

GESTÃO SUSTENTÁVEL – UVA

Vale do São Francisco de olho no consumidor brasileiro

O ano de 2008 foi um divisor de águas na comercialização das propriedades de uva do Vale do São Francisco. Naquele ano, uma série de fatores (internos e externos) resultou no pior resultado financeiro até então registrado pelos produtores nordestinos de uva – especialmente por aqueles cuja receita dependia das exportações. Dentre os fundamentos negativos, podem ser destacados a crise econômica da União Europeia e dos Estados Unidos, a maior oferta de uva nos principais países produtores e o aumento dos embarques da fruta do Vale do São Francisco, já que a região também teve aumento de safra. Ainda em 2008, essa combinação de maior oferta e queda na demanda externa resultou em forte desvalorização da uva no mercado internacional. Mas, ao contrário do fraco desempenho das exportações, o mercado doméstico, mesmo parcialmente afetado pela crise externa, mostrou-se uma boa alternativa para a uva do Vale.

Nos anos seguintes, apesar de o cenário internacional ter melhorado um pouco, tornou-se nítida a opção do Vale do São Francisco em comercializar, cada vez mais, suas uvas no mercado nacional. Entre 2008 e 2012, o volume destinado ao mercado doméstico subiu 27% (ver tabela na página 10), enquanto o mercado internacional recuou em nível semelhante.

Os fatores determinantes para a mudança do foco comercial das propriedades viticultoras nordestinas (especialmente de pequeno e médio portes) foram:

- O poder de compra dos consumidores europeus e norte-americanos diminuiu por conta da crise econômica iniciada em 2008. Além da demanda enfraquecida, a alta dos custos no Brasil reduziu a competitividade nacional em relação aos concorrentes;
- O calendário de comercialização dos concorrentes do Brasil tem se estendido e acirrado a competição nas janelas tradicionais de exportação brasileira. O estado da Califórnia, por exemplo, é um produtor que tem ampliado o seu calendário de comercialização nos Estados Unidos; a África do Sul, por sua vez, tem adiantado o início da safra para ampliar suas vendas na Europa;
- Além do cenário externo menos favorável, o mercado interno tem se tornado mais atrativo – resultado da consolidação da classe média no País e da melhora do po-

der aquisitivo da população toda;

- As demais regiões produtoras de uva de mesa no País reduziram a área de produção entre 2008 e 2011, permitindo a colocação da uva do Nordeste no mercado doméstico sem causar excessos de oferta;
- O crescimento das importações de uva favoreceu a criação da demanda por fruta sem semente. Como as importações brasileiras concentram-se no primeiro semestre, a uva importada não concorre diretamente com a nordestina, ofertada no segundo semestre. Com esse calendário, o consumidor brasileiro tem uma oferta considerável de uva sem semente o ano todo;
- Outro ponto a favor da uva nordestina é o próprio crescimento do poder aquisitivo do consumidor nordestino. A venda no contentor (sem embalagem individual), principalmente de uvas com semente, e a proximidade com o consumidor permitem preço acessível para quem compra e rentável para quem vende.

Já que as atenções estão voltadas para o mercado interno, é importante que se entenda bem o perfil do consumidor brasileiro de uva e se analisem os desafios que surgem para a gestão das propriedades viticultoras do Nordeste e de outras regiões de modo a manterem-se sustentáveis. Nesse sentido, a **Hortifruti Brasil** contribui apresentando informações extraídas do estudo “*Sustentabilidade Econômica da cultura da uva no Vale do São Francisco: enfoque custo, comercialização e consumo*” elaborado por integrantes da equipe Hortifruti/Cepea e apresentado a produtores do Vale do São Francisco no dia 30 de agosto, em Petrolina (PE).

Para melhor conhecer o consumidor brasileiro, a equipe de pesquisa lançou mão dos dados da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF), do IBGE. O resultado da análise desse perfil encontra-se exposto nas páginas 12 e 13. Paralelamente, foi feito um estudo detalhado sobre o custo das propriedades viticultoras em três escalas de produção (referente à safra 2011), que é apresentado a partir da página 14. Apesar dos grandes desafios que a viticultura do Nordeste e das demais regiões produtoras têm pela frente, o mercado doméstico tem se mostrado atrativo e pode ser um novo equilíbrio para a tão almejada sustentabilidade da viticultura nacional.



ROVRAL

Fechado para a
botrytis da uva.

- Fungicida foliar com formulação líquida
- Eficiente para programas antirresistência
- Ação antiesporulante:
fungos não se reproduzem
- Produto altamente seletivo

ROVRAL. CRESCIMENTO PROTEGIDO.

EFICAZ EM TODAS AS FASES DO FUNGO



ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Use exclusivamente agrícola.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



fmcagricola.com.br

FMC

Fazendo Mais pelo Campo

Cresce a área de uva do Vale do São Francisco destinada ao consumidor brasileiro

Ano	PRODUÇÃO NACIONAL & DESTINOS			CONSUMO DOMÉSTICO		
	VALE DO SÃO FRANCISCO		OUTRAS REGIÕES	BRASIL	OUTRAS ORIGENS (*)	TOTAL
	Exportação	Mercado interno	Mercado interno			
	(área em produção - hectares)			(área em produção - hectares)		
2008	4.112,11	6.287,89	14.465,65	21.688,54	935,00	20.753,54
2009	3.637,31	6.562,69	14.001,54	21.814,23	1.250,00	20.564,23
2010	3.040,26	7.159,74	14.012,70	22.872,44	1.700,00	21.172,44
2011	2.969,55	7.380,45	13.327,20	22.407,65	1.700,00	20.707,65
2012	3.000,00	8.000,00	12.677,20	22.377,20	1.700,00	20.677,20
VAR% (2008-2012)	-27%	27%	-12%	3%	82%	0%

* Equivalente em área da fruta importada

Elaboração: Cepea; Fontes de dados básicos: Hortifruti Brasil/Cepea e Secex.

CRESCER O CONSUMO DAS VARIEDADES SEM SEMENTES NO BRASIL

Entre 2008 e 2011, houve mudanças significativas no portfólio de variedades e origens das uvas comercializadas no País. Avaliando-se os dados da Ceagesp, fica claro que a uva sem semente está cada vez mais presente no mercado brasileiro. No primeiro semestre, as variedades *crimson* e *thompson* comercializadas no entreposto são provenientes principalmente do Chile e, no segundo semestre, do Vale do São Francisco.

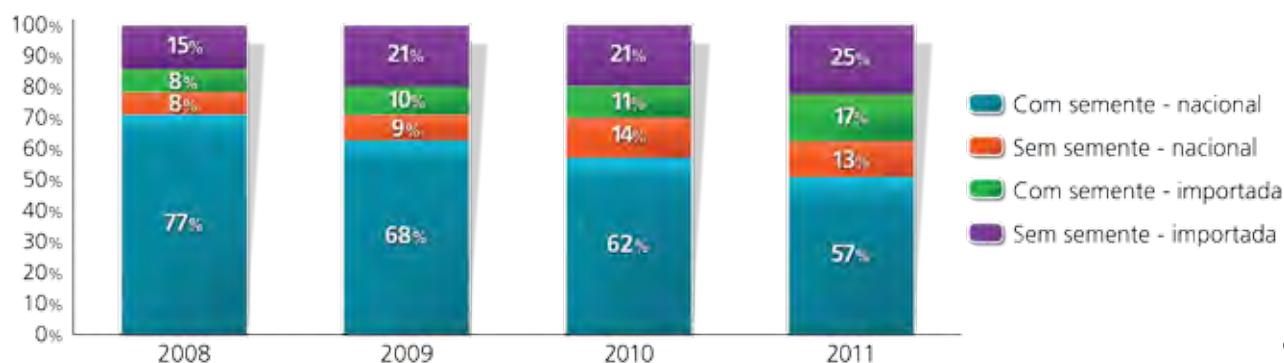
De 2008 para 2011, a comercialização da uva sem semente na Ceagesp cresceu 92%, enquanto que o volume total da uva com semente se manteve. Do total de uva comercializada na central em 2008, as sem sementes correspondiam a 23%. Já em 2011, essa participação havia saltado para 38%.

Mas as mudanças não ficam por aí. Tem se alterado também a comercialização das variedades com semente. A

que mais tem perdido espaço – tanto em números absolutos quanto relativos – na Ceagesp é a uva Itália. Isso é reflexo tanto da redução da oferta – as regiões produtoras do Sudeste estão substituindo a Itália por Niagara, principalmente pela menor exigência por mão de obra – quanto da demanda – há uma preferência pela Niagara que é mais barata e tem boa qualidade.

Outra mudança é a maior presença da *red globe* importada entre 2008 e 2011, principalmente da Argentina e do Chile, durante o primeiro semestre. Essas compras externas têm reduzido muito a rentabilidade das regiões nacionais que ofertam no primeiro semestre. Entre essas, destacam-se São Miguel Arcanjo (SP), Pilar do Sul (SP) e as paranaenses que produzem uvas finas. Atualmente, a variedade com semente mais comercializada na Ceagesp é a Niagara; na sequência está a *red globe* e, depois, a Itália.

CRESCER A PRESENÇA DE UVA IMPORTADA NO MERCADO NACIONAL



Obs: Participação (%) do grupo de variedades com semente e sem semente comercializadas na Ceagesp

Fonte: Ceagesp



**Kasumin você conhece,
é o bactericida que cicatriza!**

Kasumin é um antibiótico de ação preventiva e curativa que interrompe e cicatriza o dano da planta logo após a aplicação*.

- ▶ **DUPLA AÇÃO:** Bactericida e Fungicida com registro exclusivo agrícola.
- ▶ **AÇÃO SISTÊMICA:** Rápida absorção, excelente em épocas chuvosas. Residual prolongado.
- ▶ **ORIGEM BIOLÓGICA:** Extraído de *Streptomyces kasugaensis*.
- ▶ Excelente opção na rotação com outros produtos.



Kasumin

O bactericida que cicatriza.

*Consulte o representante Arysta LifeScience da sua região.

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.



Arysta LifeScience

www.arystalifescience.com.br

QUEM É O CONSUMIDOR

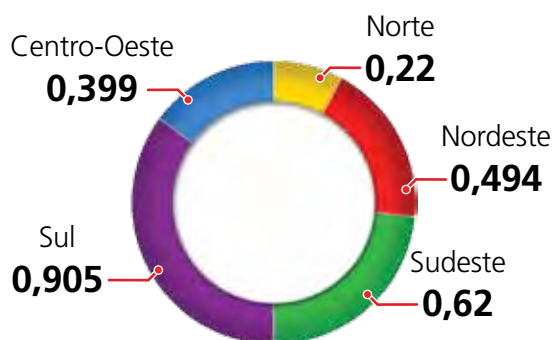
Para traçar esse perfil, a equipe Hortifruti/Cepea utilizou duas edições da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Os dados de 2008/2009 foram comparados aos

de 2002/2003. Apesar de não representarem os avanços mais recentes da renda do brasileiro, mostram que houve um bom aumento do consumo do brasileiro com uva nos domicílios.

CRESCE O CONSUMO DE UVA NO PAÍS (consumo anual por habitante nos domicílios - kg)

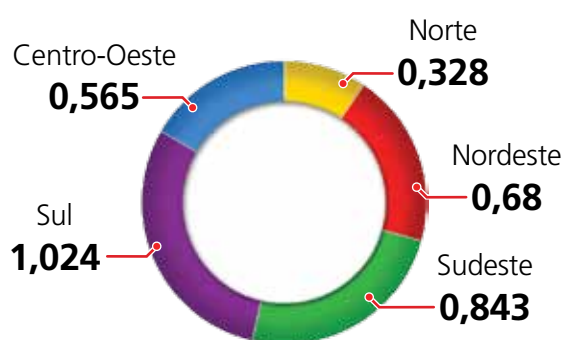
Entre os anos de 2002/03 e de 2008/09, o consumo anual cresceu de 0,58/kg para 0,76/kg por pessoa. Pode parecer pouco, mas, ao se levar em conta também o crescimento da população do País nesse período (175 milhões em 2002/03 para 190 milhões em 2008/09), o aumento total de consumo foi de 43 mil toneladas. A demanda se elevou em todas as regiões, sendo que a Sul continuou com o maior consumo *per capita*, de 1,024 quilo por habitante/ano, seguida pelo Sudeste (0,84 kg/hab/ano), Nordeste (0,68 kg/hab/ano), Centro-Oeste (0,56 kg/hab/ano) e Norte (0,33 kg/hab/ano).

2002/03: kg/habitante/ano



Brasil: 0,58
kg/habitante/ano

2008/09: kg/habitante/ano



Brasil: 0,76
kg/habitante/ano

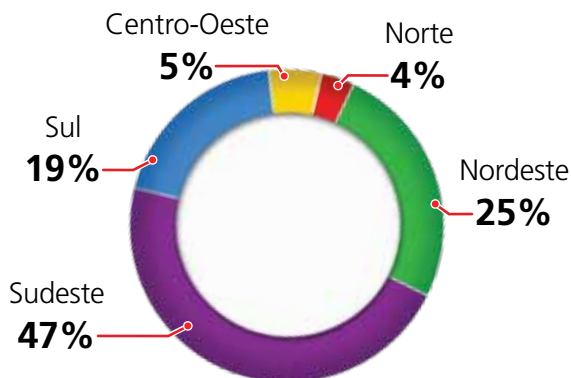
Fonte: POF - IBGE (2008).

SUDESTE É O MAIOR CONSUMIDOR DE UVA NO PAÍS



Em termos *per capita*, a região Sul lidera o ranking de consumo de uvas no Brasil. Porém, quando o total da população entra na conta, o Sudeste toma a dianteira, respondendo por 46,4% de toda a uva consumida no País. Na sequência, vem o Nordeste, com 25%, e o Sul, com 19%. O Centro-Oeste e o Norte, juntos, absorvem apenas 9%.

Participação do mercado consumidor de uva no Brasil por região (%)



* Aquisição de uvas (kg por habitante) multiplicado pelo número de habitantes por região.

Fonte: POF - IBGE (2008).

BRASILEIRO DE UVA?

CLASSE C É O MAIOR MERCADO CONSUMIDOR DE UVA

A uva é consumida por todas as classes, mas a sua demanda sobe consideravelmente à medida que se eleva a renda da população. Os principais compradores *per capita* estão nas famílias com renda acima de 15 salários mínimos. Neste grupo, o consumo é quase o dobro do verificado nas famílias com renda de 10 a 15 salários mínimos.

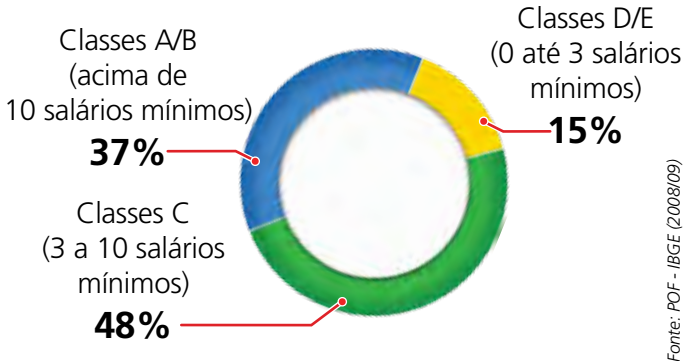
Apesar disso, o crescimento do número de pessoas na classe média (3 a 10 salários mínimos) constatado na pesquisa de 2008/09 torna este grupo o consumidor do maior volume de uva. Assim, a classe média já em

2008/09 respondia por 48% das compras de uva no País, seguida pelas classes A/B (superior a 10 salários mínimos) com 37%; por último estavam as classes D/E (0 até 3 salários mínimos), com 15%.

Diante do aumento da renda da população, o consumo de frutas de alto valor, como a uva, cresce mais que o de frutas mais tradicionais. Para saber a magnitude do aumento do consumo da uva, por classe de renda, pesquisadores do Cepea calcularam a elasticidade da renda da demanda com base em dados da POF de 2008/2009. Os resultados gerais mostram que as classes de menor poder aquisitivo elevam (em termos percentuais) mais o consumo de uva diante de um aumento da renda que as demais classes.

Quando se avalia o consumo por classe de renda e região, o destaque continua sendo o Sudeste, já que esta região conta com consumo elevado por habitante nas classes C, B e A e com população numerosa nessas classes. Na região Nordeste, as famílias com renda inferior a 3 salários mínimos (classes D e E) apresentam consumo *per capita* de uva (0,45 kg/hab/ano) maior que o das famílias das mesmas classes nas demais regiões. Assim, dado o número elevado de pessoas que ainda estão nessas classes no Nordeste, a região responde por 57% do total de uvas consumidas pelas pessoas das classes de renda de até 3 salários mínimos. Isso tem permitido ao Vale do São Francisco explorar também o mercado local.

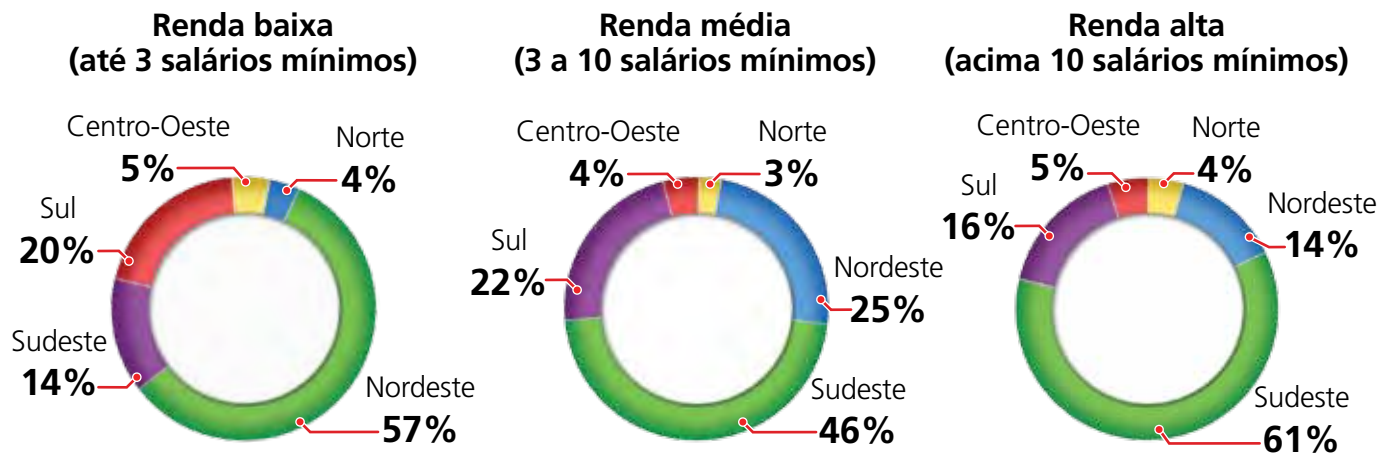
Mercado consumidor de uva*



Fonte: POF - IBGE (2008/09)

* Aquisição de uvas (kg por habitante) por classes de rendimento multiplicado pelo número de habitantes por classe de rendimento.

Participação no consumo de uva por região e classe de renda



Obs: Aquisição (kg) per capita por número de pessoas por classe de renda.
Fonte: POF-IBGE (2008/09)

ANÁLISE DA SUSTENTABILIDADE ECONÔMICA DAS PROPRIEDADES VITICULTORAS DO VALE DO SÃO FRANCISCO

Em fevereiro de 2012, pela segunda vez, integrantes da equipe **Hortifruti Brasil** se reuniram com produtores e técnicos da região do Vale do São Francisco para estimar o custo médio da produção de uva – desta vez, referente à safra 2011. O primeiro estudo de custo na região referiu-se à safra 2008 e foi publicado na edição de agosto de 2010, nº 93.

Assim como no primeiro encontro, o método adotado para o levantamento de dados neste ano é o Painel. O método consiste na reunião de produtores e técnicos locais para se apurar em detalhes a composição dos custos de produção de um determinado perfil de propriedade. Na pesquisa em questão, foram realizadas três reuniões, uma para cada perfil de propriedade. Os perfis refletem escalas de produção distintas, sendo consideradas as seguintes: propriedades de pequena escala (5 a 20 hectares), de média escala (21 a 70 hectares) e de grande escala (acima de 150 hectares). Esse agrupamento é o mesmo adotado para apurar o custo de produção em 2008.

No estudo de 2012, houve algumas alterações na composição dos custos totais frente ao apurado na safra 2008. Portanto, não devem ser comparadas à edição de agosto de 2010. Naquele ano, o custo total da pequena escala foi computado considerando-se os gastos da roça até o beneficiamento nas *packing houses*, e não até o porto. Isso porque produtores dessa escala não possuem estrutura própria de logística para comercializar no sua fruta até o porto (normalmente chamado de custo FOB). Esses produtores costumam vender para um *trader* que se encarrega, então, da logística até o porto. Já no cálculo dos demais grupos (média e grande escala de produção), os custos iam da roça até o porto.

Para se uniformizar o custo da pequena com as demais escala de produção, foi agregado na planilha de custo do pequeno produtor o gasto com logística até o porto. Apesar de o produtor não ser o responsável por essa operação, esse custo é deduzido do produtor quando ele recebe a uva, por conta do preço de referência é FOB.

Outra alteração é quanto à organização dos dados de mão de obra. No estudo de 2008, foram considerados apenas os gastos totais com salários, sem que esse custo fosse desagregado entre as atividades principais da fazenda. Já em 2012, o cálculo do custo da mão de obra foi organizado por grupos: mão de obra temporária (temporários alocados tanto na roça quanto na *packing house*), mão de obra fixa no campo (funcionários fixos na propriedade para as atividades de tratamento, colheita e também do *packing house*), geral campo (funcionários fixos no campo com funções específicas, como tratoristas, técnicos/engenheiros agrônomos, irrigador e fiscal e monitor de pragas), geral fazenda (trabalhadores fixos da propriedade que não atuam diretamente na produção de uva, administrativo (funcionários fixos alocados para a administração da fazenda, gerenciamento da *packing house* (funcionários fixos nas atividades de gerenciamento da *packing house* e controle da qualidade) e gerenciamento da câmara fria (funcionário fixo nas atividades de gerenciamento da câmara fria).

A totalidade desses grupos é encontrada apenas nas propriedades de grande escala de produção. Nas médias e pequenas, são excluídos os seguintes grupos: gerenciamento da *packing house* e gerenciamento da câmara fria. No caso da pequena escala, exclui-se também o grupo geral fazenda.

Além da desagregação dos gastos com mão de obra por grupos de funções/atividades, este *Especial Frutas* apresenta um estudo detalhado sobre o custo hora-homem por atividade. Esses dados proporcionam um retrato completo da alocação da mão de obra na propriedade (horas alocadas por atividade). Permite também que esses valores sejam comparados ao total de horas pagas em salário – a diferença é o grau de ociosidade por atividade. A partir disso, é possível se estimar a ociosidade da mão de obra da fazenda – página 24. A conclusão geral é que o grau de ociosidade é elevado para média e grande escalas e baixa para a pequena.

Avaliação dos mercados-alvo do Vale do São Francisco

Para efeitos de análise por mercado-alvo do Vale do São Francisco, pode-se avaliar o custo operacional (sem incluir a depreciação) da seguinte forma:

- **Mercado local** (Nordeste): normalmente, os produtores comercializam a fruta no mercado local sem porcioná-la em embalagens pequenas, ofertando nos chamados contentores; o custo médio da uva vendida nesse segmento limita-se, praticamente, aos custos gerados até a colheita.

- **Mercado doméstico** (outras regiões, especialmente o Sudeste): produtores comercializam a fruta já embalada; assim, o custo médio para esse tipo de comercialização é o valor até a *packing house*.
- **Mercado externo**: a fruta é embalada e transportada até o porto (normalmente, o de Salvador); assim, o custo médio para esse tipo de comercialização inclui também o “custo FOB”.

O QUE DEIXA O TOMATE MAIS ALEGRE ?

As pesquisas demonstram que, com estímulos certos, as hortaliças respondem com mais cor e sabor. Este é o trabalho da Stoller: ajudar as plantas a lidar com o estresse e expressar todo o seu potencial genético, produzindo mais. Descubra como ativar o poder das suas plantas: acrescente Stoller.



Stoller[®]

ATIVANDO O PODER DAS PLANTAS

Em 56 países, com 38 anos de Brasil.
Mais pesquisas, tecnologias e resultados.
Informações e produtividade para o campo.

www.stoller.com.br




 propriedade de pequena escala

CUSTO DE PRODUÇÃO DE UVA NO VALE DO SÃO FRANCISCO: PROPRIEDADE DE PEQUENA ESCALA

Ao analisar as propriedades produtoras de uva no Vale do São Francisco, a equipe **Hortifruti Brasil** convencionou como de pequena escala aquelas que cultivam entre 5 e 20 hectares da fruta. Para fins de apuração detalhada (planilha ao lado), considerou-se o padrão médio de cultivo de 12 hectares. No presente estudo, referente à safra 2011, ainda se considera uma estrutura mínima que o produtor deve ter para exportar, isto é, instalações de beneficiamento e certificação. Participantes do Painel do grupo de pequena escala de produção, no entanto, declararam que, a partir de 2012, deixam de exportar e passam a comercializar a fruta apenas no mercado interno. Por isso, em apurações de custo de safras futuras, essas instalações não deverão figurar na planilha.

Como já citado, o produtor de pequena escala não tem logística própria de escoamento da fruta até o porto. Esse gasto é desembolsado pelo *trader* que deduz do preço FOB antes de repassar a receita de exportação ao produtor. Os principais gastos após a colheita são os custos com resfriamento, embalagem e transporte até o porto. Normalmente, esse serviço prestado por *traders* apresenta um custo médio

10% superior ao valor desembolsado pelos produtores com estrutura própria de logística.

Quanto ao portfólio de variedades, houve mudança frente o observado em 2008, sendo ampliada a participação das variedades com semente, destinadas principalmente ao mercado interno. Apesar da menor participação das variedades sem sementes, o portfólio também se alterou com a inclusão da uva *crimson* e redução da *festival* e *thompson*.

Na tabela abaixo, há uma breve descrição da fazenda típica de pequena escala de produção exportadora. A título de comparação, são apresentados os portfólios de variedades em 2008 e em 2011, já que esta é uma variável de extrema importância na determinação dos custos de produção. Os valores apresentados são uma média ponderada dos custos de cada variedade de uva produzida na fazenda em questão. Assim, o custo médio de produção leva em conta o portfólio de variedades da fazenda e também a produtividade média da fazenda.

Quanto ao inventário da propriedade (relação de bens usados na produção da uva), a única alteração que houve frente a 2008 foi a inserção de uma grade niveladora.

Perfil de uma propriedade típica de pequena escala de produção Safras 2008 e 2011 - Vale do São Francisco – Perímetro Público

	Safra 2008	Safra 2011
Área (ha):	12	12
Composição por variedade (% da área total cultivada)		
Sugraone (festival)	35%	8%
Thompson	30%	8%
Crimson		17%
Itália melhorada (com semente)	35%	67%
Produtividade por variedade (toneladas/ha)		
Sugraone (festival)	27	26
Thompson	30	28
Crimson		30
Itália melhorada (com semente) – soma da primeira e segunda safras	48	55

Principais itens do inventário da propriedade

Máquinas/Implementos/Utilitários

- 1 trator
- 1 pulverizador
- 1 carreta
- 1 polvilhadeira
- 1 roçadeira
- 1 grade niveladora

Benfeitorias

- 1 galpão de máquinas e oficina
- 1 depósito de fertilizantes, preparo de caldas e fertirrigação
- 1 refeitório
- 1 banheiro de campo
- 2 casas para funcionários
- 1 estação de tratamento de água

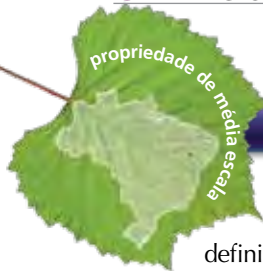
Estrutura básica de beneficiamento: 1 galpão, 1 conjunto de mesas e esteiras e 1 estrutura de resfriamento

CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE UVA DE MESA NO VALE DO SÃO FRANCISCO (SAFRA 2011) - PEQUENA ESCALA: 12 HECTARES

Itens	R\$/hectare	R\$/kg	%CO	%CT
(A) Insumos	17.872,25	0,39	17,1%	15,8%
Adubação	10.488,26	0,23	10,1%	9,2%
Defensivo	7.383,99	0,16	7,1%	6,5%
(B) Operação mecânica	1.518,01	0,03	1,5%	1,3%
(C) Irrigação	1.700,00	0,04	1,6%	1,5%
(D) Mão de obra	21.652,65	0,47	20,8%	19,1%
Temporária campo (lavoura e <i>packing house</i>)	7.145,60	0,15	6,9%	6,3%
Fixa campo (lavoura e <i>packing house</i>)	10.348,80	0,22	9,9%	9,1%
Geral campo	2.924,90	0,06	2,8%	2,6%
Administrativa	1.233,35	0,03	1,2%	1,1%
(E) Equipamentos e utensílios de campo	710,72	0,02	0,7%	0,6%
(F) Despesas gerais	7.154,67	0,15	6,9%	6,3%
(G) Embalagem	29.151,43	0,63	28,0%	25,7%
(H) Despesas da <i>packing house</i> e certificações	450,00	0,01	0,4%	0,4%
(I) Câmara fria (custo de operação)	4.627,00	0,10	4,4%	4,1%
(J) Frete	14.912,82	0,32	14,3%	13,1%
(K) Juros do Capital de Giro	4.510,40	0,10	4,3%	4,0%
(L) Custo Operacional (A+B+C...+K)	104.259,95	2,25	100,0%	91,9%
(M) CARP	9.225,43	0,20		8,1%
Implantação	6.370,94	0,14		5,6%
Máquinas	897,80	0,02		0,8%
Implementos	380,82	0,01		0,3%
Benfeitorias	405,55	0,01		0,4%
<i>Packing house</i>	149,09	0,00		0,1%
(N) Custo de Oportunidade da Terra	900,00	0,02		0,8%
Custo Total (L + M + N)	113.485,38	2,45		100,00%

Custo Total de produção por variedade (R\$/kg)

Sugraone (festival)	R\$ 3,99
Thompson	R\$ 3,62
Crimson	R\$ 3,57
Itália melhorada	R\$ 2,22
Produtividade média (toneladas por hectare)	R\$ 46,27



CUSTO DE PRODUÇÃO DE UVA NO VALE DO SÃO FRANCISCO: PROPRIEDADE DE MÉDIA ESCALA

A média escala de produção também apresenta o mesmo perfil em área cultivada definida em 2008 (de 21 a 70 hectares), localizados nos perímetros públicos do Vale do São Francisco. Para o cálculo, utilizou-se o módulo médio de 35 hectares (o mesmo utilizado em 2008). Ao contrário do produtor de pequena escala, os custos com resfriamento, embalagem e transporte até o porto do grupo de média escala são de responsabilidade do produtor – mesmo quando terceirizado através de uma cooperativa, é o produtor quem arca com essas despesas e não o *trader*. Assim como as de pequena escala, as propriedades de média escala também estão localizadas no perímetro público e recebem água para irrigação já pressurizada.

Apesar de algumas mudanças na participação das va-

riedades, as alterações foram menores que as ocorridas nas propriedades de pequena escala. A principal mudança foi o aumento da participação da *crimson*, enquanto a *itália melhorada* e a *thompson* diminuíram.

Para efeito de comparação com o estudo anterior, são descritos o portfólio de variedades e de produtividade nas safras 2008 e 2011. Os custos médios apresentados na tabela ao lado são uma média ponderada dos custos de cada variedade de uva cultivada na fazenda em questão e a produtividade média da fazenda.

Quanto ao inventário da propriedade média, as alterações frente a 2008 foram a inserção de duas polvilhadeiras, de mais uma grade (totalizando duas) de uma coveadeira e de três carrinhos de desponte aéreo.

Perfil de uma propriedade típica de média escala de produção Safras 2008 e 2011 - Vale do São Francisco – Perímetro Público

	Safra 2008	Safra 2011
Área (ha):	35	35
Composição por variedade (% da área total cultivada)		
Sugraone (Festival)	30%	30%
Thompson	40%	30%
Crimson	10%	25%
Itália melhorada (com semente)	20%	15%
Produtividade por variedade (t/ha)		
Sugraone (festival)	25	25
Thompson	30	27
Crimson	20	25
Itália melhorada (com semente) - (soma da primeira e segunda safras)	50	52

Principais itens do inventário da propriedade

Máquinas/Implementos/Utilitários

- 3 tratores
- 4 pulverizadores
- 4 carretas
- 2 polvilhadeiras
- 1 roçadeira, 1 arado e 1 subsolador
- 2 grades
- 1 coveadeira
- 3 carrinhos de desponte aéreo
- 2 carros, 1 ônibus e 2 motos

Benfeitorias

- 1 galpão de máquinas e oficina
- 1 depósito de fertilizantes, preparo de caldas e fertirrigação
- 1 refeitório com banheiro em anexo
- 4 banheiros de campo
- 4 casas para funcionários
- 1 estação de tratamento de água e bombas

Estrutura básica de beneficiamento: 1 galpão completo com banheiro e depósito, 1 conjunto de mesas, esteiras e balanças e 1 estrutura de resfriamento interligada à *packing house*.

CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE UVA DE MESA NO VALE DO SÃO FRANCISCO (SAFRA 2011) - MÉDIA ESCALA: 35 HECTARES

Itens	R\$/hectare	R\$/kg	%CO	%CT
(A) Insumos	15.116,36	0,51	13,8%	12,5%
Adubação	9.679,88	0,33	8,8%	8,0%
Defensivo	5.436,48	0,18	5,0%	4,5%
(B) Operação mecânica	2.144,79	0,07	2,0%	1,8%
(C) Irrigação	1.680,00	0,06	1,5%	1,4%
(D) Mão de obra	41.758,70	1,41	38,0%	34,6%
Temporária (lavoura e <i>packing house</i>)	21.176,32	0,71	19,3%	17,5%
Fixa campo (lavoura e <i>packing house</i>)	12.922,61	0,44	11,8%	10,7%
Geral campo	4.152,80	0,14	3,8%	3,4%
Geral fazenda	1.267,20	0,04	1,2%	1,1%
Administrativa	2.239,78	0,08	2,0%	1,9%
(E) Equipamentos e utensílios de campo	1.672,72	0,06	1,5%	1,4%
(F) Despesas gerais	7.608,70	0,26	6,9%	6,3%
(G) Embalagem	20.303,00	0,68	18,5%	16,8%
(H) Despesas da <i>packing house</i> e certificações	342,29	0,01	0,3%	0,3%
(I) Câmara fria (custo de operação)	2.965,00	0,10	2,7%	2,5%
(J) Frete	8.687,50	0,29	7,9%	7,2%
(K) Juros do Capital de Giro	7.606,54	0,26	6,9%	6,3%
(L) Custo Operacional (A+B+C+...+K)	109.885,60	3,71	100,0%	91,0%
(M) CARP	9.983,81	0,34		8,3%
Implantação	7.070,33	0,24		5,9%
Máquinas	758,55	0,03		0,6%
Implementos	705,88	0,02		0,6%
Benfeitorias	767,48	0,03		0,6%
<i>Packing house</i>	681,57	0,02		0,6%
(N) Custo de Oportunidade da Terra	900,00	0,03		0,8%
Custo Total (L + M + N)	120.769,41	4,07		100,0%

Custo Total de produção por variedade (R\$/kg):

Sugraone (festival)	R\$ 4,31
Thompson	R\$ 3,94
Crimson	R\$ 4,04
Itália melhorada	R\$ 2,62
Produtividade média (toneladas por hectare)	R\$ 29,65



CUSTO DE PRODUÇÃO DE UVA NO VALE DO SÃO FRANCISCO: PROPRIEDADE DE GRANDE ESCALA

A área cultivada com uva para exportação em um empreendimento de grande escala na região é acima de 150 hectares – também neste caso, manteve-se o perfil considerado no estudo de 2008. Para fins de cálculo de custo de produção, considerou-se uma propriedade de 250 hectares.

O estudo de custos no grupo de grande escala focou uma propriedade que, além de contemplar a estrutura básica para exportação (*packing house* + certificação), também possui câmara fria e logística de escoamento da uva até o porto – mesma estrutura considerada em 2008. Além disso, as propriedades de grande escala de produção não estão inseridas nos projetos públicos de irrigação. Assim, elas têm o gasto de bombeamento próprio da água do rio e não de canais, elevando o custo de investimento na cultura.

O portfólio de variedades entre o estudo de custo

de 2008 e o de 2011 teve pouca alteração nesta escala de produção. As variedades *sugraone* (festival), *thompson*, *crimson* e itália melhorada continuam compondo o portfólio dessa fazenda. Comparada a outras escalas de produção, a grande foi a que menos alterou as variedades entre os anos de 2008 e 2011. Os valores apresentados na tabela ao lado são uma média ponderada dos custos de cada variedade de uva produzida na fazenda. Abaixo, está a descrição da fazenda típica de grande escala de produção em 2008 e 2011.

Quanto ao inventário da propriedade, houve poucas alterações. Em 2011, são três utilitários (em 2008 eram dois), 15 pulverizadores (em 2008 eram 12), 41 carretas (em 2008 eram 36) e o acréscimo de duas coveadeiras, cinco polvilhadeiras e uma estercadeira. A parte de benfeitorias da propriedade se manteve a mesma de 2008.

Perfil de uma propriedade típica de grande escala de produção Safra 2008 e 2011 - Vale do São Francisco – Fora do Perímetro Público

	Safra 2008	Safra 2011
Area (ha):	250	250
Composição por variedade (% da área total cultivada)		
Sugraone (Festival)	32,2%	30%
Thompson	32%	30%
Crimson	12,4%	16%
Com semente (itália melhorada)	23,4%	24%
Produtividade por variedade (t/ha)		
Sugraone (Festival)	25,8	23,5
Thompson	25	26,3
Crimson	22,7	25
Itália melhorada (com semente) - (soma da primeira e segunda safra)	39,8	40

Principais Itens do inventário da propriedade

Máquinas/Implementos/Utilitários

- 16 tratores
- 15 pulverizadores
- 41 carretas
- 2 polvilhadeiras
- 1 arado, 1 subsolador e 1 sulcador
- 2 grades
- 2 coveadeira
- 3 carrinhos de desponte aéreo
- 3 utilitários, 1 van e 10 motos

Benfeitorias

- 1 galpão de máquinas e oficina
- Depósitos para armazenar fertilizantes, defensivos e embalagens.
- Casas para preparo de caldas e fertirrigação
- Refeitório com banheiro em anexo
- 15 banheiros de campo
- 2 estações de tratamento de água

Estrutura básica de beneficiamento: 2 galpões completos com banheiros, vestiário e escritório, 2 conjuntos de mesas, esteiras, e balanças, e 2 estruturas de resfriamento interligada ao *packing house* e 6 paleteiras.

CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE UVA DE MESA NO VALE DO SÃO FRANCISCO (SAFRA 2011) - GRANDE ESCALA: 250 HECTARES

Itens	R\$/hectare	R\$/kg	%CO	%CT
(A) Insumos	16.528,12	0,58	17,7%	15,8%
Adubação	10.017,91	0,35	10,7%	9,6%
Defensivo	6.510,21	0,23	7,0%	6,2%
(B) Operação mecânica	2.132,53	0,07	2,3%	2,0%
(C) Irrigação	1.800,00	0,06	1,9%	1,7%
(D) Mão de obra	32.829,94	1,15	35,1%	31,4%
Temporária (lavoura e <i>packing house</i>)	14.706,83	0,52	15,7%	14,1%
Fixa campo (lavoura e <i>packing house</i>)	8.870,40	0,31	9,5%	8,5%
Geral campo	5.349,10	0,19	5,7%	5,1%
Geral fazenda	674,78	0,02	0,7%	0,7%
Administrativa	2.709,27	0,09	2,9%	2,6%
Gerenciamento de <i>packing house</i>	405,50	0,01	0,4%	0,4%
Gerenciamento câmara fria	114,05	0,00	0,1%	0,1%
(E) Equipamentos e utensílios de campo	1.422,94	0,05	1,5%	1,4%
(F) Despesas gerais	4.067,94	0,14	4,4%	3,9%
(G) Embalagem	19.332,51	0,68	20,7%	18,5%
(H) Despesas de <i>packing house</i> e certificações	265,22	0,01	0,3%	0,3%
(I) Câmara fria (equipamentos e manutenção)	1.040,96	0,04	1,1%	1,0%
(J) Frete (até o porto)	7.185,50	0,25	7,7%	6,9%
(K) Juros do Capital de Giro	6.942,31	0,24	7,4%	6,6%
(L) Custo Operacional (A+B+C...+K)	93.547,98	3,28	100,0%	89,5%
(M) CARP	10.512,78	0,37		10,1%
Implantação	6.790,24	0,24		6,5%
Máquinas	522,91	0,02		0,5%
Implementos	362,27	0,01		0,4%
Benfeitorias	1.035,56	0,04		1,0%
<i>Packing house</i>	952,35	0,03		0,9%
Câmara fria	849,45	0,03		0,8%
(N) Custo de Oportunidade da Terra	420,00	0,01		0,4%
Custo Total = (L+ M + N)	104.480,76	3,66		100,0%

Custo Total de produção por variedade (R\$/kg):

Sugraone (festival)	R\$ 4,39
Thompson	R\$ 3,97
Crimson	R\$ 3,98
Itália melhorada	R\$ 2,65
Produtividade média (toneladas por hectare)	R\$ 28,55



DUPONT PROGRAMA TOMATE. PREVENIR É ALIMENTAR MAIS.

DuPont[™]
Equation[™]
fungicida

DuPont[™]
Curzate[™] BR
fungicida

DuPont[™]
Midas[™] BR
fungicida

DuPont[™]
Kocide[™] WDG
fungicida

Manzate® WG
fungicida

**DuPont®
Rumo® WG**
inseticida

**DuPont®
Premio®**
inseticida

**DuPont®
Lannate® BR**
inseticida



Juntos, podemos alimentar o mundo. A DuPont acredita que as respostas para os maiores desafios enfrentados pela humanidade podem ser encontradas através do trabalho em conjunto com universidades, governos, empresas e organizações. Assim, podemos levar ao campo produtos que ajudam no incremento da produtividade, suprimindo as necessidades de uma população que não para de crescer.

ATENÇÃO: Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. **CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.** Produto de uso agrícola. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto. Manzate® WG é produzido pela United Phosphorus Limited e distribuído pela DuPont do Brasil S.A. Copyright © 2012 - DuPont. Todos os direitos reservados. A marca DuPont®, o logo Oval DuPont®, Equition®, Carate®, Midas®, Kocide®, Premio®, Lannate® e Rumo® 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.



Para mais informações:

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

SUSTENTABILIDADE ECONÔMICA DA VITICULTURA NO

PORTFÓLIO DE VARIEDADES INFLUENCIA NA ESTRUTURA DE CUSTOS DE PRODUÇÃO

Avaliando os resultados obtidos no Vale do São Francisco, a equipe **Hortifruti Brasil** constatou que o portfólio de variedades tem grande peso sobre o resultado final do custo de produção dos três grupos de propriedades. Vale lembrar que o portfólio de variedades é definido com base no mercado-alvo que o produtor almeja (exportação, o próprio Nordeste ou demais regiões).

A predominância da Itália melhorada na propriedade de pequena escala foi determinante para que seus custos (R\$ por kg uva comercializada) fossem inferiores aos das demais escalas. A Itália melhorada tem alta produtividade (são duas safras por ano), superando o rendimento principalmen-

te das variedades sem semente. Apesar do menor custo por quilo, o dispêndio por hectare é elevado por conta do maior volume colhido, o que acaba elevando os gastos com embalagens, frete e resfriamento.

Apesar dos resultados positivos da estrutura de custo da propriedade de pequena escala de produção em relação às demais, não se pode afirmar que sua rentabilidade foi superior. Essa resposta depende também do preço final obtido pelas variedades. De todo modo, é importante ressaltar que o pequeno produtor que conseguiu permanecer na atividade após a crise de 2008, deve ter hoje um desempenho excelente tanto no aspecto de produtividade quanto de custos.

OCIOSIDADE DA MÃO DE OBRA AUMENTA COM A ESCALA DE PRODUÇÃO

Outro resultado importante do estudo diz respeito ao custo da ociosidade de mão de obra. As propriedades de uva de mesa demandam elevado contingente de mão de obra qualificada (treinada), já que é uma cultura que requer cuidados específicos. Assim, quanto maior a escala de produção, a gestão da mão de obra torna-se mais complexa e mais cara proporcionalmente ao custo total. A sazonalidade das atividades aliada à necessidade de trabalho qualificado elevam o gasto da fazenda – se não bem gerenciada, a ociosidade aumenta consideravelmente.

Outro fator que dificulta a otimização da mão de obra nas propriedades de maior escala de produção é a complexidade das atividades, o que requer uma estrutura mais hierarquizada quando comparada à de uma propriedade de pequena escala, onde o proprietário assume praticamente todo o quadro de gerência e tem uma relação direta com os funcionários de campo.

No estudo sobre a safra 2011, nas propriedades de pequena escala, o gasto (total) com mão de obra representou 19% do custo total de produção. Esse percentual se elevou para 35% na propriedade de média escala e para

31% do custo total de produção do grupo de propriedades de grande escala de produção.

O grau de ociosidade de cada escala de produção foi apurado através da comparação do total gasto com mão de obra com o efetivamente utilizado. A diferença é a ociosidade. Na tabela abaixo, está o índice referente ao pessoal de campo, ligado à atividade de manejo, colheita e operação na *packing house*. Essa é a área apontada pelos produtores como uma das mais difíceis em termos de alocação de trabalho, por conta da sazonalidade das atividades. Além disso, dependendo da escala, o proprietário não pode contar muito com trabalhadores temporários devido à atual escassez de mão de obra na região e ou à dificuldade de qualificação.

Os resultados da tabela corroboram a importância de um planejamento apurado das atividades de campo, que representam grande parte dos custos da uva. No caso da média escala, o custo da ociosidade chega a R\$ 0,24/kg, o equivalente a 6% do custo total da uva (R\$/kg), enquanto a grande apresentou custo de ociosidade de R\$ 0,18/kg, o equivalente a 5% do custo total da uva.

ANÁLISE DA OCIOSIDADE DA MÃO DE OBRA EMPREGADA NO CAMPO

(somente funcionários ligados ao manejo da cultura: tratamento, colheita e operação de *packing house*)

Escala	Gasto com mão de obra (R\$/ha)		Ociosidade	
	Pago	Utilizado	%	R\$/kg
Pequena	R\$ 17.494,40	R\$ 17.306,63	1%	0,00
Média	R\$ 24.689,28	R\$ 17.719,75	28%	0,24
Grande	R\$ 22.176,00	R\$ 17.015,65	23%	0,18

VALE DO SÃO FRANCISCO

DESAFIOS DA VITICULTURA NO VALE

Com base nos dados obtidos em pesquisas de campo, podemos concluir que é notável a competência que a região do Vale do São Francisco teve para ajustar a sua produção a uma nova condição de mercado após 2008. O ambiente econômico mais favorável no mercado interno, sem dúvida, facilitou essa conversão. O mercado externo continuará sendo um foco importante para a região. A diferença, agora, é que os destinos da comercialização são mais diversificados. Para isso, um estudo do mercado-alvo e o portfólio de variedades correlatas são essenciais para o produtor se posicionar adequadamente.

Quanto ao mercado doméstico, é importante que a região consolide sua posição oferecendo variedades de excelente qualidade (nas mesmas condições ofertadas no mercado internacional) mais acessíveis ao bolso do consumidor. O resultado do estudo indica que há potencial de consumo em todas as classes de renda no País, para frutas com sabor (principalmente respeito a um mínimo de *brix* para sua comercialização). Assim, recomenda-se um posicionamento de variedades adaptadas a cada classe econômica, sempre se priorizando o sabor, a qualidade, segurança e o escalonamento da comercialização.

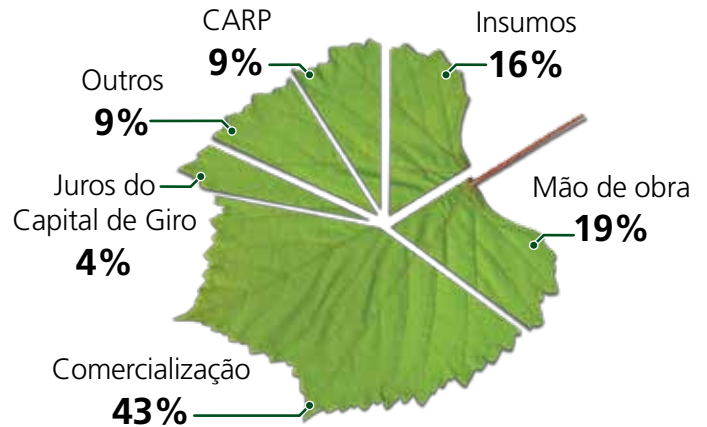
Porém, os desafios são muitos para a tão almejada sustentabilidade econômica da uva do Vale do São Francisco. Um deles é produzir a uva o ano todo. Isso permitiria uma redução significativa nos custos, além da otimização da mão de obra (redução da ociosidade) e das instalações (menor custo fixo). O atual conjunto de variedades, especialmente as sem sementes, são muito suscetíveis às chuvas do primeiro semestre. Assim, a maioria opta por uma colheita por ano e no segundo semestre. Além da seleção de variedades mais adaptadas às condições climáticas do primeiro semestre, a produtividade (sem redução da qualidade) é essencial para que possa competir em custos com a uva importada neste período. ■

Agradecimento: Os resultados apresentados nesta edição é um esforço conjunto da equipe do Cepea com produtores e agrônomos do Vale do São Francisco. O nosso muito obrigado a todos que nos receberam e gentilmente cederam os dados para a nossa pesquisa. O nosso especial agradecimento é para a Bayer Cropsciences, empresa parceira que viabilizou financeiramente o projeto.

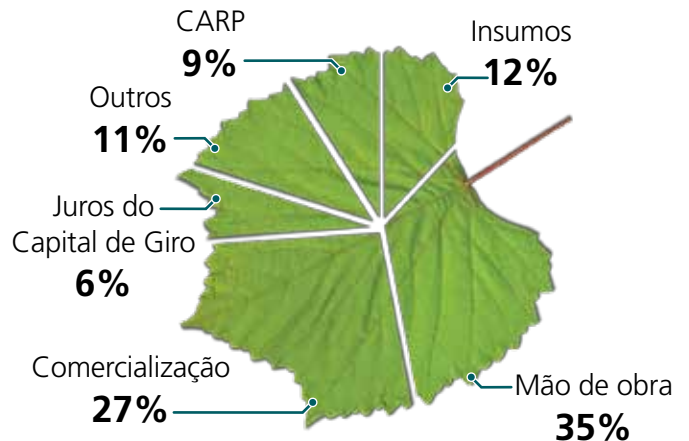
CUSTO DE PRODUÇÃO DA UVA NO VALE DO SÃO FRANCISCO

Distribuição dos principais itens que compõem o custo total de produção (%) por escala

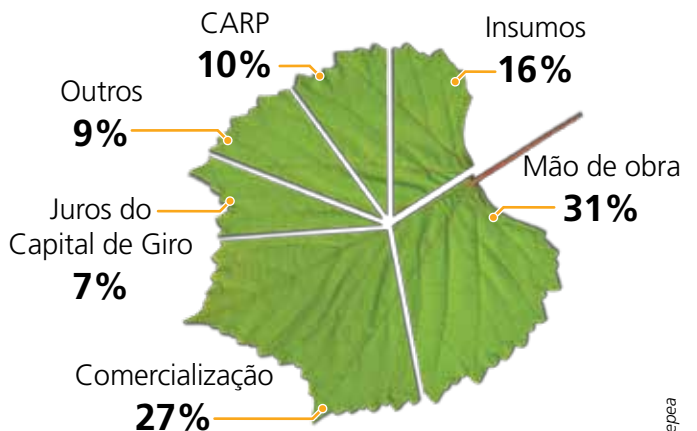
Pequena escala de produção



Média escala de produção



Grande escala de produção



No percentual acima do CARP, inclui-se também o Custo de Oportunidade da Terra.

Fonte: Cepea