001

Os valores da manga tommy permanecem em queda



Fonte: Cepea

Consumidores europeus estão absorvendo o aumento da oferta, sem comprometer os contratos de maio

# Exportações roubam a cena

## Pico de embarques

O mês de outubro é tradicionalmente marcado pelo ritmo acelerado das exportações de melão, movimento que permanece até meados de dezembro. Em outubro de 2001, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), o Brasil enviou cerca de 6 mil toneladas ao mercado externo, praticamente o dobro do mês anterior. As exportações, em outubro, funcionam ainda como pagamento do financiamento feito pelos importadores, no início da safra, para compra de insumos. O volume exportado tem aumentado semana a semana. Nos primeiros navios, foram embarcados principalmente melões da variedade “amarelo” do tipo múido [9 a 12], preferidos pelo consumidor europeu. Já no final de setembro, intensificaram os carregamentos também das variedades orange, gália e cantaloupe.

Os consumidores europeus parecem estar absorvendo o aumento no volume ofertado, sem comprometer os níveis de pre-

ços negociados nos contratos de maio, o que tem favorecido ainda mais as exportações brasileiras de melão na safra 02/03. Os contratos de US\$ 3,00 a US\$ 3,50/cx 10kg do amarelo, fechados em abril/maio (a serem recebidos pelos produtores), vêm sendo mantidos. O que pode ocorrer, caso haja um excedente muito grande da fruta, é uma diminuição nos preços pagos pelos aditivos de contrato, que não devem ser inferiores a US\$ 2,50/cx.

## Aumento na oferta interna

Apesar do grande volume de fruta destinado ao consumidor europeu, o início da safra em lavouras tardias garantiu um aumento da entrada do produto nas principais Ceasas e redes de supermercados. A demanda doméstica tem sido atendida pelos melões de cidades como Baraúna (RN), que iniciou a colheita em setembro, devido às condições climáticas adversas no plantio. Cabe lembrar que

essa região tem sua produção voltada basicamente para o mercado interno. A fatia que vem sendo destinada ao mercado internacional faz com que não ocorra uma superoferta interna do produto, garantindo preços melhores recebidos pelos produtores. Na segunda quinzena de setembro, por exemplo,

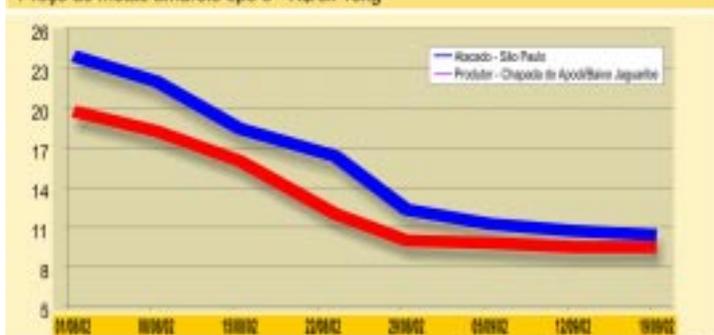
ficaram por volta de R\$ 9,00/cx 13kg. A grande preocupação do setor, contudo, refere-se à estagnação das vendas da fruta no atacado em outubro, seja pelo baixo consumo do período ou pela descapitalização dos consumidores. Essa dificuldade no repasse atrelada ao aumento da oferta deve dificultar as negociações em outubro.

## Custo da lavoura

“segura” queda dos preços  
A especulação a respeito de novas quedas dos preços ocorre em função da paralisação do setor atacadista, que tem vendido a fruta em níveis praticamente iguais aos do melão posto São Paulo. O setor produtivo, por sua vez, resiste às pressões. Em setembro, os preços recebidos pelos produtores permaneceram relativamente estáveis, após sucessivas semanas de desvalorização. A retomada da estabilidade deve-se aos altos custos de produção da lavoura de melão – cerca de R\$ 8.500,00/ha, excluindo caixa e frete – que inviabilizam preços muito inferiores aos que vêm sendo praticados no mercado. A variação cambial entre a safra anterior e a atual (valorização de 17,5% no período) elevou o custo dos insumos; além disso, houve também alta do frete rodoviário (muito mais caro que o marítimo) e da embalagem, inviabilizando a manutenção dos preços nos patamares praticados no mesmo período de 2001, quando o melão amarelo tipo 6 valia de R\$ 7,00 a R\$ 7,50/cx 13kg.

## Calmaria após queda livre

Preço do melão amarelo tipo 6 - R\$/cx 13kg



Fonte: Cepex



FOTO:SYNGENTA

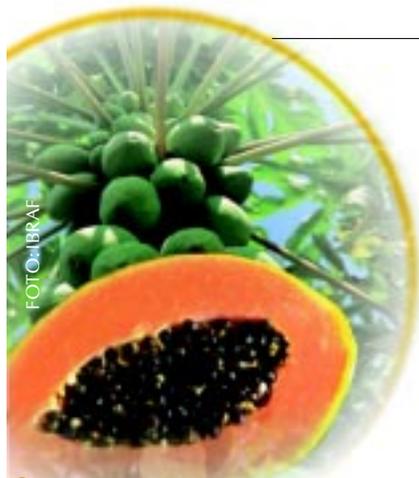


FOTO: IBRAF

*O aumento da oferta e a menor competitividade com outras frutas podem estimular o consumo*

## Consumo deve aquecer

### Consumo deve absorver maior oferta

As roças novas “entram” com maior intensidade em outubro, elevando a oferta no mercado interno. Tal situação poderá ser favorável para o mamão, já que as temperaturas mais elevadas, previstas para o próximo mês, estimulam o consumo de frutas em geral. Além disso, nesta época do ano, a concorrência com outras frutas não é muito acentuada, ao contrário do que costuma acontecer em dezembro, com a entrada das frutas natalinas, principalmente uva, manga e frutas de caroço (pêssego, ameixa e nectarina). Cabe destacar, contudo, que o volume ofertado no longo prazo deve diminuir, conseqüência da permanência das roças velhas que não serão substituídas neste ano, em função da alta dos custos de produção.

### Exportações aquecidas

As exportações de mamão devem continuar crescendo em outubro, devido à previsão de grande oferta da fruta com qualidade adequada para o mercado externo. Além disso, a oferta de frutas típicas dos países importadores começa a diminuir nesse período, aumentando a demanda pelas frutas importadas, como é o caso do mamão. Em setembro, a crescente oferta da fruta já favoreceu os exportadores nacionais, que obtiveram maior disponibilidade de frutas para selecionar e atingir as exi-

gências qualitativas do mercado internacional.

### O dilema dos cafeicultores

Neste ano, muitos cafeicultores passaram a plantar mamão no estado do Espírito Santo, dada a previsão de safra recorde do café em 2002/2003. Porém, com o baixo retorno causado pela queda dos preços da fruta nos últimos meses, os produtores que haviam substituído o café pelo mamão voltaram a cultivar o produto de sua especialidade – o café, cujos preços nesta safra vêm se recuperando. Agentes de mercado já esperavam que esses produtores menos especializados no cultivo do mamão poderiam deixar o mercado caso os preços caíssem.

### Crise muda planos

Muitos produtores que iriam aumentar a área produtiva do mamão resolveram substituir essa idéia pela introdução de novos produtos com preços mais competitivos na lavoura, destacando-se o limão e o

maracujá, no sul da Bahia. Tal decisão foi resultado da crise nos preços do mamão nos últimos meses. Com um aumento da área plantada, o prejuízo do produto seria agravado. Assim, apesar dos preços praticados nos últimos meses não cobrirem os custos de produção do mamão, alguns produtores estão sustentando suas roças, compensando com ganhos provenientes de outras culturas plantadas na mesma propriedade.

### Dólar também atrapalha

A alta do dólar diminuiu o poder de compra do produtor, já que a maioria dos insumos do mamão é importada. Além disso, a desvalorização do câmbio inibiu novos plantios para evitar que os preços pudessem cair ainda mais. Muitos produtores tiveram que reduzir os gastos com a produção e, até mesmo, cortar 50% da mão-de-obra utilizada.

### Aumento da oferta derruba preços

R\$/kg - mamão Havai [12-18] - Preços médios recebidos por produtores do Espírito Santo



Fonte: Copeia

Por Marina Matthiesen e  
Margarete Boteon

Banana pode passar a ser a 3ª ou 4ª fruta mais exportada com o aumento das vendas para a Argentina e Uruguai

## Viva los hermanos!

### Exportação cresce

Entre janeiro e julho de 2002, a receita total gerada com as exportações de banana foi de US\$ 18,3 milhões, cerca de 142% a mais do que no mesmo período de 2001, equivalendo a um adicional de US\$ 10,7 milhões para os exportadores brasileiros de banana, segundo dados da Secretaria do Comércio Exterior (Secex). O valor já ultrapassou toda a receita gerada em 2001, de US\$ 16 milhões. Essa reação pode elevar a banana no ranking das principais frutas exportadas pelo Brasil, passando do sétimo para o terceiro ou quarto lugar, apenas atrás da manga, melão e uva.

### Crise eleva compras argentinas e uruguaias

O crescimento das exportações deve-se ao aumento das compras de banana brasileira pelos argentinos e uruguaios. A Argentina importou cerca de 278% mais bananas brasileiras nos sete primeiros meses deste ano, com relação ao mesmo período de 2001. As compras uruguaias

apresentaram aumento de 94% no período. A crise econômica enfrentada por esses países diminuiu o poder de compra dos consumidores locais. Assim, muitos substituíram a banana equatoriana e outras frutas de maior valor agregado pela banana brasileira, com preços mais acessíveis. No mercado de Buenos Aires, por exemplo, a banana nanica importada do Equador valia, em meados de setembro, cerca de US\$ 6,60/cx 20kg, enquanto a mesma caixa do produto brasileiro estava cotada a US\$ 3,98. A Argentina e o Uruguai são os principais compradores da nanica brasileira, principalmente enviada pelos exportadores de Santa Catarina. Em 2001, as exportações de banana para a Argentina e o Uruguai representaram 50% e 20%, respectivamente, do total exportado para o Mercosul, que absorve 70% da banana enviada para o mercado externo.

### Oferta pode aumentar

Nos meses de agosto e setembro, o preço da prata mineira manteve-se em R\$ 7,00/cx 20kg. Essa estabilidade de foi sustentada pela menor oferta na região, já que parte dos ba-

nanais foi abandonada ou substituída por outra cultura nos últimos anos. Além disso, a procura pela fruta esteve aquecida no período, também em função da queda de qualidade da prata litoral. Para outubro, contudo, a manutenção desse preço é incerta. Os produtores da região começam a notar a elevação da oferta, em função da chegada do calor, que acelera a maturação da banana. Além disso, a possibilidade de antecipação de entrada da prata litoral com melhor qualidade, já para meados de outubro, pode aumentar a oferta no mercado, e conseqüentemente, pressionar os preços da prata mineira.

### Qualidade da prata melhora

Segundo os produtores paulistas, a qualidade da prata da região do Vale do Ribeira deve melhorar já no início de outubro, um mês antes do previsto. A melhora na qualidade pode elevar o interesse dos compradores e ocasionar uma recuperação do volume comercializado da prata litoral, que foi reduzido com a queda de qualidade entre junho e setembro. Vale lembrar que os produtores do Vale do Ribeira não esperam um grande volume de produção de banana prata neste ano. O mesmo é esperado para a nanica em outubro, o que pode resultar em estabilidade ou leve reação nos valores dessa variedade para outubro, já que não haverá excesso de produção como no ano anterior.

### Estabilidade nas praças e reação da nanica em setembro/02

Preços médios recebidos pelos produtores - R\$/cx 20kg

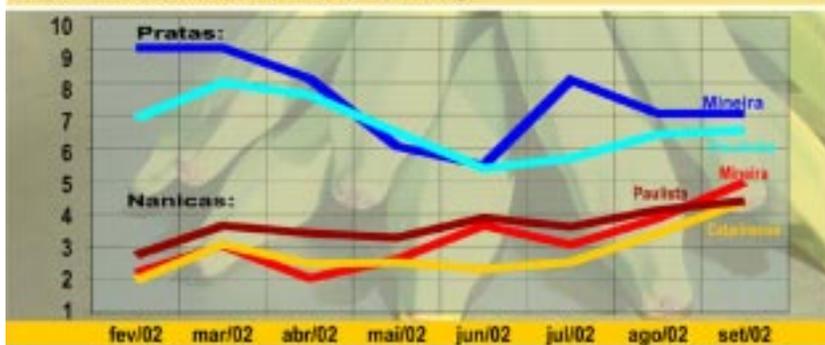


FOTO: JOÃO ROSA - FAZ. DO SERTÃO.

### Geada prejudica regiões produtoras

A geada ocorrida entre os dias 01 e 02 de setembro em Marialva (PR), norte do Paraná, Porto Feliz (SP), São Miguel Arcanjo (SP) e Pilar do Sul (SP) trouxe grandes transtornos aos produtores que podaram os parreirais durante os meses de junho, julho e agosto. Muitos tiveram que repodar a videira e, em alguns casos mais graves, foi necessário o esqueletamento da planta, ou seja, voltar a planta ao ramo guia, formando-a novamente. Como resultado, as frutas provenientes dessas regiões devem entrar no mercado mais tarde. Na cidade de Marialva, o ciclo da cultura é de 150 dias e a uva que deveria entrar no mercado em meados de novembro, só deverá ser comercializada no início de janeiro de 2003. Acredita-se que, no mês de dezembro, com o menor volume de uva no mercado, os preços venham a se elevar consideravelmente, beneficiando os produtores que possuem o produto. A colheita do Paraná deverá concentrar-se em janeiro. Em São Miguel Arcanjo, onde o ciclo da cultura é mais longo, o início da colheita deverá ocorrer em fevereiro e se concentrar em março, podendo causar uma redução nos preços.

### Fim de safra em Pirapora

A safra de Pirapora (MG) termina no fim de outubro/início de novembro. O volume ofertado em outubro deverá ser regular, o que pode favorecer os preços,

mantendo-os em patamares semelhantes ao do mês de setembro. A poda de formação já está sendo feita e a de frutificação só deverá ser realizada no início de 2003.

### Poda antecipada reduz oferta em Jales

Receosos com as chuvas que normalmente ocorrem em setembro, muitos produtores de Jales (SP) anteciparam a poda a fim de não colher a uva em outubro. Assim, nesse mês, o volume a ser ofertado deve ser pequeno, sustentando os preços em bons patamares. A oferta da região deve se estender até meados de novembro e o volume deve reduzir-se significativamente até lá.

### Janela deve ser favorável esse ano

Diferente do ocorrido na segunda janela de exportação do ano passado (preços baixos devido ao prolongamento da safra italiana), a expectativa para este ano é positiva. O motivo dessa especulação é a seca que ocorreu na Itália durante o florescimento da uva, o que provavelmente irá resultar em quebra na safra desse país

(maior produtor europeu). Posterior a esse acontecimento, chuvas de granizo no sul da Itália também afetaram os parreirais. Outro importante país afetado pelo excesso de chuvas na Europa foi a Grécia.

Esses fatores sugerem que a safra dos países europeus deverá acabar antes do previsto, aumentando, conseqüentemente, o período de vendas da fruta brasileira. Com uma menor concorrência, os preços possivelmente estarão mais atraentes para os produtores brasileiros. Outro fator favorável às vendas é a alta cotação do dólar, que torna o produto brasileiro mais barato para os compradores europeus. Quanto à uva sem semente (demanda que vem crescendo a cada ano no mercado europeu), a expectativa é que ocorra um aumento em sua área de aproximadamente 20% ao ano para os próximos cinco anos.

*Geada traz transtornos aos produtores que podaram os parreirais entre junho e agosto*

# Frente fria prejudica mercado

## Redução da oferta impulsiona preços em setembro

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



Fonte: Cepea

Por Margarete Boteon  
e Ana Júlia Vidal

Receios quanto à oferta futura de laranja elevam interesse das fábricas pela compra da matéria-prima

# Indústria propõe novos contratos

**Indústria volta a negociar novos contratos**  
Apesar do período não ser tradicional para negociações futuras com a indústria, no final de setembro, ela voltou a procurar o produtor para a negociação de novos contratos para as próximas safras ou estender o período do contrato já estabelecido pelos produtores. Por enquanto, poucos acordos foram fechados e as informações são que os valores oferecidos pela indústria oscilam de US\$ 3,00 a US\$ 3,40/cx 40,8kg para os próximos três anos, principalmente. Internamente, a preocupação da indústria é quanto a oferta futura da matéria-prima em função da perspectiva da redução do parque citrícola nos próximos anos. A demanda aquecida da indústria também está relacionada a perspectivas positivas no cenário internacional, como queda na safra da Flórida e perspectiva de elevação nos preços no mercado europeu no final do ano.

**Fruta posta menos atrativa que contratos**  
O preço da fruta posta no portão da indústria (adquirida sem o es-

tabelecimento do contrato) apresentou nova reação em setembro, registrando média de R\$ 8,50/cx 40,8kg - alta de 2% em relação ao mês anterior e de 50% desde o início desta safra. Comparando com outras opções de comercialização, porém, a fruta negociada no portão é menos atrativa que o contrato negociado com a indústria, principalmente nesta safra. Comparando o preço negociado no portão (convertido em dólares) e o intervalo de preços estabelecidos via contrato (US\$ 2,80 a US\$ 3,80 a caixa) para 2002/03, observa-se que os preços via portão estão abaixo dos negociados via contrato (veja gráfico). Por outro lado, os praticados via "portão" estão se aproximando dos valores negociados no mercado interno. Comparando os dois setores, nos últimos meses, o preço da indústria (considerando um valor médio de R\$ 1,50 para colheita e frete) ficou somente R\$ 1,80 abaixo do preço negociado no mercado, enquanto, no mesmo período do ano passado, o diferencial era praticamente o dobro (R\$ 4,00). Além disso, os produtores estão encontrando dificuldade para colocar a fruta no mercado interno em função da baixa demanda, principalmente para a fruta de qualidade inferior, enquanto na indústria a negociação é certa, além da menor exigência de qualidade externa de fruta neste tipo de negócio.

**Chuvas irregulares ameaçam florada paulista**  
As chuvas que atingiram o estado de São Paulo entre agosto e setembro ocorreram de forma irregular, ameaçando a uniformi-



dade da florada de citros. Os efeitos na produção da fruta podem ser uma distribuição da colheita menos uniforme e/ou uma quebra do volume produzido no próximo ano. Os pomares localizados no norte do estado foram os mais prejudicados pelas precipitações esparsas. No sul de São Paulo, as chuvas foram mais abundantes, mas também se concentraram em determinadas praças, sem regularidade. Em meados de setembro, contudo, as precipitações voltaram a ocorrer no parque citrícola, podendo amenizar eventuais danos. O clima, por enquanto, é de expectativa. Caso as chuvas voltem a ocorrer de forma constante em São Paulo, podem aliviar os receios do setor quanto à produção em 2002/03. Contudo, uma posição mais concreta em relação aos números para a próxima safra será possível apenas no final do ano.

*Leitores da Hortifruti Brasil analisam e dão sugestões sobre o financiamento no setor hortícola.*

## Setor analisa o financiamento

### PLANEJAMENTO

Para quem pretende fazer o financiamento é necessário planejar com antecedência. Normalmente o crédito demora para sair, e através de um planejamento adequado, o dinheiro chegará no momento ideal. Ultimamente não estou fazendo financiamento. Compro os insumos básicos para o ano todo, o que ajuda bastante na diluição dos custos.

*Gilvan Feitosa Torres  
Fazenda 3 Írmãos  
Petrolina/PE*

### CORRER ATRÁS

Muitas vezes, falta conhecimento dos gerentes das agências locais e dos produtores, bem como suas representações de classe, a respeito dos programas de financiamento para a fruticultura. É importante cobrar maior empenho dessas agências e das instituições que representam os produtores. Por exemplo, o Pró-fruta e Pró-Irriga têm grandes vantagens já que oferecem taxas de juros de 8,75% ao ano, até 8 anos para pagar com carência de até 3 anos. Outra linha de financiamento que tomei conhecimento recentemente foi a do Banco Mundial que apresenta taxas de juros muito próximas as praticadas para os agricultores europeus. Este financiamento visa projetos em microbacias hidrográficas onde todos os produtores instalados no local são beneficiados, parte desse recurso pode ser repassado ao produtor a fundo perdido. Uma sugestão para tomar conhecimento dessas linhas de financiamento é através da internet, como os sites do BNDES e da CNA.

*Frauzo R. Sanches  
Eng. Agrônomo do Conselho  
Agrícola Municipal de  
Ibitinga /SP*

### INDÚSTRIA DE INSUMOS

Uma opção para se conseguir crédito, que não seja pelos métodos tradicionais de financiamento, é através das indústrias de insumos. O pagamento é a prazo, e na maioria das vezes é dividido em 3 parcelas (30, 60 e 90 dias) com juros de 2 a 3% ao mês (pode chegar a 5% ao mês). Apesar dos altos juros, esse tipo de financiamento vem crescendo muito na região.

*Alceu Hirata  
ABN Frutas  
Pilar do Sul/SP*

### MENOS DINHEIRO NO NORDESTE

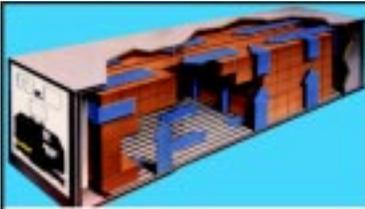
“Nos últimos anos, o financiamento da produção agrícola na região na região do Submédio São Francisco tem reduzido significativamente, tanto na forma de custeio como na forma de investimento. As principais causas desse problema são o excesso de burocracia dos bancos oficiais, alta exigência de garantias, alta taxa de juros e o conseqüente excessivo endividamento do produtor. Com isso, a inadimplência tem crescido consideravelmente sendo, também, fator de limitação no oferecimento de novos créditos. Ressalta-se, também, a queda dos preços dos produtos agrícolas que tem reduzido a receita líquida do produtor e, conseqüentemente, reduzido sua capacidade de pagamento de suas dívidas. Assim o acesso ao crédito está ficando cada vez mais difícil, principalmente referente ao custeio.

Outra causa responsável pela redução do poder

de compra dos produtores é o aumento dos preços dos insumos, que em sua maior parte são atrelados ao dólar. Outro peso na conta do produtor é o custo da mão de obra, que desde o início do plano real cresceu consideravelmente. Em contrapartida, os preços dos produtos agrícolas não apresentaram uma reação que compensasse esses custos. Com tudo isso, os pequenos produtores estão ficando mais sujeitos a desistirem da atividade. No Nordeste, ainda não se criou a consciência da necessidade da união dos pequenos produtores em cooperativas. Somente assim eles terão possibilidade de concorrer com as grandes empresas que estão presentes na região”.



*Joselito Menezes de Souza e  
Abílio Santos  
Petrolina/PE*



**SEATEC**  
CONTAINERS E MÓDULOS

Locação de containers  
Refrigerados(até -25°C),  
para cargas seca, silos e  
módulos habitáveis

DDG: 0800-770-6670 - Fax: (13) 3296-4229  
e-mail: atendimento@seatec.com.br - www.seatec.com.br

# Para quem quer mais do que uma força na cultura. A Hokko oferece quatro.

La Fico



**Segur**  
É faixa verde na aplicação.

**Manejo**  
Preserva os inimigos naturais.\*

**Mundi**  
É utilizado no mundo inteiro.

**Eficaz**  
Controla as pragas em diversos tipos de cultura.\*

\*Verificar recomendação da bula e registro do produto.



Orthene é um produto de uso universal e os seus resultados foram comprovados por milhares de agricultores no mundo inteiro através de experimentos científicos realizados nos principais centros de pesquisa internacionais.

# ORTHENE



## PRECAUÇÕES DE USO E ADVERTÊNCIAS

### PRECAUÇÕES DE USO

Não permita que nemos de água incidam na aplicação.  
Mantenha afastada das áreas de aplicação crianças, animais domésticos e pessoas desprotegidas, enquanto as plantas estiverem molhadas pela aplicação do produto. Evite a inalação, ingestão ou contato na aplicação. Use equipamentos de proteção individual. Após utilização do produto, retire as roupas protetoras e lave bem. Lave atentamente o rosto, a boca e o equipamento agrícola ou a roupa de quem não souber ler.  
Não reutilize as embalagens.  
Tenha sob cuidadoso acompanhamento.  
Consulte sempre um engenheiro agrônomo.

### ADVERTÊNCIA QUANTO AOS CUIDADOS DE PROTEÇÃO AO MEIO AMBIENTE

Este produto é PH 00000 ao meio ambiente.  
Evite a contaminação ambiental - Pessoas e Natureza.  
Não utilize equipamentos com vazamentos.  
Aplique somente as doses recomendadas.  
Não espalhe o produto na presença de ventos fortes ou nas horas mais quentes do dia.  
Não lave as embalagens ou equipamento aplicado em lagoas, fontes, rios e demais corpos d'água.

Não reutilize as embalagens vazias.  
Descarte corretamente as embalagens e os restos dos produtos. Siga as instruções das bulas.

### ADVERTÊNCIA QUANTO AOS CUIDADOS DE PROTEÇÃO À SAÚDE HUMANA.

Antes de usar os produtos leia com atenção as instruções.

Precauções gerais:  
Os produtos podem ser irritantes para os olhos e pele, e podem ser tóxicos. Use Equipamento de Proteção Individual (EPI).  
Não coma, não beba e não fume durante o manuseio dos produtos. Não utilize equipamento com vazamentos. Não desentupa bicos, orifícios e válvulas com a boca. Não distribua os produtos com as mãos desprotegidas.

Mantenha o restante dos produtos devidamente fechados, em local fresco, longe de alimentos, crianças e animais.  
Após a aplicação lave bem. Ingestão e uso sem roupas.

### CLASSIFICAÇÃO TOXICOLÓGICA

**Orthene - classe IV (Pouco Tóxico)**

TELFONES PARA OS CASOS DE EMERGÊNCIA:  
Centro de Controle de Intoxicação:  
(11) 5812 5311 Hokko do Brasil (11) 2054 8090