

Uma nova era
de produtividade
no campo.



fator 
O resultado é a diferença

Cabrio Top | Cantus

Maior
retorno sobre
o investimento.



Cultivando Inovação,
Criando Valor

 - **BASF**

The Chemical Company

ANUÁRIO

2006 • 2007

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA

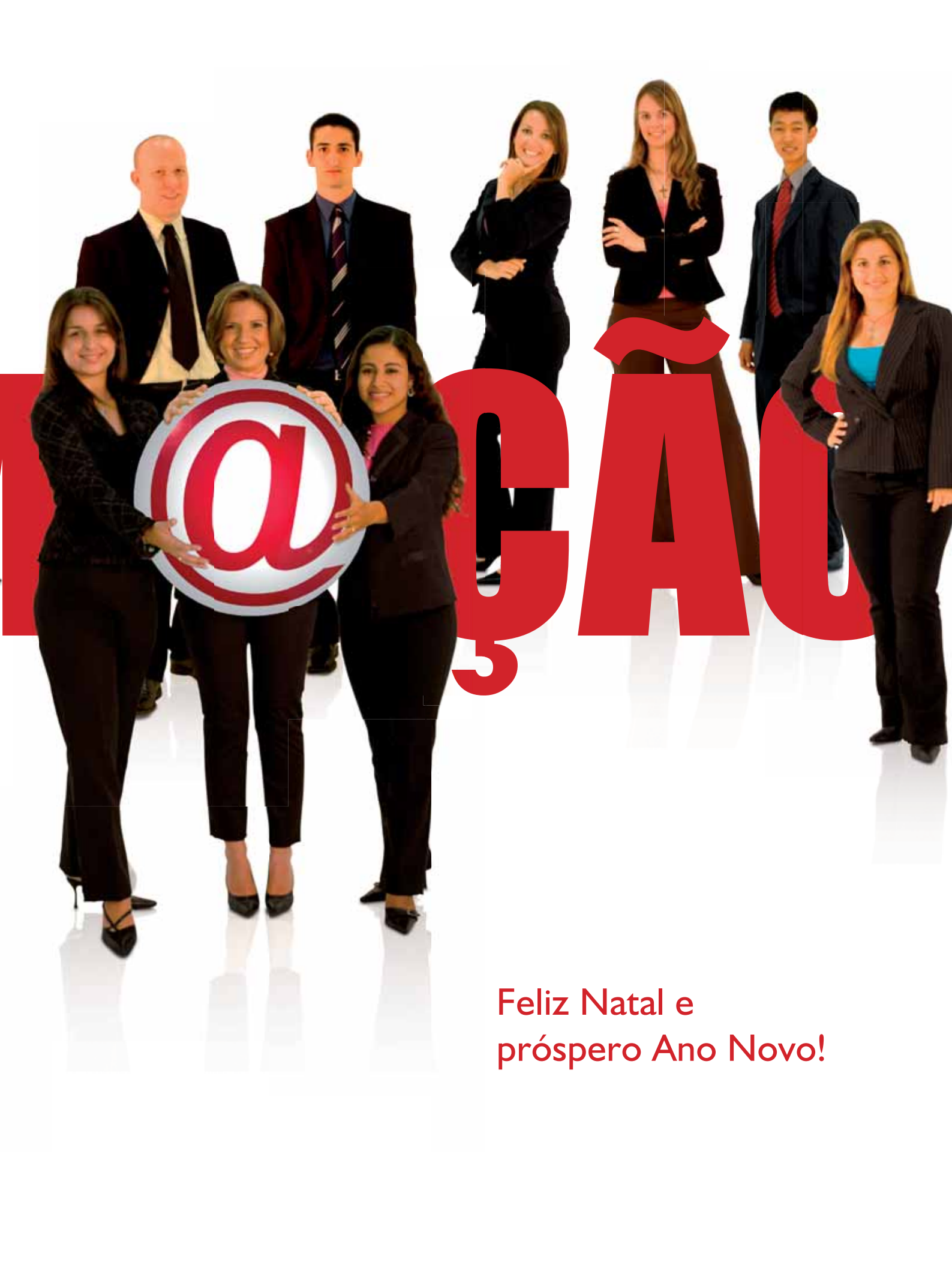
**INFORMAÇÕES PARA VOCÊ
AGIR E OBTER OS
MELHORES RESULTADOS**



ANUÁRIO HORTIFRUTI BRASIL: INFORMAÇÃO PARA VOCÊ PLANTAR, COLHER E LUCRAR EM 2007

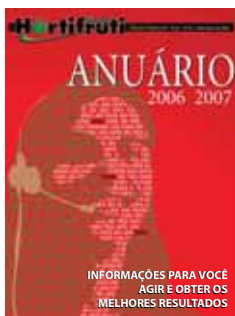
Fim-de-ano chegando, é hora de você refletir sobre as atitudes de 2006 e planejar as ações para você plantar, colher e lucrar em 2007. Por isso, a **Hortifruti Brasil** traz a segunda edição do Anuário. Nele você encontra, além de análises sobre o comportamento do setor hortifrutícola neste ano, previsões econômicas, estimativas de áreas de plantio em todo o País e o *Caderno de Estatísticas*, com os indicadores de preços 2005 – 2006. Esta edição reforça o primeiro lugar da **Hortifruti Brasil** como líder nacional em informações sobre o mercado hortifrutícola. Essa vitória só foi conquistada pelo empenho das pessoas que fazem parte deste projeto

– nossos pesquisadores, leitores e apoiadores. Cada um desse grupo é uma peça essencial para o funcionamento do projeto, por isso é importante a integração entre todos. Para reforçar o contato entre os responsáveis pelo sucesso da **Hortifruti Brasil**, lançamos em 2006 um canal de comunicação direto com os analistas de cada área, via e-mail. Em 2007, queremos intensificar esse diálogo, coletando, discutindo e transmitindo mais informações. Esperamos que você continue fazendo parte de nossa equipe em 2007. Desejamos-lhe um Natal repleto de sonhos e um Ano Novo cheio de esperança e realizações. Bom final de ano e até 2007.



Feliz Natal e
próspero Ano Novo!

Anuário



A Hortifruti Brasil traz, nesta segunda edição do Anuário, informações de 2006 e perspectivas para 2007, para você refletir sobre as atitudes deste ano e planejar ações futuras.

Caderno de Estatísticas



Confira os indicadores de preços 2005 e 2006 por produto, nível e região.

Fórum 32

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros, coordenador do Cepea, fala sobre a importância do mercado externo para a agricultura nacional.

06 **Perspectiva**

12 **Cebola**

14 **Batata**

17 **Tomate**

19 **Uva**

21 **Manga**

23 **Citros**

26 **Banana**

28 **Melão**

30 **Mamão**



CARTAS



Direto do campo

Venho através desta parabenizá-los pela matéria do mês de agosto, sobre as perdas do campo até o consumidor final.

Aparicio Garbin Filho
apariciogarbin@uol.com.br



Mercado de frutas

Agradeço pelo apreço e quero deixar registrado que a **Hortifruti Brasil** tem me ajudado a entender melhor o mercado de frutas, visto que trabalho com logística internacional desses produtos. Um abraço cordial a todos da revista.

Andre Johansson
johansson1209@hotmail.com



Especial Batata

Gostaríamos de parabenizar a equipe da **Hortifruti Brasil** pela excelente matéria: Especial Batata, edição de número 51.

Hayashi Batatas
hayashi@crystalnet.com.br

Escreva para a gente!

Hortifruti Brasil
CP 132
CEP:13400-970
Piracicaba/SP
hfbrasil@esalq.usp.br

HORTIFRUTI BRASIL ON-LINE



Quer que as melhores notícias da hortifruticultura cheguem fresquinhas a você? Fique de olho em nosso site:

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

Nele, você encontra a última edição da **Hortifruti Brasil** atualizada todo DIA 10 e ainda pode receber o *link* da publicação em sua caixa de mensagens. Cadastre-se!

EXPEDIENTE

A **Hortifruti Brasil** é uma publicação do CEPEA - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - USP/ESALQ

Editor Científico:
Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

Editora Econômica:
Margarete Boteon

Editora Executiva:
Rafaela Cristina da Silva

Conselheira Editorial:
Carolina Dalla Costa

Diretor Financeiro:
Sergio De Zen

Jornalista Responsável:
Ana Paula da Silva - MTb: 27368

Revisão:
Paola Garcia Ribeiro

Equipe Técnica:
Aline Vitti, Álvaro Legnaro, Bianca Cavicchioli, Bruna Boaretto Rodrigues, Carlos Alexandre Almeida, Daiana Braga, Daniel Hiroshi Nakano, Francine Pupin, Jefferson Luiz de Carvalho, João Paulo B. Deleo, Margarete Boteon, Magarita Mello, Mônica Georgino, Rafaela Cristina da Silva, Rebeca C. Bueno Corrêa.

Apoio:
FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:
Lambari Design Editorial - Tel: 19 3435-7503

Impressão:
Mundo Digital

Tiragem:
8.000 exemplares

Contato:
C. Postal 132 - 13400-970 Piracicaba, SP
Tel: 19 3429-8809
Fax: 19 3429-8829
hfbrasil@esalq.usp.br
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

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 citados os nomes dos autores, a fonte Hortifruti Brasil/Cepea e a devida data de publicação.

PREVENÇÃO
INTEGRADA BAYER


PINBa

SOCIEDADE DA COMUNICAÇÃO

Prevenção é Produtividade com Qualidade.



www.bayercropscience.com.br

Com PINBa, a batata é mais batata.

PINBa, Prevenção Integrada Bayer, é mais que um programa, é uma idéia. Um conceito que reúne as melhores soluções de prevenção para todas as culturas hortifruti.

Com PINBa, a batata fica protegida de pragas e doenças, resultando em mais produtividade e qualidade.

PINBa na batata. E é só você colher.



2006 PODERIA TER SIDO MUITO MELHOR!

Por *Margarete Boteon*

O ano de 2006 foi positivo para a hortifruticultura em geral, mas a impressão de muitos agentes é de que esse ano poderia ter sido muito melhor, visto que o potencial produtivo do setor supera a atual área plantada. No entanto, diante de barreiras comerciais, já não basta aumentar a produção, é necessário ofertar um produto condizente com as exigências dos consumidores brasileiros e estrangeiros. Mas ainda há o que comemorar. A tecnologia de produção de hortifrutícolas evoluiu muito nos últimos três anos, o que elevou a produtividade, por exemplo, do tomate, da batata e da cebola.

O desafio de produtores de hortifrutícolas em 2007 será ajustar a produção ao consumo, de modo que o excesso de oferta registrado em 2006 não se repita. Com tecnologia de produção mais acessível ao setor, os agentes devem concentrar seus esforços também para modernizar a comercialização, pois o retorno do investimento nas lavouras só será possível se houver agregação de valor ao produto.

No segmento exportador, a desvalorização do dólar prejudicou a competitividade da fruta brasileira. Os produtos com destaque nesse segmento em 2006 foram aqueles que expandiram suas vendas a partir da intensificação do comércio com os Estados Unidos e a Europa, que melhoraram a qualidade e diversificaram suas cultivares. Esse é o caso da uva e do melão que, juntos, podem gerar uma receita de US\$ 200 milhões/ano, quase metade da receita obtida com todas as exportações de frutas em 2006.

Produtos mais exóticos no mercado externo, como a manga, não devem registrar um elevado crescimento em receita e em volume em 2006 e 2007 devido à saturação da demanda externa. O excedente de produção pode, então, ser realocado no mercado nacional, pressionando o valor da fruta também no próximo ano. A manga era uma das frutas de melhor desempenho nas exportações até 2004. No entanto, o aumento do plantio – sobretudo de uma única variedade – gerou uma oferta maior que a demanda dos mercados externo e interno.

Em resumo, barreiras que comprometeram a obtenção de um resultado mais positivo na hortifruticultura brasileira em 2006 foram: estrutura de comercialização ineficiente no mercado doméstico, falta de hábito do brasileiro de consumir hortifrutícolas, infraestrutura logística exportadora cara e ineficiente, poucos avanços em acordos bilaterais no âmbito externo e redução da competitividade do produto nacional no mercado externo com o dólar fraco.

A estimativa é de que o dólar continue desvalorizado em 2007. Segundo pesquisa semanal Focus do Banco Central, publicada em 04 de dezembro de 2006, a previsão é de que o dólar feche em torno de R\$ 2,25 em dezembro de 2007. Para o mesmo período de 2006, a previsão é de R\$ 2,15.

Se a expectativa de mais um ano de Real valorizado em 2007 se confirmar, a balança comercial de frutas deverá ser novamente afetada pelo aumento das importações. Desde 2005 – período de câmbio em queda –, as importações vêm crescendo significativamente no Brasil. A pêra, principal fruta importada, representa metade do total gasto com importação de frutas, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Em 2006, a previsão da **Hortifruti Brasil** é de aumento médio de 20% em comparação com 2005

DÓLAR DEVE CONTINUAR BAIXO EM 2007

	2005 ¹	2006 ²	2007 ²
ECONOMIA - Crescimento do PIB Total (%)	2,41%	2,86%	3,50%
TAXA DE JUROS (Selic) (% a.a. - MÉDIA)	19,14%	15,09%	12,41%
INFLAÇÃO (IPCA - % ao ano)	5,68%	3,15%	4,10%
TAXA DE CÂMBIO - em dezembro (R\$/US\$)	2,30	2,15	2,25

Fontes: ¹Pesquisa Focus (20/12/2005) - Banco Central; ²Pesquisa Focus (04/12/2006) - Banco Central.

nos gastos com importação de frutas, podendo chegar a US\$ 150 milhões. O crescimento do volume importado limita o aumento da rentabilidade do produtor brasileiro, visto que o consumidor tem ao seu dispor um volume maior de frutas.

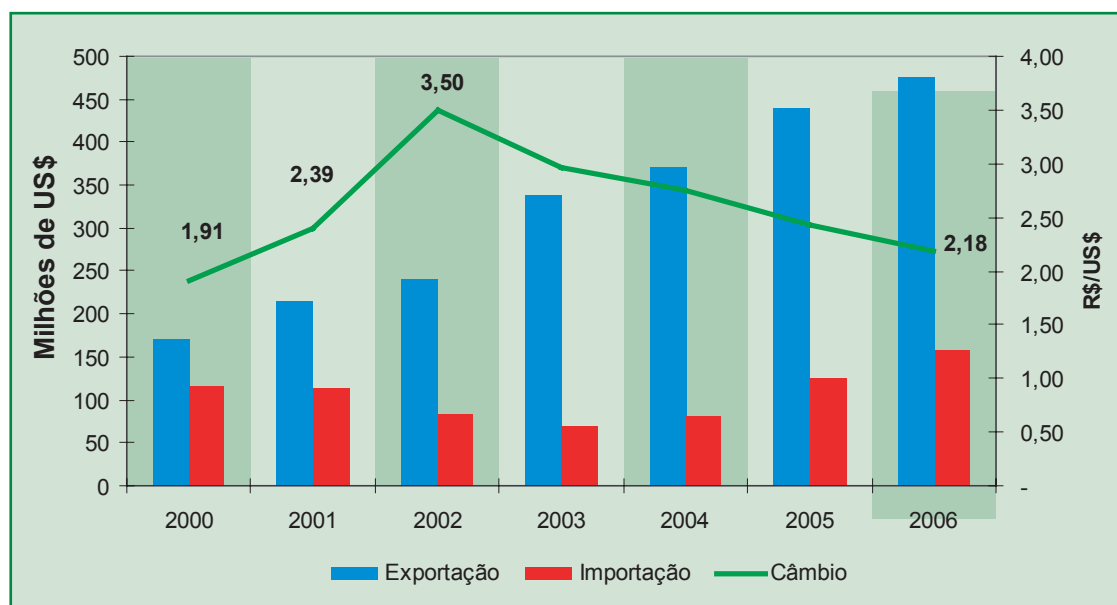
Esse cenário ainda não afetou o volume exportado pelo Brasil, mas já causou impacto na balança comercial. Em 2005, o País gastou US\$ 125,6 milhões com a importação de frutas e obteve receita de US\$ 440 milhões, restringindo o superávit a US\$ 314,4 milhões, segundo a Secex/Ibraf.

Quanto às exportações, a previsão da **Hortifruti Brasil** é de que 2006 feche com uma re-

ceita em torno de 8% maior que a de 2005, podendo alcançar em torno de US\$ 470 milhões. Esse resultado é positivo, mas muito inferior ao de 2005, que apresentou um crescimento de 19% em receita em comparação à de 2004.

As frutas que mais devem contribuir para aumentar o faturamento das exportações em 2006 são o melão, a uva, a banana e os citros. O valor arrecadado com essas frutas deve aumentar de 10% a 20% devido à maior demanda externa. Esse crescimento vai compensar a queda de receita na ordem de 5 a 10% de algumas frutas tradicionais no mercado exportador, como manga e maçã.

DÓLAR FRACO FAVORECE IMPORTAÇÃO DE FRUTAS



Fontes: Ibraf/Secex (2000-05) e Hortifruti Brasil - previsão (2006)



agora é

Seminis



A marca HortiCeres, conhecida no mercado por sua alta tecnologia em produtos tropicais, será integrada à marca Seminis.

A integração das marcas traz:

- recursos focados em uma marca;
- única identificação de embalagem;
- genética avançada;
- a mesma qualidade.



PEQUENO RECUO NA ÁREA EM 2006

A área cultivada por produtores de frutas e hortaliças que colaboram com o **Projeto Hortifruti Brasil/Cepea** deve cair cerca de 0,8% em 2006, em comparação ao ano anterior, totalizando cerca de 283,5 mil ha. Essa área abrange as principais regiões produtoras de oito hortifrutícolas-alvo do projeto: banana, batata, cebola, mamão, manga, melão, tomate e uva, mas não reflete a totalidade da área nacional desses produtos.

Os investimentos no setor produtivo em 2006 mantiveram-se, no geral, similares aos de 2005, cerca de R\$ 4 bilhões, se levadas em conta somente as áreas amostradas pela **Hortifruti Brasil** e calculado o investimento através dos gastos por hectare declarados por produtores ao Cepea – possuem de média a alta produtividade.

No geral, a área de frutas caiu 2,7% enquanto que a de hortaliças aumentou cerca de 1,6%. O aumento da área das hortaliças está relacionado aos resultados positivos de capitalização do produtor em 2005 e à redução dos custos de alguns insumos devido ao câmbio desvalorizado. Além disso, as hortaliças são destinadas exclusivamente ao mercado nacional e sua receita não está vinculada ao valor do dólar. Os produtores de frutas, ao contrário, têm sua receita dependente em parte do mercado externo e são mais prejudicados quando o dólar enfraquece.

HORTALIÇAS

A área de tomate é a que mais aumentou em 2006. Segundo levantamento da **Hortifruti Brasil**, os tomaticultores aumentaram em 32,2% a área cultivada no inverno. Produtores de Mogi-Guaçu (SP), Sumaré (SP), Araguari (MG) e Paty do Alferes (RJ) investiram mais na cultura em 2006 impulsionados pelos resultados positivos da safra de inverno de 2005. Esse aumento de área e a boa produtividade obtida no período pressionaram significativamente os preços do tomate, principalmente em julho e agosto.

Apesar de a área geral da safra de verão 2005/06 (novembro de 2005 a abril de 2006) não ter expandido, houve pressão nos preços recebidos devido ao aumento da oferta em Santa Catarina combinado à redução da qualidade. Assim, os preços de janeiro a março foram abaixo do mínimo necessário para compensar os investimentos com a cultura e devem influenciar em um menor plantio no verão de 2006/07.

A cebola apresentou a menor rentabilidade no segundo semestre entre as hortaliças avaliadas pela **Hortifruti Brasil**. A área expandiu 1,1% na média das regiões pesquisadas, mas a coincidência do pico de safra do Nordeste e São Paulo causou concentração da oferta nacional e queda do preço. Em outubro, o preço médio chegou a R\$ 0,07/kg ao produtor, valor inferior ao mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura, estimado em aproximadamente R\$ 0,30/kg.

SETOR INVESTE CERCA DE R\$ 4 BILHÕES EM 2006

	Área plantada (ha) ¹			Investimentos realizados em 2006 (R\$) ²
	2005	2006	Var (%)	
Batata (seca/inverno)	48.230	48.873	1,3%	586.476.000
Batata (águas)*	44.600	43.745	-1,9%	524.940.000
Cebola (NE, CO, SP e MG)	12.875	13.018	1,1%	183.867.600
Cebola (Sul)**	10.320	11.360	10,1%	102.240.000
Tomate (inverno)	3.208	4.242	32,2%	167.970.000
Tomate (verão)***	4.917	4.917	0,0%	194.700.000
Parcial Hortaliças	124.150	126.154	1,6%	1.760.193.600
Banana	49.250	47.000	-4,6%	306.521.739
Mamão	26.900	27.000	0,4%	472.500.000
Manga	33.189	33.189	0,0%	248.917.500
Melão	14.000	13.500	-3,6%	249.230.769
Uva	38.433	36.702	-4,5%	954.247.320
Parcial Frutas	161.772	157.391	-2,7%	2.231.417.328
Total	285.922	283.545	-0,8%	3.991.610.928

¹Total cultivado nas principais regiões produtoras dos nove hortifrutícolas pesquisados continuamente pela Hortifruti Brasil. As estatísticas não representam o total cultivado com cada produto no País.

²Total de investimentos realizados pelos colaboradores do Projeto Hortifruti Brasil por produto hortifrutícola em 2006.

* 2005: safra das águas de batata 2004/05; 2006: safra das águas de batata 2005/06

** 2005: safra da cebola de 2004/05; 2006: safra da cebola 2005/06

***2005: safra de verão de tomate 2004/05; 2006: safra de verão 2005/06

Fonte: Agentes de mercado

A produção de cebola cresceu em torno de 10% na safra de verão 2005/06 no Sul do País, devido a novas áreas de plantio em Santa Catarina e no Paraná. A safra foi comercializada principalmente no primeiro semestre de 2006. A melhor qualidade e produtividade do bulbo no período garantiram uma boa rentabilidade aos cebolicultores do Sul, que devem ampliar novamente a área colhida no primeiro semestre de 2007.

Ao contrário do que se previa inicialmente, a safra de inverno de batata aumentou 1,3%. A maior produtividade, que foi a responsável pelo aumento da oferta, pressionou novamente as cotações do tubérculo no inverno, principalmente em Vargem Grande do Sul (SP).

O único produto que registrou ligeira diminuição na área de plantio em 2006 foi a batata cultivada na safra das águas 2005/06. Isso ocorreu por causa da quebra de safra no Sul do País, principalmente no Paraná. No entanto, para a safra 2006/07 é esperado um volume recorde do tubérculo.

FRUTAS

Quanto à área de frutas de mesa e alvos de análise da **Hortifruti Brasil**, as maiores retrações foram observadas em banana, uva e melão, enquanto mamão e manga se mantiveram estáveis. No caso da banana, a redução de área esteve relacionada à descapitalização de produtores do Vale do Ribeira, Norte de Santa Catarina e Norte de Minas Gerais em 2005. Naquele ano, a área com banana nessas regiões recuou em torno de 5%. Isso repercutiu em menor oferta em 2006 e impulsionou os preços ao produtor, recuperando

em parte a queda de renda de 2005.

Para a uva, a redução da área total em 5% nas regiões de pesquisa da **Hortifruti Brasil** ocorreu devido à erradicação de cerca de 2 mil ha de parreirais em São Paulo. A queda de renda do viticultor paulista nos últimos anos reduziu em 20% a área de uva de mesa no estado em 2006. No entanto, outras regiões ampliaram a produção, como o Vale de São Francisco e o Paraná, em decorrência da melhor capitalização do produtor em 2006.

A área de melão diminuiu somente no Vale do São Francisco. O excesso de chuva na região em abril destruiu lavouras inteiras da fruta, que estavam prestes a serem colhidas. Os prejuízos descapitalizaram alguns melonicultores, que ficaram impedidos de continuar o plantio em algumas fazendas. No pólo exportador do Rio Grande do Norte e do Ceará, a área de cultivo da safra 2005/2006 não foi alterada, e os produtores tiveram um resultado muito positivo nas exportações.

A renovação de pomares do mamão havaí em 2005 gerou aumento de oferta do produto em 2006, apesar de a área ter sido mantida no período. Devido ao cenário negativo do mercado externo, muitos lotes que seriam embarcados foram redirecionados para o consumo interno, aumentando a oferta e desvalorizando a fruta.

Em 2006, a área de manga foi muito similar à de 2005. Mesmo com a área estável, a oferta elevada nestes últimos dois anos refletiu em resultado negativo da manga no Vale do São Francisco e deve desestimular investimentos nos próximos anos. Em São Paulo, a previsão é de que a área em 2007 reduza devido à substituição de algumas áreas de manga por cana-de-açúcar.

 **Supra**
Fertilizantes

Qualidade que se vê



A Supra Fertilizantes tem um programa nutricional adequado para cada fase da cultura.

Dept. Comercial (19) 3894-3141

Maior Enraizamento



Melhor Sanidade



Melhor Pós-colheita



Maior Produtividade



DESAFIOS DO SETOR HORTIFRUTÍCOLA PARA 2007

BATATA

O setor está colhendo os investimentos em tecnologia dos últimos anos. Mesmo com a manutenção ou até redução da área cultivada no próximo ano, a alta produtividade garante o aumento da oferta. O grande desafio do setor bataticultor é minimizar os custos através do melhor manejo dos pacotes tecnológico e genético. Os avanços do setor nos últimos anos já permitem investimentos na área de marketing, como promoção da diversidade culinária do tubérculo ao consumidor brasileiro.

CEBOLA

Os investimentos em produtividade também estão influenciando no aumento da oferta de bulbos no mercado interno e, futuramente, os produtores deverão ajustar sua área em relação à produtividade obtida atualmente. No Sul, a cebola e outras culturas hortifrutícolas cresceram nos últimos anos devido à crise no mercado de grãos.

TOMATE

A exemplo do mercado de batata, o desafio do setor do tomate é gerenciar melhor o pacote tecnológico para que o aumento da produtividade permita a redução de custos. No entanto, os avanços no setor quanto à rentabilidade só serão obtidos com a agregação de valor através de investimentos na diversificação de produtos e embalagens na comercialização.

BANANA

Mudanças estruturais no mercado de banana deverão influenciar no perfil do produtor que comercializa no mercado interno. A barreira tecnológica poderá expulsar produtores ainda pouco tecnificados. Externamente, a abertura da Europa para o mercado brasileiro, nos últimos anos, está permitindo gradualmente um aumento da participação da fruta brasileira naquele mercado. O setor pode dar um grande salto se, além do Rio Grande do Norte, outras regiões exportarem para a Europa.

MAMÃO

As condições climáticas desfavoráveis à qualidade do mamão e o dólar enfraquecido foram as principais barreiras do setor em 2006. A regularidade de oferta e a qualidade do produto são os grandes desafios do setor pa-

ra ampliar a receita e os embarques do produto em 2007.

MANGA

O acesso ao mercado japonês significa que o setor pode atender os consumidores mais exigentes do mundo. No entanto, a demanda japonesa ainda é pequena em relação à elevada oferta da fruta no Vale do São Francisco. Sem um planejamento eficiente de produção e comercialização, os excedentes de oferta vão continuar. O desafio é incentivar o consumo. No entanto, é vital frear os investimentos em ampliação de área e converter os esforços em diversificação de variedades, melhorias na qualidade e promoção da fruta no exterior.

MELÃO

Outra fruta que pode ultrapassar a receita de US\$ 100 milhões é o melão. Diversificação de variedades e mercado, também comercializando para os Estados Unidos, além da Europa, é a receita de sucesso desse setor. O maior controle fitossanitário também está permitindo melhor qualidade e produtividade.

UVA DO SUL E SUDESTE

As regiões produtoras para o mercado interno ajustaram suas áreas de acordo com o consumo brasileiro em 2006, trocando parte da área de uva fina, principalmente a tradicional Itália, por outras hortaliças e uvas rústicas e, em menor proporção, pelas variedades sem semente. O setor também está avançando na área de processamento, especialmente para a elaboração de sucos. Essa reestruturação reduziu a área de plantio e diversificou o conjunto de cultivares. O setor viticultor deve ter uma rentabilidade melhor em 2007, por conta dessa reestruturação.

UVA DO VALE DO SÃO FRANCISCO

Mesmo com as chuvas intensas no início dos últimos anos, o setor avançou muito, diversificando suas cultivares e mercados exportadores, com a uva tornando-se a principal fruta *in natura* geradora de receita nas exportações. Em 2006, a uva deve ultrapassar US\$ 100 milhões em receita. O desafio é permitir resultados similares futuramente, mesmo com a perspectiva de aumento de oferta no Vale do São Francisco. ■

Kohinor[®]

imidacloprid

Sua lavoura protegida das viroses

- ◆ Formulação SC à base de Imidacloprid 200g/L;
- ◆ Controle eficaz dos vetores de viroses;
- ◆ Ideal para o manejo de resistência;
- ◆ Prolongado período de proteção de toda a planta;
- ◆ Não causa fitotoxicidade;
- ◆ Baixo impacto ambiental.

ATENÇÃO

Este produto é perigoso a saúde humana, animal e ao meio ambiente.

Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita.

Utilize sempre equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo
Venda sob receituário agrônomo



 **MILENIA**

Soluções que valorizam a vida



INVESTIMENTOS NO SETOR DEVEM DIMINUIR

Maior volume importado não limita rentabilidade no Sul

A desvalorização do peso argentino em comparação ao Real em 2006 aumentou as importações de cebola argentina pelo Brasil em cerca de 20% neste ano. Apesar da maior oferta do bulbo argentino no mercado nacional, a rentabilidade sulista na safra 2005/06 não foi prejudicada. Segundo produtores, um maior volume de cebolas precoces e superprecoces foi comercializado na temporada anterior, em que o volume importado foi pouco significativo. Apesar de o preço médio recebido por cebolicultores sulistas durante toda a safra 2005/06 – R\$ 0,40/kg – ter sido semelhante ao da safra 2004/05, a rentabilidade obtida foi maior e estimulou investimentos em novos plantios neste ano.

Bianca Caviccioli (esq.) e Mônica Georgino (dir.) são analistas do mercado de cebola. Entre em contato: cebolacepea@esalq.usp.br



Crise marca a cebolicultura nacional

O aumento da oferta interna de cebola no segundo semestre de 2006 derrubou o preço do produto. Tanto nas roças de Minas Gerais quanto nas de São Paulo a área de plantio aumentou. No Nordeste, onde a área de cultivo diminuiu, o choque entre o pico de oferta da região e a safra paulista, decorrente do atraso do plantio de vazante no Vale do São Francisco (BA), impediu a valorização. Além disso, a produtividade das lavouras tardias – colhidas no segundo semestre – aumentou bastante em relação à das precoces. Com isso, o rendimento médio das

lavouras ficou acima do normal para a época do ano. O impacto negativo da desvalorização do bulbo nacional foi maior para o Nordeste do que para São Paulo, visto que o aumento da oferta nacional diminuiu a demanda pelo bulbo nordestino e dificultou o escoamento do produto. Nas roças do Vale do São Francisco, por exemplo, a cebola branca foi comercializada a R\$ 0,10/kg, em média, no acumulado de agosto a outubro de 2006, valor inferior ao mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura, que varia de R\$ 0,25/kg a R\$ 0,30/kg. Já nas lavouras de São Paulo, a média de venda registrada nesse mesmo período foi de R\$ 0,15/kg, sendo que o valor mínimo varia de R\$ 0,25/kg a R\$ 0,30/kg.

Oferta sulista deve ser maior na safra 2006/07

A capitalização de produtores sulistas na temporada 2005/06 impulsionou os investimentos na safra 2006/07. Em Lebon Régis (SC), o aumento da área de plantio ocorreu devido à substituição de algumas áreas de fumo e de grãos – produtos em baixa neste ano – pela cebolicultura. No Paraná, a área de cultivo aumentou cerca de 10% nesta safra em comparação à anterior, pois a região de Irati (PR) estendeu até Fernandes Pinheiros (PR) as áreas destinadas à cebolicultura, em decorrência da saturação do plantio nas antigas lavouras. Além disso, os pequenos produtores da Lapa (PR), que tiveram prejuízos no setor de grãos ao longo de 2006 – como o milho, a soja e o feijão –, investiram em cebola na safra 2006/07.

Adversidades climáticas podem ameaçar safra das cebolas tardias no Sul

Produtores sulistas estão bastante anima-

dos com o início da temporada 2006/07 devido à expectativa de “supersafra” – safra de boa qualidade e alta produtividade. O clima durante a fase de plantio das cebolas precoce e superprecoce favoreceu o desenvolvimento dos bulbos e diminuiu a incidência de fungos nas lavouras, o que deve aumentar a produtividade em 2006 em relação à do ano anterior. No entanto, a tempestade de granizo registrada em Lebon Régis (SC) em novembro prejudicou a produção.

Por isso, produtores acreditam que haverá queda na produtividade dos bulbos tardios, pois eles ainda estavam em desenvolvimento. Dessa forma, a supersafra prevista para os plantios tardios em Santa Catarina, comercializados a partir de janeiro, pode ser ameaçada.

O que esperar para 2007

A oferta nacional de cebola deve ser um pouco maior no primeiro semestre de 2007

em relação ao mesmo período de 2006, em decorrência da previsão de supersafra, do aumento de área de cultivo na região Sul e dos maiores investimentos em técnicas de plantio direto no Paraná e Santa Catarina. Assim, é provável que a cebola desvalorize, principalmente no início de 2007, pois o cultivo das variedades precoces e

superprecoces – colhidas no início da safra – aumentou cerca de 50% nessa temporada. Apesar da previsão de preços menores e de uma

rentabilidade um pouco inferior à da safra passada, a expectativa é que os gastos com a cultura sejam cobertos. No segundo semestre de 2007, os investimentos no setor devem diminuir, por causa da descapitalização e dos prejuízos obtidos por produtores de São Paulo, Minas Gerais e Nordeste em 2006. Com isso, a oferta deve diminuir significativamente e o bulbo nacional pode registrar valores superiores em comparação aos do segundo semestre de 2006.

CHOQUE DE OFERTA DESCAPITALIZA CEBOLICULTURA NACIONAL

ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - CEBOLA*

*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor consultados pelo Cepea.

Região	Praças de Coleta	Área plantada (ha)		
		2005	2006	Var 2006/05 (%)
Divinolândia (SP)	Divinolândia	900	900	0%
Piedade (SP)	Piedade	350	350	0%
Monte Alto (SP)	Monte Alto, Jaboticabal, Taquaritinga, Vista Alegre do Alto, Taiçu, Pirangi, Altinópolis, Batatais e Santo Antônio Alegria	1.575	1.733	10%
São José do Rio Pardo (SP)	São José do Rio Pardo	2.100	2.350	12%
São Gotardo (MG)	Rio Paranaíba e São Gotardo	550	605	10%
Santa Juliana (MG)	Uberaba, Perdizes, Ibiá e Santa Juliana	600	750	25%
Brasília (DF)/Cristalina (GO)	Brasília e Cristalina	600	850	42%
Irecê (BA) ¹	João Dourado, Lapão, América Dourada, São Gabriel e Irecê	1.200	780	-35%
Vale do São Francisco ²	Vale do São Francisco	5.000	4.700	-6%

Região	Praças de Coleta	Área plantada (ha)		
		2005/06	2006/07	Var 2006/05 (%)
São José do Norte (RS)	São José do Norte	2.200	2.310	5%
Rio Grande (RS)	Rio Grande e Tavares	1.760	1.848	5%
Irati (PR)	Fernandes Pinheiro, Imbituva, Teixeira Soares e Irati	1.150	1.265	10%
Ituporanga (SC)	Ituporanga e Petrolândia	4.750	4.750	0%
Lebon Régis (SC)	Caçador, Curitibaanos e Lebon Régis	1.500	1.575	5%

¹ Dados referentes ao primeiro semestre

² Dados levantados a partir da expectativa de produção local, considerando produtividade média de 25 t/hectare.

Fonte: Coxupé e agentes de mercado

OFERTA ELEVADA PODE COMPROMETER RENTABILIDADE

Animados com a safra das águas, produtores aumentam área

Apesar das adversidades climáticas, a safra das águas 2005/06 foi considerada satisfatória pela maioria dos produtores, visto que a menor oferta sustentou os preços do tubérculo. No Paraná, a produtividade foi cerca de 30% menor que a de 2005, prejudicada pelo excesso de chuva no início do cultivo na região e déficit no final da safra. Já no Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba (MG), a má distribuição de chuvas – excessiva no plantio e na colheita, mas escassa no desenvolvimento do tubérculo – acarretou em redução de 20% a 25% na produtividade, ficando entre 26 e 28 toneladas por hectare. Apesar do menor volume geral, a região mais beneficiada foi o Sul de Minas Gerais. Em janeiro de 2006, período de pico de oferta na região, o tubérculo foi comercializado a R\$ 48,80/sc de 50 kg, em média, nas lavouras – maior valor registrado para o período

desde o início do levantamento de preços do Cepea, iniciado em 2002. A produtividade média na safra foi de, aproximadamente, 26,5 t/ha, cerca de 20% superior à da safra 2004/05, e a maior já obtida na região no período – devido a maior proporção do plantio de água. Em decorrência dos resultados animadores da safra 2005/06, produtores aumentaram a área de plantio para a safra 2006/07. No Sul de Minas e no Paraná, a estimativa é de elevação de 10%, e no Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba, em torno de 16%. A expectativa é de que a produtividade do Sul de Minas seja superior à da safra passada, pois o clima tem favorecido o desenvolvimento das plantas. Outro fator que deverá contribuir para o aumento

de oferta é a maior proporção de água nas lavouras. Dessa forma, espera-se excesso de oferta na safra das águas 2006/07, caso não ocorra nenhuma adversidade climática nos próximos meses.

Maior oferta na safra das secas

Em decorrência das chuvas, o Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba (MG) estendeu a colheita da safra das águas 2005/06, confrontando a sua oferta com a da safra das secas 2006 do Sudoeste Paulista (SP). Isso refletiu em maior oferta no período, o que reduziu o preço nas roças da região paulista para a média de R\$ 23,64/sc de 50 kg, valor 33% inferior ao de 2005. Para 2007, a expectativa é que tanto o Sudoeste Paulista quanto o Sul de Minas mantenham a mesma área de cultivo do ano anterior. Entretanto, a área deverá aumentar em 10% em Guarapuava (PR), em relação à última safra.

Oferta elevada em novembro contraria expectativas

Contrariando as expectativas de que o mercado se manteria atrativo para o produtor em novembro, o preço da batata especial tipo água caiu 13,5% no atacado de São Paulo em comparação a outubro. Acreditava-se que o atraso da safra paranaense, devido às geadas de setembro, causaria um déficit de oferta nacional em novembro. Essa menor oferta não ocorreu, pois, segundo agentes do setor, as chuvas registradas em Cristalina (GO) em outubro impediram a colheita de um volume maior na região no período, obrigando produtores a ofertar o produto no mercado somente em novembro, e com uma qualidade inferior, em função do maior tempo de permanência do tubérculo já formado no solo e ao excesso de calor, o que contribuiu para a queda do preço nacional. A estimativa é que tenham sido colhidos cerca de 650 hectares na região em novembro – de três a

João Paulo Bernardes
Deleo (esq.) e
Daniel Hiroshi Nakano
(dir.) são analistas
do mercado de batata.
Entre em contato:
batatacepea@esalq.usp.br





Mais qualidade e economia em cada aplicação.

Amistar

A evolução natural e mais econômica dos fungicidas

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 terceiros de título.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo



Venda sob receituário agrônomo



C.a.s.a. 0800 704 4304
CENTRO AVANÇADO SYNGENTA DE ATENDIMENTO
DUVIDAS - SUGESTÕES - EMERGÊNCIAS

syngenta

www.syngenta.com.br

quatro vezes mais do que o previsto inicialmente. O Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba (MG) também contribuiu para o maior volume em novembro, pois alguns produtores adiaram a colheita para aquele período, na expectativa de bons resultados, o que implicou na queda de qualidade do produto e menor remuneração. Vargem Grande do Sul (SP) também atrasou o encerramento da colheita em decorrência das chuvas, aumentando ainda mais a oferta no final de outubro e na primeira quinzena de novembro.

Safra de inverno registra excesso de oferta

Vargem Grande do Sul, principal produtora da safra de inverno, reduziu em 8% sua área de plantio da safra 2006 em relação à do ano anterior. Contudo, o volume ofertado foi similar ao de 2005 por causa da maior pro-

ductividade neste ano. O acréscimo na produtividade foi em torno de 16% – média de 35 t/ha. O preço médio recebido por produtores nas lavouras durante a safra foi de R\$ 16,71/sc de 50 kg, valor 43% superior ao da safra de 2005. Apesar da valorização, o preço ficou abaixo do mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura – aproximadamente, R\$ 20,40/sc de 50 kg. Da mesma forma que em 2005, muitos produtores não recuperaram os investimentos com a cultura. Para 2007, a expectativa é de redução da área. Outra importante região produtora no inverno é Cristalina (GO), que comercializou a batata nas máquinas a R\$ 20,24/sc de 50kg, em média. Mas o fato de essa região ofertar o tubérculo de março a novembro possibilitou resultado positivo. Assim, a área a ser cultivada na próxima safra deve se manter próxima a 5 mil hectares.

BONS RESULTADOS NAS ÁGUAS, MAS PREÇO BAIXO NA SECA E INVERNO

ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - BATATA*

*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor consultados pelo Cepea.

Safra da seca e safra de inverno (junho a novembro)

Região	Praças de Coleta	Área plantada (ha)		
		2005	2006	Var 2006/05 (%)
Vargem Grande do Sul (SP)	Vargem Grande do Sul, São João da Boa Vista, Mogi Guaçu, Aguaí, Casa Branca, Santa Cruz das Palmeiras, Mococa e Itobi	9.800	9.000	-8%
Sudoeste Paulista - seca	Capão Bonito, São Miguel Arcanjo, Pilar do Sul, Iapetininga, Tatuí e Paranapanema	3.500	3.500	0%
Sudoeste Paulista - inverno	Capão Bonito, São Miguel Arcanjo, Pilar do Sul, Iapetininga, Tatuí e Paranapanema	3.500	3.500	0%
Brasília (DF) e Cristalina (GO)	Brasília e Cristalina	4.350	4.900	13%
Mucugê (BA) e Chapada Diamantina	Mucugê e Ibicoara	5.300	5.300	0%
Sul de Minas (seca + inverno)	Sul de Minas ¹	8.500	9.000	6%
Triângulo Mineiro e Alto do Paranaíba (MG)	Perdizes, Sacramento, Tapira, Santa Juliana, Patrocínio, Iraí de Minas, Ibiá e São Gotardo	3.500	3.500	0%

Safra das águas (dezembro a maio)

Região	Praças de Coleta	Área plantada (ha)		
		2005/06	2006/07	Var 2006/05 (%)
Sul de Minas	Sul de Minas ¹	11.500	12.650	10%
Triângulo Mineiro e Alto do Paranaíba (MG)	Perdizes, Sacramento, Tapira, Santa Juliana, Patrocínio, Iraí de Minas Ibiá e São Gotardo	13.500	15.660	16%
Guarapuava (PR)	Guarapuava	2.100	2.310	10%
Curitiba (PR)	Curitiba	7.540	8.642	15%
Ponta Grossa (PR)	Ponta Grossa	2.350	2.500	6%
União da Vitória (PR)	União da Vitória	1.755	1.930	10%
Santa Catarina	Estado	5.000	5.000	0%

¹ Cambuí, Pouso Alegre, Ipuíuna, Poços de Caldas, Ariado, Bom Repouso, Camanduvaia, Senador Amaral, Maria da Fé, Bueno Brandão, Espírito Santo do Dourado, São João da Mata, Andradas, Alfenas, Alterosa, Serrania, Machado, Paraguaçu, Três Corações, São Gonçalo do Sapucaí, São Bento do Abade, Santa Rita de Caldas e Congonhal.

DIMINUI ÁREA DE PLANTIO DA SAFRA DE VERÃO 2006/07

Caçador e Venda Nova do Imigrante diminuem área de plantio

O excesso na oferta de tomate, aliado às adversidades climáticas, tem causado prejuízos em Caçador (SC) e Venda Nova do Imigrante (ES) há três anos. Entre janeiro e fevereiro de 2006, período de oferta concentrada nessas regiões, produtores catarinenses receberam, em média, R\$ 9,36/cx de 23 kg pelo tomate, enquanto nas lavouras capixabas tomaticultores receberam R\$ 12,36/cx de 23 kg, em média. Devido aos baixos preços, produtores locais encerraram a safra 2005/06 com prejuízos. Assim, a estimativa é de que a área cultivada em 2006/07 seja reduzida. Em Caçador, a expectativa é que cerca de 13 milhões de pés sejam plantados na região, volume 24% inferior ao registrado na safra anterior. Já na região capixaba, 8,5 milhões de pés devem ser cultivados, sendo que 4,5 milhões apenas em Venda Nova do Imigrante.

Rasteiro conquista mercado

Em 2006, a oferta do rasteiro foi constante de maio a outubro nos principais atacados do País, mesmo quando os preços do tomate de mesa estavam baixos. Em agosto, o rasteiro foi cotado, em média, a R\$ 9,29/cx de 23 kg, no atacado de São Paulo, enquanto o salada foi comercializado a R\$ 11,91/cx de 23 kg, no mesmo período, diferença de apenas 22% nos preços. A expectativa é que o tomate industrial, que vem ganhando a preferência do consumidor, seja bastante ofertado no mercado *in natura* no inverno de 2007.

Itapeva colhe menos

A estimativa é que cerca de 32 milhões de pés tenham sido cultivados em Itapeva (SP) na safra de verão 2005/06, incluindo os municípios de Ribeirão Branco, Guapiara, Capão Bonito, Apiaí, Itaberá, Buri e Taquarivaí. Apesar da redução da área de plantio em cerca de 20% em relação à de 2004/05,

a oferta de tomate no mercado ainda foi alta na safra passada, o que pressionou as cotações do tomate nessa região. Em janeiro, pico de colheita em Itapeva, o tomate foi comercializado a R\$ 9,55/cx de 23 kg, em média, valor inferior ao mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura. A estimativa é que a safra 2006/07 nessa região seja de 23 milhões de pés, 28% a menos que na safra anterior. A expectativa é que a redução da oferta eleve o preço do tomate nesta safra. Apesar disso, em janeiro e fevereiro deve ocorrer grande concentração na colheita nas regiões de verão, o que pode pressionar as cotações no período.

Resultados negativos em São José de Ubá

São José de Ubá (RJ) foi a região mais prejudicada na safra de inverno deste ano. O tomate salada foi comercializado a R\$ 5,20/cx de 23 kg, em média, entre julho e agosto, período de concentração de oferta. A partir de setembro, quando o preço do produto subiu, poucos produtores dispunham de tomate de qualidade para ofertar. Devido aos resultados negativos da safra de inverno deste ano, a área de plantio em São José de Ubá deverá diminuir em 2007.

Prejuízos na safra de inverno

O aumento da área de plantio na maioria das regiões produtoras, a concentração da oferta e a alta produtividade das lavouras em 2006 foram as principais causas dos prejuízos na safra de inverno deste ano. Em Araguari (MG), produtores animados com os resultados das safras de 2004 e 2005 aumentaram a área de 2006 em cerca de 30% – cultivando cerca de 9 milhões de pés. Entre junho e agosto, quando a colheita é concentrada na região, o tomate foi cotado a R\$ 7,23/

Jefferson Luiz de Carvalho e Rebeca C. Bueno Corrêa são analistas do mercado de tomate. Entre em contato: tomatecepa@esalq.usp.br



cx de 23 kg, em média. Em Mogi-Guaçu foram cultivados 10,5 milhões de pés neste ano, volume 24%, aproximadamente, a mais que em 2005. Entre junho e agosto, o tomate foi vendido a R\$ 9,64/cx de 23 kg, em média, em Mogi-Guaçu. Apesar do excesso de oferta, a proximidade de grandes centros consumidores aliada à melhor qualidade do tomate dessa região garantiram preços próximos ao necessário para cobrir os gastos com a produção.

Tomate valoriza na entressafra

A valorização do tomate a partir da segunda quinzena de setembro ajudou produtores de Paty do Alferes (RJ) e Sumaré (SP) a recuperar os prejuízos da primeira safra, de abril a julho de 2006. Em novembro, o tomate foi comercializado a R\$ 19,34/cx de 23 kg, em média, em Paty do Alferes e a R\$ 24,52/cx em Sumaré. Apesar dos melhores resultados, a incidência de cancro nas lavouras de Sumaré reduziu a produtividade e, mesmo com a elevação de

preços, produtores dessa região devem encerrar a safra de 2006 no vermelho.

Clima afeta a produção no Paraná

O início da segunda parte da safra em Reserva (PR) e norte do Paraná, que estava previsto para outubro, foi adiado para novembro. As baixas temperaturas no estado na primavera atrasaram o desenvolvimento das lavouras. As roças de Reserva também foram muito prejudicadas por geadas em setembro. Apesar dos danos, alguns produtores optaram por replantar as mudas, assim, a região deve colher cerca de 2 milhões de pés. Já no norte do Paraná, as lavouras foram prejudicadas por fortes chuvas de granizo na região entre outubro e novembro. Produtores locais estimam que 2,5 milhões de pés sejam colhidos nessa praça na segunda parte da safra de 2006. Apesar de a área não ter diminuído, a expectativa é que a produtividade nessas praças não ultrapasse 200 cx/mil pés nesse período.

RESULTADOS NEGATIVOS NO INVERNO DE 2006

ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - TOMATE*

*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor consultados pelo Cepea.

Safra de inverno

Região	Praças de Coleta	Nº de pés (milhões)		
		2005	2006	Var 2006/2005
Mogi-Guaçu (SP) - abril a outubro	Estiva Gerbi, Aguaí, Mogi-Guaçu e Mogi-Mirim	8,5	10,5	24%
Sumaré (SP) - abril a junho	Sumaré, Pirassununga e Monte Mor	4,0	4,6	15%
Araguari (MG) - abril a outubro ¹	Araguari, Indianópolis, Uberaba e Monte Carmelo	7,0	9,0	29%
São José de Ubá (RJ) - junho a outubro	São José de Ubá, Aré, São João do Paraíso, Monte Alegre e Itaperuna	8,5	8,5	0%
Paty de Alferes (RJ) - abril a junho	Paty de Alferes, Vassouras e Paraíba do Sul	3,0	4,0	33%

Entressafra

Região	Praças de Coleta	Nº de pés (milhões)		
		2005	2006	Var 2006/2005 (%)
Sumaré (SP) - outubro a dezembro	Sumaré, Pirassununga e Monte Mor	2,0	2,0	0%
Paty do Alferes (RJ) - outubro a dezembro	Paty do Alferes, Vassouras e Paraíba do Sul	2,5	2,5	0%

Safra de verão

Região	Praças de Coleta	Nº de pés (milhões)		
		2005/06	2006/07	Var 2006/2005 (%)
Itapeva (SP) - novembro a março	Itapeva, Guapiara, Apiaí e Ribeirão Branco	32,0	23,0	-28%
Caçador (SC) - dezembro a março	Caçador	17,0	13,0	-24%
Venda Nova do Imigrante (ES) - novembro a março	Venda Nova do Imigrante	5,0	4,5	-10%

Obs: Os dados referem-se apenas ao plantio do tomate salada, longa vida
¹Em 2005, a safra de inverno de Araguari foi estendida até dezembro.

ADVERSIDADES CLIMÁTICAS LIMITAM OFERTA E ELEVAM PREÇOS

Nordeste registra altos e baixos

A safra de uva nordestina do primeiro semestre de 2006 foi prejudicada pelas chuvas do início deste ano. A qualidade da fruta diminuiu, limitando as exportações no período. Como consequência, houve excesso de oferta no mercado interno. A área de plantio dessa região aumentou 14% em comparação à de 2005, o que também contribuiu para o excedente. A uva Itália foi comercializada a média de R\$ 1,12/kg durante o pico da safra – de abril a junho –, valor 2,6% menor em relação a 2005. A rentabilidade do produtor naquele período foi comprometida, pois o preço da variedade não atingiu o mínimo necessário para pagar os gastos, estimados em R\$ 1,30/kg. Já no segundo semestre, a estabilidade climática favoreceu a produção e a qualidade da uva do Nordeste. Além disso, o aumento da temperatura nos países importadores – Estados Unidos e Europa – elevou a demanda pela fruta, favorecendo os embarques nordestinos. A antecipação do fim das safras do México, da Itália e da Grécia também contribuiu para o aumento das exportações nacionais no período. O aumento dos preços no segundo semestre possibilitou a recuperação da receita de produtores nordestinos, comprometida pelo baixo valor da fruta no primeiro semestre.

Menor oferta em São Miguel Arcanjo e Pilar do Sul

A produção de uva em São Miguel Arcanjo (SP) e Pilar do Sul (SP) reduziu cerca de 15% de janeiro a abril de 2006 em comparação a 2005, devido à chuva de granizo que atingiu parreirais das regiões naquele ano. Com isso, a uva Itália foi comercializada a R\$ 1,77/kg, em média, de janeiro a abril deste ano, valor 57% maior que o do mesmo período de 2005. Em fevereiro e março – pico de oferta –, o preço médio registrado foi de R\$ 1,61/kg, valor

próximo ao mínimo necessário para pagar os investimentos do produtor dessa região, de cerca de R\$ 1,40/kg, para uma produtividade de 20 t/ha. Em 2007, a produção não deve se recuperar, pois a geada no início de setembro interferiu no desenvolvimento das bagas além de queimar as brotações das áreas mais baixas, o que diminuiu a produtividade das parreiras. Dessa forma, espera-se que os preços se mantenham em alta no próximo ano.

Preço elevado em Jales e Pirapora

A menor oferta de uva no segundo semestre de 2006 – entre julho e outubro – elevou o preço da fruta em Jales (SP) e Pirapora (MG). Em Jales, a produção e a qualidade da uva foram boas neste ano, de acordo com produtores. A menor concorrência com uvas de outras praças manteve o preço de Jales elevado, a R\$ 1,87/kg, em média, pela uva Itália embalada. A valorização resultou em boa rentabilidade. Já em Pirapora, as chuvas durante as podas ocasionaram a quebra de safra em cerca de 40%. A uva Itália embalada foi comercializada a R\$ 3,14/kg, em média, entre julho e outubro de 2006, preço 10% superior à média registrada em 2005. Apesar do alto valor recebido por produtores de Pirapora, a rentabilidade foi comprometida pelos altos gastos com tratamentos culturais.

Quebra de safra no Paraná

A quebra da safra de cerca de 30% nas lavouras das cidades de Marialva, Uraí, Assaí e Bandeirantes (PR) elevou o valor da fruta na primeira safra de 2006. Além de chuvas nas cidades paranaenses entre fevereiro e março de 2006, que prejudicaram as últimas podas da safra, a ocorrência de míldio – principal doença fúngica da videira – induziu o abortamento das flores, comprometendo a produção. Com a diminuição da ofer-

Aline Vitti é analista do mercado de uva.

Entre em contato:

uvacepea@esalq.usp.br



ta, a uva itália foi comercializada a R\$ 1,38/kg, em média, entre abril e julho nas praças paranaenses, alta de 7% em relação ao mesmo período de 2005. No entanto, a variedade foi vendida a R\$ 1,18/kg em média, durante os meses de pico de safra – maio e junho –, valor próximo ao mínimo necessário para pagar os investimentos com a cultura, ao redor de R\$ 1,00/kg, segundo produtores. Mesmo com a valorização da fruta em 2006, a rentabilidade ficou comprometida, por causa de perdas no campo e do aumento na quantidade de defensivos. A segunda safra – de novembro de 2006 a janeiro de 2007 – deve ser semelhante à do período anterior – de novembro de 2005 a janeiro de 2006. A queda da temperatura em setembro e a seca nas regiões produtoras do Paraná de abril a novembro prejudicaram o desenvolvimento das bagas, derrubando a produção em cerca

de 30%. Assim, a expectativa é que os preços estejam em alta no final de 2006.

Aumenta área de uva para exportação, mas mantém para o mercado interno

A área de produção destinada ao mercado doméstico deve permanecer semelhante à de 2007. Assim, a perspectiva é que o preço permaneça elevado. Já as áreas de produção para o mercado externo continuam aumentando, com novas regiões iniciando a produção em 2007, elevando a oferta e pressionando os valores. Mesmo que a uva destinada ao mercado externo desvalorize um pouco no período, as exportações devem continuar atrativas. A expectativa é de que a uva permaneça em primeiro lugar em receita no ranking das exportações das frutas brasileiras em 2006.

ÁREA PARA EXPORTAÇÃO DEVE AUMENTAR

ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - UVA*

*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor consultados pelo Cepea.

Região	Praças de Coleta	Variedade	Fonte	Área plantada (ha)		
				2005	2006	Var 2006/05 (%)
Petrolina (PE) e Juazeiro (BA)	Petrolina e Juazeiro	uva fina	Agentes de mercado	10.500	12.000	14%
Pirapora (MG)	Pirapora, Várzea da Palma, Buritizeiros e Laffance	uva fina e uva rústica	Cooperativa Agrícola de Pirapora	353	340	-4%
Jales (SP)	Jales, Palmeira D'Oeste, Urânia e São Francisco	uva fina e uva rústica	Casa da Agricultura de Jales	1.000	800	-20%
Pilar do Sul (SP)	Pilar do Sul	uva fina e uva rústica	Agentes de mercado	610	549	-10%
São Miguel Arcanjo (SP)	São Miguel Arcanjo	uva fina	Casa da Agricultura de São Miguel Arcanjo	2.300	2.000	-13%
Louveira (SP)	Louveira, Indaiatuba, Jundiá, Itupeva, Valinhos, Jarínú e Itatiba	uva rústica	Prefeitura de Louveira	5.937	4.584	-23%
Porto Feliz (SP)	Porto Feliz	uva rústica	Casa da Agricultura de Porto Feliz	200	180	-10%
Paraná (total)	Região de Maringá (29 municípios, incluindo Marialva), Região de Cornélio Procopio e Região de Ivaiporão	uva fina e uva rústica	EMATER	5.317	5.856	10%
Marialva (PR)	Marialva	uva fina e uva rústica	EMATER	1.350	1.450	7%
Região de Cornélio Procopio (PR)	Uraí, Assaí e Bandeirantes	uva fina e uva rústica	EMATER	669	700	5%
Região de Ivaiporão (PR)	Rosário do Ivaí	uva rústica	EMATER	150	130	-13%

CRISE DA CULTURA DA MANGA NO NORDESTE PODE SE AGRAVAR

Crise no Nordeste

O grande volume de chuvas em Petrolina (PE), Juazeiro (BA) e Livramento de Nossa Senhora (BA) entre abril e maio de 2006 favoreceu o desenvolvimento de doenças nas lavouras, como a antracnose, prejudicando a qualidade da manga. Isso afetou as exportações, concentrando um maior volume de manga no mercado interno e derrubando o preço no primeiro semestre. A tommy atkins, destinada ao mercado nacional, foi comercializada por produtores do Vale do São Francisco a R\$ 0,48/kg, em média, entre janeiro e junho deste ano, valor 30% menor que a média do mesmo período de 2005. No entanto, o valor ficou acima do necessário para cobrir os gastos com a cultura, que é de R\$ 0,34/kg, de acordo com produtores. Além disso, produtores que realizaram induções florais nos meses de abril e maio – para colher entre julho e setembro – perderam seus investimentos, pois o fenômeno La Niña impediu o estresse hídrico necessário após a aplicação do produto. Com a ineficiência das aplicações, a oferta de manga do Vale do São Francisco (BA) e de Livramento de Nossa Senhora (BA) do segundo semestre diminuiu, valorizando a tommy de julho a setembro. A expectativa era que a diminuição de oferta valorizasse a fruta no segundo semestre, mesmo porque, a oscilação da temperatura em Livramento de Nossa Senhora entre junho e julho também causou danos às flores e frutos em formação, o que reduziu a produção. No entanto, novas áreas no Vale do São Francisco entraram em produção. Aliado a isso, exportadores de Livramento de Nossa Senhora não enviaram a fruta para os Estados Unidos nesse período, devido à queda da rentabilidade com a valorização do real, elevando a oferta interna no segundo semestre. Assim, a oferta continuou alta e a manga foi comercia-

lizada a menos de R\$ 0,10/kg neste período, causando perda de frutos no pé, visto que os baixos preços não viabilizavam a colheita. Mesmo com todos esses acontecimentos desfavoráveis em 2006, é pouco provável que a área de plantio de manga no Nordeste diminua em 2007. O que deve continuar ocorrendo é a substituição de pomares já improdutivos de tommy atkins por variedades como a palmer e kent. Assim deve ocorrer uma grande diminuição nos investimentos, principalmente de pequenos produtores, que não tiveram como escoar sua produção especialmente neste segundo semestre. A média histórica da manga no Vale do São Francisco entre outubro e novembro registrada pelo Cepea é de R\$ 0,26/kg. Neste ano, ela foi de R\$ 0,20/kg, 23% inferior, ressaltando que a situação vem piorando ano a ano.

Monte Alto e Taquaritinga perdem área para cana-de-açúcar

Produtores de Monte Alto (SP) e Taquaritinga (SP) estão arrendando áreas de manga para a produção de cana-de-açúcar em 2007, como alternativa à crise pela qual a mangicultura está passando. O arrendamento garante aos proprietários das terras uma remuneração igual ou maior à obtida com a produção de manga, no entanto, com a cana-de-açúcar, o produtor não fica submetido às oscilações do mercado, nas mesmas dimensões de produtos perecíveis, como frutas. Agentes locais acreditam que a área de plantio deve diminuir 5% na safra 2006/07 se comparado à anterior. Entretanto, a diminuição na produção não deve ser suficiente para estabilizar o mercado da manga ou melhorar as perspectivas. O preço pago ao produtor pela tommy, na última safra, ficou abaixo do necessário para cobrir gastos com a produção, que é de R\$ 0,23/kg, aproximadamente. Na safra 2005/06, produtores re-

Bruna Boaretto Rodrigues é analista do mercado de manga. Entre em contato: mangacepea@esalq.usp.br



ceberam R\$ 0,22/kg, em média, de novembro a dezembro de 2005 – pico de colheita. Nem com a quebra de safra de 40% da variedade palmer, a demanda foi suficiente para absorver a oferta. Quem pode ter dificuldades com a redução de área a médio prazo são as agroindústrias processadoras de manga. As exportações de suco de manga para o México e para o Oriente Médio vêm crescendo, segundo agentes do setor. Por isso a compra de fruta nordestina para produção de suco está sendo estudada. Contudo, sua viabilidade é questionada devido ao alto custo de frete.

Baixa qualidade da manga compromete exportações

O desempenho das exportações de manga aos Estados Unidos e à Europa em 2006 não foi tão bom quanto exportadores brasileiros previam em 2005. Chuvas no primeiro semestre afetaram a qualidade da manga, o que limitou o aumento dos embarques ao bloco europeu em 7,8% em 2006 em comparação ao ano anterior, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Além disso, a concorrência no primeiro semestre com o Peru e o Equador, especialmente, foi mais acirrada, pois esses países vêm prolongando ano a ano seu calendário de colheita, com o intuito

EXCESSO DE OFERTA E BAIXA QUALIDADE PROLONGAM CRISE NO NORDESTE

de aproveitar mais eficientemente o mercado europeu e norte-americano no início do ano. Produtores de Livramento de Nossa Senhora não exportaram para os Estados Unidos neste ano e o volume enviado para a União Européia diminuiu. Outro aspecto que limitou os embarques foi a união de exportadores, pelo menos no início da safra, para que não houvessem envios tão grandes aos blocos europeu e norte-americano a fim de não derrubar os preços naqueles mercados. No entanto, no final da safra, isso já não acontecia mais. Já o Japão continua como um nicho de mercado. De janeiro a setembro de 2006, foi enviado ao Japão 17 vezes mais manga que em todo o ano de 2005, pois os processos, documentos e inspeções ganharam agilidade. No total, agentes do setor acreditam que as exportações de manga aos Estados Unidos e à União Européia devem reduzir, aproximadamente, 30% em relação a 2005. No entanto, esses números só poderão ser confirmados em meados de janeiro, quando dados oficiais da Secex serão divulgados. A previsão é que esse posto não seja recuperado em 2007, pois a falta de investimentos causada pela baixa remuneração deve limitar ainda mais a qualidade da fruta nordestina, minando as exportações.

ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - MANGA*

*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor consultados pelo Cepea.

Região	Praças de coleta	Área plantada (ha)		
		2005	2006	Var 2006/05 (%)
Petrolina (PE), Juazeiro (BA) ¹	Petrolina e Juazeiro	14.048 ²	14.048	0%
Livramento de Nossa Senhora (BA)	Livramento de Nossa Senhora e Dom Basílio	8.000	8.000	0%
Monte Alto (SP) e Taquaritinga (SP) ³	Monte Alto e Vista Alegre do Alto, Taquaritinga, Monte Azul e Iacanga	5.141	5.141	0%

¹ Os dados referentes ao plantio em Petrolina e em Juazeiro consideram somente à área do perímetro irrigado de Codevasf. Estima-se que a área do perímetro privado seja de aproximadamente 8 mil hectares

² Dados coletados pela Codevasf no segundo semestre de 2004 e divulgados em junho de 2005.

³ Considerando uma densidade média de 190 pés/ha.

Fonte: Codevasf, Associação de Defesa Agropecuária da Bahia (ADAB) e Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI) EDR de Jaboticabal

PREÇO DO SUCO DE LARANJA DEVE PERMANECER ATRATIVO EM 2007

Redução de oferta na Flórida não é passageira

A Flórida (EUA) não conseguiu se recuperar dos prejuízos causados nas temporadas de furacões de 2004 e 2005. Com isso, sua oferta de suco reduziu significativamente em 2006, impulsionando os valores do produto. Além dos furacões, o alastramento de doenças – como o cancro cítrico, a tristeza dos citros e o *greening* – e a urbanização também agravaram a diminuição da área citrícola da Flórida. No balanço final da safra 2005/06, o estoque de passagem de suco de laranja concentrado e congelado (FCOJ) no estado foi de 125 mil toneladas, 38% inferior ao registrado na safra passada, conforme o relatório divulgado pela Flórida Citrus Mutual (Associação dos Processadores de Citros da Flórida), no dia 30 de setembro. Segundo inventário bianual do número de árvores de laranja e estimativa de área do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), a área de laranja em 2006 foi de 214,24 mil hectares no estado, o que representa redução de 15% em relação ao censo de 2004 – antes da passagem dos furacões. A área atual é a segunda menor desde o início do censo em 1967, superando apenas a de 1986, quando o total foi de 188,77 mil hectares. Apesar do adensamento de plantio compensar parte da redução da área, o censo revela que o plantio de árvores também está reduzindo no estado. O número de árvores em produção caiu para 66 milhões em 2006, redução de 12,5% em comparação a 2004. O número de árvores novas, por sua vez, reduziu para 4,9 milhões neste ano, queda de 5%. Em 2007, os estoques de suco e a previsão de oferta limitada no estado devem ainda sustentar os preços em

patamares acima de US\$ 2 mil/t, na avaliação de agentes de mercado. De acordo com o USDA, a colheita na Flórida – de outubro de 2006 a maio de 2007 – deve ser de 135 milhões de caixas de 40,8 kg, volume 9% inferior ao da safra 2005/06 e o menor registrado no estado nos últimos 17 anos. Já para 2008 e 2009, caso a produtividade dos pomares se recupere, pode haver queda do preço do suco em comparação aos valores recordes observados na bolsa de Nova York em 2006. Acredita-se que o preço pode recuar, mas não a patamares observados em 2004/05, quando o suco foi abaixo de US\$ 1 mil/toneladas.

Suco em alta não beneficia todos os citricultores

Até o final de novembro, os preços recordes do suco em 2006 ainda não tinham beneficiado todos os citricultores paulistas. Apesar de inúmeras reuniões desde o início do ano para discutir uma bonificação coletiva, não houve um acordo formal assinado entre as partes (produtor e indústria) e tampouco um reajuste coletivo para todos os citricultores até o final de novembro. No dia 4 de agosto, representantes dos citricultores e das indústrias de suco se reuniram na Federação de Agricultura do Estado de São Paulo (Fapesp) e chegaram a uma proposta de bônus emergencial nos contratos firmados em safras passadas. A proposta

Daiana Braga (esq.) e Margarete Boteon (dir.) são analistas do mercado de citros. Entre em contato: citroscepea@esalq.usp.br



do bônus era somente para a temporada 2006/07 e o benefício seria obtido através de uma fórmula que leva em conta o preço do suco na bolsa de mercadorias de Nova York (Nybot) e o rendimento da fruta. Independente do valor obtido pela fórmula, a proposta era que todos os contratos já firmados na citricultura fossem reajustados para esta temporada a um valor mínimo de US\$ 4,00/cx. Contudo, na ausência de uma formalização de reajuste coletivo até o pico de colheita da safra, as negociações individuais avançaram, principalmente entre os produtores que tinham contratos vencendo neste ano e citricultores ou *pools* que entregam grandes volumes para a indústria. O avanço das negociações também dependeu de cada indústria. Os novos valores foram negociados entre US\$ 4,00/cx e US\$ 5,50/cx para esta safra e de US\$ 3,20/cx a US\$ 5,00/cx para as próximas duas temporadas, segundo levantamento do Cepea até o final de novembro. No entanto, até o final do novembro, uma parcela dos citricultores ainda tinha seus contratos com valores defasados em comparação ao cenário atual de preços externos – entre US\$ 2,50/cx e US\$ 4,00/cx. Esses produtores estão negociando com a indústria individualmente ou ainda aguardam a formalização do acordo coletivo proposto na Fasp no início de agosto. Muitos produtores têm optado por renegociação individual porque não acreditam que possa ocorrer uma formalização do reajuste coleti-

DEFASAGEM CONTRATUAL É O PRINCIPAL ENTRAVE DO SETOR

vo para todos após o parecer do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) – divulgado em 22 de novembro – contrário à suspensão da investigação sobre cartel das indústrias de suco de laranja paulistas através de uma indenização de R\$ 100 milhões.

Reajuste parcial da indústria impulsiona o valor da produção

Na ausência de uma política de renegociação coletiva dos contratos, o Cepea ponderou o valor da produção industrial de 2006 com o intervalo de valores dos preços recebidos por produtores – entre US\$ 2,50 e US\$ 5,50/cx. Assim, o valor da produção de laranja destinada à indústria fechou em torno de US\$ 1,2 bilhão, alta de 33% em relação ao de 2005. Essa valorização se deve ao grupo que obteve da indústria reajuste positivo de preços da laranja em 2006. Até o momento, essa alta não foi repassado a todos os citricultores, e o valor da produção pode ser maior se o piso dos contratos se elevar para US\$ 4,00/cx. Assim, o Cepea pode alterar o valor da produção ao recalculá-lo no início de 2007. Para produtores que comercializam no mercado *in natura*, o valor da produção foi satisfatório para todos e o ano fechou com uma receita 10% superior em comparação a 2005, totalizando em torno de US\$ 240 milhões. Agregando os dois mercados, o valor da produção em 2006 poderá ser 40% superior ao de 2005, totalizando US\$ 1,44 bilhão.

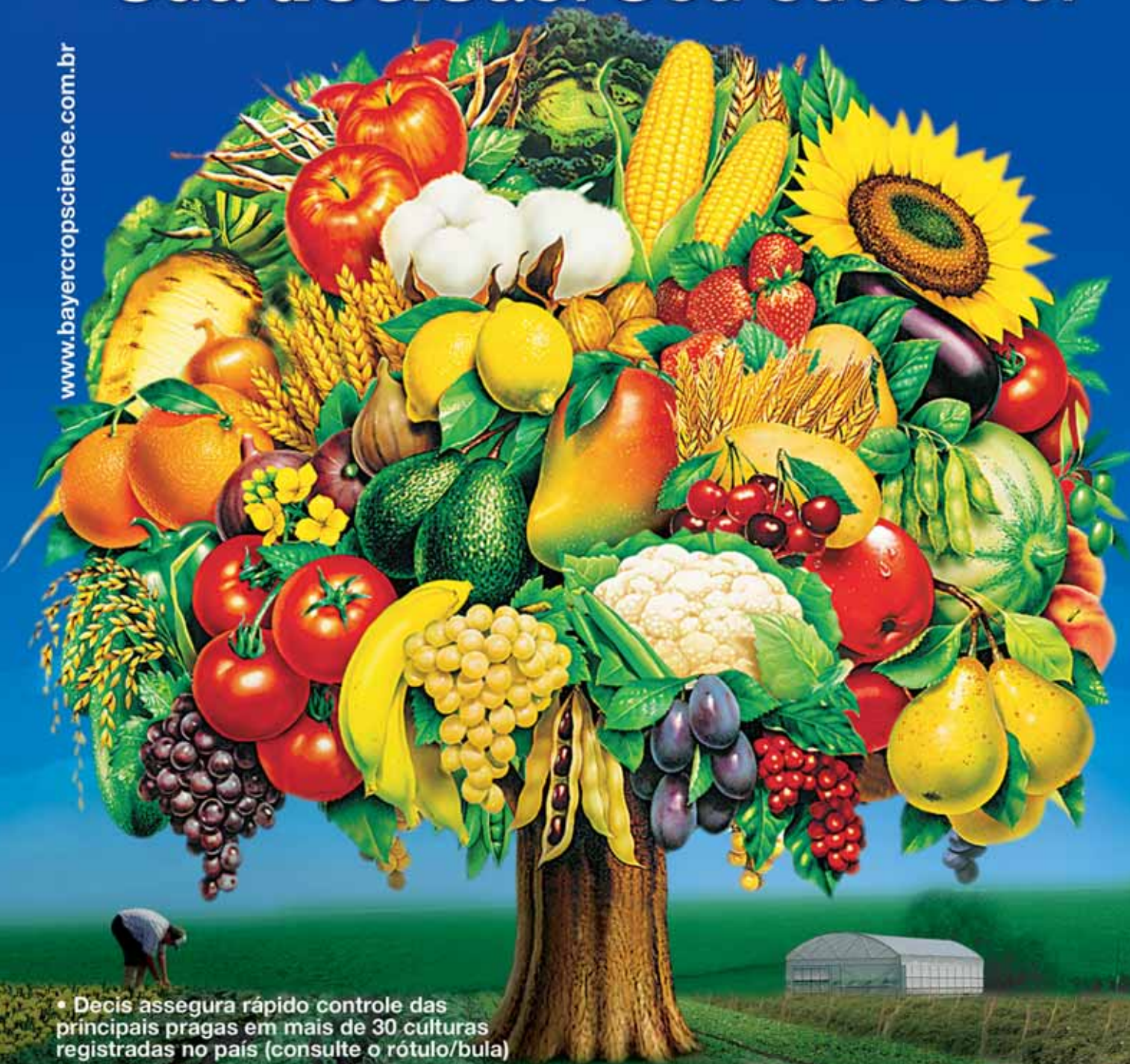
ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - CITROS*

*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor consultados pelo Cepea.

Região	Fonte	Milhões de caixas (40,8 kg)		
		2005/06	2006/07	Var 2006/05 (%)
São Paulo	Instituto de Economia Agrícola (2006/07) e agentes de mercado (2005/06)	300,0	348,4	16%
Flórida (EUA)	USDA (Atualização: 09/11/2006)	147,9	135,0	-9%

Sua **decis**ão. Seu sucesso.

www.bayercropscience.com.br



• Decis assegura rápido controle das principais pragas em mais de 30 culturas registradas no país (consulte o rótulo/bula)

• A melhor combinação entre Proteção, Custo-Benefício e Respeito ao Usuário

• Escolher Decis, é escolher o **Sucesso**

decis

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 caixa. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônomico.



*
PINBa



Teleb@yer
0800-0115560



Bayer CropScience

DOENÇAS IMPLICAM EM MUDANÇAS NA ESTRUTURA PRODUTIVA

Ano bom para os produtores do Vale do Ribeira

A menor oferta de banana no Vale do Ribeira (SP) elevou o preço da fruta em 2006. A nanica foi comercializada a R\$ 8,42/cx de 22 kg, em média, entre janeiro e novembro e a prata litoral, a R\$ R\$ 13,35/cx de 20 kg, altas de 66% e 18%, respectivamente, em comparação ao mesmo período de 2005. A redução da oferta de nanica neste ano foi ocasionada pelo menor volume hídrico entre abril e setembro, pela diminuição dos tratamentos culturais dos bananais em 2005 – que afetou a produtividade da cultura – e pela redução de 4% da área de plantio em 2006, em relação ao ano anterior. O panorama culminou com a elevação do preço da nanica do Vale do Ribeira para o pico de R\$ 13,09/cx de 22 kg em outubro, maior valor já registrado pelo Cepea desde o início do levantamento de preços em 2001. Outro ponto positivo para a safra de nanica deste ano é que o valor recebido pelos produtores locais em 2006 também superou o valor mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura – R\$ 5,00/cx de 22 kg. No caso da prata, o principal motivo para a menor oferta foi o menor volume de chuvas neste ano. De modo geral, os altos preços registrados em 2006 favoreceram a retomada dos tratamentos culturais no segundo semestre e a expectativa é que a produtividade dos bananais aumente em 2007, elevando a oferta da fruta no segundo trimestre do ano.

Norte de Minas se beneficia com menor oferta paulista

A diminuição da oferta de banana no Vale do Ribeira (SP) favoreceu a comercialização da fruta do norte de Minas Gerais neste ano, visto que parte dos pedidos da região paulista foram repassados à praça mineira. A prata anã foi comercializada nessa praça a R\$

13,67/cx de 20 kg, em média, entre janeiro e novembro, valor 31% superior ao registrado no mesmo período de 2005. A valorização deve estimular o aumento da área de plantio na região e dos investimentos para consolidar as exportações para a Europa em 2007. A nanica do norte de Minas foi vendida, de janeiro a novembro deste ano, a R\$ 6,26/cx de 22 kg, em média. Esse valor é superior ao mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura, no entanto, produtores não planejam investir na produção de nanica, pois a tendência é que a região se consolide como produtora de prata.

Valorização da banana catarinense deve estimular investimentos

A banana nanica do norte de Santa Catarina foi comercializada na média de R\$ 5,48/cx de 22 kg entre janeiro e novembro de 2006, valor 121% superior ao registrado no mesmo período de 2005. A alta é consequência da menor oferta da fruta neste ano, ocasionada pela diminuição dos tratamentos culturais – decorrente dos baixos preços de 2005 – e do menor volume hídrico entre abril e setembro de 2006. Além disso, a área de plantio caiu cerca de 5% neste ano em comparação ao anterior. A valorização da nanica do norte de Santa Catarina em 2006 deve estimular produtores locais a retomar os investimentos na cultura.

Aumenta exportação brasileira para a União Europeia

As exportações nacionais de banana para União Europeia, de janeiro a outubro de 2006, renderam cerca de 24 milhões de dólares ao País, 56% a mais que o registrado no mesmo período de 2005. Considerando que o mercado europeu mantém a compra de US\$ 3 bilhões ano, o Brasil aumentou pa-

Carlos Alexandre Almeida
é analista do
mercado de banana.
Entre em contato:
bananacepea@esalq.usp.br



ra aproximadamente 1% sua participação – dobrando o seu *market share* em apenas três anos. A participação brasileira ainda é pequena, mas a tendência é de aumento. Os principais responsáveis pelas exportações brasileiras são o Ceará-Mirim (RN) e o Vale do Assu (RN), que cultivam cerca de 10 mil hectares por ano. Para 2007, a expectativa é de ampliação de cerca de 10% da área de produção de banana destinada ao mercado externo nessa região. Um dos estímulos para a ampliação da área é a retomada nas negociações entre a América Latina e a União Européia em novembro, para a redução da tarifa alfandegária de 176 euros por tonelada de banana latina. Caso a tarifa diminua, o Brasil poderá aumentar ainda mais os embarques ao continente. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), 75% da receita dos exportadores brasileiros de banana é obtida com as exportações ao bloco europeu. Em contrapartida, o volume exportado ao Mercosul de janeiro a outubro deste ano caiu 29% em relação a 2005, por causa do elevado preço da nanica no mercado interno. Santa Catarina responde por 95% do volume enviado ao bloco sul-americano.

Sigatoka negra eleva custos de produção

O número de pulverizações nos bananais do Vale do Ribeira (SP) aumentou 50% e no norte de Santa Catarina, 35% de 2004 a 2006,

com a chegada do fungo *Mycosphaerella fijiensis*, causador da sigatoka negra. Se o volume de chuva aumentar nessas regiões em 2007, a incidência da doença pode aumentar, tornando os custos de produção da fruta mais altos. Uma alternativa usada por produtores para diminuir os gastos com pulverizações é investir no aumento da produtividade dos bananais, ao invés de aumentar a área. A severidade da doença está inviabilizando a cultura nessas regiões para produtores que não tratam os bananais. Assim, apenas bananicultores minimamente tecnificados conseguem permanecer no ramo.

Oferta deve crescer em 2007

A oferta de banana deve aumentar nas principais regiões produtoras em 2007, em decorrência dos maiores investimentos em tratamentos culturais no segundo semestre de 2006. Se essa expectativa se confirmar, pode haver choque de oferta de nanica entre o Vale do Ribeira (SP) e o norte catarinense no primeiro semestre de 2007. Para a prata, a oferta pode aumentar tanto em Minas Gerais como no Vale do Ribeira, devido à ampliação da área mineira e à intensificação dos tratamentos culturais nas duas regiões produtoras em 2006. Apesar da estimativa de maior volume disponível e queda dos preços, produtores estão otimistas, pois terão o fruto para comercializar em 2007, o que não ocorreu em 2006 quando a banana valorizou.

ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - BANANA*

*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor consultados pelo Cepea.

Região	Praças de coleta	Área plantada (ha)		
		2005	2006	Var 2006/05
Vale do Ribeira - Registro (SP) ¹	Barra do Turvo, Cajati, Cananéia, Eldorado, Iguape, Iporanga, Itariri, Jacupiranga, Juquiá, Miracatu, Pariquera-Açu, Pedro de Toledo, Registro e Sete Barras	24.000	23.000	-4%
Norte Minas	Norte de Minas ²	11.500	11.000	-4%
Norte de Santa Catarina	Barra Velha, Corupá, Garuva, Guaramirim, Jaraguá do Sul, Joinville, Massaranduba, São João do Itaperiú e Schoereder	13.750	13.000	-5%

¹ Os dados referem-se à área cultivada com média e alta tecnologia.

² Águas Vermelhas, Berizal, Capitão Enéas, Catuti, Claro dos Poções, Coração de Jesus, Engenheiro Navarro, Espinosa, Francisco Dumont, Francisco Sá, Gameleiras, Itacarambi, Jaíba, Janaúba, Mamonas, Manga, Matias Cardoso, Mato Verde, Mirabela, Monte Azul, Montes Claros, Nova Porteira, Novo Horizonte, Pedras de Maria da Cruz, Porteira, Riacho dos Machados, Rubelita, Salinas, Santo Antonio do Retiro, São Francisco, São João da Lagoa, São João da Ponte, São João das Missões, Varzelândia e Verdelândia.

MELÃO PODE LIDERAR RANKING DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE FRUTAS EM 2007

Preços altos no Rio Grande do Norte e Ceará

A área de plantio da safra 2006/07 do Rio Grande do Norte e Ceará, que ocorre de agosto de 2006 a fevereiro de 2007, deve ser a mesma da temporada anterior, 12 mil hectares, de acordo com produtores locais. Apesar de alguns produtores terem diminuído a área – principalmente os que possuem pequena e média propriedade –, as maiores fazendas devem aumentar a produção na temporada. A menor oferta no mercado interno nesta safra, em decorrência do aumento das exportações, valorizou o melão amarelo nos principais meses de colheita – de setembro a novembro. A variedade foi comercializada no pólo RN/CE, em média, a R\$ 13,77/cx de 13 kg, valor 12% superior ao do mesmo período de 2005. O preço ficou acima do mínimo de venda necessário para cobrir os custos com a produção. Os altos preços devem garantir a rentabilidade do produtor nesta safra.

Chuva prejudica produção do Vale do São Francisco

A oferta de melão do Vale do São Francisco, que compreende as cidades de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA), reduziu em 2006 em comparação a 2005, devido às chuvas entre março e abril. Com o excesso de umidade na roça, alguns produtores perderam lavouras inteiras. Além disso, alguns melões colhidos apresentaram problemas no talo e semente solta. A falta de qualidade desvalorizou a fruta na região. O melão amarelo, tipo 6 – 7, foi comercializado a R\$ 11,78/cx de 13 kg, em média, entre março e abril, baixa de 20% em relação a 2005. Depois do período de chuvas em abril, poucos produtores do Vale do São Francisco prosseguiram o

cultivo da fruta até o final da safra. Assim, a área plantada nesta safra reduziu cerca de 25% em relação à anterior, passando para 1,5 mil ha. Apesar dos prejuízos no início da safra, a menor oferta de maio a julho valorizou a fruta e garantiu a rentabilidade de melonicultores que ofertaram melões no período. O melão foi vendido a R\$ 20,69/cx de 13 kg, em média, de maio a julho de 2006, alta de 12% sobre o mesmo período da safra passada. Os preços recebidos pela fruta superaram ao valor mínimo necessário para cobrir os gastos com a produção, de R\$ 11,00/cx de 13 kg, em média. A previsão é que em 2007 sejam plantados 2 mil hectares, volume 33% superior ao de 2006. O aumento da área de plantio só não será maior porque produtores que tiveram lavouras danificadas devem reduzir a área no próximo ano.

Brasil produz mais melão nobre

A produção brasileira de melões nobres aumentou em 2006, motivada pela maior demanda internacional. Essas variedades representaram cerca de 40% da área total plantada na safra anterior. Neste ano, a área destinada aos melões nobres aumentou entre 5 e 10% enquanto a produção de melão amarelo reduziu cerca de 5% em relação ao período anterior. O pele de sapo, cujo volume de contratos é 10% superior ao de outras variedades, foi o que registrou maior aumento de pedidos.

Melão deve ser destaque nas exportações

De acordo com exportadores, os embarques totais de melão brasileiro devem aumentar cerca de 20% na temporada atual – 2006/07. Se essa expectativa se confir-

Francine Pupin é analista do mercado de melão. Entre em contato: melaocepa@esalq.usp.br



mar, o melão pode ocupar o primeiro lugar no ranking das frutas brasileiras mais exportadas, gerando receita de até US\$ 100 milhões. Com o aumento dos embarques na safra anterior, essa fruta ocupou o 3º lugar no ranking em 2005. De agosto a outubro de 2006, primeiros meses de exportação, o volume embarcado para a Europa já aumentou 11% em relação ao mesmo período de 2005, e para os Estados Unidos, 230%. A receita FOB obtida foi de US\$ 285 mil, valor 208% superior à do mesmo período do ano anterior.

Melão deve valorizar em 2007

A qualidade do melão do Rio Grande do Norte melhorou na safra 2006. Os maiores investimentos no controle fitossanitário das lavouras elevaram o *brix* – teor de açúcar – da fruta. Com isso, as exportações podem aumentar em 2007, diminuindo a oferta no mercado interno e valorizando o melão. Contudo, a área de plantio desse pólo deve aumentar em cerca de 500 ha. A fruta brasileira está ganhando mais espaço devido à menor oferta dos concorrentes e à maior demanda pela fruta nacional, o que deve permitir uma receita maior com exportações e garantir a rentabilidade de produtores do Rio Grande do Norte no próximo ano. Essa tendência pôde ser observada de agosto a outubro deste ano, quando houve aumento do consumo de melões na Europa em decorrência do aumento da temperatura no bloco. Esse cenário abriu espaço para a fruta brasileira e valorizou o melão nacional nos pri-

meiros meses de exportação. Além disso, a Espanha, principal concorrente do Brasil no mercado de melões, antecipou o final da safra local. Esse país produz, principalmente, a variedade pele de sapo. O calendário de colheita na Espanha vai de abril até setembro, mas com as ondas de calor que ocorreram neste ano e em 2005, parte da safra local foi prejudicada, reduzindo a oferta nos últimos meses da safra, quando também há oferta do melão brasileiro na Europa.

Minadora pesa no bolso de produtores do Rio Grande do Norte e Ceará

O ataque da mosca minadora representa cerca de 15% dos gastos totais com a produção de melão no Rio Grande do Norte e Ceará. Só com pesticidas, melonicultores do pólo gastam R\$ 500/ha, em média. A incidência da praga pode causar até 30% de queda de produtividade e reduzir o teor de açúcar do melão. Pesquisadores acreditam que a maior incidência da mosca minadora nesse pólo é resultado do manejo inadequado do cultivo e, principalmente, da aplicação incorreta de pesticidas em algumas lavouras nos últimos anos. Além disso, o desequilíbrio inibiu a proliferação do inimigo natural da mosca, um parasitóide, nas proximidades das fazendas de melão. Nesta temporada, a novidade é a utilização desse parasitóide, apesar de o custo inicial para o uso dessa técnica ser elevado. Se os resultados forem positivos na safra atual, essa técnica poderá ser utilizada em maior escala nas fazendas da região em 2007.

ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - MELÃO*

*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor consultados pelo Cepea.

Região	Praças de Coleta	Área plantada (ha)		
		2005	2006	Var 2006/2005 (%)
Vale São Francisco	Pernambuco: Petrolina, Santa Maria da Boa Vista e Floresta; Bahia: Juazeiro e Curaçá	2.000	1.500	-25%
Rio Grande do Norte e Ceará ¹	Rio Grande do Norte: Mossoró, Baraúna, Apodi; Ceará: Aracati, Icapuí, Limoeiro do Norte e Quixeré	12.000	12.000	0%

¹ A safra potiguar ocorre oficialmente entre os meses de agosto e março. Os dados incluem o cultivo de melancias.

MENORES INVESTIMENTOS PODEM DIMINUIR OFERTA EM 2007

Margarita Mello e Álvaro Legnaro são analistas do mercado de mamão. Entre em contato: mamaocepae@esalq.usp.br

Oferta deve diminuir

Os baixos preços do mamão em 2006 comprometeram a rentabilidade do setor. Além de muitos produtores optarem por não ampliar sua área com a cultura, houve diminuição nos tratos culturais devido à descapitalização de muitos. Com isso, acredita-se que, em 2007, um menor volume de mamão será colhido, o que poderá valorizar a fruta e, possivelmente, melhorar a rentabilidade do setor.

Baixa rentabilidade desanima produtores do Espírito Santo

O aumento da área de mamão havaí no Espírito Santo derrubou o preço da fruta em 2006. O havaí golden, tipo 12-18, foi comercializado a R\$ 0,55/kg, em média, no acumulado de janeiro a novembro, valor 9% inferior ao do mesmo período de 2005. Excluindo o valor registrado de julho a agosto – cerca de R\$ 2,24/kg –, a média cai para R\$ 0,29/kg, valor igual ao mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura. O cenário do formosa foi semelhante. De janeiro a junho e de setembro a outubro – período de maior oferta –, o formosa foi vendido a cerca de R\$ 0,22/kg nas lavouras do Espírito Santo, valor próximo ao mínimo de venda para cobrir os gastos. Produtores descapitalizados pela baixa do mamão na maior parte da safra diminuíram os tratos culturais na roça. Apenas produtores tradicionais irão fazer plantios no final deste ano, principalmente para manutenção de suas roças. Outros resolveram investir em culturas como o maracujá e o café que, segundo eles, foram mais rentá-

veis que o mamão em 2006. Além disso, o volume excessivo de chuva em novembro causou inúmeros prejuízos para a cultura de mamão. Se confirmado os danos, isso representará muitos pés perdidos, podendo reduzir o total cultivado em 2006. Com isso, a expectativa é que um menor volume de mamão seja colhido no primeiro semestre de 2007, o que pode impulsionar os preços da fruta no período.

Menor rentabilidade impede crescimento da cultura no sul da Bahia

O maior volume colhido de havaí sunrise, tipo 12-18, nas roças do sul da Bahia em 2006, decorrente do aumento da área plantada na região neste ano, não foi absorvido pelo mercado, derrubando o preço da fruta no período. A variedade foi comercializada em média a R\$ 0,57/kg entre janeiro e novembro deste ano, valor 7% inferior ao registrado no mesmo período de 2005. Assim como no Espírito Santo, tirando o período de alta de preços entre julho e agosto, o havaí sunrise foi vendido a média de R\$ 0,28/kg, valor semelhante ao mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura. O formosa dessa região também desvalorizou neste ano, apesar da menor oferta decorrente da diminuição da área de plantio em 2006. De janeiro a junho e de setembro a outubro – período de maior oferta –, o formosa foi vendido a R\$ 0,25/kg, em média, valor semelhante ao mínimo necessário para cobrir os gastos com a variedade, desestimulando produtores dessa cultivar. A área plantada de havaí sunrise e de formosa no sul da Bahia não deve aumentar até o final deste ano. A perspectiva é que apenas ocorra a renovação de algumas lavouras com pés mais velhos, fechando 2006 com uma área semelhante à observada

no final de 2005, o que pode contribuir para uma rentabilidade melhor para o setor no primeiro semestre de 2007.

Diminui volume exportado em 2006

Mesmo com a intensa produção de mamão nas roças em 2006, o total exportado da fruta, entre janeiro e outubro deste ano, recuou cerca de 15%, de acordo com a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), em relação a 2005. Os embarques geraram receita de US\$ 24,8 milhões para o País até aquele período, valor 2% inferior ao recebido no mesmo período de 2005. Agentes do setor acreditam que a queda nas exportações esteja associada, principalmente, à dificuldade de exportadores em encontrar mamão de qualidade e oferta regular. O Espírito Santo foi o estado exportador mais prejudicado, visto que sua participação nos embarques brasileiros caiu para 58%, sendo que em 2005 era de 65,5%. A dificuldade em atender as exigências dos compradores norte-americanos e a concorrência com outros países que enviam para esse mercado, como o México, a Jamaica e a Nicarágua, também comprometeram as exportações aos Estados Unidos. O México, maior exportador de mamão para o bloco aumentou sua área plantada em cer-

ca de 6%, de acordo com a Secretaria da Agricultura, Pecuária, Desenvolvimento Rural, Pesca e Alimentação do México (Sagarpa). Para o primeiro semestre de 2007, a expectativa é que as exportações caiam ainda mais em relação a 2006, devido ao menor volume e a baixa qualidade de mamão nas roças, em consequência dos deficientes tratos culturais deste ano.

Crescem exportações do Rio Grande do Norte

O volume exportado de mamão pelo Rio Grande do Norte em 2006 aumentou em comparação ao ano anterior, devido à proximidade com os principais mercados externos consumidores. Segundo a Secex, 5,7 mil toneladas de mamão foram exportadas pelo estado potiguar entre janeiro e outubro de 2006, quantidade 23% superior ao embarcado no mesmo período de 2005, gerando receita de aproximadamente US\$ 5 milhões. Noventa e cinco por cento dos embarques efetuados pelo Rio Grande do Norte continuam sendo para a União Européia. Para os Estados Unidos foram exportadas 190 toneladas de mamão da região até outubro deste ano. Em 2007, o foco desse estado – que hoje representa cerca de 21% do total exportado da fruta pelo País – será o mercado externo.

AUMENTO DA ÁREA PRODUTIVA PROVOCA EXCESSO DE OFERTA

ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO - MAMÃO*

*As estatísticas de produção divulgadas pelo Cepea não representam a área total cultivada em cada região. Os dados refletem a opinião dos principais agentes do setor consultados pelo Cepea.

Região	Praças de Coleta	Área plantada (ha)		
		2005	2006	Var 2006/05
Espírito Santo (total)		11.500	11.500	0%
Pinheiros (ES) ¹	Pinheiros, Montanha, Pedro Canário e Boa Esperança	3.600	3.700	2,77%
Linhares (ES) ²	Linhares, Sooretama, Rio Bananal e Jaguaré	2.600	2.600	0%
Oeste da Bahia	Barreiras, Luiz Eduardo Magalhães, Santa Maria da Vitória, Bom Jesus da Lapa e Livramento	1.000	1.100	10%
Sul da Bahia	Teixeira de Freitas, Nova Viçosa, Itabela, Prado, Porto Seguro, Vereda, Itamarajú, Belmonte, Caravelas, Alcobaça, Mucuri, Eunápolis, Ibirapua e Santa Cruz de Cabralha	13.600	13.600	0%
Rio Grande do Norte	Faixa litorânea entre São José do Mipiu e Touros	800	800	0%

¹ Em Pinheiros, 85% do cultivo corresponde ao formosa e 15% ao havaí

² Em Linhares, 20% do cultivo corresponde ao formosa e 80% ao havaí



HORTIFRUTICULTURA SE DESTACA ENTRE OS SETORES MAIS DINÂMICOS E MODERNOS DO BRASIL

Entrevista: Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros é professor titular da USP/ESALQ e coordenador científico do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea). É graduado em engenharia agrônoma pela Universidade de São Paulo (1970), mestre em Economia Agrária pela Universidade de São Paulo (1973), Ph.D em Economia pela Universidade Estadual da Carolina do Norte, Estados Unidos (1976) e pós-doutorado pela Universidade de Minnesota, Estados Unidos (1990). Especialista em macroeconomia e políticas agrícolas.

Hortifruti Brasil: *Em palestra proferida na I Semana Internacional de Economia da Esalq, em setembro, o senhor disse – a respeito da economia – que “O Brasil está dando vôos de galinha”. Em sua opinião, a mesma coisa acontece em relação ao agronegócio? O que precisaria ser feito para o agronegócio brasileiro decolar?*

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros: Eu falava que a taxa de crescimento da economia brasileira dava vôos de galinha. Ela bate as asas algumas vezes, voa e em seguida cai. É uma seqüência de vôos curtos e até de quedas, mas nunca há um crescimento com taxas altas, como de 5%, por um período longo de tempo, por vários anos. Achava-se que o agronegócio pudesse dar vôos de águia, voar alto por algum período. Mas o agronegócio tende para o mesmo caminho da economia brasileira. O que fazia o agronegócio diferente da economia eram as exportações. O Brasil não crescia, a demanda estava fraca, mas sempre era possível exportar e ganhar dinheiro. Com isso, escoava uma parte da produção para fora do País ao invés de ficar aqui dentro derrubando o preço. Mas o que nós vemos nos úl-

timos três anos é que aumentam as exportações do agronegócio, dólares entram no País, e esses dólares começam a desvalorizar demais, e o setor perde essa válvula de escape – exportação – e fica dependendo de o Brasil crescer. E o País não cresce. Para o Brasil crescer, é preciso reduzir a carga tributária. Mas não dá para reduzir a carga tributária se não reduzir os gastos do governo. Se reduzir a carga tributária e não diminuir os gastos, o governo fica com déficit.

“É importante ter o mercado externo, ele ajuda bastante, mas não é a salvação.”

Hf Brasil: *O crescimento da economia brasileira nestes dois últimos anos foi sustentado pelo avanço da economia mundial. O senhor acredita que o cenário internacional deve continuar impulsionando a nossa economia em 2007?*

Barros: O mercado externo continua sendo um mecanismo que ajuda. Se

não fosse o mercado externo, estaria muito pior. O fato é que o mercado externo tem um limite, que já foi atingido. Se o Brasil continuar exportando mais, o dólar vai cair mais ainda e, com isso, o agronegócio fica patinando no lugar. É importante ter o mercado externo, ele ajuda bastante, mas não é a salvação.

Hf Brasil: *De acordo com exportadores brasileiros de frutas, a valorização do Real tem sido a vilã das exportações brasileiras há dois anos, apesar de os embarques terem aumentado nesse período. Em 2006, o crescimento das vendas externas dessas frutas ficou aquém do esperado pelo setor rural. O senhor atribuiria ao câmbio parte da responsabilidade por esse desempenho modesto?*

Barros: O câmbio não tem ajudado. Mas se o dólar está baixo e o Brasil continua exportando é porque os exportadores ainda estão ganhando. Eu acho que o que permite continuar exportando é ganho de produtividade e redução de custo. Alguns produtos ainda estão em fase crescente. Houve um salto de 2005 a 2006. É uma tendência quase generalizada de o País continuar

exportando mais, embora a remuneração de exportar esteja caindo. Essa é uma questão polêmica e de difícil entendimento. É claro que para alguns produtos, começou a haver uma recuperação de preços internacionais. Nas áreas de grãos e de carnes, houve crescimento de preço em dólar. Se o preço do produto subir em dólar, pode compensar a queda do dólar e permitir um certo equilíbrio e aumentar a viabilidade para exportar.

Hf Brasil: *Qual a avaliação do senhor sobre o desempenho do agronegócio brasileiro na primeira gestão do presidente Lula?*

Barros: O agronegócio no governo Lula teve a fase de lucro e a de prejuízo; lucro no começo e prejuízo no final. No primeiro biênio do governo Lula, o agronegócio foi muito bem, em geral. Mas isso porque o dólar deu uma disparada. Em 2003, havia grande incerteza quanto ao rumo que o Brasil iria tomar, então o dólar disparou e quem exportava ganhou muito com isso, principalmente o agronegócio. Com os resultados positivos, em 2004, foram realizados financiamentos e maiores investimentos na produção. Assim, a partir de 2005, a situação se inverteu, em grande parte pela queda do dólar. Os exportadores que comercializaram naquele período tiveram muito prejuízo. Achava-se que o agronegócio era uma exceção na economia brasileira, mas viu-se que ele estava na mesma cesta, junto com os demais setores da economia. A parte econômica do governo Lula foi uma continuidade do governo anterior, talvez até mais ortodoxa.

Hf Brasil: *Qual a expectativa para esse segundo mandato?*

Barros: O governo mudou a ênfase da política agrícola, que agora está concentrada na chamada agricultura familiar e nos programas de reforma agrária. Esses programas, na verda-

de, são transferência de renda para a população rural mais pobre, similar à bolsa família. Existem alguns até que acham que o governo deveria mudar a rubrica, invés de chamar financiamento ou crédito chamar de programas de transferência de renda, para não criar a cultura de que empréstimo do governo não precisa ser pago integralmente. Não existe um programa de promoção socioeconômica dos pobres, mas assistencialista.

Hf Brasil: *No seu artigo "Agronegócio*

"Achava-se que o agronegócio era uma exceção na economia brasileira, mas viu-se que ele estava na mesma cesta, junto com os demais setores da economia."

brasileiro – perspectivas, desafios e uma agenda para seu desenvolvimento", o senhor relata que a sociedade brasileira tem se beneficiado muito com a modernização do agronegócio, mas esse avanço não propiciou uma sustentabilidade econômica para o setor. O agronegócio não é viável econo-*

micamente?

Barros: O agronegócio não tem uma vida própria e independente; isso tem que ficar claro. Se não tiver as mínimas condições favoráveis, ele não vai ter um desempenho fora dos padrões de crescimento do restante da economia. Essas condições são a produtividade crescente, dólar valorizado e a demanda mundial em ascensão. Para a produtividade crescer, é preciso investir em tecnologia, 10 a 20 anos antes. A tecnologia parou de crescer, então, é de esperar que a produtividade dê uma estagnada. Outro fator que pode contribuir para o agronegócio é o dólar favorável para exportar, que nós não temos no momento. Também pode ter macroeconomia crescendo, mas não há perspectiva de que isso aconteça. Se há viabilidade de o agronegócio expandir e continuar crescendo no fôlego que vinha? Eu acho que não e os dados estão mostrando isso. A área plantada, por exemplo, já não cresce há uns dois ou três anos. A tendência é de estabilizar. Há 12 anos temos o problema fiscal no país. Desde o plano Real, a reforma fiscal não foi feita.

Hf Brasil: *Houve um avanço tecnológico no setor hortifrutícola nos últimos anos, que contribuiu para o aumento da produção. Contudo, diminuiu a diferença entre o valor mínimo recebido*

Invista na marca de sementes que há mais de 50 anos cultiva o mercado.

A ISLA tem o produto adequado as suas necessidades. São mais de 200 títulos de livros e aproximadamente 400 variedades de sementes.

Investir nesta marca é sempre um bom negócio: ISLA, a supersemente.

TELEVENDAS 8000 799 5074 www.isla.com.br info@isla.com.br

ISLA A SUPERSEMENTE

pelo produtor para cobrir os gastos com a produção e o preço de venda. Como o produtor pode aumentar a rentabilidade nesse cenário em que nem o aumento de escala de produção garante mais uma boa rentabilidade?

Barros: No meu ponto de vista, isto está acontecendo quase que em geral. Em outras atividades agropecuárias também estão sendo muito exploradas a escala e a produtividade e, com isso, é possível reduzir muito os preços. No entanto, a transferência do preço ao consumidor está chegando ao limite. No entanto, acho que se não se alterar o valor do dólar ou a economia não crescer, os preços vão ficar no fundo do poço. Só não vai cair abaixo disso porque os agricultores vão parar de produzir. Se você explorar produtividade, explorar escala, mas não consegue lucratividade, é um sinal de que não está valendo a pena produzir, então é melhor parar por aí. Em geral, as piores condições são enfrentadas pelo pequeno produtor. Em qualquer caso, você precisa de investimento, de qualidade do produto, e isso custa caro e mais caro proporcionalmente para o pequeno. Acho que em geral, a solução, que todo mundo prega para o pequeno crescer, é ele se organizar, formar cooperativas. Mas, na verdade, o que a gente vê é que é muito complicado formar cooperativas com pequenos produtores. Normalmente, as cooperativas também não gostam de trabalhar com o pequeno, elas preferem o grande, pois assim elas têm mais probabilidade de sucesso, de crescer.

Hf Brasil: *Eno caso dos produtos que são comercializados só no mercado interno?*

Barros: Eles estão sujeitos ao mesmo comportamento. Se a economia tem uma parte que exporta, todo o conjunto acaba dependendo disso. Você tinha há um tempo a dupla “soja e milho”; a soja era exportada e o milho não era exportado. Quando o dólar su-

bia, o produtor recebia mais pela soja. Então, quando o preço da soja subia, aumentava a área de soja e reduzia a área de milho. Como a área de milho reduzia, a tendência era de a oferta cair e subir o preço desse grão. Quem oferta um produto que não é exportado também quer que o dólar suba.

Hf Brasil: *Frente ao conjunto de setores do agronegócio brasileiro, como o*

“O que faz o produtor não ter lucro é o fato de produzir exatamente o mesmo que o vizinho. Ao conseguir diferenciar o produto, o agricultor desvincula o preço de venda do custo de produção.”

senhor “classifica” a hortifruticultura, tomando como parâmetro nível tecnológico, geração de emprego e de renda e ainda perspectivas?

Barros: A imagem que temos da hortifruticultura é de um setor que tem tecnologia moderna, práticas comerciais mais sofisticadas e que, em alguns casos, conseguiu ocupar uma boa posição no mercado externo. É um setor dinâmico, que precisa, basicamente, de condições mínimas que, se forem oferecidas, permitirão respostas rápidas. Se o mercado externo, por exemplo, abrir as porteiças e aumentar a demanda, o País tem condições de ocupar espaços. Temos todos os fatores necessários para ter uma boa produção, um produto de qualidade, competitivo. Infelizmente, no quadro que nós temos, sem a economia interna e com a economia externa com esse mata-burro que é o dólar, é difícil

de a hortifruticultura se distinguir. Mas certamente é um setor que se destaca entre os mais dinâmicos e mais modernos do Brasil.

Hf Brasil: *O produtor está muito susceptível ao que acontece na economia interna e ao câmbio. Na opinião do senhor, o produtor tem uma forma mais ativa de enfrentar alterações no mercado?*

Barros: O produtor agrícola está em um mercado onde ele não consegue influenciar os preços. O agricultor adota uma nova tecnologia, gera um produto novo, aumenta a produção, o preço cai e ele não consegue capitalizar a capacidade criadora e inovadora que tem. Já em outras áreas, como a de informática, se você cria um novo equipamento, um novo tipo de computador, vai ter um período de cinco a dez anos em que vai ganhar dinheiro. Também vai ter patentes, proteções para o seu produto e você vai ganhar dinheiro com isso. O agricultor não tem essa fase. Ele produz usando boa tecnologia, cria um produto melhor, mas o preço cai. A não ser em casos específicos. Aquele fulano lá que tem condições de produzir uma uva, por exemplo, de qualidade especial, que ocupa aquele nicho. O que faz o produtor não ter lucro é o fato de produzir exatamente igual ao vizinho. Ao conseguir diferenciar o produto, o agricultor desvincula o preço de venda do custo de produção. Se você é um produtor dinâmico, que conhece o mercado, atua na área internacional, você pode pensar em ter um produto que não é uma commodity. Tem também toda a questão do marketing, de tentar mostrar as qualidades do produto, objetivas ou subjetivas, limitando a oferta. Mesmo assim, há a concorrência. ■

*O artigo “Agronegócio brasileiro - perspectivas, desafios e uma agenda para seu desenvolvimento” pode ser acessado através do link: <http://pea.esalq.usp.br/especialagro>

Nova
Formulação!

Dow AgroSciences



Fique tranqüilo...
a chuva passa e Dithane* NT fica!

Protege
Batata



Protege
Tomate



Protege
Uva



Dithane* NT

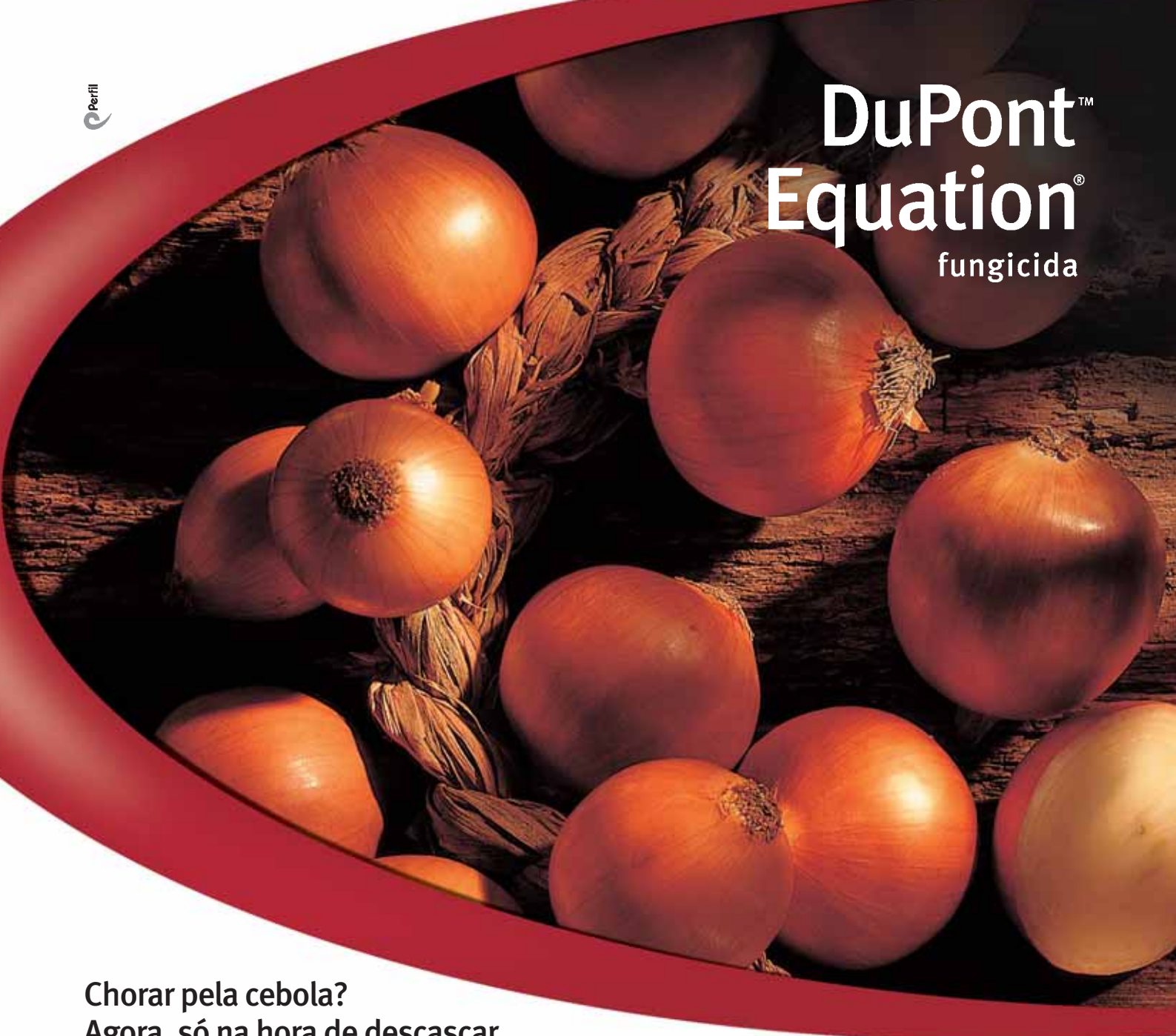
continuará protegendo sua plantação,
mesmo depois da chuva!

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.



Dow AgroSciences
www.dowagrosciences.com.br

DuPont™ Equation® fungicida



Chorar pela cebola? Agora, só na hora de descascar... Equation®, o fungicida multiação.

Cebola saudável e de qualidade não pode ter doenças. Equation® é o fungicida multiação da DuPont de alta eficácia na ação preventiva contra o estrago causado por fungos.

- Alta eficácia preventiva contra o míldio e a alternaria
- Dois ativos com ação multi-sítio – sinergia entre modos de ação diferentes
- Ação dentro e fora da planta e sobre as estruturas do fungo
- Mais resistente à lavagem pela chuva
- Ideal para o manejo de resistência
- Altamente seletivo
- Formulação: Granulado Dispersível em Água
- Baixa dose de uso

© Copyright 2006, DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.



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.



Os milagres da ciência



0800 701-0109



www.ag.dupont.com.br