



DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

*Valorize seu pequeno
na agricultura!*
TEMPORADA 2018
Página 9

ESPECIAL BATATA: GESTÃO SUSTENTÁVEL

A HF Brasil avalia os fatores que contribuíram para o maior ciclo de baixa da bataticultura desde 2002

Página 10

Mais um novo estudo do segmento industrial: custo de produção da batata *chips*

Página 12

Amistar[®] Top

O fungicida especialista em prevenir manchas e cuidar da saúde de suas frutas e vegetais.



- Duplamente sistêmico
- Controle superior com alta seletividade
- Registro para 29 frutas e vegetais

Informe-se sobre e realize o Manejo Integrado de Pragas.
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.

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

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO.



c.a.s.a.

0800 704 4304

www.portalsyngenta.com.br

Dr. Amistar Top



 **Amistar[®] Top**

syngenta.

PRODUTORES APONTAM ESTRATÉGIAS ADOTADAS PARA DRIBLAR CICLOS DE BAIXAS



João Paulo Deleo (à esq.) e Heitor Inacio são da Equipe Batata do Cepea e organizaram a matéria desta edição.

Analisando a série de preços de batata do Cepea desde o início do levantamento, em 2002, observa-se que o atual momento de baixa rentabilidade no setor é o mais persistente – já são dois anos. A expectativa é de que esse ciclo se encerre em novembro e, em 2019, tudo indica que a rentabilidade possa se recuperar, devido à possibilidade de menor oferta.

O ciclo de alta e baixa dos preços da batata é uma característica do segmento *in natura* e é influenciado, principalmente, por oscilações da oferta.

Na próxima década, provavelmente, novos declínios devem ser observados, mas o questionamento do setor é: como o produtor sobrevive a uma crise de preços? A saída, segundo os entrevistados desta edição *Especial Batata 2018*, é ter uma estratégia de “proteção” em momentos de pouco retorno financeiro do segmento *in natura*. Dentre as diferentes formas de estratégias apontadas está uma já relatada em outras edições da **Hortifruti Brasil**, que é fazer uma reserva financeira em épocas

de alta rentabilidade do setor. Também pode ser uma alternativa ter fluxo de caixa com outras atividades, além da batata.

Porém, é unânime entre os colaboradores consultados a importância de uma boa gestão, elevando a produtividade e racionalizando os insumos, maquinário e mão de obra. As fazendas de maior escala estão tendo uma grande economia de mão de obra por meio da mecanização de todas as atividades, incluindo a colheita. A gestão financeira, por sua vez, tem como prioridade não desequilibrar o fluxo de caixa do produtor, captando empréstimos somente dentro da capacidade de pagamento da atividade.

Há, ainda, uma ação cada vez mais comum, especialmente para as propriedades de maior escala, que é diversificar o mercado do tubérculo, tornando o produtor um fornecedor de batata à indústria. Atualmente, a cadeia de batata está dividida em dois segmentos: 61% do consumo é proveniente do mercado *in natura* e o restante (39%), do industrial – dentro deste último segmento, 21% ainda são importados (especialmente a batata pré-frita) e 18% referem-se à indústria nacional (pré-frita e *chips*). Vale lembrar que, em 2006, o segmento *in natura* representava 82% do mercado e o industrial, 28%.

É bom ressaltar que não é só a elevada oferta que explica o atual cenário de baixa rentabilidade da bataticultura. A crise econômica que persistiu em 2017 e a mudança de hábitos do consumo do brasileiro também resultaram em excedentes de produção. O brasileiro tem reduzido seus gastos, especialmente em alimentação fora do lar, e alterado seu comportamento na hora de se alimentar, em busca de produtos de maior conveniência. Toda essa discussão, bem como os números mais recentes dos custos de produção da atividade, você confere a partir da página 10 deste *Especial Batata!*

CONTROLAR A PRAGA QUE VOCÊ PRECISA. ISSO É SER EFICIENTE.

SPERTO



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.

- BAIXA TOXICIDADE
- ALTA PERFORMANCE NO CONTROLE DE PRAGAS
- FLEXIBILIDADE DE USO EM MÚLTIPLAS CULTURAS
- NÃO DESEQUILIBRA A POPULAÇÃO DE ÁCAROS
- FORMULAÇÃO WG COM TECNOLOGIA AVANÇADA



ATENÇÃO

O setor de HF precisa de mais união?



Achei ótima a matéria, pois trata de um assunto ainda muito distante da agricultura brasileira, principalmente no setor de HF. Sou presidente de uma cooperativa em Piedade (SP) e confesso que encontramos muitas dificuldades para retirar o estigma que foi construído ao longo do tempo e trazer informações referentes aos benefícios da coletividade. O que pode ser feito é trazer mais informações e conscientizar as pessoas dos benefícios que são conquistados por meio da coletividade.

Germano Antônio Stevanato – Piedade/SP

A matéria foi ao encontro de um trabalho que estou realizando sobre formação de redes de produtores para acessar mercados. O receio de produtores em trabalhar em conjunto é porque, na maioria das iniciativas, os resultados esperados não vêm. Então, cada um tenta correr atrás por conta. A competição está muito acirrada e o acesso a mercados, restritos a grupos que

CAPA 10



Nesta edição, analisamos a competitividade da batata chips versus palito. Os levantamentos atualizados de custo de produção de batata nas regiões do Sul de Minas e Vargem Grande do Sul (SP) também estão nesta edição. Confira!

SEÇÕES

CENOURA		26
BATATA		28
TOMATE		30
CEBOLA		32
ALFACE		33
MELÃO		34
CITROS		35
UVA		36
MANGA		38
BANANA		39
MELANCIA		40
MAMÃO		42
MAÇÃ		43

EXPEDIENTE

A Hortifruti Brasil é uma publicação do CEPEA - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - ESALQ/USP
ISSN: 1981-1837

Coordenador Científico:

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

Editora Científica: Margarete Boteon

Editores Econômicos:

João Paulo Bernardes Deleo, Letícia Julião, Fernanda Geraldini Palmieri e Marina Marangon Moreira

Editora Executiva:

Daiana Braga MTB: 50.081

Diretora Financeira: Margarete Boteon

Jornalista Responsável:

Alessandra da Paz Mtb: 49.148

Revisão:

Daiana Braga, Bruna Sampaio, Caroline Ribeiro, Nádia Zanirato e Flávia Gutierrez

Equipe Técnica:

Ana Beatriz de Salles Roselino, Ana Raquel Mendes, Andréa Cimino Gonzalez Rodrigues, Caroline Ribeiro, Eduarda da Costa Pinheiro, Fernanda Geraldini Palmieri, Gabriel Coneglian Barbosa, Gabriel Pacheco de Carvalho Oliveira, Heitor Araujo Cintra Inacio, Isabela Camargo Gonçalves, Laleska Rossi Moda, Lavínia da Cunha Canto Morais, Lenise Andresa Molena, Luana Maria Martins Guerreiro, Marcela Guastalli Barbieri, Mariana Coutinho Silva, Mariane Novais Olegário de Souza e Rodolfo Fernandes Hackmann

Apoio:

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:

Guia Rio Claro.Com Ltda
enfaserioclaro@gmail.com

Impressão:

www.graficamundo.com.br

Contato:

Av. Centenário, 1080

Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)

Tel: 19 3429-8808

Fax: 19 3429-8829

hfbrasil@cepea.org.br

www.hfbrasil.org.br

A revista **Hortifruti Brasil** pertence ao Cepea

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

detêm informações. Acho que podemos criar os centros de apoio à comercialização para auxiliar os produtores a acessar mais o mercado sem sair do campo.

José Lourenço Pechtoll – Santo André/SP

A matéria ficou bem estruturada, mas poderia abordar outras instituições importantes para o setor, como a APEX e o Mapa. Trabalhar em conjunto significa abrir mão de algo pessoal em prol do coletivo que ganha força, porém, essa consciência está faltando aos produtores.

Sandro Lima – Rio de Janeiro/RJ

A união é fundamental para trazer representatividade ao

setor. Um dos grandes estraves das associações é que o associativismo no Brasil, na grande maioria das vezes, visa o interesse individual e não o coletivo.

João Luiz Marques da Silva – São Paulo/SP

Faço parte da Coopexvale e confesso ser fundamental estar associado a tanta gente boa que nos faz mais competitivos e fortalecidos para, juntos, enfrentarmos os grandes desafios da nossa atividade. O relacionamento humano é muito complexo e é por isso que perdura tanto individualismo e desconfiança entre nós. As pessoas precisam conhecer os benefícios de se juntar forças.

Paulo Ramos de Queiroz – Petrolina/PE

Hortifruti Brasil no WhatsApp

A **Hortifruti Brasil** está no WhatsApp! Neste aplicativo, você pode entrar em contato conosco e também nos enviar fotos para publicarmos na revista! Para isso, basta nos enviar fotos de sua produção, nome e região!

Veja o que nossos leitores nos enviaram!

19 **99128.1144**

Donaldo Crema - Pinheiros (ES)



Monique Pizzato Garcia Fulber _ Luis Eduardo Magalhães (BA)



Uesley Batista Silva Ramos - Dom Basílio (BA)



Nélio Jobim - Petrolina (PE)



ACESSE O SITE E CURTA AS REDES SOCIAIS DA HF BRASIL!





Qual geração consome mais HF's?

Por Carol Ribeiro

Consumidores acima dos 40 anos têm comprado mais frutas e hortaliças do que os mais jovens nos Estados Unidos, ao que indica o relatório *Fresh Trends 2018*, produzido anualmente pelo periódico *The Packer*. Um dos motivos, conforme a publicação, pode ser o aumento da procura por refeições fora do lar – o que reduziria as compras regulares de HF's. Dentre os principais produtos consumidos por essa faixa etária em 2017, os mais básicos lideraram: banana, batata, cebola, cenoura e tomate. Já entre os consumidores com menos de 40 anos, a procura foi maior por produtos menos habituais nas cestas de compras, como alcachofra, abacate, couve, manga e mamão. Mas, de forma geral, a manutenção da boa saúde segue como a principal motivação para a compra de hortifrúts. Mais de sete em cada 10 pessoas revelaram que estavam consumindo produtos frescos para incorporar nutrientes em suas dietas. Ponto para os HF's!

HF Brasil por aí

Equipe vai à campo levantar custo de produção de batata

João Paulo Deleo, responsável pelo levantamento de custo de produção de hortaliças, e Heitor Inácio, analista do mercado de batata, ambos do Hortifruti/Cepea, estiveram em Pouso Alegre (MG), na sede da Abasmig, no dia 30 de agosto para apurar o custo de produção de batata da região. Deleo também esteve em outras localidades que produzem o tubérculo nos últimos meses para coletar os dados, cujos resultados você pode conferir na matéria de capa a partir da página 10.



HF Brasil participa de evento de tomate no interior de SP



A equipe da HF Brasil participou do Seminário GranTomate, realizado em Campinas (SP) no dia 19 de setembro. À convite da Yara, o editor econômico de hortaliças do Cepea, João Paulo Deleo, palestrou sobre as perspectivas do mercado de tomate. Outros assuntos pertinentes ao setor também foram abordados por especialistas e representantes de associações, como nutrição, fisiologia, comercialização e rastreabilidade.

RADAR HF - Campanha "Valorize seu pequeno na agricultura"



Antonio Moteleski Olchel -
Araucária (PR)



Davi Espim - Piedade (SP)



Jesus Fellipe Silva de Oliveira -
Iaciara (GO)



Miguel Olhier Garcia -
Vitória Brasil (SP)



Renato Ramalho Dantas Neto -
Ribeira do Amparo (BA)



Enzo Yusuke Kamiya -
Biritiba Mirim (SP)



João Gabriel Zanelli -
Natividade (RJ)



Vicente de Melo Abrahão -
Delfinópolis (MG)



Matheus Soncini (de branco)
e Eduardo Domeni Soncini -
Monte Azul Paulista (SP)



Pedro Boteon Sanches -
Ibitinga (SP)



William Costa Júnior -
Jandaia do sul (PR)



Maria Cecília Cerqueira -
Vale do São Francisco

Valorize seu pequeno
na agricultura!



A campanha continua!

Mande fotos da criançada para publicarmos
nas próximas edições!

hfbrasil@cepea.org.br

ou pelo WhatsApp (19) **99128.1144!**



Adriano Pessoa Silva Fidelis -
São Gotardo (MG)



Gabriel Madeira Barreto -
Nova Viçosa (BA)



Lorena Boteon Sanches -
Ibitinga (SP)



Luiza Madeira Barreto -
Nova Viçosa (BA)

Como sobreviver à pior crise da *Vender à indústria pode ser uma boa alternativa*

Em 18 anos de análise de mercado do **Hortifruti/Cepea**, nunca houve um período tão longo (quase dois anos!) de baixa rentabilidade para o segmento da batata *in natura*. Desde novembro de 2016, os preços vêm sendo insuficientes para pagar os custos de produção em todas as safras. Os principais fatores que explicam essa desvalorização são a oferta elevada de batata, a dificuldade de ampliar a demanda por conta da crise econômica do País e mudanças de hábito de consumo do brasileiro.



CLIMA FAVORÁVEL: O clima foi extremamente benéfico à bataticultura em 2017. Na safra das águas 2016/17, a chuva ocorreu em volume ideal, favorecendo o bom desenvolvimento das lavouras, sendo que, geralmente, o clima acaba prejudicando a produtividade dessa temporada. Quanto às temporadas das secas e de inverno de 2017, o clima também foi um aliado à produtividade. Na safra das águas 2017/18, por sua vez, o tempo permitiu boa produtividade. No inverno de 2018, as condições climáticas foram ainda mais propícias que no ano anterior, elevando a produtividade e gerando oferta excedente.



AUMENTO DA ÁREA: A área cultivada em 2016 cresceu e o clima desfavorável no período – quando foi registrado um dos *El Niño* mais intensos da história – resultou em forte quebra de produtividade e consequente alta nos preços, garantindo boa rentabilidade ao produtor naquele ano. Esse cenário, por sua vez, estimulou agricultores, que aumentaram a área com batata novamente em 2017, elevando a oferta e reduzindo os valores de venda. Assim, após dois anos de aumentos consecutivos, a área da temporada das águas 2017/18 foi reduzida, mas o clima não prejudicou a produtividade, mantendo a oferta elevada e a rentabilidade, baixa. Já na temporada de

inverno de 2018, bataticultores voltaram a aumentar a área, mesmo diante dos preços pouco atrativos desde 2016.



SEMENTES DE MELHOR QUALIDADE: As lavouras tiveram um bom vigor genético em 2017, graças ao uso de sementes de maior qualidade nos últimos anos. Em 2018, o vigor segue satisfatório, mas produtores têm focado menos na qualidade da semente, devido ao baixo retorno que vêm registrando com a cultura. Esse contexto pode ser alterado em 2019, em decorrência do excesso de replicações do tubérculo.



CRISE ECONÔMICA E MUDANÇAS DE HÁBITO LIMITAM O CONSUMO *IN NATURA*: A demanda não se elevou no mesmo ritmo de crescimento da oferta de batata nos últimos dois anos. Um dos motivos é a mudança de hábito do brasileiro, que migrou o consumo da batata *in natura* por outros tubérculos, raízes e, especialmente, pela batata industrializada. A recente crise econômica também limitou o consumo. Mesmo com a queda dos preços do tubérculo nos últimos 24 meses, o consumidor está contendo seus gastos, principalmente com alimentação fora do lar, cenário que acaba influenciando na menor demanda pelo produto *in natura*.

O CENÁRIO PODE MELHORAR EM 2019

A previsão é de que os preços da batata se recuperem em 2019, com o fundamento vindo da menor área no próximo ano, que deve manter a oferta mais controlada. Além disso, a produtividade para o período pode ser menor, tendo em vista a forte possibilidade da ocorrência

do fenômeno climático *El Niño* no verão 2018-2019, que deve elevar o volume de chuva no Sul. Outro ponto que pode comprometer o rendimento das lavouras é o fato de produtores, desestimulados, terem realizado poucos investimentos na renovação das sementes.



GESTÃO SUSTENTÁVEL

batata das últimas décadas?

para evitar ciclos de baixas

ANÁLISE DA RENTABILIDADE DA PRODUÇÃO DE BATATA IN NATURA

Safra	SAFRA DAS ÁGUAS			SAFRA DE INVERNO		
	Área in natura (hectares)	Produtividade scs/ha	Rentabilidade R\$/sc	Área in natura (hectares)	Produtividade scs/ha	Rentabilidade R\$/sc
2015/16	40.545,00	400	-26,82	25.330,00	700,00	25,61
2016/17	42.075,00	620	-38,90	25.750,00	700,00	-13,09
2017/18	37.407,00	540	-23,59	26.150,00	740,00	-18,54

Obs: A rentabilidade e a produtividade são referentes ao Sul de Minas e à Vargem Grande do Sul/SP (safra de inverno).

Fonte: Hortifruti/Cepea

CHEGOU

phosbac 45

Reforço biológico para aumentar os efeitos da adubação

+ 55 413503-8703
www.anderstatt.com.br



Anderstatt
do Brasil
Inovação pela natureza

2018: CUSTO DE PRODUÇÃO DE BATATA PARA A INDÚSTRIA DE CHIPS



Neste *Especial Batata 2018*, a **Hortifruti Brasil** avançou nos estudos de custos de produção do produto para indústria, avaliando pela primeira vez o custo da batata para o segmento *chips* – no *Especial* de outubro do ano passado, foram publicados os custos de produção para a indústria de pré-frita.

A área com batata voltada ao segmento de *chips* é bastante expressiva, representando um pouco mais da metade do total cultivado com tubérculo industrializado no Brasil e ligeiramente acima da destinada à pré-frita. Vale ressaltar que foram consideradas aqui as principais indústrias que geralmente processam batata por meio de contrato com produtores. Quando avaliadas as pequenas fábricas que compram somente no mercado *spot*, a área é ainda maior, mas não é possível mensurá-la, uma vez que o número de empresas é elevado e que, por vezes, processa variedades de batata não adequadas pa-

ra a fritura. Além disso, o mercado de *chips* praticamente é abastecido pela produção nacional, com pouca expressão do produto importado.

O mercado de batata chips encontra-se num padrão de consumo já elevado no País e com perspectivas de um crescimento modesto até 2021, mas ainda se mantém por conta de ser considerado uma opção de lanche rápido fora do lar. No entanto, o fato de outros produtos substitutos da batata *chips* estarem disponíveis nos mercados, os desafios relacionados à saudabilidade e à restrição da renda tendem a limitar o crescimento deste segmento. Por outro lado, a possível retomada de crescimento da economia brasileira prevista para o próximo ano pode aquecer a demanda por *snacks*, mantendo forte a participação da indústria nacional na produção de batata.

VENDER PARA A INDÚSTRIA É A SAÍDA AOS PRODUTORES?



Sem dúvida vender à indústria é uma das alternativas que o produtor pode buscar para enfrentar anos de baixos preços do mercado fresco, já que muitas vezes os valores são mais estáveis e pré-fixados. Vale lembrar que a crise de preços dos últimos dois anos não é novidade no mercado *in natura* da bataticultura – ela faz parte do ciclo de alta e de baixa desse segmento. Ainda assim, a indústria não é uma alternativa para todos os perfis e regiões produtoras, tendo em vista que nem sempre o agricultor tem escala ou está no raio de atuação de uma processadora.

Avaliando a rentabilidade média do segmento *in natura* versus indústria nos últimos dois anos, observa-se que a produção para a indústria de batata pré-frita, por exemplo, não alcança as margens de lucro que o segmento *in natura* pode obter, mas também não gera os prejuízos que este último enfrentou nos períodos recentes. Em 2017, os custos de produção de batata pré-frita para a indústria foram de R\$ 42,52/sc de 50 kg, enquanto que os preços em contrato estiveram, em média, a R\$ 50,00/sc. Para a produção de batata *chips* em 2018, o custo foi calculado em R\$ 51,86/sc. Quanto à rentabili-

dade, é bastante distinta, pois, apesar de os preços serem firmados em contratos, produtores de *chips* disseram não conseguir, em alguns casos, um valor médio suficiente para cobrir os custos apurados pelo Hortifruti/Cepea.

Segundo fornecedores, o valor do preço fixado em contrato para indústria de *chips* varia muito mais que o de pré-frita, já que há mais empresas no setor e também porque a produção ocorre em diversas regiões e períodos. De acordo com produtores, há contratos fechados por até R\$ 85,00/sc, mas a indústria tem uma séria de exigências quanto ao padrão de qualidade e, parte da produção, muitas vezes, não é totalmente absorvida pela indústria. Esse excedente, por sua vez, pode ser comercializado no mercado *in natura* pelo produtor, porém, em anos de excesso de oferta, os valores recebidos são baixos e não cobrem os investimentos.

No geral, a avaliação dos agricultores entrevistados que produzem tanto para o mercado *in natura* quanto para a indústria é positiva. A estratégia é não ficar em um segmento só (veja a declaração dos produtores entrevistados na página 24) e, se possível, diversificar a produção com outras culturas de menor risco, como milho e soja.

EM TEMPOS DE CRISE, HÁ REDUÇÃO NOS CUSTOS DE PRODUÇÃO!

Os custos de produção mais baixos em 2017 foram confirmados na safra de inverno 2017 de Vargem Grande do Sul e nas temporadas das águas de 2017/18 e inverno 2018 do Sul de Minas. Os principais itens que influenciaram o custo total de produção dessas regiões estão analisados a seguir:

 **FERTILIZANTES:** A menor pressão do câmbio em 2017 resultou em queda nos preços dos fertilizantes – vale ressaltar que o dólar tem influência direta no preço desse insumo. Já em 2018, os valores estão sendo reajustados, devido à valorização do dólar, e às altas nas cotações externas do insumo e do frete no Brasil. No geral, uma eventual variação nos preços de fertilizante pode ocorrer, dependendo do adubo utilizado e da época da compra. Em Vargem Grande do Sul, os custos com fertilizantes estão 25% mais caros em 2018 frente a 2017. A safra de inverno do Sul de Minas Gerais vem apontando alta de 11,8%. Já na temporada das águas 2017/18, o custo com fertilizantes caiu 3,8% em relação ao da safra 2016/17, visto que foi verificada redução dos valores desse insumo somente no Sul mineiro na temporada das águas, já que os preços ainda estavam sendo influenciados pelo dólar mais enfraquecido em 2017 – e essa desvalorização, inclusive, contribuiu para o forte recuo dos Custos Totais de Produção verificados na temporada.

 **DEFENSIVOS:** O dólar mais alto vem impactando no preço dos defensivos, que sobem mês a mês, conforme declararam produtores. No entanto, diferente dos fertilizantes, o repasse da valorização do dólar ao defensivo não é tão direta e imediata. Um dos motivos é que muitas vezes há estoque de produto em empresas, cooperativas e revendas, permitindo que os preços se mantenham por algum tempo, mesmo com a elevação do câmbio. Além disso, o menor uso de defensivos em 2018 devido ao clima favorável e, em alguns casos, a possível substituição por produtos mais baratos também frearam a alta dos custos desse insumo. Em Vargem Grande do Sul, verifica-se queda de 13,5% dos gastos com defensivos de 2017 para 2018. No Sul de Minas Gerais, foi observado recuo de 7,8% no gasto na temporada das águas 2017/18, mas alta de 9,2% na de inverno.

 **SEMENTE:** É o item com maior participação nos custos de produção de batata, e os preços desse insumo variam bastante entre os produtores. Nos estudos da **Hortifruti Brasil**, verifica-se que a produção da própria semente, em alguns casos, reduz o custo com esse insumo, além de favorecer a boa produtividade, a qualidade e a sanidade das lavouras, quando produzida sob critérios técnicos corretos. Neste ano,

no entanto, a semente comprada ficou mais barata do que a produzida pelo próprio produtor, devido à elevada oferta do tubérculo. Em Vargem Grande do Sul, em 2016, produzir a própria semente ficava 50% mais barato do que comprá-la, enquanto em 2018 a produção própria foi 4% mais cara do que a aquisição de terceiros. No Sul de Minas Gerais, o mais comum é o produtor comprar a semente, que teve desvalorização de 50% de 2017 para 2018.

 **DIESEL:** O preço desse combustível subiu em 2018 frente ao ano anterior, elevando os custos com as operações mecânicas – vale lembrar que esse item dos custos também é influenciado por manutenção de máquinas e implementos. Em Vargem Grande do Sul, o preço pago pelo diesel ficou entre 7% e 8% maior na safra 2018 frente à de 2017. No Sul de Minas Gerais, a valorização do diesel entre uma temporada das águas e outra esteve entre 11% e 12%, enquanto que, para o período de inverno, o preço permaneceu estável entre as temporadas.

 **IRRIGAÇÃO:** O diesel e a energia elétrica se encareceram em 2018. Na maior parte das regiões produtoras do Sul de Minas Gerais, a prática é realizada por bombas a diesel e, na praça paulista, por meio de pivô central elétrico. Em SP, o custo com energia elétrica subiu 18% entre as temporadas analisadas, mas os gastos com a irrigação acabaram sendo amenizados pelo menor volume de água utilizada em 2018 frente ao ano anterior.

 **MÃO DE OBRA:** A alta taxa de desemprego no País eleva a oferta de mão de obra na agricultura. Assim, desde 2017, em alguns sistemas de contratação – como o de diaristas –, os custos se mantiveram estáveis ou, até mesmo, recuaram. O valor das diárias segue com tendência de queda nos últimos dois anos tanto em Minas Gerais quanto em Vargem Grande do Sul.

 **ARRENDAMENTO:** Em Vargem Grande do Sul, o custo com arrendamento se manteve estável em 2018. Já no Sul de Minas Gerais, produtores declararam que, devido aos dois anos seguidos de crise na bataticultura, a oferta de terras para o cultivo aumentou significativamente nesta temporada de inverno, derrubando pela metade os custos com arrendamento.



CUSTO DE PRODUÇÃO DA BATATA À INDÚSTRIA DE CHIPS: PERFIL TÍPICO DE PRODUÇÃO (300 hectares)

Pela primeira vez, a equipe **Hortifruti Brasil** se reuniu com produtores e técnicos que produzem batata para a indústria de *chips*.

O levantamento de dados, realizado por meio da metodologia de “Painel”, aconteceu em 27 de agosto de 2018 na sede da Associação dos Bataticultores de Vargem Grande do Sul (ABVGS).

A produção de *chips* é bastante pulverizada entre as regiões brasileiras e Vargem Grande do Sul é uma importante praça, atendendo a mais de uma indústria. Toda a produção para a indústria deste segmento vem de fornecedores, não havendo produção própria. A principal indústria de chips do setor abastece os produtores com suas variedades e realiza um acompanhamento muito próximo da produção, com técnicos.

A safra considerada no estudo foi a de inverno de 2017 – vale ressaltar que as indústrias desse segmento têm fornecedores em todos os períodos do ano, mas concentram a produção no inverno, quando os custos são menores e a qualidade e produtividade, maiores.

Assim como no segmento de pré-fritas, avaliado no ano passado, a precificação da indústria de batata *chips* se difere da de mesa, sendo também por meio de contrato.

A fazenda típica estudada é representada por 300 hectares de batata para a temporada de inverno 2017, cujo plantio ocorre entre março e maio e a colheita, entre julho e outubro. Como observado no estudo realizado no ano passado para o segmento de pré-frita, o fornecedor de batata para a indústria de *chips* tem grande escala e um portfólio diversificado de atividades agropecuárias, além de parte da produção de tubérculo *in natura*. A maior parte do inventário de máquinas utilizadas para a produção industrial também é utilizada para outras atividades e, portanto, na composição do inventário, foi considerado o percentual de uso de cada item utilizado para o cultivo do tubérculo destinada ao processamento.

A safra de inverno 2017 teve produtividade média estimada em 620 sacas de 50 kg/ha de variedade atlântica, considerado um excelente resultado para uma cultivar que tem potencial produtivo bem menor que o da ágata ou da asterix.

No geral, os produtores fornecem a batata já lavada para as fábricas, que, por sua vez, são transportadas a granel em caçambas, ou em sacarias para as indústrias menores, porém nesse estudo consideramos a produção a granel.

INVENTÁRIO DE MÁQUINAS E IMPLEMENTOS

A propriedade típica de 300 hectares de batata para a indústria em Vargem Grande do Sul utiliza:

- 7 tratores: um de 75 cv 4x4, três de 105 cv 4x4, dois de 150 cv 4x4 e um de 200 cv 4x4
- 1 retroescavadeira
- 2 grades aradoras
- 1 subsolador de 9 hastes
- 2 enxadas rotativas
- 1 plantadora, com adubadora, de quatro linhas
- 1 adubadora de cobertura
- 2 pulverizadores com barra de 27 metros
- 2 fresadoras de quatro linhas
- 2 guinchos hidráulicos
- 1 colhedora de batatas (100% colheita mecânica)
- 1 winrover
- 1 tanque de água com capacidade para 8 mil litros
- 1 distribuidor de calcário de 10 toneladas
- 6 caçambas
- 1 prancha
- 1 pick-up de pequeno porte
- 1 pick-up de grande porte
- 1 van
- 1 moto
- 3 caminhões

Custo total de produção de batata à indústria de chips em Vargem Grande do Sul (SP) - Safra de inverno 2017

Itens	2017	
	R\$/ha	%CT
(A) Insumos	7.158	22,26%
Fertilizantes.....	4.038	12,56%
Defensivos.....	3.120	9,70%
(B) Sementes	6.323	19,67%
(C) Operações mecânicas para preparo de solo	645	2,00%
Grade aradora/Encorporação.....	120	0,37%
Subsolagem.....	74	0,23%
Enxada rotativa.....	182	0,57%
Calcário.....	51	0,16%
Plantio.....	218	0,68%
(D) Operações mecânicas para tratos culturais e amontoa	783	2,44%
Adubação.....	75	0,23%
Amontoa.....	56	0,18%
Pulverizações.....	652	2,03%
(E) Irrigação	1.100	3,42%
(F) Operações para colheita mecânica	1.734	5,39%
(G) Mão de obra - fazenda	1.328	4,13%
(H) Mão de obra - beneficiadora e câmara fria	2.285	7,11%
(I) Custos administrativos	2.926	9,10%
(J) Lavadora	200	0,62%
(K) Arrendamento	2.273	7,07%
(L) Financiamento de Capital de Giro	1.570	4,88%
(M) Custo Operacional (CO) = A+ B +...+L	28.326	88,09%
(N) CARP	3.828	11,91%
Custo Total (CT) = CO + CARP	32.154	100%
Produtividade Média	620 sacas/ha	
Custo Total por saca beneficiada	R\$ 51,86	

Fonte: Hortifruti/Cepea.



CUSTO DE PRODUÇÃO EM VARGEM GRANDE DO SUL - MÉDIA ESCALA DE PRODUÇÃO (100 hectares)

Pelo 12º ano consecutivo, a equipe **Hortifruti Brasil** se reuniu com produtores e técnicos da região de Vargem Grande do Sul para apurar os custos de produção da batata *in natura*. O encontro aconteceu em 4 de setembro, na sede da Associação dos Bataticultores de Vargem Grande do Sul (ABVGS). A reunião teve como objetivo consolidar as estimativas feitas para a temporada de inverno 2017 (publicadas na edição de outubro de 2017 da **Hortifruti Brasil**, nº 172) e fazer o orçamento para a safra de inverno 2018, ainda em andamento. Os resultados já permitem uma prévia dos custos da região na safra atual.

A propriedade típica de média escala de produção em Vargem Grande do Sul manteve seu perfil de 100 hectares cultivados com batata. Na safra 2017, não houve alteração no inventário em relação à de 2016. Quanto ao rateio na depreciação de máquinas, implementos e benfeitorias, somente o valor proporcional do uso em batata continua considerado – normalmente, o produtor tem, pelo menos, uma segunda cultura. O custo para construção do barracão em 2017 se manteve frente a

2016, a R\$ 175.000,00, mas, em 2018, estima-se que se tenha uma alta de 10%, passando para R\$ 192.500,00.

Os demais itens também permanecem como registrados nas edições anteriores: terra arrendada, sistema de irrigação sob pivô central e serviço de beneficiamento terceirizado. A pulverização continua sendo aérea, sempre que possível, exceto para herbicidas, que são realizadas por trator.

Na consolidação da safra 2017, a produtividade média em Vargem Grande do Sul foi de 700 sacas de 50 kg/ha. Para 2018, a expectativa é ainda melhor, com rendimento estimado em 740 sc/ha, superando a produtividade do ano passado, que foi considerada elevada. O clima, que contribuiu para o bom desenvolvimento das lavouras em 2017, foi ainda mais favorável em 2018. Normalmente, no início da safra, em julho, há um menor rendimento no campo, já que o período de plantio e de desenvolvimento dessas lavouras ocorre em épocas em que o clima não é tão favorável à produção (tempo quente e chuvoso). Em 2018, as condições climáticas têm sido tão boas que mesmo as áreas colhidas em julho já apresentaram produtividades acima da média para o período.

INVENTÁRIO DE MÁQUINAS E IMPLEMENTOS

A propriedade típica de 100 hectares de batata em Vargem Grande do Sul usa:

- 3 tratores, sendo dois de 75 cv 4x4 e um de 110 cv 4x4
- 1 grade aradora
- 1 subsolador de 5 hastes
- 1 enxada rotativa
- 1 plantadora, sem adubadora, de quatro linhas
- 1 adubadora de quatro linhas
- 1 aplicador de adubo para cobertura
- 1 pulverizador de 2 mil litros com barra de 18 metros
- 1 arrancadora de batatas
- 1 fresadora de quatro linhas
- 1 guincho hidráulico
- 1 pá carregadora
- 1 tanque micron
- 1 tanque de 6 mil litros
- 1 pick-up de pequeno porte
- 1 caminhão

Custo total de produção de batata beneficiada de MÉDIA ESCALA de produção em Vargem Grande do Sul (SP) - Safras de inverno 2017 e 2018

Itens	2017		2018	
	R\$/ha	%CT	R\$/ha	%CT
(A) Insumos	7.454	22,77%	8.173	24,53%
Fertilizantes	4.480	13,68%	5.599	16,81%
Defensivos	2.975	9,09%	2.574	7,86%
Tratamento de semente	592	1,81%	541	1,62%
Fungicidas	1.648	5,03%	1.562	4,69%
Inseticidas	396	1,21%	389	1,17%
Herbicidas	78	0,24%	77	0,23%
Adjuvante	8	0,02%	5	0,01%
(B) Sementes	4.375	13,36%	3.750	11,26%
(C) Operações mecânicas para preparo de solo	580	1,77%	620	1,86%
Grade aradora/Encorporação	282	0,86%	301	0,90%
Subsolagem	123	0,37%	132	0,40%
Enxada rotativa	105	0,32%	112	0,34%
Plantio	71	0,22%	75	0,23%
(D) Operações mecânicas para tratos culturais e amontoa	742	2,27%	805	2,42%
Adubação	93	0,28%	99	0,30%
Amontoa	49	0,15%	52	0,16%
Pulverizações de herbicidas	51	0,16%	54	0,16%
Pulverizações aéreas	550	1,68%	600	1,80%
(E) Irrigação	858	2,62%	851	2,56%
(F) Operações para colheita mecânica (arranquio)	243	0,74%	259	0,78%
(G) Mão de obra	2.648	8,09%	2.528	7,59%
(H) Catação no sistema de colheita semi-mecanizado	1.890	5,77%	1.998	6,00%
(I) Custos administrativos	1.347	4,11%	1.355	4,07%
(J) Comercialização/Beneficiamento	7.700	23,52%	8.140	24,43%
(K) Arrendamento	2.273	6,94%	2.273	6,82%
(L) Financiamento de Capital de Giro	1.547	4,72%	1.427	4,28%
(M) Custo Operacional (CO) = A+ B +...+L	31.656	96,69%	32.179	96,59%
(N) CARP	1.084	3,31%	1.137	3,41%
Custo Total (CT) = CO + CARP	32.740	100%	33.316	100%
Produtividade média	700 sacas/ha		740 sacas/ha	
Custo Total por saca beneficiada	R\$ 46,77		R\$ 45,02	

Fonte: Hortifruti/Cepea.



CUSTO DE PRODUÇÃO EM VARGEM GRANDE DO SUL - GRANDE ESCALA DE PRODUÇÃO (350 hectares)

Pelo quarto ano seguido, a equipe **Hortifruti Brasil** calcula os custos de produção para uma propriedade típica de 350 hectares de batata na região de Vargem Grande do Sul. A reunião com produtores e técnicos locais também aconteceu em 4 de setembro de 2018, na sede da Associação dos Bataticultores de Vargem Grande do Sul (ABVGS). Foi utilizada a mesma dinâmica que o estudo do produtor de média escala de produção na região, ou seja, os dados de inverno 2017 são consolidados e realiza-se uma estimativa para 2018. O valor final da temporada 2018 será publicado no *Especial Batata* 2019.

A estrutura de produção da fazenda de 350 hectares se manteve como a divulgada no *Especial* 2017. A principal diferença da propriedade de maior escala com a média é que a colheita é 100% mecanizada, o que reduz significativamente o gasto com mão de obra e os esforços na gestão dessa mão de obra. A produção de semente e o beneficiamento próprio da batata são os outros dois fatores que diferenciam as escalas de produção.

Apesar de haver produção em terras próprias, para efeito de comparação entre as duas escalas, foi considerado tudo como arrendamento. O valor final do custo não

se altera, já que o da terra própria é o custo de oportunidade do arrendamento para a batata. Assim, o arrendamento é considerado um custo variável e o de oportunidade da terra própria, fixo.

Quanto ao inventário de máquinas e benfeitorias, seguiu sem alteração frente ao ano passado, apenas os valores de aquisição e construção foram atualizados. A estrutura de beneficiamento varia bastante para cada produtor: alguns beneficiam a batata na própria fazenda, enquanto outros, em área externa – neste caso, o barracão está localizado fora da propriedade (seja próprio ou alugado). Neste estudo, foi mantido o mesmo padrão dos anos anteriores: estrutura própria de beneficiamento em um barracão alugado fora da fazenda. A decisão de considerar esse sistema foi em função da sugestão dos produtores que participaram do Painel, já que não há o sistema típico neste caso.

A pulverização na escala de 350 hectares de produção também é aérea na maior parte, e as pulverizações com herbicidas são realizadas por trator.

As produtividades médias se mantêm as mesmas para as duas escalas da região, já que a diferença no rendimento da produção na região, em geral, não varia em função da escala de produção.

INVENTÁRIO DE MÁQUINAS E IMPLEMENTOS

A propriedade típica de 350 hectares de batata em Vargem Grande do Sul usa:

- 11 tratores, sendo dois de 75 cv (um 4x4 e outro 4x2), um de 85 cv, quatro de 110 cv 4x4, um de 120 cv, um de 145 cv, um de 160 cv e um de 240 cv
- 2 arados de 4 discos
- 2 grades aradoras
- 1 subsolador de 9 hastes
- 1 distribuidor de calcário com taxa variável para 10 toneladas
- 1 enxada rotativa
- 2 plantadoras, sem adubadora, de quatro linhas
- 1 adubadora de quatro linhas
- 2 aplicadores de adubo para cobertura
- 2 pulverizadores de 2 mil litros com barra de 18 metros
- 1 arrancadora de batatas
- 1 colhedora de batatas (colheita 100 mecanizada)
- 1 hidrover
- 6 caçambas
- 2 fresadoras de quatro linhas
- 2 guinchos hidráulico
- 2 tanques micron
- 1 tanque de 6 mil litros
- 1 van
- 1 pick-up de pequeno porte
- 2 pick-up de grande porte
- 3 caminhões com sistema *roll on*

Custo total de produção de batata beneficiada de GRANDE ESCALA de produção em Vargem Grande do Sul (SP) - safras de inverno 2017 e 2018

Itens	2017		2018	
	R\$/ha	%CT	R\$/ha	%CT
(A) Insumos	7.454	27,00%	8.173	28,30%
Fertilizantes	4.479	16,20%	5.599	19,40%
Defensivos	2.974	10,80%	2.574	9,30%
Tratamento de semente	591	2,10%	540	1,90%
Fungicidas	1.647	6,00%	1.561	5,40%
Inseticidas	395	1,40%	389	1,30%
Herbicidas	77	0,30%	77	0,30%
Adjuvante	7	0,00%	4	0,00%
(B) Sementes	3.794	13,80%	3.899	13,50%
(C) Operações mecânicas para preparo de solo	397	1,40%	420	1,50%
Grade aradora/Encorporação	127	0,50%	135	0,50%
Subsolagem	58	0,20%	61	0,20%
Enxada rotativa	102	0,40%	108	0,40%
Plantio	108	0,40%	114	0,40%
(D) Operações mecânicas para tratos culturais e amontoa	750	2,70%	811	2,80%
Adubação	94	0,30%	100	0,30%
Amontoa	55	0,20%	58	0,20%
Pulverizações de herbicidas	49	0,20%	52	0,20%
Pulverizações aéreas	550	2,00%	600	2,10%
(E) Irrigação	964	3,50%	1.070	3,70%
(F) Operações para colheita mecânica	649	2,40%	696	2,40%
(G) Mão de obra - fazenda	1.298	4,70%	1.298	4,50%
(H) Mão de obra - beneficiadora e câmara fria	860	3,10%	860	3,00%
(I) Custos administrativos	1.087	3,90%	1.111	3,80%
(J) Comercialização/Beneficiamento	4.631	16,80%	4.880	16,90%
(K) Arrendamento	2.272	8,20%	2.272	7,90%
(L) Financiamento de Capital de Giro	1.646	6,00%	1.547	5,40%
(M) Custo Operacional (CO) = A+ B +...+L	25.808	93,60%	27.044	93,50%
(N) CARP	1.770	6,40%	1.873	6,50%
Custo Total (CT) = CO + CARP	27.578	100%	28.918	100%
Produtividade média	700 sacas/ha		740 sacas/ha	
Custo Total por saca beneficiada	R\$ 39,40		R\$ 39,08	

Fonte: Hortifruti/Cepea.



CUSTO DE PRODUÇÃO NO SUL DE MINAS GERAIS SAFRA DAS ÁGUAS (10 hectares)

Os custos da safra das águas na região do Sul de Minas Gerais foram apurados pelo oitavo ano consecutivo pela **Hortifruti Brasil**. A reunião com produtores e técnicos locais ocorreu em Pouso Alegre (MG), na sede da Associação de Bataticultores do Sul de Minas Gerais (Abasmig), em 30 de agosto de 2018. Os dados obtidos representam os custos finais das temporadas das águas 2016/17 e 2017/18.

O perfil típico de uma propriedade bataticultora na safra das águas do Sul de Minas na temporada 2017/18 se manteve em 10 hectares – observado na temporada anterior, apesar de dois anos consecutivos de preços em patamares baixos. O motivo é que os produtores acreditam que, embora alguns agricultores tenham deixado de plantar a batata, o tamanho “modal” da propriedade se mantém o mesmo. O cultivo predominante permanece em área arrendada e a maioria dos produtores ainda não adota sistemas de irrigação, já que a safra ocorre em

período de chuva. No entanto, alguns agricultores têm algum tipo de sistema de irrigação para uso emergencial no caso de falta de água – normalmente o canhão de irrigação.

O Carp (Custo Anual de Recuperação do Patrimônio) continua sendo rateado entre as culturas do portfólio do produtor. Dentre as regiões bataticultoras acompanhadas pelo Cepea, o Sul de Minas, na temporada das águas, é a que apresenta menor inventário de máquinas, já que os produtores são de pequena escala. Mesmo assim, o Carp é um dos maiores, devido à pequena área de rateio. Os demais itens da estrutura de custos foram mantidos.

A produtividade na temporada 2017/18 recuou 13% frente ao ano passado. O motivo é que a temporada 2016/17 teve um clima atipicamente positivo para a produção. Nesta última safra, a produtividade retornou a patamares médios próximos ao mais comum para o período. A estimativa é que o rendimento na safra tenha ficado na média de 540 sacas por hectare.

INVENTÁRIO DE MÁQUINAS E IMPLEMENTOS

A propriedade típica de batata no Sul de Minas usa:

- 1 trator de 75 cv 4x4
- 1 trator de 90 cv 4x4
- 1 distribuidor de calcário de 600 kg
- 1 subsolador de 5 hastes
- 1 arado de 4 discos de 28 polegadas
- 1 grade niveladora
- 1 enxada rotativa
- 1 roçadeira de 3 hélices
- 1 carreta com capacidade para 3 toneladas
- 1 plantadora de batata de três linhas
- 1 adubadora de três linhas
- 1 pulverizador com barra hidráulica
- 2 arrancadoras de batatas (uma de duas linhas e outra de esteira)
- 1 sulcador com adubadora
- 1 pick-up de pequeno porte

Custo total de produção de batata beneficiada no Sul de Minas Gerais - Safras das águas 2016/17 e 2017/18

Itens	2016/17		2017/18	
	R\$/ha	%CT	R\$/ha	%CT
(A) Insumos	8.424	19,26%	7.937	22,16%
Fertilizantes.....	4.226	9,66%	4.067	11,35%
Defensivos.....	4.198	9,60%	3.870	10,80%
(B) Sementes	9.600	21,95%	4.800	13,40%
(C) Operações mecânicas para preparo de solo	892	2,04%	975	2,72%
Aração.....	378	0,86%	413	1,15%
Enxada rotativa/Encorporação.....	362	0,83%	394	1,10%
Subsolagem.....	106	0,24%	116	0,32%
Calcário.....	47	0,11%	51	0,14%
(D) Operações mecânicas para tratos culturais	386	0,88%	420	1,17%
Adubação básica.....	75	0,17%	82	0,23%
Adubação para cobertura.....	27	0,06%	30	0,08%
Pulverização de inseticidas.....	129	0,29%	140	0,39%
Pulverização de fungicidas.....	129	0,29%	140	0,39%
Pulverização de herbicidas.....	26	0,06%	28	0,08%
(E) Operações para colheita mecânica (arranquio)	446	1,02%	487	1,36%
(F) Mão de obra	4.973	11,37%	5.237	14,62%
(G) Catação no sistema de colheita semi-mecanizado	2.640	6,04%	1.780	4,97%
(H) Custos administrativos	2.255	5,16%	2.253	6,29%
(I) Comercialização/Beneficiamento	5.890	13,47%	5.130	14,32%
(J) Arrendamento	3.306	7,56%	2.479	6,92%
(K) Financiamento de Capital de Giro	1.941	4,44%	1.261	3,52%
(L) Custo Operacional (CO) = A+ B +...+K	40.753	93,19%	32.761	91,45%
(M) CARP	2.979	6,81%	3.064	8,55%
Custo Total (CT) = CO + CARP	43.733	100%	35.824	100%
Produtividade média	620 sacas/ha		540 sacas/ha	
Custo Total por saca beneficiada	R\$ 70,54		R\$ 66,34	

Fonte: Hortifruti/Cepea.



CUSTO DE PRODUÇÃO NO SUL DE MINAS GERAIS - SAFRA DAS ÁGUAS (20 HECTARES)

Esta é a quarta vez que a **Hortifruti Brasil** faz o levantamento de custos de produção no Sul de Minas Gerais para a safra de inverno. A reunião com produtores e técnicos locais ocorreu em Pouso Alegre (MG), na sede da Associação de Bataticultores do Sul de Minas Gerais (Abasmig), em 30 de agosto de 2018. Os dados obtidos representam os custos finais da temporada de inverno 2017. Diferente de anos anteriores – quando foram apresentados somente os custos para as safras já encerradas – foi realizado também um orçamento para a temporada 2018. Assim como para os estudos em Vargem Grande do Sul para as escalas de produção média e grande, para produção *in natura*, o valor final da temporada 2018 será publicado no *Especial Batata* 2019.

O perfil típico de uma propriedade bataticultora na safra de inverno do Sul de Minas continua de 20 hectares para a temporada 2017, com cultivo predominante em área arrendada. Para a temporada 2018, produtores acreditam que essa escala poderá ter aumentado, uma vez que os de menor escala possivelmente deixaram a atividade nos dois últimos anos. A estimativa é que a propriedade “modal” passe a ser de 25 hectares no período. Todas as áreas cultivadas contam com sistemas de irrigação, já que a safra ocorre em

época de pouca chuva. As baixas temperaturas do período, associadas à possibilidade de controle de água para a cultura por meio da irrigação, permitem que a produtividade média seja superior à da temporada das águas na região. Em 2017, devido ao clima favorável, a produtividade foi a maior dentre os três anos avaliados nos estudos, sendo estimada em 750 sacas/ha, 7,1% superior à de 2016, e, pela primeira vez, acima da média de Vargem Grande do Sul. Para 2018, foi mantido o mesmo rendimento de 2017, porém alguns produtores e técnicos da região acreditam que possa ser até maior. Se confirmada as estimativas, em 2018, a produtividade da região mineira também irá superar a de Vargem Grande do Sul.

O inventário da propriedade se manteve, havendo um reajuste de valores para as safras. O sistema de irrigação mais comum segue o de aspersão.

O Carp continua sendo rateado entre as culturas do portfólio do produtor. No caso de produtores que cultivam no período de inverno, é comum também o plantio em outros períodos (secas e verão). Assim, há produtores que estão em safra o ano todo. Em geral, um produtor que cultiva 20 hectares no período de inverno chega a uma área de produção anual em torno de 40 hectares, produzindo nas águas, nas secas e no inverno.

INVENTÁRIO DE MÁQUINAS E IMPLEMENTOS

A propriedade típica de batata no Sul de Minas usa:

- 2 tratores de 75 cv 4x4
- 1 trator de 90 cv 4x4
- 1 arado de 4 discos de 28 polegadas
- 1 grade aradora
- 1 grade niveladora
- 1 distribuidor de calcário de 600 kg
- 1 plantadora, sem adubadora, de três linhas
- 1 fresadora
- 1 carreta com capacidade para 3 toneladas
- 1 enxada rotativa
- 1 subsolador de 5 hastes
- 1 roçadeira de 3 hélices
- 1 pulverizador de com barra hidráulica
- 2 arrancadoras de batatas (uma de duas linhas e outra de esteira)
- 1 sulcador com adubadora
- 1 adubadora de três linhas
- 1 pick-up de pequeno porte
- 1 conjunto de irrigação de aspersão

Custo total de produção de batata beneficiada no Sul de Minas Gerais - Safras de inverno 2017 e 2018

Itens	2017		2018	
	R\$/ha	%CT	R\$/ha	%CT
(A) Insumos	7.192	17,72%	7.942	21,24%
Fertilizantes	3.400	8,38%	3.800	10,17%
Defensivos	3.792	9,34%	4.142	11,08%
Tratamento de semente	675	1,66%	737	1,97%
Fungicidas	2.239	5,52%	2.481	6,64%
Inseticidas	587	1,45%	613	1,64%
Herbicidas	186	0,46%	194	0,52%
Adjuvante	104	0,26%	117	0,31%
(B) Sementes	6.000	14,78%	4.800	12,84%
(C) Operações mecânicas para preparo de solo	1.218	3,00%	1.224	3,27%
Aração	405	1,00%	409	1,09%
Enxada rotativa/Encorporação	392	0,97%	393	1,05%
Subsolagem	116	0,28%	116	0,31%
Calcário	51	0,12%	51	0,14%
Plantio	255	0,63%	255	0,68%
(D) Operações mecânicas para tratos culturais	416	1,03%	418	1,12%
Adubação básica	80	0,20%	81	0,22%
Adubação para cobertura	30	0,07%	30	0,08%
Pulverização de inseticidas	139	0,34%	140	0,37%
Pulverização de fungicidas	139	0,34%	140	0,37%
Pulverização de herbicidas	28	0,07%	28	0,07%
(E) Irrigação	1.608	3,96%	1.584	4,24%
(F) Operações para colheita mecânica (arranquio)	478	1,18%	481	1,29%
(G) Mão de obra	5.277	13,00%	5.237	14,01%
(H) Catação no sistema de colheita semi-mecanizado	3.160	7,78%	2.410	6,45%
(I) Custos administrativos	1.098	2,70%	896	2,40%
(J) Comercialização/Beneficiamento	7.125	17,55%	7.125	19,06%
(K) Arrendamento	2.000	4,93%	1.000	2,68%
(L) Financiamento de Capital de Giro	1.689	4,16%	1.428	3,82%
(M) Custo Operacional (CO) = A+ B +...+L	37.261	91,79%	34.544	92,41%
(N) CARP	3.333	8,21%	2.839	7,59%
Custo Total (CT) = CO + CARP	40.594	100%	37.382	100%
Produtividade média	750 sacas/ha		750 sacas/ha	
Custo Total por saca beneficiada	R\$ 54,13		R\$ 49,84	

Fonte: Hortifruti/Cepea.

QUAIS SÃO AS ESTRATÉGIAS DE PRODUTORES PARA EQUILIBRAR O CAIXA COM DOIS ANOS DE PREÇOS BAIXOS?

A **Hortifruti Brasil** questionou os produtores que participam dos levantamentos de custos e de mercado sobre quais são as estratégias para enfrentar os ciclos de baixa dos preços da batata *in natura*.



POUPANÇA E DIVERSIFICAÇÃO COM O PLANTIO DE CULTURAS: “Os dois últimos anos estão sendo muito ruins. Para me manter na atividade, tenho utilizado reservas financeiras de anos anteriores e também a adquirida com outras culturas, como soja e milho. Embora essas outras culturas sejam de menor importância na minha atividade de produção, uma vez que meu principal objetivo é de rotação na área de cultivo, essas atividades vêm registrando receitas positivas nos últimos anos. Além da área agrícola, tenho outras fontes de renda não agrícolas, e acabo também transferindo parte dela para a bataticultura em épocas de “vacas magras”. Em anos melhores, tenho conseguido recuperar esses capitais, mas o observei que, se eu avaliar a média dos últimos cinco ou 10 anos, a margem é bem estreita. Pelo fato de eu produzir também para a indústria de *chips*, parte da minha área está menos sujeita às oscilações de preços. Porém quando há excedente de oferta, a indústria não absorve toda a produção e, com isso, a atividade acaba gerando algum prejuízo, mesmo com contrato.” **Estratégia do produtor 1 no mercado de batata: 75% da sua produção de batata voltada ao mercado de indústria e 25% no mercado *in natura*.**



INTEGRAÇÃO VERTICAL E DIVERSIFICAÇÃO COM OUTRAS HORTALIÇAS: “Nunca trabalho com compras a prazo e financiamento de banco. Procuo ter sempre um bom rendimento na lavoura, mas buscando ter o menor custo por unidade de batata produzida. Tive prejuízos nos últimos dois anos, mas, além da reserva financeira que tenho de safras passadas, outras atividades ajudam a me manter na bataticultura, como o brócolis. Além disso, também tenho lavadora, comercializo batata, tenho caminhões de transporte e renda de imóveis. Em anos difíceis como os atuais, transfiro parte da renda obtida com esses outros segmentos para saldar as dívidas da bataticultura. A aposta agora é de que virão novamente anos de boa rentabilidade na batata e, assim, espero que eu consiga recuperar esse prejuízo. Em minha região, há outros produtores que adotam estratégias similares, mas muitos ainda estão com situação financeira bastante difícil, endividados, e que, talvez, não consigam mais se sustentar na atividade. – **Estratégia do produtor 2 na atividade de batata: 100% do mercado *in natura*.**



AValiação se a bataticultura vem sendo sustentável: “Os últimos dois anos têm sido de receita abaixo dos custos de produção e, para isso, tenho que realocar recursos para cobrir os prejuízos com a bataticultura. No que está ao meu alcance, que é a gestão interna, temos buscado reduzir os custos unitários de produção da batata por meio de estratégias de gestão. Em relação ao mercado, entendo que os preços variam em função da oferta e, por isso, há anos bastante remuneradores, enquanto outros são negativos. Já no caso da indústria, a remuneração deveria ser sempre positiva, ainda que com uma margem estreita, já que os preços são firmados em contrato. No entanto, o que muitas vezes acontece é que a fábrica, sobretudo as menores, acabam não cumprindo na íntegra o contrato. Diante desse cenário, tenho repensado a atividade de produção de batata e a permanência no setor. Tenho reduzido a minha área com batata e aumentado a proporção com outras culturas, como grãos.” **Estratégia do produtor 3 no mercado de batata: 90% da produção de voltada à indústria e 10%, ao mercado interno.**



BOA GESTÃO PARA MANTER AS CONTAS EM DIA: “Apesar do cenário pouco promissor para a bataticultura nos últimos dois anos, estou conseguindo pagar as contas. Procuo ter uma gestão com custos bastante enxutos. Invisto para ter uma produção de boa qualidade e produtividade. Eu faço a gestão do meu negócio e sou o responsável pelas tomadas de decisões. A minha família participa do meu negócio, o que acredito que também contribua para o melhor ajuste da produção. Destino metade da minha produção ao mercado de mesa e, a outra, à indústria. Produzindo para a fábrica, reduzo o risco de volatilidade de preços de parte da produção. A indústria, em geral, não permite ganhos elevados, mas normalmente garante uma margem positiva, especialmente em anos difíceis. Além disso, tenho outras atividades que podem auxiliar no fluxo de caixa – presto serviço na minha lavadora para outros produtores. Assim, quando necessário, parte do recurso com outras atividades é realocada para equilibrar o meu fluxo de caixa. **Estratégia do produtor 4 no mercado de batata: 50% da produção de voltada à indústria e 50% no mercado interno.**■

RETOME A DIREÇÃO DA SUA LAVOURA.

ihara.com.br

Controle todas as fases da requeima e do míldio com o fungicida curativo mais **COMPLETTO** do mercado.



Batata



Tomate



Cebola



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. 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.

Completo



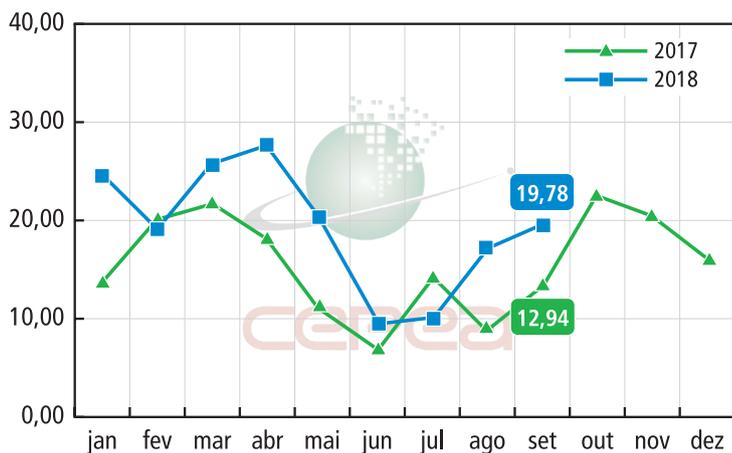
**Agricultura
é a nossa vida**



Preços podem se estabilizar em MG, mas cair no PR

Rentabilidade deve permanecer positiva em MG

As cotações da cenoura na região de São Gotardo (MG) não devem apresentar grandes alterações em outubro, garantindo boa rentabilidade aos produtores. A manutenção dos preços deve-se à estabilidade da oferta. Em setembro, apesar de uma maior disponibilidade de cenouras em relação a agosto – acarretada pela intensificação tardia da colheita da safra de inverno –, a caixa de 29 kg da “suja” foi comercializada por R\$ 19,78, valor 149% acima dos custos de produção (R\$7,94/cx). Com as baixas temperaturas durante o plantio e desenvolvimento (julho e agosto), o crescimento secundário das raízes foi prolongado, resultando em menor volume de cenouras do tipo G (mais graúdas) e maior proporção de cenouras tipo AAA. Em setembro, a produtividade média foi de 96 t/ha, ficando 20,9% acima da verificada no mês anterior. Para outubro, a expectativa é que a produtividade continue nesses patamares e que a qualidade seja satisfatória, reflexo das boas sementes utilizadas e do clima favorável. Apesar disso, alguns produtores afirmaram que a chuva durante o plantio de inverno (maio e junho) causou leve incidência de bifurcação das cenouras colhidas na primeira quinzena de setembro, o que resultou em descarte de uma parcela delas, mas sem grandes prejuízos. Quanto à temporada de verão 2018/19, o plantio se iniciou na segunda quinzena de setembro e, até o fechamento desta edição, o clima tem sido favorável.



Com safra de inverno ainda em ritmo lento, preço sobe

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

Fonte: Cepea

Custos aumentam na BA

Os custos de produção tendem a se manter elevados em Irecê (BA), limitando a rentabilidade dos produtores. Na soma de agosto e setembro, os custos subiram 13,8% frente a julho, devido aos gastos ligados a problemas fitossanitários. Houve incidência de oídio nas lavouras baianas, que teve que ser controlado com aplicações mais intensas de fungicidas. Em setembro, os custos estiveram próximos dos valores de venda da raiz, devido à necessidade de compra de insumos para iniciar a safra de verão 2018/19, os quais, por sua vez, estão mais caros, especialmente em decorrência da desvalorização do Real frente ao dólar neste ano. A expectativa é que os valores de negociação da cenoura não apresentem grandes alterações em outubro, já que a oferta ainda deve ser bastante reduzida na Bahia e a demanda não deve aumentar consideravelmente, uma vez que compradores buscam raízes em outras regiões a preços mais competitivos e com maior qualidade. A baixa oferta em Irecê é resultado da menor área plantada na safra de segundo semestre. Espera-se que a oferta na região aumente somente com o início da safra de primeiro semestre, ou seja, entre dezembro e janeiro.

Aumento na oferta pode pressionar cotações no PR

O aumento na oferta deve pressionar as cotações em Marilândia do Sul (PR) em outubro. A praça paranaense foi a última a intensificar a safra de inverno. O atraso foi causado pela seca que durou cerca de 40 dias na região durante o plantio, postergando o semeio. Deste modo, em setembro, parte dos produtores ainda não tinha começado as atividades de colheita, o que reduziu o volume de cenouras a serem comercializadas em agosto e setembro. Além disso, alguns produtores não plantaram nesta temporada de inverno, pois tiveram resultados abaixo do esperado nas safras de verão e inverno passadas. Nesse cenário, as cenouras se valorizaram e a caixa de 20 kg do tipo AAA foi vendida a R\$ 27,85 em setembro. Com os preços elevados, compradores buscaram raízes de outras regiões, impedindo que as cotações subissem ainda mais.



Com a nova abobrinha Flora todos irão curtir sua lavoura.

NOVA studio



Abobrinha híbrida

FLORA F1

- Resistência a viroses (ZYMV, WMV e PRSV-W)
- Elevada produtividade
- Frutos uniformes



Saiba mais sobre esse produto.

CURTA NOSSAS REDES SOCIAIS
AGRISTAR DO BRASIL



19 3514-7330 - www.agristar.com.br



TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES



foto: João Staron - Contenda (PR)

Vargem Grande do Sul encerra safra com preços abaixo dos custos

A região de Vargem Grande do Sul (SP) encerra a safra de inverno de batata em outubro com oferta de 10% da área cultivada. Na média parcial da temporada (julho a setembro), os preços da água beneficiada fecharam em R\$ 27,63/sc de 50 kg, valor abaixo dos custos de produção. Esse resultado, que já era esperado para a temporada, se deve à elevada área cultivada e à confirmação de que setembro seria o mês com as cotações mais baixas na temporada, com média de R\$ 26,05/sc no mês passado, pois era pico de safra não apenas na praça paulista, mas também em Cristalina (GO). Além da maior área cultivada na safra de inverno deste ano, a produtividade também foi bastante alta, superando, inclusive, as do ano passado, que já foram elevadas. Para outubro, é esperada ligeira melhora dos preços, já que há pouca oferta da praça paulista e recuo na produtividade, devido ao aumento das temperaturas.

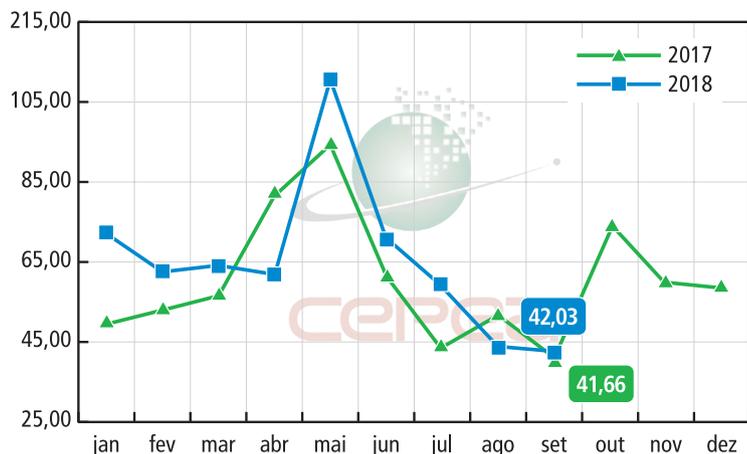
Cristalina pode colher menos em outubro

Uma das maiores preocupações do setor após o final da safra paulista de Vargem Grande do Sul é o quanto Cristalina (GO) vai ofertar para os dois últimos meses de safra de inverno (outubro e novembro) daquela região. Isso porque, normalmente após o final da colheita em Vargem Grande do Sul, há uma alta dos valores nos últimos meses

de safra. Em 2017, devido ao aumento de área em Goiás, os preços subiram em outubro, mas recuaram novamente em novembro, já que ainda tinha muita oferta de Cristalina no final da temporada. Para 2018, produtores goianos declaram que deverá ter quantidade 5% menor de batata em outubro. Se este cenário for confirmado, as cotações podem ser impulsionadas. Em novembro, os preços continuarão dependendo de quanto ainda haverá de oferta nessas praças no final da safra de inverno, sobretudo em Goiás.

Área da safra das águas recua 17,5% em dois anos

A previsão para a safra das águas 2018/19 é de queda de 9,7% na área de batata frente à temporada passada. Se somada a redução de área que já houve na temporada 2017/18, os plantios são 17,5% menores que em 2016/17. Esse cenário é resultado da atual crise que o setor enfrenta, com baixos preços da batata por quase dois anos inteiros. Desde novembro de 2016, foram poucos os meses em que as cotações ficaram acima dos custos de produção, devido ao excesso de oferta. Assim, todas as praças reduziram o plantio. O clima nos últimos dois anos vem favorecendo significativamente a produtividade, o que manteve a oferta alta, mesmo quando houve redução de área cultivada em determinados períodos. Outro fator que vem contribuindo para o bom rendimento é que, até o final de 2016, o setor vinha de três anos com boa rentabilidade, o que motivou produtores a investir em sementes de qualidade. Neste ano, por outro lado, além da dificuldade financeira, a falta de chuva também dificultou os plantios no início da safra em algumas regiões produtoras do Paraná, o que provavelmente irá causar atraso de cerca de 15 dias no pico de safra, que normalmente ocorre entre o final de dezembro e início de janeiro. Já em Minas Gerais, as atividades de campo seguem conforme o planejado, porém, podem ter um recuo de cultivo maior do que o inicialmente previsto, sobretudo no Cerrado Mineiro, já que é uma das últimas regiões a iniciar a safra das águas, colhendo até abril.



Cotações caem ainda mais com intensificação da safra de inverno

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

Fonte: Cepea



SOLUÇÕES FMC PARA O MANEJO DE PRAGAS

Conheça o portfólio
de inseticidas FMC
para o manejo da
cultura da batata



Verimark®

inseticida

powered by
CYAZYPYR®
ingrediente ativo

Benevia®

inseticida

powered by
CYAZYPYR®
ingrediente ativo

Premio®

inseticida

powered by
RYNAXYPYR®
ingrediente ativo

Rugby®
NEMATOCIDA/INSETICIDA 100 GR

CAPTURE
400 EC

MUSTANG®
350 EC

TALSTAR®
100 EC

Avatar®
inseticida

QUARTZO

SEMEANDO E CULTIVANDO A VIDA, *Juntos*



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. Siga as recomendações de controle e restrições estaduais para os alvos descritos na bula de cada produto. 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. Siga as recomendações de controle e restrições estaduais para os alvos descritos na bula de cada produto.

CONSULTE SEMPRE
UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.

FMC



foto: Seu Didi - Sumaré (SP)

RJ tem baixa produtividade e pouco retorno financeiro

Em outubro, boa parte das regiões que produzem tomate na primeira parte da safra de inverno encerra a colheita – apenas **Araguari (MG)** deve seguir até novembro. **São José de Ubá e Itaocara (RJ)**, que concentraram as atividades entre junho e agosto, tiveram rentabilidade bastante comprometida, já que foi a partir de junho que os preços começaram a cair, ficando abaixo dos custos de produção. Além disso, o rendimento nas praças fluminenses não chegou a 400 caixas por mil pés, ficando na média de 330 cx/mil pés, bem abaixo de **Mogi Guaçu (SP)**, por exemplo, cujo rendimento alcançou 600 cx/mil pés. A maior produtividade na praça paulista reduziu os custos gastos unitários de produção. Dessa forma, alguns produtores conseguiram cobrir seus gastos e, até mesmo, obtiveram margem positiva, mesmo diante dos baixos preços. No RJ, apesar do manejo adequado, a produtividade não foi tão alta, pois houve casos pontuais de broca, traça dos ponteiros, larva minadora, que ocasionaram perdas e descartes. Diante disso, espera-se redução na área na próxima safra de inverno fluminense, uma vez que além da descapitalização, o acesso ao crédito será mais restrito. **Sumaré (SP), por sua vez**, concentrou a maior parte da colheita no início da temporada (que durou de abril a junho), quando os preços estavam elevados, conseguindo bom retorno financeiro, visto que a produção foi, em média, de 396 cxs/mil pés.

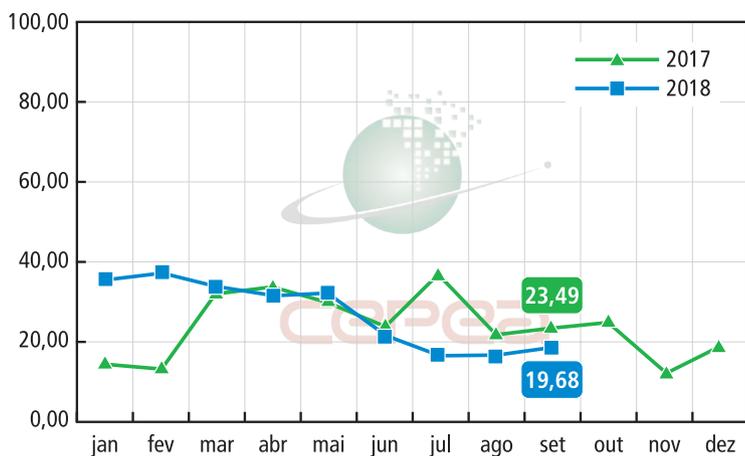
Reserva finaliza transplântio do “cedo”

Neste ano, alguns produtores da região de Reserva (PR) adiantaram o transplântio de tomate das roças do “cedo” para julho, dois meses antes do normal. Há dois anos, produtores de maior escala de produção adiantam a safra, para evitar coincidir com o início da temporada de Caçador (SC), e também para escalonar a produção. Com a mudança, já devem ser colhidos alguns frutos em outubro, mas o pico de oferta será entre novembro e dezembro, quando 90% da área deverá ser colhida, se encerrando em janeiro. Como nesta temporada do “cedo” geralmente há menor incidência de insetos e doenças, a produção costuma ser maior: o rendimento pode variar de 250 a 300 caixas por mil pés, segundo produtores.

Sumaré inicia colheita da segunda parte da safra

Sumaré (SP) deverá iniciar a colheita de tomate da segunda parte da safra de inverno em outubro, representando cerca de 20% da área total. O pico é esperado para novembro e o término, para dezembro. A traça e a mosca-branca (geminivírus), cuja incidência aumentou com a falta de chuvas, chegaram a preocupar produtores da região. No entanto, em setembro, com as precipitações, a infestação foi reduzida. Produtores devem continuar atentos às pragas, pois caso volte a ficar quente e seco, a ocorrência pode aumentar novamente. O **Norte do Paraná** também deverá colher as primeiras roças da segunda parte neste mês. Já o **Sul de Minas** começará as atividades apenas em novembro, quando normalmente tem início em outubro. Isso porque, os problemas com a falta de água atrasaram o transplântio na praça mineira. A região de **Paty do Alferes (RJ)** entrará em pico de safra em outubro, com cerca de 50% da área destinada ao tomate sendo colhida. O aumento de pragas na região vem preocupando agricultores, inclusive de outras culturas, como o maracujá, que substituiu algumas áreas antes cultivadas com tomate.

Safra de inverno é encerrada na maior parte regiões produtoras



Preços são 16% menores que setembro/17

Preços médios de venda do tomate salada 2A longa vida no atacado de São Paulo - R\$/cx de 22 kg

Fonte: Cepea



Sementes de Vegetais Syngenta: ciência, pesquisa e 150 anos de inovação.

Nossas sementes estão na terra e na vida das pessoas.

Uma história escrita com paixão pela inovação, traduzida em sementes com alta tecnologia, rentabilidade, produtividade e qualidade para contribuir com a alimentação do nosso país e do mundo.

Sementes de Vegetais Syngenta

+ inovação + produtividade + qualidade



saiba mais > portalsyngenta.com.br

Qualidade
Produtividade

syngenta®



Safra tem resultado negativo para produtor

A colheita de cebolas da temporada 2018 chega ao fim nas regiões de São Paulo e do Cerrado em outubro. No geral, a safra não foi satisfatória aos produtores, devido aos baixos preços da hortaliça, que caíram expressivamente nos meses de agosto e setembro – período de pico de colheita. Nas regiões de São José do Rio Pardo e Monte Alto (SP), o preço pago ao produtor teve média de R\$ 0,23/kg entre julho e setembro. No Cerrado, produtores do Triângulo Mineiro e de Cristalina (GO) aumentaram a área plantada nesta temporada, o que elevou ainda mais a oferta disponível neste segundo semestre. Apesar de o volume não ser tão expressivo como em São Paulo e no Cerrado, o Nordeste também está comercializando cebolas. Como alternativa para escoar o excedente interno, produtores de Monte Alto e de São José do Rio Pardo exportaram bulbos para Argentina e Paraguai em setembro. Outra medida adotada para escoar a produção foi a estocagem em galpões. No entanto, mesmo com essas alternativas, produtores paulistas tiveram prejuízos – os valores praticados não foram suficientes para cobrir os custos. Além disso, devido à localização, o “valor da terra” em São Paulo é superior ao de outras regiões, elevando as despesas. Diante dos resultados obtidos em 2018, a perspectiva para a safra de 2019 sinaliza uma redução da área destinada ao cultivo de cebola – tanto em São Paulo quanto no Cerrado –, já que os produtores estão descapitalizados.

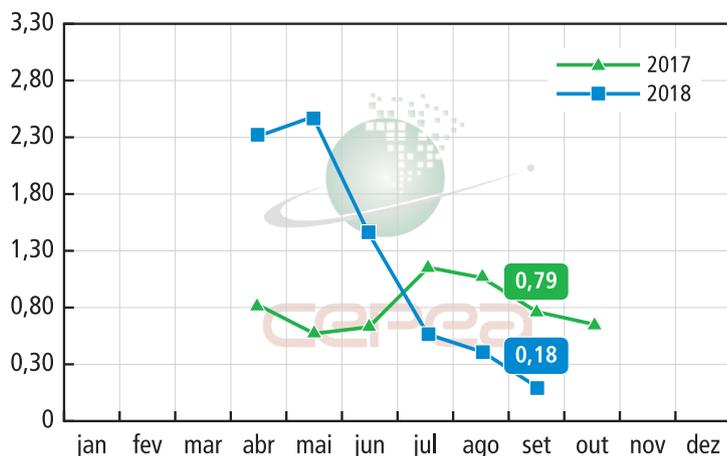
Colheita termina em SP e no Cerrado

Oferta volta a se elevar em Irecê

Após oferta bastante reduzida em Irecê (BA) nos meses de agosto e setembro, o volume de cebolas deve voltar a crescer em outubro na região. Produtores da praça baiana diminuíram o ritmo da colheita nos últimos meses por conta do maior volume disponível em território nacional no período, devido à colheita em São Paulo e no Cerrado. Como essas duas regiões encerraram a comercialização em outubro, a oferta do Nordeste pode aumentar a partir deste mês. O semeio de cebola da temporada do segundo semestre em Irecê, que se iniciou em agosto, não apresentava problemas até o final de setembro, e o desenvolvimento dos bulbos era considerado satisfatório. Casos de tripses foram observados em algumas lavouras, mas a praga foi controlada e não causou problemas para a cultura. Em relação ao clima, a seca ainda compromete a cebola produzida na região, mas, até o fechamento desta edição, os poços atendiam boa parte da demanda dos produtores. Mesmo assim, alguns deles ainda têm acesso restrito à água, o que limitou o plantio.

Safra 2018/19 do Sul se inicia neste mês

A colheita de algumas áreas de cebola superprecoce do Sul do País deve começar no final de outubro. O volume ainda deve ser pequeno, com previsão de aumento para novembro. Durante o plantio (que teve início em maio e término em agosto), os produtores do Paraná e de Santa Catarina tiveram problemas com a falta de água, tornando necessário o replantio das mudas – uma vez que não germinaram satisfatoriamente. A colheita pode seguir até janeiro/19, enquanto a comercialização começa em novembro e vai até abril. Os resultados desta safra irão depender basicamente do comportamento do clima no verão – devido à elevada possibilidade de *El Niño*, as chuvas podem ficar acima do normal na região Sul e, conseqüentemente, prejudicar a produção.



Alta oferta pressiona cotações em Irecê

Preços médios recebidos por produtores de Irecê pela cebola híbrida na roça - R\$/kg

Fonte: Cepea





Retorno das precipitações deve elevar preços em SP neste mês

Após sucessivas quedas nos preços das alfaces entre abril e setembro, produtores das regiões de Mogi das Cruzes e Ibiúna (SP) esperam uma recuperação dos valores em outubro, baseados no típico aumento das chuvas no período, cenário que pode reduzir a disponibilidade da folhosa. Por outro lado, as precipitações podem elevar a quantidade de água disponível para irrigação, favorecendo o transplântio. Além disso, com as temperaturas mais altas, a demanda pela hortaliça costuma se elevar. Em setembro, o número de pedidos já havia aumentado nas regiões paulistas acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea, mas as cotações ainda não haviam reagido significativamente, visto que a oferta era maior que a demanda. Em Ibiúna, a cresspa teve preço médio de R\$ 7,54/cx com 20 unidades em setembro, leve aumento de 0,98% frente à média de agosto. Na região de Mogi das Cruzes, a americana teve preço médio de R\$ 10,38/cx com 12 unidades no mês passado, pequena desvalorização de 2,87% na mesma comparação. Na primeira quinzena de setembro, o clima seco elevou a oferta de folhosas nas regiões produtoras paulistas pressionando as cotações. Quanto ao mercado de mudas, está em ritmo mais lento em 2018. Segundo viveiristas, nos anos anteriores, as programações de semeio para o verão já estavam em andamento entre final de agosto e início de setembro, enquanto no mesmo período deste ano, as vendas estiveram

desaquecidas. Em setembro, o volume de mudas comercializadas diminuiu em relação ao mesmo mês de 2017. No entanto, não só os preços das alfaces devem se elevar, mas também a procura, diante do aumento nas temperaturas.

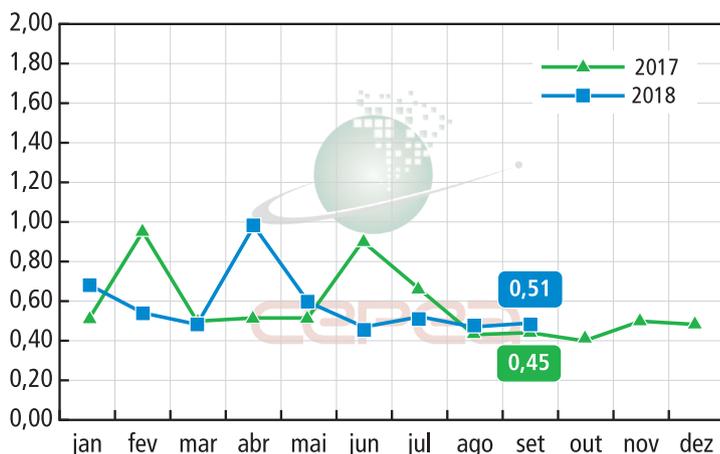
Área da safra de verão deve diminuir; participação de hidropônicas pode crescer

O transplântio de alfaces da safra de verão 2018/19 deve começar em outubro. Com isso, as vendas de mudas podem voltar a se aquecer, depois de permanecerem em baixa entre os meses de junho a setembro. No entanto, produtores estão incertos quanto à manutenção da quantidade plantada no verão passado, por conta da baixa rentabilidade e do baixo escoamento. Assim, a previsão é de uma possível redução na área para a próxima temporada de verão. Em algumas praças, como Ibiúna e Mogi das Cruzes, pode haver aumento na participação das alfaces hidropônicas, já que essa variedade apresenta melhores desenvolvimento e qualidade em relação às de campo, e também acaba sendo mais competitiva por registrar maior produtividade nesta época.

Menor oferta pode movimentar atacado

A transição do inverno para a primavera em setembro contribuiu para elevar as vendas de alface na Ceagesp, por conta do clima mais quente. No mês passado, a variedade cresspa teve preço médio de R\$ 12,33/cx com 24 unidades no atacado paulistano, leve alta de 5,42% frente ao de agosto. A americana, por sua vez, se desvalorizou 6,95% na mesma comparação, sendo cotada a R\$ 13,93/cx com 18 unidades, em média, em setembro. Porém, apesar dos preços mais elevados, a demanda permaneceu abaixo da oferta. Sendo assim, o volume de sobras nos boxes ainda foi alto. Segundo atacadistas, esse cenário já era esperado, pois com o clima ameno e sem chuvas, a produtividade aumenta, sustentando a maior oferta e também a boa qualidade da folhosa. A expectativa é de que o mercado se aqueça a partir de outubro.

Chuvas podem estimular transplântio da safra de verão



Setembro se encerra com valorização da cresspa

Preços médios de venda da alface cresspa no atacado de São Paulo - R\$/unidade

Fonte: Cepea





foto: Flávio Vieira da Silva - Santarém (PA)

Disponibilidade doméstica vai depender do ritmo de embarques

Primavera deve impulsionar consumo de frutas “refrescantes”

Colaboradores do Hortifruti/Cepea esperam que o escoamento de melão aumente em outubro. Isso porque, com a chegada da primavera, as temperaturas devem subir nos principais centros consumidores (Sul e Sudeste), estimulando a procura dessa fruta considerada “refrescante”. Contudo, em relação aos preços, o cenário ainda é incerto, visto que vai depender da disponibilidade de melão no mercado interno. Assim, bons retornos são esperados somente se o desempenho das exportações potiguares/cearenses seja positivo. Entre agosto e setembro, o ritmo mais lento dos embarques levou a um maior volume de melões no mercado doméstico, aumentando os estoques nos principais boxes atacadistas e pressionando as cotações. Além disso, a comercialização da fruta foi limitada pelas baixas temperaturas e pelo clima chuvoso no mês passado. Assim, o melão amarelo do tipo 6 e 7 teve preço médio de R\$ 23,79/cx de 13 kg na Ceagesp, valor 4% inferior em relação a agosto.

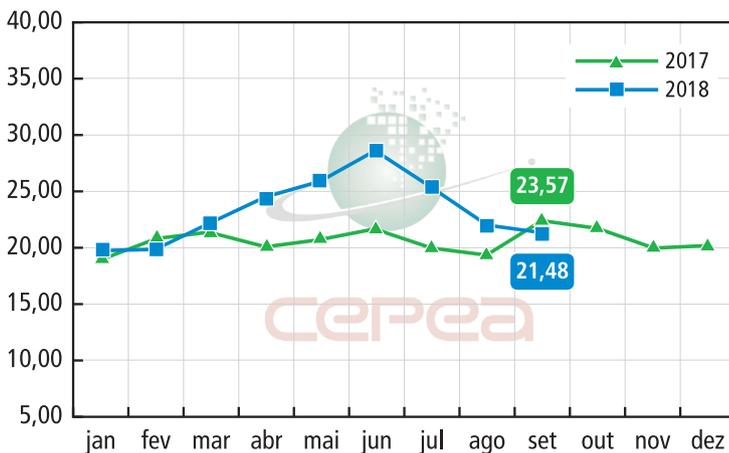
Cultivo ainda ocorre no RN/CE com foco no fim de ano

O plantio de melão, que aumentou em agosto em decorrência do mercado de fim de ano, deve continuar ocorrendo até meados de outubro no Rio Grande do Norte/Ceará. Assim, produtores esperam que a colheita ocorra entre novembro e dezembro, quando as exportações brasileiras da

fruta se intensificam, principalmente para a União Europeia. Contudo, vale ressaltar que os primeiros embarques do Brasil não foram positivos como o esperado, resultando em maior oferta no mercado interno e, conseqüentemente, pressionando as cotações. Em setembro, o maior volume de frutas dentro do País reduziu a margem de comercialização dos produtores, cenário que pode seguir em outubro, caso os acúmulos nos principais centros atacadistas permaneçam. No mês passado, o preço médio do melão amarelo tipo 6 e 7 foi de R\$ 21,48/cx de 13 kg na praça potiguar/cearense, queda de 7% em relação a agosto. As variedades nobres também se desvalorizaram: o pele de sapo, por exemplo, fechou o mês em R\$ 25/cx 13 kg, valor 20% inferior na mesma comparação.

Concorrência com RN/CE preocupa o Vale

O cultivo de melão da entressafra, que acontece entre junho e outubro, se aproxima do fim no Vale do São Francisco (PE/BA). Desta maneira, melonicultores da região esperam que a colheita seja iniciada em novembro para comercializarem a fruta nas festividades de fim de ano. Contudo, a concorrência com o Rio Grande do Norte/Ceará segue preocupando produtores de PE/BA, pois caso as exportações não se recuperem como esperado, um maior volume de melão poderá estar disponível no mercado brasileiro. Vale ressaltar que as condições para o plantio estão favoráveis, com temperaturas adequadas e bom abastecimento de água. Como foi um ano com maiores volumes de chuva, o “Dia do Rio”, que determinava um dia da semana em que não era permitida a captação de água, passou a ser quinzenal desde julho. Em setembro, a demanda limitada e a grande disponibilidade de frutas no mercado doméstico pressionaram as cotações dos melões do Vale, cenário que pode afetar os investimentos na cultura para os próximos meses. Para reduzir os custos de produção, que aumentaram em decorrência do frete, e manter os retornos mais favoráveis, muitos produtores pernambucanos/baianos optaram pelas vendas a granel no mercado regional (Norte e Nordeste).



Primavera se inicia com elevada oferta

Preços médios de venda do melão amarelo tipo 6-7 no RN/CE - R\$/cx de 13 kg

Fonte: Cepea

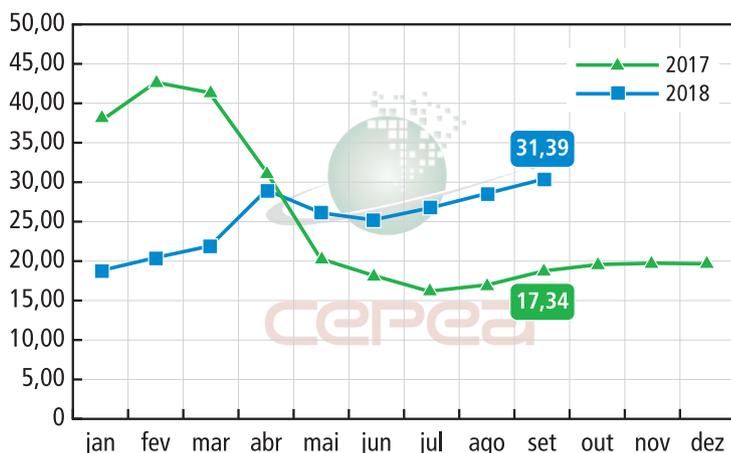




Clima a favor das floradas!

Perspectivas iniciais quanto à safra 2019/20 são otimistas

Apesar de ainda ser cedo para estimar resultados, citricultores indicam que as floradas que darão origem às laranjas da safra 2019/20 foram volumosas, especialmente nos pomares em que a atual produção (2018/19) foi mais prejudicada – devido à menor carga de frutas. A partir de agora, o bom desenvolvimento dependerá da fixação das flores e também do clima. De modo geral, as chuvas registradas no estado de São Paulo em setembro favoreceram o “pegamento” das floradas, uma vez que as umidades do solo e do ar e a temperatura mais estável são fatores essenciais para a produção. As primeiras aberturas de flores, vale lembrar, foram verificadas na segunda quinzena de agosto – e, desde então, produtores aguardavam o retorno das chuvas, temendo que o cenário observado em 2017 se repetisse (quando, neste período, o clima comprometeu o desenvolvimento da safra 2018/19). Para outubro, previsões da Climatempo indicam aumento da umidade e do calor em toda a região Sudeste, com chuvas mal distribuídas e concentradas em poucos dias do mês. O clima úmido neste período pós-florada, no entanto, preocupa citricultores quanto aos riscos de podridão floral (“estrelinha”), doença fúngica que afeta as flores e que pode impactar na produção da safra. Nesse sentido, produtores têm dobrado os cuidados no campo, realizando medidas para fortalecimento da planta e pulverizações constantes, para evitar que a temporada 2019/20 seja prejudicada.



Oferta de tahiti pode aumentar em outubro

Embora outubro seja usualmente um mês de baixa oferta de lima ácida tahiti no estado de São Paulo, produtores consultados pelo Hortifruti/Cepea apostam em leve aumento do volume na segunda quinzena. Isso porque, com as chuvas registradas no fim de setembro, parte dos frutos já estaria chegando ao estágio de maturação demandado pelo mercado. Assim, caso novas precipitações ocorram em outubro, as primeiras frutas devem ficar “prontas” antes (meados de novembro). A previsão de altas temperaturas para outubro, por sua vez, pode aquecer a demanda, contexto que deve controlar o volume disponível e, conseqüentemente, manter os preços firmes. Em setembro, a baixa disponibilidade de lima ácida tahiti elevou as cotações da variedade em 110% em relação a agosto, com a média mensal a R\$ 75,16/caixa de 27 kg, colhida.

Menor volume em 2018/19 deve limitar receita

A segunda estimativa da safra 2018/19, divulgada pelo Fundecitrus em 10 de setembro, aponta que a produção do cinturão citrícola (São Paulo e Triângulo Mineiro) deve recuar 31,4% em relação à anterior (2017/18), totalizando apenas 273,3 milhões de caixas de 40,8 kg de laranja. Esse volume é 5,2% inferior ao apontado no primeiro relatório, de maio, e confirma as expectativas iniciais de agentes consultados pelo Hortifruti/Cepea, de que o desempenho da atual produção estaria comprometido, em decorrência das elevadas perdas da florada principal e da falta de chuva no primeiro semestre de 2018. Assim, mesmo com preço de venda firme neste ano, a queda na produção deve limitar os resultados financeiros de produtores que negociam com a indústria. Isso ocorre porque o menor número de caixas produzidas por hectare tende a elevar o custo unitário. Apenas na região sudoeste do estado paulista, onde a produção praticamente não se alterou, é que a receita pode se manter mais elevada.



Escassa, pera de mesa se valoriza em 2018

Preços médios recebidos por produtores paulistas pela laranja pera - R\$/cx de 40,8 kg, na árvore

Fonte: Cepea



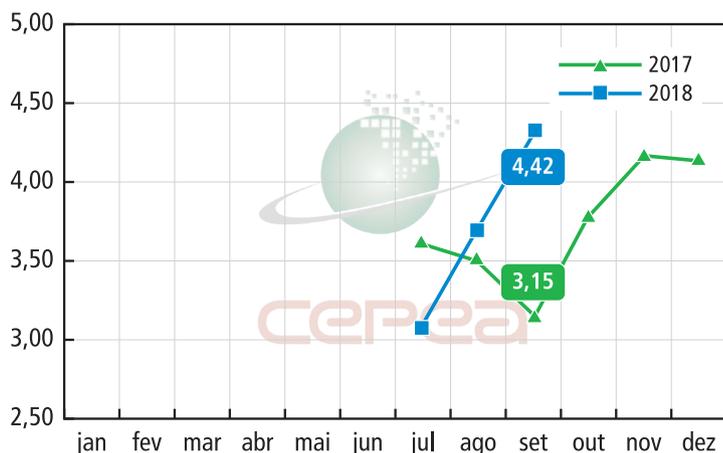


Baixo volume de niagara sustenta cotações em outubro

Safra da rústica está próxima do fim em Jales

A safra de uva niagara deve se encerrar até o final de outubro para a maior parte dos produtores de Jales (SP). Mesmo com problemas de qualidade, o volume abaixo do esperado tem mantido as cotações da uva rústica em bons patamares na região paulista – por conta da baixa umidade nos dois primeiros meses de colheita (julho e agosto), os cachos não alcançaram o padrão ideal. Apesar disso, colaboradores do Hortifruti/Cepea não relataram problemas fitossanitários nos parreirais até agosto – o baixo molhamento foliar e o clima ameno contiveram a incidência de doenças fúngicas. Porém, com as chuvas de agosto, a podridão-da-uva-madura (*glomerella*) acometeu alguns parreirais da niagara, contendo ainda mais a oferta na praça e impulsionando as cotações. Na parcial desta safra (julho a setembro), o preço da niagara esteve 43,1% superior ao custo de produção, sendo vendida na média de R\$ 4,15/kg. Enquanto a colheita de niagara está chegando ao fim em outubro, Jales ainda deve ofertar uvas finas até novembro. Com bagas leves, devido à falta de chuva, a produtividade das uvas finas tem sido muito afetada em 2018 – a queda foi de 38,1% no rendimento da itália de agosto a setembro frente ao mesmo período do ano passado. Desta forma, na parcial da safra 2018, a uva itália foi comercializada a valores 25,7% superiores aos da campanha de 2017.

Exportações tomam ritmo, mas preço é aquém das expectativas



Oferta ainda controlada em setembro eleva preço

Preços médios da uva niagara recebidos por produtores de Jales (SP) - R\$/kg

Fonte: Cepea

Com a intensificação da colheita de variedades para exportação no Vale do São Francisco (PE/BA), os envios de uvas frescas serão mais intensos em outubro. Esta campanha pode ser mais volumosa frente à mesma janela de 2017, devido ao maior leque varietal e à alta oferta de uvas sem sementes no Vale. O principal destino, de acordo com exportadores, tem sido a Argentina, que foi responsável por 84,8% do volume embarcado pelo Brasil, seguido pelo Reino Unido e Uruguai até setembro (dados da Secex). Apesar disso, o preço unitário FOB para as uvas entre agosto e setembro foi 16,2% inferior ao preço médio recebido pelos exportadores no ano passado – resultado da crise econômica da Argentina, principalmente –, de acordo com dados da Secex. Segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea, o valor abaixo das expectativas é resultado de grandes volumes na safra de outono da Califórnia (EUA), que deve apresentar crescimento de 7% a 10% frente à temporada de 2017, segundo o site The Packer. Ainda segundo a fonte, o ganho de produção é atribuído às ondas de calor no estado durante os preparativos para a safra.

Brasil ganha espaço no mercado internacional de vinhos

Com iniciativas de promoção do vinho nacional no mercado externo, os envios da bebida brasileira estão crescendo neste ano, como indica o Ibravin (Instituto Brasileiro do Vinho). De acordo com a Secex, foram exportados 2,8 milhões de litros da bebida de janeiro a agosto, crescimento de 53% frente ao mesmo período de 2017, com total movimentado de US\$ 6 milhões (FOB). Os principais destinos para o vinho nacional são Paraguai, Estados Unidos e Reino Unido. Além disso, o salto nas exportações foi impulsionado pela maior demanda por espumantes. Com a boa qualidade da safra gaúcha deste ano e o ganho de produtividade em 2017, somado a projetos de incentivo ao consumo em âmbito nacional e internacional, a perspectiva é de crescimento para o setor nos próximos anos. Vale lembrar, ainda, que a produção de espumantes do Vale do São Francisco também vem crescendo.





Alion®

ESTAMOS HÁ

1 5 0*

DIAS TRABALHANDO SEM MATO

**CHEGOU O PRIMEIRO HERBICIDA
pré-emergente com residual prolongado.**

- ✓ Reduz pelo menos 1 aplicação
- ✓ Otimiza a mão de obra para outras atividades na lavoura
- ✓ Amplo espectro de ação contra plantas daninhas resistentes
- ✓ Reduz os custos com maquinário, água e combustível

Alion. A revolução da sua era.



Se é Bayer, é bom



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.

**CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.**



Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Uso exclusivamente agrícola.

*Ensaio realizados por Bayer e Fito Desenvolvimento e Produção Ltda. para Azevém, Píção Preto e Buva. Locais: São Joaquim/SC e Porto Feliz/SP.

www.agro.bayer.com.br



foto: Romildo Gonçalves

Safra de palmer atinge pico em outubro

Oferta elevada deve continuar pressionando cotações

Outubro será um mês de maior oferta de mangas no mercado nacional. Apesar da diminuição prevista na colheita do Norte de Minas Gerais, os pomares do Vale do São Francisco (PE/BA) e de Livramento de Nossa Senhora (BA) devem estar em plena produção, com destaque para o pico de safra da palmer. A colheita de tommy, por sua vez, teve pico em setembro, mas a oferta da variedade ainda deve ser elevada ao longo deste mês, o que tende a manter os preços baixos. As exportações para a Europa podem ser uma saída para aliviar a pressão gerada pelo aumento da disponibilidade de manga no mercado brasileiro, já que, até setembro, os envios aos Estados Unidos estavam muito abaixo do registrado no mesmo período do ano passado. Produtores do Vale comentaram que a meta para este ano é enviar grande parte das frutas à União Europeia antes da entrada do Peru no mercado, evitando, ao máximo, a forte concorrência e buscando bons preços no mercado externo.

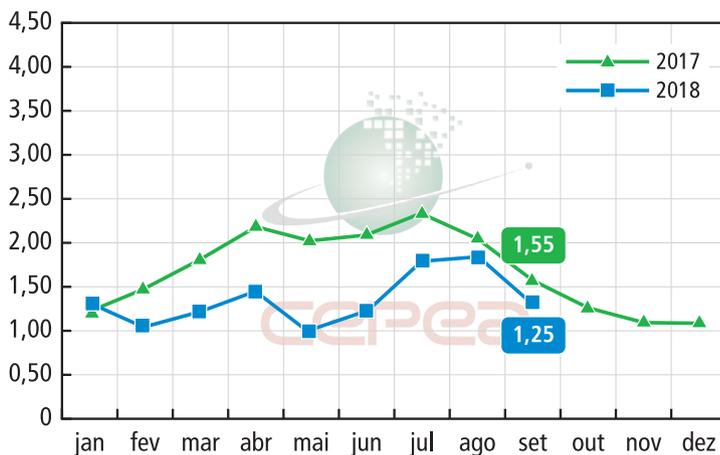
Safra 2018 de MG deve durar até dezembro

A safra de manga da região de Jaíba/Janaúba (MG) deve se estender até dezembro com bons volumes, diferente do observado no ano passado, quando a colheita da palmer mineira se reduziu muito em outubro. Em 2018, produtores decidiram escalar e estender mais a produção, visando

do aproveitar um maior período de mercado. A estratégia de manter as frutas em volume controlado ao longo de todo o período de colheita tem funcionado para os mineiros, tendo em vista os preços mais atrativos registrados neste ano na região. Em setembro, por exemplo, as cotações da palmer mineira caíram 15% em relação ao mês anterior, mas essa baixa foi menos intensa frente à verificada em outras praças – o recuo no Vale do São Francisco (PE/BA) foi de 29% no mesmo período. Entretanto, ainda não se pode afirmar que os preços se manterão nesses patamares até o final da safra, uma vez que o volume de palmer deve aumentar muito em outubro, quando as praças nordestinas entrarão em pico de safra. Além disso, deve se considerar, também, a entrada das mangas paulistas no mercado – no caso da palmer, a oferta deve se concentrar entre novembro e dezembro. Quanto à temporada de manga de 2019, produtores do Norte de Minas já iniciam os preparativos, visando colheita para março.

Mangas paulistas à vista!

A partir da segunda quinzena de outubro, parte dos produtores da região de Monte Alto/Taquaritinga (SP) deve começar a colher a variedade tommy. O início das atividades ainda deve ser lento, principalmente pela irregularidade da florada, que pode ser um obstáculo para a produção desta temporada. A palmer da região paulista foi a variedade mais prejudicada e que pode, inclusive, registrar quebra de safra significativa, segundo produtores. O início de colheita da palmer deve acontecer a partir de meados de novembro tanto em Monte Alto/Taquaritinga quanto na região paulista de Valparaíso/Mirandópolis. Produtores acreditam que o pico da safra seja verificado entre dezembro/18 e janeiro/19, mas a irregularidade na floração dificulta as previsões. Além da falta de padrão na formação das panículas, a forte possibilidade da ocorrência de *El Niño* deixa produtores em alerta, uma vez que as chuvas podem ser mais intensas na primavera/verão, elevando as possibilidades de infestações de bacterioses.



Prestes a entrar em pico, palmer se desvaloriza

Preços médios recebidos por produtores do Vale do São Francisco (BA/PE) pela palmer - R\$/kg



Fonte: Cepea





Menor oferta de nanica pode manter valor em alta

A banana nanica deve continuar com preços superiores aos da prata em outubro nas principais regiões produtoras acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea. Isso porque a nanica tende a continuar em entressafra no período, em especial no Vale do Ribeira (SP) – principal praça produtora da variedade –, o que favorece o aumento das cotações. Em contrapartida, a colheita da prata se intensifica no semiárido brasileiro no mesmo intervalo, desvalorizando a variedade. Esse cenário já foi observado anteriormente na série histórica do Cepea. Geralmente, as cotações da nanica ultrapassam as da prata no mês de outubro, o que tem ocorrido desde 2015 no Norte de Minas Gerais e no Vale do Ribeira. Neste ano, essa inversão de valores vem sendo observada desde agosto – na praça mineira, a nanica foi comercializada na média de R\$ 1,19/kg em setembro, valor 48% superior ao da prata. Vale destacar que a banana prata geralmente é mais valorizada que a nanica no mercado interno.

Exportações ao Mercosul podem aumentar

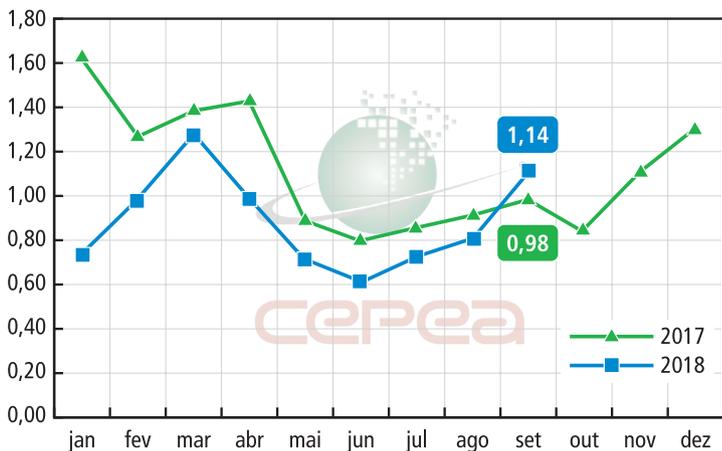
As exportações brasileiras de banana para a Argentina podem aumentar a partir de outubro, devido à menor concorrência esperada no período. Apesar da desvalorização do peso argentino, que pode tornar o produto importado mais caro, a menor oferta da fruta em outros países exportadores

pode incentivar pedidos aos Brasil. Além disso, as maiores temperaturas, com a chegada da primavera, podem favorecer o consumo de banana no país vizinho. De acordo com notícia do *Fresh Plaza*, a oferta de bananas na Bolívia, no Paraguai e no Equador deve ser baixa nos próximos meses, o que tende a elevar os preços nesses países. Na Bolívia, as cargas enviadas para a Argentina diminuiram cerca de 90% nos últimos meses – de quarenta caixas semanais para apenas quatro. Já no Equador, os preços no mercado spot (sem contrato) estão elevados – tendo alcançado US\$ 17/caixa neste ano. Por outro lado, a retomada da produção de nanica em Santa Catarina é esperada apenas para novembro/início de dezembro, o que pode limitar os envios ainda em outubro.

Primavera chega com chuvas no SE

Em outubro, as temperaturas devem subir e pode voltar a chover em algumas regiões produtoras de banana do Sudeste – em especial no Vale do Ribeira (SP) e em Delfinópolis (MG). De acordo com o Inmet, o índice pluviométrico nessas praças costuma se elevar para mais de 100 mm no período. Com isso, produtores devem intensificar os cuidados para evitar ou minimizar o aparecimento de doenças fúngicas, como a *sigatoka* – aumentando, assim, o número de pulverizações para controlar a doença. Esse cenário, por sua vez, é favorável aos bananais, visto que a cultura necessita de uma quantidade elevada de água, que também auxilia nas aplicações de adubos. Vale lembrar que a possibilidade da ocorrência do fenômeno *El Niño* ainda na primavera é de 65%, segundo agências climatológicas. As previsões do Inmet para a estação no Vale do Ribeira indicam que pode chover um pouco acima da média em outubro, enquanto em Delfinópolis as precipitações devem ficar dentro da média histórica. Apesar disso, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea, as cotações tendem a ficar em bons patamares em outubro, devido ao menor ritmo de corte de cachos na região paulista e na mineira.

Preço da nanica supera o da prata em outubro desde 2015



Preço da nanica dispara no segundo semestre

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

Fonte: Cepea





foto: Rogério Francisco Souza

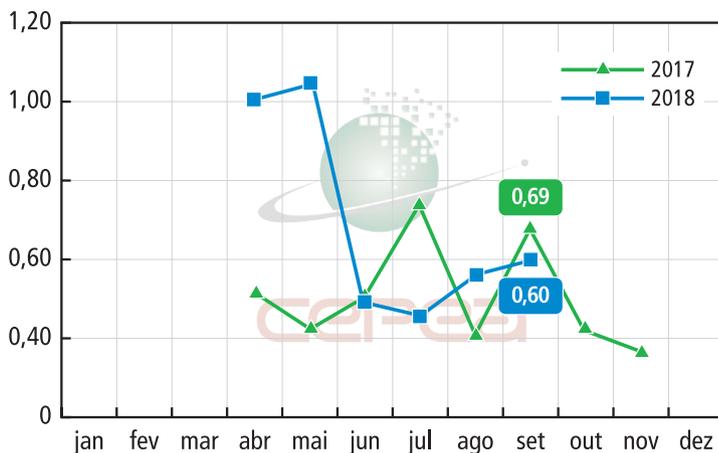
BA e SP farão parte do fornecimento nacional em outubro

Com ânimos limitados, produtores devem iniciar atividades na BA

A colheita da primeira parte da safra de melancia de Teixeira de Freitas (BA) deve se iniciar na segunda quinzena de outubro, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. Com o regime de chuvas dentro da normalidade na praça baiana em 2018, produtores devem seguir o calendário tradicional (outubro a abril) da região para a safra da fruta. Mesmo assim, haverá maior concentração de atividades na segunda parte da temporada (janeiro a abril de 2019) – de 2019, com a colheita de aproximadamente dois terços da área total. O plantio deve seguir até janeiro e, com a alta probabilidade de ocorrência de *El Niño* na primavera e no verão (segundo relatório do Inmet), o volume de chuvas tende a ser menor no Nordeste. Apesar das preocupações com o abastecimento hídrico, este cenário também deve permitir maior controle dos períodos de irrigação. Entretanto, o cenário de incertezas resultante da última safra limitou os investimentos neste ano, motivando a saída de aventureiros do setor e a redução de área por produtores tradicionais. Após os resultados insatisfatórios da temporada anterior, devido ao período estendido de chuvas, perdas na lavoura e menor produtividade, melancicultores têm expectativas de recuperação da rentabilidade em 2018/19.

Safra principal de SP terá início neste mês

As melancias produzidas no interior de São



Paulo devem chegar ao mercado no início de outubro, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. A primeira praça do estado a colher será Marília/Oscar Bressane, onde as atividades registraram ligeiro atraso – essa região deve seguir ofertando a fruta até o fim de novembro. O plantio na praça paulista começou em junho. Entretanto, como consequência do clima frio nas primeiras semanas após o semeio, produtores esperam qualidade regular na colheita das primeiras áreas. Neste ano, a incidência de pragas e doenças está controlada, o que pode contribuir para uma boa produtividade; contudo, as chuvas registradas na segunda quinzena de setembro podem reduzir os rendimentos das últimas lavouras plantadas, que estavam na fase de florada no período. Já em Itápolis (SP), o mês de outubro será de finalização do plantio, com colheita prevista para a segunda quinzena de novembro. Até lá, as temperaturas mais altas devem favorecer o desenvolvimento adequado das lavouras locais.

Exportações ganham ritmo no RN/CE

Após início insatisfatório das exportações de melancia em agosto, o volume embarcado começa a se recuperar, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. No primeiro mês da temporada, os envios foram 40% menores que os do mesmo período do ano passado, segundo a Secex, refletindo o atraso no plantio de algumas lavouras, os poucos dias de chuva e a oferta simultânea com a melancia da Espanha, onde a safra começou mais tarde em 2018. Neste cenário, houve acúmulo de frutas brasileiras nas regiões produtoras na primeira quinzena de setembro. Quanto à produção na praça nordestina, é considerada satisfatória, já que o volume de água disponível para irrigação tem sido suficiente, graças aos investimentos em poços e ao volume de chuvas ligeiramente maior neste ano. Além disso, a incidência de pragas está controlada e o controle biológico vem sendo mais utilizado. Para os próximos meses, espera-se que o volume exportado seja semelhante ao da safra 2017/18; contudo, há dúvidas se o Brasil baterá novo recorde de envios em 2018/19.

Com maior oferta, preço segue inferior ao de 2017

Preços médios de venda da melancia graúda (>12 kg) em Uruana (GO) - R\$/kg



Fonte: Cepea

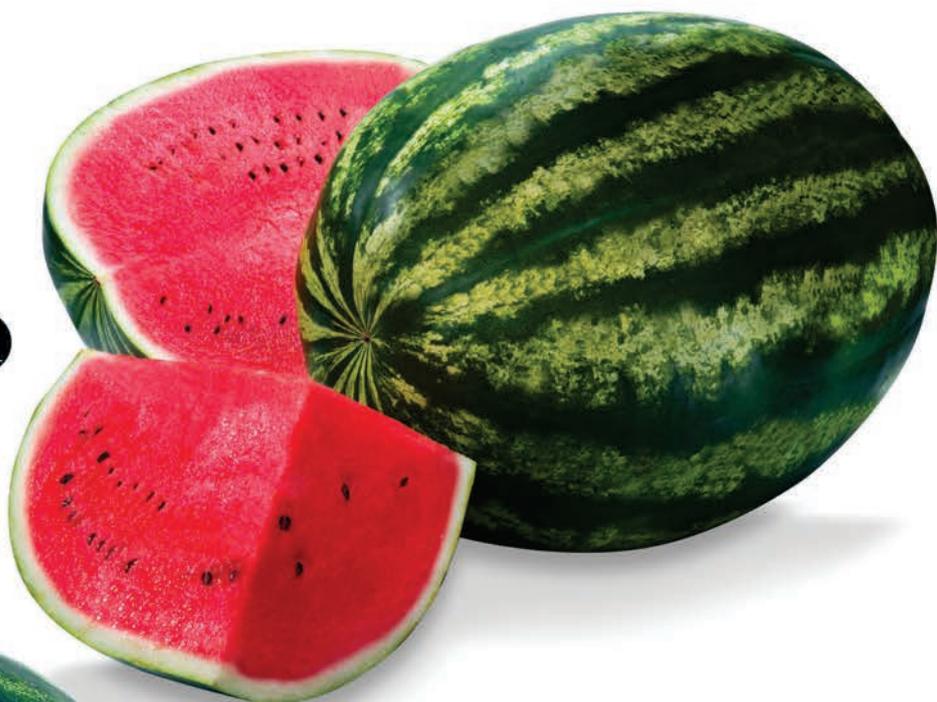


Time *Winners* em campo!

Granada ^{F1}

Destaques: Tamanho dos frutos e cobertura foliar

Tolerâncias/Resistências: F



Futura ^{F1}

Destaques: Planta forte

Tolerâncias/Resistências: F, A

Verena ^{F1}

Destaques: Uniformidade e coloração

Tolerâncias/Resistências: F2



CALL CENTER
(54) 2109 4444



sementesfeltrin.com.br



Feltrin Sementes Ltda



Feltrin Sementes



@feltrinsementes



foto: Fresh Plaza

Formosa continua se destacando no mercado externo

Preços do formosa superam os de 2017

Em 2018, as cotações do mamão formosa têm se mantido acima dos do ano passado. Isso porque, apesar da recuperação da área produzida em 2018, a limitada produtividade nas principais regiões produtoras continua impactando a oferta nacional. Além disso, a significativa redução de cultivo do havaí também impulsionou os preços do formosa. Assim, no Norte do Espírito Santo, o valor médio recebido por produtores foi de R\$ 0,80/kg entre janeiro a setembro/18, valor 43% superior ao de igual período do ano passado. Vale ressaltar que o formosa tem se destacado internacionalmente. A variedade está agradando consumidores, principalmente os da União Europeia, por suas características sensoriais, como textura e sabor. Como resultado, a demanda externa tem competido com a brasileira pela mesma fruta – cenário que também tem impulsionado as cotações da variedade. Para outubro, a oferta de formosa deve aumentar, ao contrário do verificado em setembro. Contudo, agentes acreditam que os preços se mantenham firmes, fundamentados na possível maior demanda, devido à elevação da temperatura.

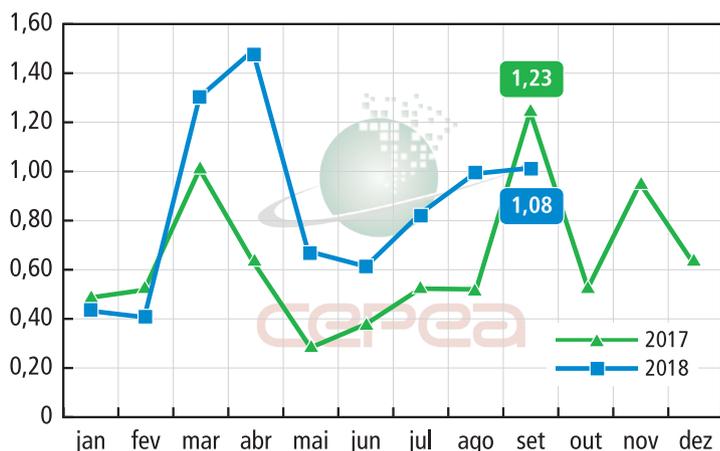
Oferta deve aumentar em outubro

A disponibilidade de mamão deve aumentar nas principais regiões produtoras em outubro – principalmente a de formosa, segundo indicam colaboradores do Hortifruti/Cepea. A maior oferta

deve ser observada especialmente no Norte do Espírito Santo e no Sul da Bahia, devido às elevadas temperaturas, que podem acelerar a maturação da fruta. Porém, a expectativa é de que o volume demandado da fruta também cresça nos principais centros consumidoras (Sudeste e Sul), visto que, com o fim do inverno, o mercado pode se aquecer, resultando em maior liquidez. Vale lembrar que, em setembro, a disponibilidade do mamão formosa estava baixa (impulsionando as cotações), enquanto a de havaí estava elevada (pressionando os valores). Assim, o preço médio do formosa foi de R\$ 25,50/cx de 13 kg na Ceagesp, alta de 11,4% em relação ao mês anterior. Em contrapartida, o havaí registrou média de R\$ 15,87/cx de 8 kg na capital paulista, queda de 17,2% na mesma comparação. Destaca-se, ainda, que as vendas desaceleradas em setembro, devido ao clima desfavorável, influenciaram as cotações de ambas as variedades.

Custo de havaí aumenta na parcial de 2018

Neste ano, a estimativa de custo de produção aumentou ligeiramente para o mamão havaí na média do Norte do Espírito Santo e do Sul da Bahia, segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea. Entre janeiro e setembro/18, o valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com o havaí nestas regiões, de R\$ 0,67/kg, foi 3,1% maior que o verificado no mesmo período de 2017. Esse resultado pode ter sido influenciado pela baixa produtividade, pelo maior volume de chuvas (principalmente no primeiro semestre) e pelas valorizações do diesel e do dólar – que podem elevar os preços dos principais insumos utilizados por mamocultores. Ainda assim, apesar do aumento nos gastos, a rentabilidade unitária do havaí tem sido positiva nas regiões norte capixaba e sul baiana. Isso porque a variedade foi vendida na média de R\$ 1,29/kg nestas praças, valor 92,5% superior ao do custo estimado. De acordo com colaboradores do Hortifruti/Cepea, o cenário pode se manter positivo até o final do ano, visto que a disponibilidade da variedade não deve aumentar significativamente.



Apenas em setembro preço não bate 2017

Preços médios recebidos por produtores pelo mamão formosa, em R\$/kg (exceto RN)

Fonte: Cepea





foto: Vinícios Scopel - Caxias do Sul (RS)

Chuvras podem prejudicar trabalho das abelhas

Polinização deve se intensificar em outubro

A floração e a polinização nos pomares de maçã do Sul do Brasil devem ocorrer em outubro. De acordo com colaboradores do Hortifruti/Cepea, a indução para quebra de dormência das macieiras ainda estava sendo realizada nas primeiras semanas de setembro, e a plena floração é esperada para a última semana do mês. Assim, para que as atividades no campo não sejam prejudicadas, sobretudo o trabalho das abelhas, é necessário que o clima em outubro seja mais ameno e sem registros de chuvas fortes – vale lembrar que há 65% de chances de *El Niño* na primavera, que traz mais chuvas ao Sul do País. Embora ainda seja cedo para prever o desempenho da safra 2018/19 (colheita prevista para janeiro/19), há expectativa de recuperação em relação à temporada passada. Na próxima campanha, por conta do frio adequado durante o período de dormência e do bom desenvolvimento das gemas frutíferas, as maçãs podem apresentar calibres médios – cenário diferente desta, que apresentou frutas mais miúdas. Porém, é preciso que as condições climáticas sigam favoráveis nos próximos meses para que essa tendência otimista se confirme.

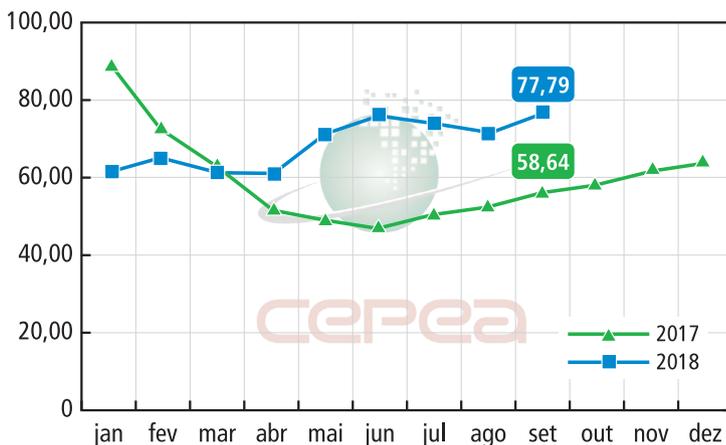
Com saída de ofertantes, miúda pode se valorizar

O menor número de ofertantes no mercado de maçãs em outubro pode elevar a liquidez, principalmente para a variedade gala, por conta

da melhor qualidade em relação à da fuji. De acordo com colaboradores do Hortifruti/Cepea, setembro foi de boas vendas em relação a agosto e julho, quando a comercialização ainda estava lenta, por conta das férias escolares e das baixas temperaturas. Essa recuperação do mercado deve continuar até a maioria dos estoques acabar, principalmente a partir de novembro. O recuo de vendedores possibilita que os classificadores, que ainda estão no mercado, aumentem as cotações. As maçãs de calibre miúdo são as que podem ter maior reação de preços, visto que os valores das graúdas já estão em altos patamares. Assim, quem ainda tiver fruta a ofertar em novembro e dezembro, pode ter leve recuperação na rentabilidade.

Dólar é fator decisivo para balança comercial

O cenário econômico incerto no Brasil, que tem influenciado a alta do dólar, pode impactar a balança comercial de maçãs nos próximos meses – que era positiva até agosto, em US\$ 11,2 milhões, segundo a Secex. Entre janeiro e agosto deste ano, as aquisições da fruta estrangeira somaram US\$ 41 milhões, valor 4% inferior ao do mesmo período de 2017, ainda conforme a Secex. Esse cenário pode estar atrelado ao menor volume de compras registrado entre janeiro e abril – a partir de maio, o mensal importado já ultrapassava o do mesmo período do ano passado. No entanto, essa tendência contínua de alta da quantidade importada pode mudar entre outubro e dezembro, por conta da desvalorização do Real, que torna a maçã importada menos competitiva no mercado interno, favorecendo a fruta nacional. Os embarques da maçã brasileira, por sua vez, tiveram efeito positivo no saldo da balança comercial na parcial do ano (janeiro a agosto), somando US\$ 52 milhões, 25% superior ao do mesmo período de 2017. A partir de setembro, porém, os gastos com as importações de maçã devem superar a receita obtida com as vendas da fruta ao exterior, devido ao fim da temporada de embarques.



Preços aumentam com menor oferta

Preço médio de venda da maçã gala Cat 1 (calibres 80 - 110) na Ceagesp - R\$/cx de 18 kg

Fonte: Cepea



Soluções BASF para Batata.

Assist®
Break-Thru®
Dash® HC

CONTROLE PRÉ-EMERGENTE
Herbadox® 400 EC

DESSECAÇÃO
Heat®

ALVO: REQUEIMA

Acrobat® MZ
Forum®
Forum® Plus

ALVO: ALTERNARIA

Cantus®
Caramba® 90
Orkestra® SC

ALVO: RHIZOCTONIA (SULCO)

Cabrio® Top

ALVO: BACTÉRIAS

Tutor®

FUNGICIDAS MULTISSÍTIOS

Polyram® DF
Ichiban®

ADJUVANTES

HERBICIDAS

FUNGICIDAS

INSETICIDAS



TRATAMENTO DE SULCO
Regent® 800 WG
Regent® Duo

TRATAMENTO FOLIAR

Fastac® 100
Imunit®
Nomolt® 150
Pirate®
Verismo®

BASF HF – Produtos que contribuem para aumentar a qualidade e a produtividade da sua lavoura de Batata.

BASF

We create chemistry

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.



☎ 0800 0192 500

📘 facebook.com/BASF.AgroBrasil

🏠 www.agro.basf.com.br

🌐 www.blogagrobasf.com.br

Uso exclusivamente agrícola. Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Inclua outros métodos de controle do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Registro MAPA: Acrobat® MZ nº 02605, Cabrio® Top nº 01303, Cantus® nº 07503, Caramba® 90 nº 01601, Forum® nº 01395, Forum® Plus nº 03502, Orkestra® SC nº 08813, Polyram® DF nº 01603, Tutor® nº 02908, Imunit® nº 08806, Fastac® 100 nº 002793, Nomolt® 150 nº 01393, Pirate® nº 05898, Regent® 800 WG nº 005794, Regent® Duo nº 12411, Heat® nº 01013, Herbadox® 400 EC nº 015907, Verismo® nº 18817, Ichiban® nº 1612, Assist® nº 01938789, Break Thru® nº 003898 e Dash® HC nº 04599.



CENOURA DE VERÃO
ERICA F1

Força e qualidade para
uma ótima colheita.



SEMENTES QUE FAZEM A DIFERENÇA

Mala Direta Postal

Básica

0000/2012 - DR/XXXXY

Cliente

...CORREIOS...

IMPRESSO

Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ

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

Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829

e-mail: hfcepea@usp.br