

É VIÁVEL CONTINUAR

**Preços mais justos, ambiente mais competitivo, def
são as condições básicas para a sustent**

Para muitos, já não é mais viável permanecer na atividade citrícola. Entre 2011 e 2012, cerca de 2,225 mil propriedades deixaram de cultivar citros no estado de São Paulo, segundo dados da Coordenadoria de Defesa Agropecuária do Estado de São Paulo (CDA), órgão da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo. As estatísticas da CDA têm como base os relatórios de inspeção do *greening* entregues pelos citricultores todo semestre. A maioria das fazendas que erradicaram as plantas de citros optou pelo plantio da cana-de-açúcar.

Em 2011, a CDA registrou 18,554 mil propriedades citrícolas no Estado de São Paulo. Já no último semestre de 2012, eram 16,329 mil propriedades. É uma redução expressiva, que representou 30,5 milhões de plantas a menos no parque citrícola paulista de um ano para o outro. Em 2011, eram 244,2 milhões de plantas cítricas (laranja, tangerina e limas/limões) no estado e, no segundo semestre de 2012, as estatísticas apontaram

213,7 milhões de plantas. O cenário econômico que gerou a desistência de milhares de produtores e alternativas para melhorar a sustentabilidade da cultura são alvos de análise deste *Especial Citros*.

As estatísticas de 2012 apresentadas nas tabelas abaixo refletem o perfil do produtor que optou por deixar a cultura de citros. A maioria deles tem propriedades de pequeno e médio portes, com até 100 mil plantas. Nesse grupo, a redução do número de árvores foi de 12% somente do primeiro para o segundo semestre de 2012, enquanto que, no total do estado, a diminuição foi de 6%. O que compensou essa queda de plantas dos pequenos e médios produtores foi a expansão dos pomares das grandes propriedades (acima de 500 mil plantas) em 4% no mesmo ano. Quanto às variedades erradicadas, além daquelas voltadas à indústria, também limas e tangerinas têm perdido espaço no estado de São Paulo.

Entre os motivos para que várias fazendas erradicassem seus pomares de laranja nestes últimos

PROPRIEDADES DE PEQUENO E MÉDIO PORTES DIMINUEM NO ESTADO DE SÃO PAULO

Número de propriedades citrícolas por escala de produção

Escalas de Produção (em nº de árvores)	1º Semestre 2012	2º Semestre 2012	Variação %
Até 15.000	15.409	14.289	-7%
15.001 - 30.000	998	876	-12%
30.001 - 60.000	617	549	-11%
60.001 - 100.000	292	268	-8%
100.001 - 200.000	193	179	-7%
200.001 - 500.000	118	118	0%
Acima de 500.001	48	50	4%
TOTAL DE PROPRIEDADES	17.675	16.329	-8%

Fonte: Coordenadoria de Defesa Agropecuária do Estado de São Paulo

NA CITRICULTURA?

essa fitossanitária e união dos produtores abilidade da produção citrícola

dois anos, dois se destacam: baixa rentabilidade e aumento na incidência de *greening* (HLB). A análise da rentabilidade da cultura será avaliada no próximo item. Quanto ao *greening*, também segundo dados da CDA, mais de 7 milhões de plantas foram erradicadas dos pomares de citros paulistas devido a essa doença somente em 2012, e muitos produtores acreditam que esse número seja ainda maior.

A saída de inúmeras fazendas da atividade impacta não só o negócio e o patrimônio dos produtores, mas tem efeitos também socioeconômicos na região onde estão, especialmente nos municípios que dependem muito da atividade agrícola e têm como principal cultura a laranja. O arrendamento para usinas de cana-de-açúcar é a opção da maioria dos produtores que erradicam seus pomares, mas o efeito multiplicador (social e econômico) da laranja para o município é muito maior do que o gerado pela cana, especialmente em municípios onde não há usinas. O

número de funcionários fixos na propriedade com laranja (por hectare) supera em muito o de uma propriedade de cana-de-açúcar. Além disso, fertilizantes, defensivos e mudas de citros são adquiridos na própria região, o que permite fortalecer o comércio no município.

Já as compras de insumos pelas usinas, no geral, são feitas diretamente com as grandes empresas, fora do município. Além disso, o citricultor gasta muito mais para manter a cultura da laranja que a usina com a cana por hectare. Em média, são cerca de R\$ 10 mil por hectare por ano para cuidar do pomar, contra R\$ 2,8 mil por hectare por ano, segundo dados do Pecege/CNA, despendidos por produtores que estão optando por se tornarem fornecedores de cana às usinas. Assim, é esperado que em municípios com forte redução da área com laranja ocorra também perda da geração de renda.

QUEDA NO NÚMERO DE PLANTAS SÓ NÃO FOI MAIOR DEVIDO AO AUMENTO DOS PLANTIOS EM GRANDES PROPRIEDADES

Número total de plantas cítricas por escala de produção

Escalas de Produção (em nº de árvores)	1º Semestre 2012	2º Semestre 2012	Variação %
Até 15.000	51.371.558	44.082.367	-14%
15.001 a 30.000	20.913.040	18.338.137	-12%
30.001 a 60.000	26.175.763	23.166.611	-11%
60.001 a 100.000	22.220.176	20.465.003	-8%
100.001 a 200.000	27.071.858	25.197.622	-7%
200.001 a 500.000	36.311.154	35.720.044	-2%
Acima de 500.001	43.020.249	46.718.465	9%
TOTAL DE ÁRVORES	227.083.798	213.688.249	-6%

Fonte: Coordenadoria de Defesa Agropecuária do Estado de São Paulo

PRINCIPAIS GRUPOS DE VARIEDADES NO ESTADO DE SÃO PAULO

	1º Semestre de 2012	2º Semestre de 2012	
Variedades	Total de plantas		Var (%)
Laranjas			
Baia e baianinha	1.315.609,00	1.168.478,00	-11%
Folha murcha	8.288.489,00	7.787.822,00	-6%
Hamlin	28.910.417,00	26.186.560,00	-9%
Natal	24.680.133,00	22.695.487,00	-8%
Pera	65.775.284,00	64.630.445,00	-2%
Valência	70.095.701,00	66.471.998,00	-5%
Westin	4.156.522,00	3.548.128,00	-15%
Total de laranjas	209.762.139,00	200.559.712,00	-4%
Lima e limão			
Lima ácida tahiti	7.012.499,00	6.824.241,00	-3%
Limão siciliano	400.293,00	675.590,00	69%
Total de lima e limões	8.644.344,00	8.218.751,00	-5%
Tangerinas			
Tangerina poncã	2.217.818,00	2.036.589,00	-8%
Tangor murcote	2.571.915,00	2.353.981,00	-8%
Total de tangerinas	5.242.973,00	4.831.233,00	-8%
Outros	3.434.342,00	77.793,00	-98%
Total do estado de SP	227.083.798,00	213.687.489,00	-6%

Fonte: Coordenadoria de Defesa Agropecuária do Estado de São Paulo

FATORES CONJUNTURAIS E ESTRUTURAIS PESARAM PARA A CRISE CITRÍCOLA EM 2012

Em 2012, a citricultura paulista vivenciou um dos seus piores anos. Apesar de boa parte dessa crise estar relacionada ao excesso de oferta de suco, os elevados estoques industriais não são a única razão da queda de rentabilidade que levou muitos a saírem do setor. A crise citrícola de 2012, com efeitos que se estendem para 2013, tem suas raízes tanto em fatores conjunturais quanto estruturais.

Os conjunturais refletem a produção paulista por suas safras consecutivas (2011/12 e 2012/13) muito acima do potencial de consumo de suco de laranja apresentado pela Europa e Estados Unidos no patamar de preços praticado pelas processadoras. Com isso, os estoques nacionais de suco se ampliaram e os preços

pagos ao citricultor diminuíram. Além de os valores recebidos por boa parte dos produtores terem se tornado bem menores que o mínimo para custear a lavoura, muitos não conseguiram sequer escoar parte da sua produção, especialmente de laranjas precoces, na temporada 2012/13. Agentes do mercado estimam que de 30 a 40 milhões de caixas foram perdidas na última temporada devido à redução do volume de compras de laranja pela indústria dos produtores, sobretudo dos produtores chamados "independentes", sem contratos de longo prazo com as processadoras. Assim, o endividamento de parte dos produtores se ampliou e muitos optaram (ou não tiveram alternativa) por sair da atividade.

É preciso destacar que a crise de preços de 2012 afetou uma parcela de produtores, não todos. O preço do suco no mercado externo não caiu tanto quanto o pago a muitos produtores. Além disso, os preços recebidos pelos produtores na temporada passada não foram baixos para todos. Os grandes grupos, que apresentam contratos de longo prazo receberam, em média, acima de R\$ 11,00/cx de laranja (fruta posta na indústria) e tiveram a garantia de recebimento de praticamente toda a sua safra. Já os produtores que não tinham opção de venda no longo prazo receberam, na média, R\$ 6,40/cx (valores de agosto/12 a fevereiro/13, fruta posta na indústria, sem incluir as precoces - levantamentos do Cepea) e não tiveram garantia de compra de toda a safra. Essa assimetria de condições oferecidas pela indústria aos diferentes grupos de produtores, com evidente desvantagem para os de menor porte, acaba por acelerar o processo de descontentamento com a atividade refletido nas estatísticas.

Outro ponto que também está acentuando a desigualdade de distribuição de renda no setor é ao avanço dos plantios próprios da indústria. Não há estimativas exatas, mas agentes informam que houve novos plantios em 2012, no ápice da crise de preços e de perdas na comercialização de laranja. Atualmente, estima-se que as indústrias colham cerca de 120 a 130 milhões de caixas/ano. E, com o avanço dos novos plantios, a produção própria deve alcançar dentro de poucos anos 150 milhões de caixas. Assim, em situações de excedente de oferta, a indústria dará prioridade à sua fruta própria, depois à dos produtores com contratos de longo prazo e, por último, vai se interessar por negociar com produtores sem acordos de longo prazo, representados principalmente por médios e pequenos citricultores.

É o que aconteceu na temporada 2012/13. Estima-se, com base em informações de agentes de mercado (estimativas não oficiais), que, na safra 2012/13, 230 milhões de caixas processadas vieram de pomares próprios da indústria e dos grandes grupos com contratos de longo prazo. Esse volume representou cerca de 86% da necessidade da indústria, projetada em torno de 270 milhões de caixas. Assim, a indústria comprou no mercado *spot* (ou de contratos de uma safra) cerca de 40 milhões de caixas apenas. Isso fez ampliar significativamente a disponibilidade da laranja para o mercado doméstico, que totalizou em torno de 85 milhões de caixas – a safra paulista foi de 355 milhões de caixas, segundo a CitrusBR. Assim, as perdas de muitos produtores foram grandes, levando-se em conta que, no máximo, o mercado doméstico teve condições de absorver entre 50 e 55 milhões de caixas. É dessa conta que saem as estimativas de perdas em torno de 30 a 35

A crise de preços de 2012 afetou uma parcela de produtores, não todos. O preço do suco no mercado externo não caiu tanto quanto o pago a muitos produtores. Além disso, os preços recebidos pelos produtores na temporada passada não foram baixos para todos.

milhões de caixas de laranja sem destinação comercial na temporada 2012/13.

O aumento da concentração do setor produtivo citrícola acentua a crise de preços em situações conjunturais de maior oferta, como a observada na temporada passada. E os números desse processo são impressionantes: 99% das propriedades citrícolas no estado de São Paulo (propriedades com até 100 mil plantas) cultivam 50% do número total de plantas no estado; a outra metade concentra-se em apenas 347 propriedades (acima de 100 mil plantas), segundo dados da CDA referentes ao segundo semestre de 2012.

Outro aspecto que também destaca na análise da citricultura paulista é a alta volatilidade dos preços no mercado *spot*/contratos de uma safra. Em menos de dois anos, a laranja nessa modalidade de comercialização atingiu o ápice e o piso histórico: a caixa de laranja esteve em torno de R\$ 14,00 na temporada 2010/11 e, na safra 2012/13, caiu para apenas R\$ 6,40/cx. Com essa alta variabilidade dos preços, torna-se muito difícil obter êxito financeiro por mais profissional que seja a gestão adotada. Qualquer planejamento de investimentos na cultura é inviabilizado por essa alteração brusca da receita. A alta volatilidade de preços enfrentada por uma parcela dos produtores eleva o risco da atividade citrícola e, caso volte a ocorrer nos próximos anos, pode mesmo tornar insustentável se manter no negócio.

Não se pode afirmar que a concentração da produção citrícola resulta exclusivamente de uma política de discriminação de preços e de preferências nas negociações praticadas pela indústria com seus fornecedores. Mas, sem dúvida, esse sistema de tratamentos assimétricos tem pesado bastante para que uma parcela dos produtores, especialmente os de maior escala, venha se capitalizando e investindo em novos pomares, mais adensados e produtivos, enquanto outros se descapitalizam – sobretudo a partir de meados da década passada, após a passagem de furacões pela Flórida, quando a diferença de preços entre os grupos de produtores tornou-se mais evidente.

CUSTOS DE PRODUÇÃO SOB O ENFOQUE DA SUSTENTABILIDADE DO NEGÓCIO

A exemplo do publicado pela **Hortifruti Brasil** nas quatro últimas edições de maio, o *Especial Citros* de 2013 apresenta o custo de produção de duas propriedades citrícolas (páginas 18 a 25) em distintas regiões do estado de São Paulo e com diferentes formas de comercialização.

A Fazenda 1, localizada na região central do estado, destina sua produção basicamente para a indústria. Em uma das tabelas de custos, na página 19, é apresentado o custo efetivo de produção na temporada 2012/13, quando a fazenda perdeu por falta de compradores cerca de 126 mil caixas de laranja (50% da produção). Assim, os custos por caixa comercializada subiram drasticamente. Para avaliar a perda econômica em função das perdas na comercialização, foi simulado o custo de produção caso esse citricultor (Fazenda 1) tivesse comercializado toda a sua produção - como fez nas últimas temporadas (página 21). A situação dessa

propriedade coincide com a de muitas outras que obtiveram alta produtividade nos seus pomares, aplicaram corretamente o pacote tecnológico, mas, por falta de alternativas de venda, enfrentaram alta significativa de custos.

Já a Fazenda 2 encontra-se na região norte do estado de São Paulo e concentra a comercialização de sua safra no mercado fresco. Mesmo para esse caso, a temporada 2012/13 não foi boa, com a rentabilidade sendo prejudicada pelo excesso de oferta gerado pelas “sobras” do que iria inicialmente para a indústria.

A entrevista com os proprietários das Fazendas 1 e 2 (veja as entrevistas a seguir) sinaliza pessimismo quanto à viabilidade econômica da cultura nos próximos anos. Apesar da alta produtividade obtida pela Fazenda 1 e do alto valor agregado da fruta para mesa negociada pelo produtor da Fazenda 2, ambos obtiveram baixa rentabilidade na temporada 2012/13.

ENTREVISTA – CITRICULTOR DA FAZENDA 1

“EM 40 ANOS, NUNCA TIVE RECUSA DE COMPRA DA INDÚSTRIA”

Hortifruti Brasil: Qual sua avaliação da rentabilidade da citricultura em 2012?

Citricultor da Fazenda 1: Foi a pior rentabilidade da história da fazenda desde a implantação dos pomares de laranja em 1972. A expectativa da safra de 2012 era muito positiva graças à alta produtividade, que refletia os investimentos que realizamos nos anos anteriores. De fato, obtivemos altíssima produtividade: 1.200 caixas por hectare (isso já descontando 10% de perdas no processo de desenvolvimento e colheita); só que conseguimos colher o equivalente a metade desse total. A razão foi a recusa de uma grande processadora de laranja em comprar a nossa fruta, processadora com a qual eu tinha uma relação comercial de 20 anos. O nosso contrato se encerrou em 2011 e não conseguimos renovar em 2012. Assim, tivemos que tentar escoar a fruta em outras processadoras, mas foi difícil alocar toda a nossa produção, especialmente as variedades precoces.

HF Brasil: Qual sua perspectiva para a citricultura a partir de 2013?

Fazenda 1: A partir de 2013, se a indústria não efetivar na prática o discurso “do ganha-ganha”, eu não vejo viabilidade econômica para os produtores independentes. Ela deve deixar claro se é parceira do produtor, dividindo de forma mais equilibrada a renda gerada na cadeia com todos, ou se ela é de fato minha concorrente, com a estratégia de tornar-se cada vez mais autossuficiente na produção de laranja. Sempre ouvi das indústrias que o plantio próprio iria avançar até certo ponto, como uma segurança de abastecimento. Só que na prática a ação é outra. No auge da crise em 2012, com milhões de caixas de laranja indo ao chão, ela continua plantando. Se o mercado não está favorável em termos de consumo, e ela avança em pomares próprios, é claro que mais pessoas vão ter que sair do setor. Não há espaço para todos. Hoje, os citricultores definem mais a indústria como concorrente do que como uma compradora da fruta.

HF Brasil: Quais são seus planos quanto aos investimentos na citricultura: reduzi-los, mantê-los ou ampliá-los?

Fertis

A linha de fertilizantes
que já nasce
com o sobrenome FMC.



Focada em oferecer soluções integrais, nutrir e gerar maior ganho de produtividade e qualidade, seja qual for a cultura. Assim nasce Fertis, a linha de fertilizantes foliares da FMC.

Linha Fertis. O importante é nascer com saúde

FMC

Fazendo Mais pelo Campo

Fazenda 1: Por enquanto, pretendo manter o que eu tenho com laranja. No curto prazo, estou buscando alternativas de comercialização da minha fruta. Estou tentando participar como sócio de um dos projetos de formação de uma nova processadora de suco no estado de São Paulo. Se eu não conseguir viabilizar o escoamento da fruta para processadoras menores, não vejo futuro em comercializar com as grandes. Se o projeto de uma nova fábrica não sair do papel, a próxima estratégia é formular um plano de saída do setor.

HF Brasil: Além da criação de uma nova indústria, quais saídas/alternativas para tornar sustentável o negócio citrícola?

Fazenda 1: Para a sustentabilidade do negócio citrícola, seria importante que a indústria agisse de fato como parceira do segmento produtor, que pusesse em prática o discurso do “ganha-ganha” e que a criação do Consecitrus não fosse mera prova judicial

para ela sair do processo do Cade e aprovar as atuais e futuras fusões do setor. Se não houver atitudes neste sentido, a ação é clara: a indústria buscará a sua autossuficiência, não se importando com quantas pessoas vão ter que sair do setor para acomodar esse acréscimo de produção dos seus pomares próprios. Se houver um sinal mais claro de parceria por parte da indústria, acredito que o passo seguinte é fomentar o consumo de suco de laranja doméstico e global.

HF Brasil: Como o senhor está gerenciando o prejuízo de 2012?

Fazenda 1: Fiz novos financiamentos para tentar custear minha produção para 2013 e, em relação às dívidas já contraídas, eu aderi ao plano do governo de prorrogação dos financiamentos por cinco anos. Se nenhuma das minhas tentativas no setor der certo, vou ter que vender parte do patrimônio para saldar as dívidas.

ENTREVISTA – CITRICULTOR DA FAZENDA 2

“ESTOU HÁ 30 ANOS NA CITRICULTURA. NUNCA VI UM CENÁRIO TÃO RUIM COMO O QUE ESTÁ OCORRENDO NESSES ÚLTIMOS ANOS”

Hortifruti Brasil: Qual sua avaliação da rentabilidade da citricultura em 2012?

Citricultor da Fazenda 2: O ano de 2012 não foi rentável. A produtividade foi boa em algumas áreas, mas o preço praticado não cobriu os custos, mesmo no nosso caso onde o principal canal de comercialização é o mercado doméstico de fruta fresca. A razão é que, com a retração das compras industriais, sobrou mais fruta para o mercado doméstico, desvalorizando o produto. Estou há 30 anos na citricultura. Nunca vi um cenário tão ruim como o que está ocorrendo nesses últimos anos em termos de rentabilidade e de retorno para o investidor.

HF Brasil: Qual sua perspectiva para citricultura a partir de 2013?

Fazenda 2: Até o momento, 2013 não apresenta perspectiva muito otimista. A indústria sinalizou que vai manter postura retraída de compra das frutas, por conta dos estoques elevados. Assim, o excedente que não será processado deve ser direcionado novamente para o mercado doméstico, mantendo a fruta desvalorizada. Mesmo com a expectativa de menor produção de laranja no estado de São Paulo

para este ano, o preço ainda não deve ser atrativo o suficiente para compensar os atuais custos.

HF Brasil: Quais são seus planos quanto aos investimentos na citricultura?

Fazenda 2: Por enquanto, eu vou continuar cuidando do pomar, trabalhando a minha fruta para mercado doméstico fresco e cumprindo o meu contrato com a indústria, que representa uma parcela menor do meu negócio. Mas, em relação a novos investimentos, vou aguardar este ano para avaliar melhor a rentabilidade daqui por diante. Ainda espero o melhor na citricultura, mas se o cenário de baixa rentabilidade persistir até o próximo ano, tenho planos de erradicar as áreas mais antigas de laranja e plantar outras culturas, como cana-de-açúcar e seringueira.

HF Brasil: Quais as saídas para tornar sustentável o negócio citrícola?

Fazenda 2: Uma das alternativas é aumentar o consumo interno, investir na promoção dos benefícios de uma alimentação saudável, estimulando o brasileiro a consumir mais suco fresco e laranja de mesa.

A quadra de "AS"
na proteção do seu pomar.



Com a Arysta LifeScience,
você tem a melhor cartada para
acabar com as pragas da citricultura.



- ♦ **Alto efeito de choque.**
- ♥ **Aplicação aérea.**



- ♣ **Alto residual**
(+ ação transovariana).
- ♦ **Amplo espectro de ação.**

Akito

Applaud
250



Consulte o portfólio de produtos
da Arysta LifeScience para Citrus
www.arystalifescience.com.br



Arysta LifeScience

ESTUDO DE CASO 1

CUSTO DE PRODUÇÃO DE LARANJA NA REGIÃO CENTRAL CITRÍCOLA

Apesar da redução de custo por hectare, significativa perda na colheita da laranja eleva o custo por caixa na temporada 2012/13

Na temporada 2012/13, a Fazenda 1 obteve boa produtividade, mas como enfrentou problemas de comercialização, teve seu maior custo por caixa na série de estudos que têm sido publicados no *Especial Citros* da **Hortifruti Brasil**. Considerando-se especificamente o que foi vendido, a produtividade média foi de 613 caixas/ha, redução de 50% frente à temporada 2011/12. Com isso, o custo total por caixa subiu 69%, chegando a R\$ 23,30/cx. Na temporada 2012/13, 96% do que conseguiu vender foi destinado à indústria e o restante para mesa (fruta fresca).

A indústria não renovou o contrato com o produtor em 2012, e a alocação de boa parte da fruta, especialmente das precoces, para outras processadoras foi difícil. Mesmo com redução de 19% no Custo Total por hectare, comparativamente à safra anterior,

o custo de produção por caixa aumentou significativamente devido à falta de comprador.

A baixa rentabilidade obtida ao longo da temporada passada se refletiu em alguns cortes no manejo da cultura, como a menor aplicação de matéria orgânica no solo. Em relação ao controle do *greening*, o número de pulverizações foi mantido em 2012, mas, visando reduzir gastos, houve diminuição dos custos com erradicação e com inspeção (mão de obra).

Os gastos com mão de obra e despesas gerais da propriedade também apresentaram redução em 2012 frente a 2011 e, de certa forma, isso vai impactar nos tratos culturais e investimentos para a próxima safra (2013/14) - o aperto no fluxo de caixa do produtor da Fazenda 1 é significativo e seu custo de capital de giro já foi elevado na temporada passada, por conta de novos financiamentos de custeio da lavoura.

EVOLUÇÃO DOS CUSTOS DA FAZENDA 1

O custo e a receita da Fazenda 1 continuam sendo apurados no período de abril de um ano a março do ano seguinte conforme a metodologia também já adotada em safras anteriores - pode ser consultada na edição nº 79 da **Hortifruti Brasil** (páginas 12 e 13). Neste ano, houve apenas uma alteração no custo de oportunidade do

investimento, adotada no cálculo do CARP (Custo Anual para a Reposição do Patrimônio). A taxa de juros reais considerada foi reduzida de 6% a.a para 3% a.a. Os custos anteriores da Fazenda 1 estão representados como "Fazenda 2" nas edições de nº 79 (página 15), 90 (página 17), 101 (página 19) e 112 (página 19).

DESCRIÇÃO DA FAZENDA 1 (Safra 2012/13) - região central citrícola

Dados Gerais (2012)		Árvores - distribuição por idade (%)		Área (ha)	
Total de caixas colhidas	131.428	Pés novos (até 3 anos)	9%	Área total com laranja (ha)	224,23
Número de árvores	60.582	Pés de 6 anos (valência)	25%	Área total irrigada com gotejamento linha simples (ha)	116,80
Replanteio (pés)	70	Pés de 8 a 11 anos (valência, pêra, hamlin e natal)	48%	Área em formação (ha)	9,84
Pés erradicados	15.241	Pés de 12 A 17 anos (natal, pêra e hamlin)	18%	Produtividade (cx) por hectare	613,03

Custo total de produção de laranja na região centro citrícola (SP) - estudo de caso 1

Item	Safrá 2011/12		Safrá 2012/13		Var% (ha) (entre safras)	Var% (cx) (entre safras)
	R\$/ha	R\$/cx	R\$/ha	R\$/cx		
A. Mão de obra	982,24	0,77	742,61	1,21	-24%	57%
B. Operações com máquinas/equipamentos	1.197,36	0,94	918,60	1,50	-23%	59%
C. Fertilizantes	2.045,81	1,61	2.063,09	3,37	1%	109%
D. Defensivos	1.119,39	0,88	1.272,34	2,08	14%	135%
Acaricida/Inseticida	703,24	0,55	806,92	1,32	15%	138%
Herbicida	71,06	0,06	80,06	0,13	13%	133%
Fungicida	289,09	0,23	373,59	0,61	29%	168%
Óleo mineral/adjuvantes/regulares/outros	56,00	0,04	11,75	0,02	-79%	-57%
E. Replântio	-	-	1,96	0,00	0%	0%
F. Irrigação	230,79	0,18	128,92	0,21	-44%	16%
G. Despesas gerais	3.177,99	2,50	2.347,33	3,83	-26%	53%
H. Colheita e Frete	4.298,14	3,39	2.348,99	3,83	-45%	13%
Mão de obra (custo total, incluindo material de colheita)	2.986,32	2,35	1.648,41	2,69	-45%	14%
Frete*	1.311,82	1,03	700,58	1,14	-47%	11%
I. Custo do Capital de Giro	933,76	0,74	1.160,40	1,89	24%	157%
CUSTO OPERACIONAL (A+B+...+I)	13.985,49	11,02	10.984,24	17,92	-21%	63%
J. CARP	2.184,06	1,54	1.867,54	3,05	-14%	98%
Pomar (vida útil 17 anos em produção)	965,81	0,76	965,81	1,58	0%	107%
Máquinas	448,74	0,31	359,23	0,59	-20%	89%
Implementos	221,49	0,15	174,18	0,28	-21%	89%
Benfeitoria	189,01	0,10	115,86	0,19	-39%	89%
Irrigação	359,01	0,22	252,45	0,41	-30%	89%
K. Custo de Oportunidade da Terra	1.512,40	1,19	1.429,83	2,33	-5%	96%
CUSTO TOTAL (A+B+...+J+K)	17.681,94	13,75	14.281,61	23,30	-19%	69%

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

*Os custos de colheita e frete da planilha acima estão subdimensionados porque foi considerado também as áreas que foram comercializadas na árvore no cálculo geral da propriedade. Considerando somente o custo de colheita e frete da parcela destinada a indústria, o custo da colheita mais frete na temporada 2011/12 foi de R\$ 3,41/cx e na temporada 2012/13 foi de 3,93/cx.

Principais gastos (incluindo a área em formação) para o controle do HLB - Safrá 2012/13

Atividades para o controle do HLB	R\$/ha	R\$/cx	R\$/pé
Inspeções (mão de obra)	-	-	-
Defensivos (12 pulverizações)	315,75	0,54	1,17
Erradicação (mão de obra)	4,28	0,01	0,02
Replântio (muda)	1,87	0,00	0,01
TOTAL	321,90	0,55	1,19

Obs: No cálculo acima considerou-se os principais gastos para o controle do HLB dividido pela área total (ha). Em 2012, a fazenda erradicou 1310 pés por conta do controle do HLB. O valor de erradicação está subestimado porque os gastos são divididos pela área total e não especificamente pelo talhão com problemas de HLB. No caso da pulverização, só considerou-se o insumo; o gasto com mão de obra e maquinário não foi considerado porque o proprietário aproveita o calendário usual de pulverização para outras enfermidades para o controle do psilídeo.

ESTUDO DE CASO 1 - SIMULAÇÃO

CUSTO DE LARANJA NA REGIÃO CENTRAL CITRÍCOLA

**Custo total por caixa seria 41% menor
caso toda sua safra tivesse sido comercializada**

Para avaliar o prejuízo decorrente da falta de comprador enfrentado pela Fazenda 1, foi estimado o custo médio da propriedade caso toda a sua produção tivesse sido escoada em 2012 (totalizando 257,6 mil caixas). Com a venda total, o aproveitamento (produtividade) se elevaria para 1.201 caixas/ha (produtividade estimada) ao invés de 613 caixas/ha (página 19). Para a elaboração da planilha do Custo Total, foi adotada basicamente a mesma estrutura de custo por hectare da Fazenda 1 apresentada na página anterior. A única alteração do custo por hectare foi o item "Colheita e Frete", que se levou por conta da simulação de um maior volume colhido. O custo por hectare foi, então, dividido pela produtividade de 1.201 caixas.

Levando em conta a hipótese de ausência de perdas na comercialização da Fazenda 1 na safra 2012/13, o custo médio por caixa seria R\$ 13,78. No

entanto, o custo efetivo foi de R\$ 23,30/caixa (veja a tabela na página anterior). A diferença, portanto, foi de 9,92 reais por caixa, a ser multiplicada por 126 mil caixas que deixaram de ser vendidas. Vale destacar que mesmo ao custo de R\$ 13,78/cx o citricultor teria prejuízo, já que o preço médio recebido foi de R\$ 6,51/cx.

Na análise que considera a venda integral da produção, "Colheita e Frete" passa a ser o item mais oneroso devido à maior quantidade colhida. Ao se compararem os custos desta safra com os da temporada anterior, a Fazenda 1 obteria redução de 6% no Custo Total por hectare e praticamente manteria seu custo por caixa.

Esse resultado mostra que o produtor custeou uma safra cuja produtividade esperada superava em muito a aproveitada de fato (comercializada) na safra 2012/13, obtendo praticamente metade da receita potencial.

SIMULAÇÃO DOS CUSTOS DA FAZENDA 1

A página ao lado apresenta uma simulação dos custos por caixa caso o produtor da Fazenda 1 tivesse conseguido comercializar toda a sua produção (257,6 mil caixas), ao invés das 131,4 mil caixas efetivamente vendidas e demonstradas na tabela de custo da página anterior. Por

hectare, a única alteração no custo foi na colheita, dada justamente a mudança de volume. As perdas ocorreram pela falta de compradores para adquirir a fruta na temporada 2012/13 – situação atípica nos mais de 40 anos de história da propriedade na citricultura.

DESCRIÇÃO DA FAZENDA 1 (Safra 2012/13) - região central citrícola

Dados Gerais (2012)*		Árvores - distribuição por idade (%)		Área (ha)	
Total de caixas colhidas	257.587	Pés novos (até 3 anos)	9%	Área total com laranja (ha)	224,23
Número de árvores	60.582	Pés de 6 anos (valência)	25%	Área total irrigada com gotejamento linha simples (ha)	116,80
Replanteio (pés)	70	Pés de 8 a 11 anos (valência, pêra, hamlin e natal)	48%	Área em formação (ha)	9,84
Pés erradicados	15.241	Pés de 12 A 17 anos (natal, pêra e hamlin)	18%	Produtividade (cx) por hectare	1.201,49

* Considerando que não houve perda de laranja destinada para indústria na colheita.

Custo total de produção de laranja na região citrícola (SP) estudo de caso 1* - Considerando produtividade sem perdas de colheita para indústria

Item	Safrá 2011/12		Safrá 2012/13*		Var% (ha) (entre safras)	Var% (cx) (entre safras)
	R\$/ha	R\$/cx	R\$/ha	R\$/cx		
A. Mão de obra	982,24	0,77	742,61	0,62	-24%	-20%
B. Operações com máquinas/equipamentos	1.197,36	0,94	918,60	0,76	-23%	-19%
C. Fertilizantes	2.045,81	1,61	2.063,09	1,72	1%	7%
D. Defensivos	1.119,39	0,88	1.272,34	1,06	14%	20%
Acaricida/Inseticida	703,24	0,55	806,92	0,67	15%	21%
Herbicida	71,06	0,06	105,70	0,07	49%	25%
Fungicida	289,09	0,23	493,22	0,31	71%	36%
Óleo mineral/adjuvantes/regulares/outros	56,00	0,04	15,52	0,01	-72%	-77%
E. Replântio	-	-	1,96	0,00	0%	0%
F. Irrigação	230,79	0,18	128,92	0,11	-44%	-41%
G. Despesas gerais	3.177,99	2,50	2.347,33	1,95	-26%	-22%
I. Colheita e Frete	4.298,14	3,39	4.629,59	3,85	8%	14%
Mão de obra (custo total, incluindo material de colheita)	2.986,32	2,35	3.228,96	2,69	8%	14%
Frete*	1.311,82	1,03	1.400,63	1,17	7%	13%
H. Custo do Capital de Giro	933,76	0,74	1.160,40	0,97	24%	31%
CUSTO OPERACIONAL (A+B+...+I)	13.985,49	11,02	13.264,84	11,04	-5%	0,19%
J. CARP	2.184,06	1,54	1.867,54	1,55	-14%	1%
Pomar (vida útil 17 anos em produção)	965,81	0,76	965,81	0,80	0%	6%
Máquinas	448,74	0,31	359,23	0,30	-20%	-4%
Implementos	221,49	0,15	174,18	0,14	-21%	-4%
Benfeitoria	189,01	0,10	115,86	0,10	-39%	-4%
Irrigação	359,01	0,22	252,45	0,21	-30%	-4%
K. Custo de Oportunidade da Terra	1.512,40	1,19	1.429,83	1,19	-5%	0%
CUSTO TOTAL (A+B+...+J+K)	17.681,94	13,75	16.562,21	13,78	-6%	0,24%

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

*Os custos de colheita e frete da planilha acima estão subdimensionados porque foi considerado também as áreas que foram comercializadas na árvore no cálculo geral da propriedade. Considerando somente o custo de colheita e frete da parcela destinada a indústria, o custo da colheita mais frete na temporada 2011/12 foi de R\$ 3,41/cx e na temporada 2012/13 foi de 3,93/cx.

Principais gastos (incluindo a área em formação) para o controle do HLB - Safrá 2012/13

Atividades para o controle do HLB	R\$/ha	R\$/cx	R\$/pé
Inspeções (mão de obra)	-	-	-
Defensivos (12 pulverizações)	315,75	0,27	1,17
Erradicação (mão de obra)	4,28	0,004	0,02
Replântio (muda)	1,87	0,002	0,01
TOTAL	321,90	0,28	1,19

Obs: No cálculo acima considerou-se os principais gastos para o controle do HLB dividido pela área total (ha). Em 2012, a fazenda erradicou 1310 pés por conta do controle do HLB. O valor de erradicação está subestimado porque os gastos são divididos pela área total e não especificamente pelo talhão com problemas de HLB. No caso da pulverização, só considerou-se o insumo; o gasto com mão de obra e maquinário não foi considerado porque o proprietário aproveita o calendário usual de pulverização para outras enfermidades para o controle do psilídeo.



DUPONT E PRODUTOR. INTEGRADOS POR UMA

**DuPont™
Kocide® WDG**

fungicida

**DuPont™
Savey® WP**

acaricida

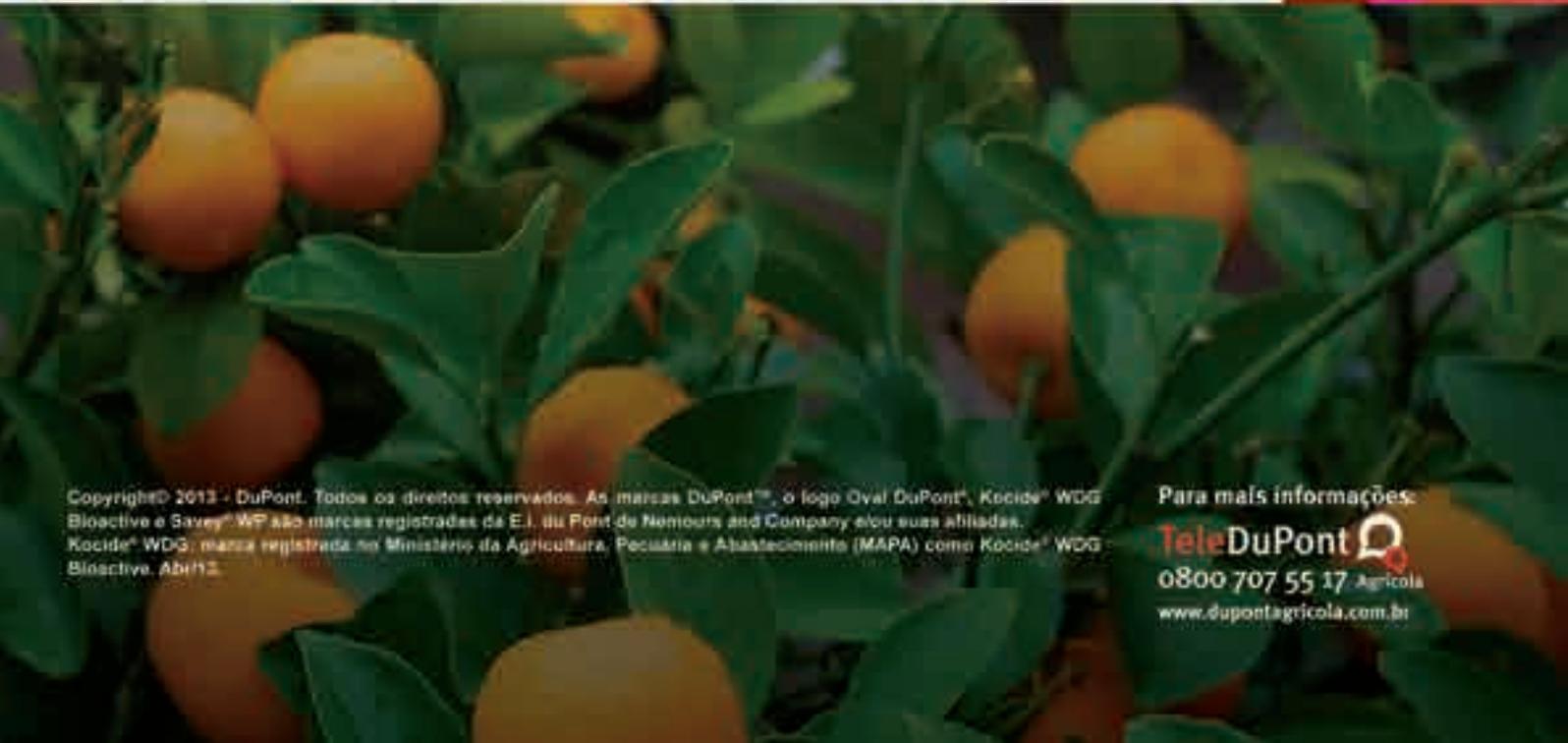


ATENÇÃO: Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. **CONSULTE SEMPRE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



CITRICULTURA MAIS SUSTENTÁVEL.

DuPont™
Programa Citros



Copyright© 2013 - DuPont. Todos os direitos reservados. As marcas DuPont™, o logo Oval DuPont®, Kocide® WDG Bioactive e Savey® WP são marcas registradas da E.I. Du Pont de Nemours and Company e/ou suas afiliadas. Kocide® WDG: marca registrada no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) como Kocide® WDG Bioactive. Ab/12.

Para mais informações:

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

ESTUDO DE CASO 2

CUSTO DE LARANJA NA REGIÃO NORTE CITRÍCOLA

Diminuição no número de pés por idade avançada reduz produtividade e aumenta o custo de produção

A Fazenda 2, também avaliada nas edições anteriores do *Especial Citros*, teve na temporada 2012/13 sua menor produtividade no histórico que tem constituído junto à **Hortifruti Brasil**. Sua média foi de 584 caixas por hectare, diminuição de 17% frente à temporada 2011/12. O principal motivo foi o arranquio de 4.100 pés que apresentavam idade avançada, mais de 20 anos e com baixo rendimento. Essa erradicação equivale a uma área de aproximadamente 14,35 hectares. Com essa medida, o número de pés em produção na Fazenda 2 caiu 8%, totalizando cerca de 47,8 mil pés de laranja pera rio.

O Custo Total por hectare nesta temporada ficou 7% menor, entretanto, por conta da redução na produtividade, o Custo Total por caixa teve alta de 13%. Na safra 2012/13, o item Defensivos obteve a maior representatividade no custo total, equivalendo a 18%. O Custo de Oportunidade da Terra também expressou substancial aumento de 66% frente ao custo total por caixa da safra passada – além da redução da produtividade, houve valorização da terra na região, segundo

o produtor.

A expectativa de preços baixos da laranja influenciou o citricultor a reduzir o uso de corretivos, fertilizantes de solo e foliares, o que implicou em 70 centavos de real por caixa a menos em relação à safra 2011/12. Porém, houve impacto na produtividade dos pomares. Outro item que diminuiu foi Colheita e Frete, com queda de 20 centavos de real por caixa, devido à menor quantidade de laranja enviada para a indústria. Também visando à redução de custos, em 2012, não houve despesas com inspeção de *greening*, além da diminuição de 10 para 8 pulverizações de inseticidas que controlam o psilídeo.

Na safra 2012/13, o produtor optou por aumentar a parcela destinada ao mercado *in natura*, que absorveu 90% da sua produção, 10% a mais que no ano anterior, dada a queda no preço obtido junto à indústria – que ficou com o restante da safra.

Nesta temporada, o produtor vendeu três tratores e adquiriu três novos, além de ter comprado um novo pulverizador. Essa alteração no patrimônio foi considerada no cálculo do CARP.

EVOLUÇÃO DOS CUSTOS DA FAZENDA 2

O custo e a receita da Fazenda 2 são apurados pelo ano civil, diferentemente da Fazenda 1. Neste ano, houve apenas uma alteração, no custo de oportunidade do investimento, adotada no cálculo do CARP,

com a taxa anual de juros reais baixando de 6% para 3% a.a. Os custos anteriores da Fazenda 2 estão apresentados como Fazenda 4 na edição 101 (páginas 24 e 25) e Fazenda 3 na edição 112 (páginas 20 e 19).

DESCRIÇÃO DA FAZENDA 2 (Safra 2012/13) - região norte citrícola

Dados Gerais (2011)		Árvores - distribuição por idade (%)		Área (ha)	
Total de caixas colhidas	74.170	Pés em formação até 3 anos	12%	Área total com laranja (ha)	133,56
Número de árvores	47.772	Pés replantados até 3 anos	10%	Área em produção (ha)	127,09
Número de árvores em produção e replantios	42.196	Pés entre 4 a 8 anos	31%	Área em formação (ha)	6,47
Número de árvores em formação	5.576	Pés de 15 a 18 anos	37%	Produtividade (cx) por hectare	584
Número de árvores erradicadas	4.100	Pés acima de 26 anos	11%	Variedade	Pera rio

Custo total de produção de laranja na região norte (SP) - estudo de caso 2

Item	Safrá 2011/12		Safrá 2012/13		Var% (ha) (entre safras)	Var% (cx) (entre safras)
	R\$/ha	R\$/cx	R\$/ha	R\$/cx		
A. Mão de obra	1.175,05	1,66	1.202,12	2,06	2%	24%
Funcionário permanente+encargos	564,56	0,80	441,30	0,76	-22%	-5%
Assistência técnica/consultoria	610,49	0,86	760,82	1,30	25%	51%
B. Operações com máquinas/equipamentos	870,75	1,23	1.030,82	1,77	18%	43%
C. Fertilizantes	1.331,71	1,89	690,23	1,18	-48%	-37%
D. Defensivos	1.766,96	2,50	1.932,79	3,31	9%	32%
Acaricida/Inseticida	733,48	1,04	926,36	1,59	26%	53%
Herbicida	102,12	0,14	132,62	0,23	30%	57%
Fungicida	444,90	0,63	425,12	0,73	-4%	16%
Óleo mineral/adjuvantes/regulares/outros	486,46	0,69	448,68	0,77	-8%	12%
E. Replântio - mudas	-	-	-	-	-	-
F. Irrigação	575,47	0,82	518,55	0,89	-10%	9%
Energia+Manutenção do equipamento	575,47	0,82	518,55	0,89	-10%	9%
G. Despesas gerais	1.014,75	1,44	996,35	1,71	-2%	19%
H. Colheita e Frete	2.034,84	2,88	1.564,05	2,68	-23%	-7%
Mão de obra (custo total, incluindo material de colheita)	1.808,90	2,56	1.488,19	2,55	-18%	0%
Frete**	225,94	0,32	75,87	0,13	-66%	-60%
I. Custo do Capital de Giro	523,07	0,74	501,12	0,86	-4%	16%
CUSTO OPERACIONAL (A+B+...+I)	9.292,60	13,16	8.436,02	14,46	-9%	10%
J. CARP	1.516,48	2,15	1.445,30	2,48	-5%	15%
Pomar (vida útil 17 anos em produção)	802,35	1,14	714,19	1,22	-11%	7%
Máquinas	229,59	0,33	239,98	0,41	5%	26%
Implementos	255,72	0,36	271,63	0,47	6%	29%
Benfeitorias	194,79	0,28	186,62	0,32	-4%	16%
Irrigação	34,02	0,05	32,87	0,06	-3%	17%
K. Custo de oportunidade da Terra	495,87	0,70	681,82	1,17	38%	66%
CUSTO TOTAL (A+B+...+J+K)	11.304,95	16,01	10.563,14	18,10	-7%	13%

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

* O valor do frete está subdimensionado porque foi considerado também as áreas que foram comercializadas sobre rodas para o mercado *in natura*. Considerando somente o custo do frete da parcela destinada a indústria, o valor da temporada 2011 foi de R\$ 1,60/cx e da safra 2012 foi de 1,30/cx.

Principais gastos (incluindo a área em formação) para o controle do HLB + cancro - Safra 2012/13

Atividades	R\$/ha	R\$/cx	R\$/pé
Inspeções (mão de obra)	-	-	-
Insumos (inseticidas + cobre)	212,59	0,36	0,64
TOTAL	212,59	0,36	0,64

*Em 2012, a fazenda não erradicou pés por conta do HLB. O número de pulverizações para o HLB passou de 10 para 8/ano e 3/ano com cobre para o cancro cítrico.

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

AÇÕES PARA TORNAR MAIS SUSTENTÁVEL À PRODUÇÃO CITRÍCOLA

A citricultura poderá ser viável economicamente para os produtores rurais caso sejam superados quatro grandes desafios: a implementação de um sistema de remuneração com melhor efeito distributivo entre os agentes do setor, o alcance de um ambiente mais competitivo para a comercialização da laranja, a intensificação da fiscalização e do controle fitossanitário dos pomares e que os produtores consigam se unir de modo a terem melhor coordenação de suas ações.

Essas medidas foram apontadas por 77 membros da Comunidade Eletrônica da **Hortifruti Brasil**, entrevistados no final de abril de 2013. Do total de sugestões

apresentadas, foram selecionadas as manifestadas por 77 deles, entre os quais estão produtores, profissionais de empresas e consultores. Somente 18% dos entrevistados acreditam em um futuro promissor para o citricultor. A grande maioria (77%) não é otimista, mas, 36% desses ainda vão manter os investimentos na temporada 2013/14; o restante deve reduzir os investimentos na cultura já nesta temporada.

As sugestões recebidas estão organizadas nos tópicos a seguir. Para cada tópico, foi selecionada uma ou algumas frases que melhor representa a sugestão apresentada:

TORNAR O AMBIENTE MAIS COMPETITIVO NA VENDA DA LARANJA

“É importante ter alternativas na comercialização da laranja”; “É importante reduzir a dependência em relação às grandes processadoras de suco”; “A indústria deve ser parceira do produtor e não concorrente, é importante limitar os plantios próprios das indústrias”

Além das poucas alternativas de escoamento da produção de laranja atualmente, havendo praticamente três grandes compradoras (processadoras), o avanço dos pomares próprios da indústria – que podem, em poucos anos, atender 60% da necessidade industrial – também diminui o potencial de compra da fruta de terceiros pela indústria. Assim, é importante o fortalecimento de pequenas processadoras, visando especialmente ao mercado doméstico de suco de laranja e/ou exportação de suco para pequenos clientes internacionais, que demandam volume pequeno. Outro ponto importante é a ampliação do próprio consumo da laranja *in natura* ou para o processamento doméstico ou comercial (bares, hotéis e restaurantes) do suco. Outro ponto levantado pelos entrevistados é a possibilidade de o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) limitar o avanço dos pomares da indústria, amparado no argumento que essa estratégia está comprometendo a concorrência no setor.

DEFESA FITOSSANITÁRIA

“Um pomar sadio é a chave da sustentabilidade citrícola”

A defesa fitossanitária baseia-se no fortalecimento e elevação das verbas destinadas ao Fundecitrus, contando cada vez mais com a parceria com a Coordenadoria de Defesa Agropecuária do Estado de São Paulo (CDA). A ação em conjunto dessas duas instituições daria mais agilidade ao controle do *greening* e do cancro cítrico no estado de São Paulo.

CRIAÇÃO DO CONSECITRUS

“O Consecitrus deve fomentar um melhor ambiente de negócios, visando a uma remuneração mais equilibrada entre os agentes”

A alta volatilidade de preços que os produtores independentes (sem contratos de longo prazo) enfrentam atualmente torna inviável a atividade citrícola para esse grupo. Assim, a saída é, sem dúvida, instalar o Consecitrus como um instrumento de remuneração mais equilibrada de distribuição da renda da laranja no setor. O primeiro passo dado pela CitrusBR em apresentar uma proposta de Consecitrus para o setor foi importante. Porém, ainda é preciso aperfeiçoar a proposta, especialmente do lado das associações/representações dos produtores.

UNIÃO DOS PRODUTORES

“O fortalecimento do setor produtivo através de uma associação é fundamental”

Todas as sugestões citadas serão colocadas em práticas e efetivadas se os produtores se articularem através de uma associação, com um conselho que consiga formalizar um projeto e ter ações efetivas em prol da sustentabilidade do setor produtivo. Essa associação teria um papel fundamental em todos os pontos sugeridos. O mais viável é ela agregar as diversas representações já existentes no setor, porém os interesses comuns dessas representações/entidades poderiam ser articulados através de uma única associação. Sem uma união forte de produtores, o Consecitrus não consegue avançar, por exemplo. Essa constatação não é somente do setor, mas uma demanda do próprio Cade para aprovar o Conselho. O fortalecimento do Fundecitrus também só poderá ser viável com uma maior participação dos produtores. Além disso, a melhora do ambiente concorrencial no setor, ponto fundamental para estancar a saída de inúmeros produtores, vai depender de uma representatividade de fato, que mobilize governos e fomente novos planos de negócios, atraindo novos investidores (compradores de laranja) para o setor. ■

Comet®

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



ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Use estritamente 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 pessoas de idade.

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO.



Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Inclua outros métodos de controle de doenças/pragas/plantas infestantes (ex.: controle cultural, biológico etc) dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Para maiores informações referentes às recomendações de uso do produto e ao descarte correto de embalagens, leia atentamente o rótulo, a bula e o receituário agrônomo do produto. Produto temporariamente restrito no Estado do Paraná para *Elsinoe australis* na cultura do citrus. Produto registrado no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento sob nº 8801.

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

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

0800 0192 500

www.agro.basf.com.br

BASF
The Chemical Company