

# DuPont<sup>TM</sup> Curzate<sup>®</sup> BR

fungicida



## Curzate<sup>®</sup> BR

### A vacina da sua lavoura. Agora em embalagem que dissolve na água.

#### Comprovado:

tudo que é bom pode ficar ainda melhor!

Curzate<sup>®</sup> BR em embalagem que dissolve na água é mais praticidade e economia, com o resultado e eficiência que você já conhece e confia.



*Os milagres da ciência*

#### Veja os benefícios:

- Alta eficácia na prevenção – ativa as defesas naturais da planta
- Dois ativos conjugados: Cimoxanil e Mancozeb – modos de ação diferentes
- Ação sistêmica local, com alto poder de penetração na folha
- Ação antiesporulante – evita o desenvolvimento e disseminação de doenças
- Mais praticidade: basta colocar o saco solúvel na água e realizar a pré-mistura
- Mais economia: maior aproveitamento do produto, sem desperdício
- Seletividade: ideal para o gerenciamento de resistência dos fungos



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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo.  
Venda sob receituário agrônomo.



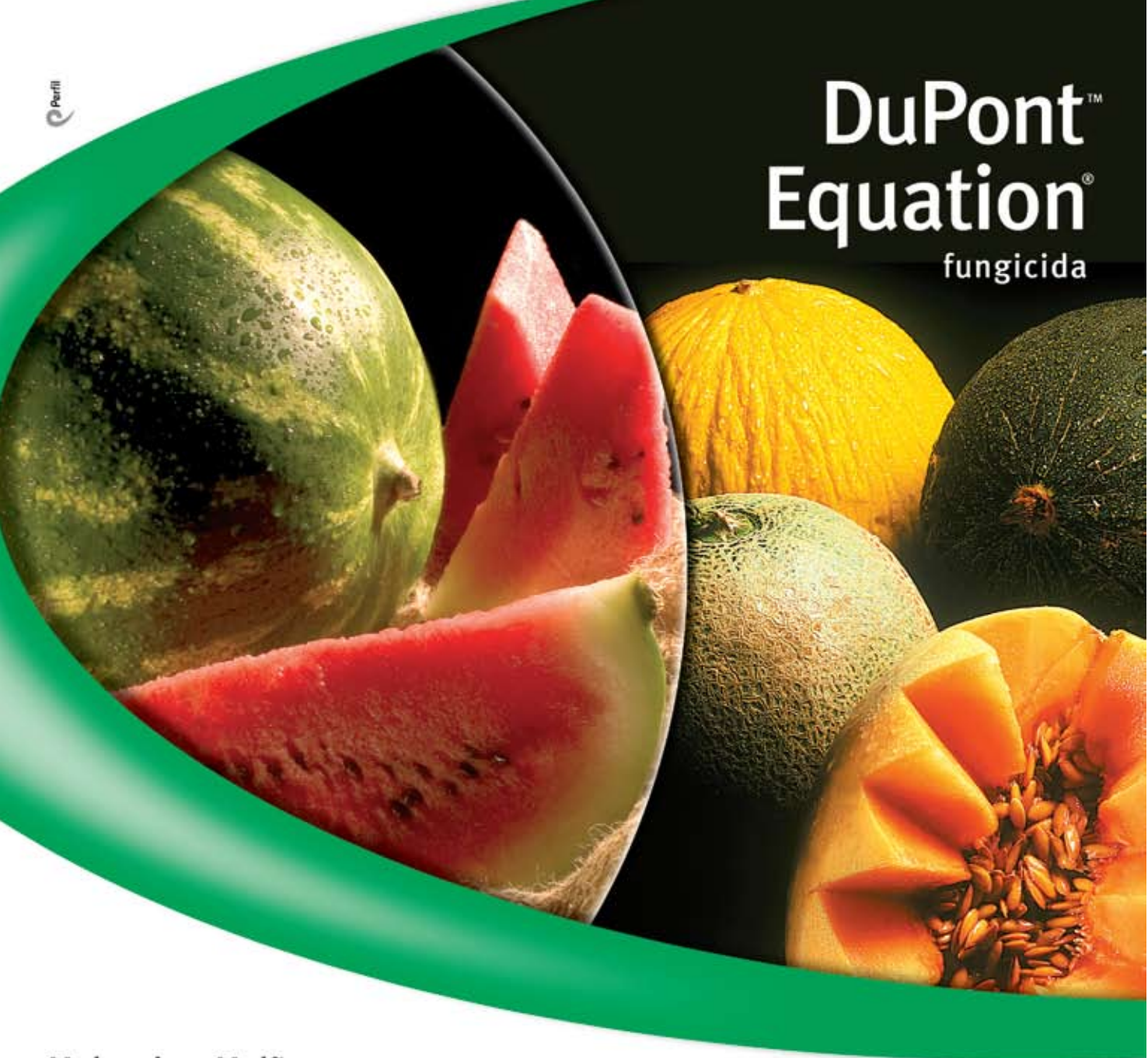
0800 701-0109



www.ag.dupont.com.br



# DuPont™ Equation® fungicida



## Melancia e Melão, frutas saudáveis, gostosas e sem míldio! Equation®, o fungicida multiação.

Fruta saudável e de qualidade não pode ter míldio.  
Veja os benefícios de Equation®:

- Ação multisítio – dentro e fora da planta e sobre as estruturas do fungo
- Sinergia de dois ativos
- Só 3 dias de intervalo entre a última aplicação e a colheita
- Ideal para o manejo de resistência
- Mais resistente à lavagem pela chuva
- Altamente seletivo
- Formulação: Granulado Dispersível em Água
- Baixa dose de uso
- Ação preventiva contra o míldio

© Copyright 2006-2007, DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.



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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônomico.



*Os milagres da ciência*



0800 701-0109



www.ag.dupont.com.br



# BATATA

## GESTÃO DE CUSTOS

O controle dos gastos é essencial  
para garantir a renda do bataticultor





*Na satisfação com a maior quantidade de batata por hectare*

**AgCelence™**  
 É maior produtividade.  
 É mais rentabilidade.



*No maior ganho do produtor*

*Na maior qualidade e tamanho da batata*

Paulo Motorni Aoyagui - Fazenda Nossa Senhora Aparecida - Piraju - São Paulo



AgCelence™ é a solução inovadora da BASF que maximiza seus lucros.

Cultivando Inovação,  
Criando Valor

AgCelence™ é maior produtividade e muito mais qualidade nas lavouras de batata.

AgCelence™ é o efeito fisiológico positivo proporcionado pelo uso do programa de aplicação Fator C2™.

**BASF**

The Chemical Company

Saiba mais. Visite nosso site:  
[www.agcelence.com.br](http://www.agcelence.com.br)

**ATENÇÃO**  
 Este produto é patentes à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Lavar abundantemente e ingerir imediatamente as porções contidas no produto. Não é um inseticida. Não é um fungicida. Não é um acaricida. Não é um nematocida. Não é um herbicida. Não é um regulador de crescimento. Não é um nutriente. Não é um adjuvante. Não é um aditivo. Não é um conservante. Não é um aromatizante. Não é um corante. Não é um pigmento. Não é um perfume. Não é um saborizante. Não é um adoçante. Não é um edulcorante. Não é um emulsificante. Não é um estabilizante. Não é um espessante. Não é um gelificante. Não é um estabilizante de pH. Não é um conservante de pH. Não é um conservante de cor. Não é um conservante de sabor. Não é um conservante de aroma. Não é um conservante de textura. Não é um conservante de aparência. Não é um conservante de qualidade. Não é um conservante de segurança. Não é um conservante de eficácia. Não é um conservante de confiabilidade. Não é um conservante de integridade. Não é um conservante de pureza. Não é um conservante de identidade. Não é um conservante de autenticidade. Não é um conservante de rastreabilidade. Não é um conservante de transparência. Não é um conservante de responsabilidade. Não é um conservante de sustentabilidade. Não é um conservante de ética. Não é um conservante de integridade. Não é um conservante de honestidade. Não é um conservante de justiça. Não é um conservante de equidade. Não é um conservante de respeito. Não é um conservante de dignidade. Não é um conservante de honra. Não é um conservante de integridade. Não é um conservante de honestidade. Não é um conservante de justiça. Não é um conservante de equidade. Não é um conservante de respeito. Não é um conservante de dignidade. Não é um conservante de honra.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo **ANDEF** Venda sob receita/agronômica

PIRAJÁ QUE O MANEJO INTEGRADO

FALE COM A BASF: 0800 0192 500  
[www.agro.basf.com.br](http://www.agro.basf.com.br) [agro-br@basf.com](mailto:agro-br@basf.com)



## DESVENDANDO A GESTÃO DAS PROPRIEDADES BATATICULTORAS



A *Matéria de Capa* desta edição é de autoria de João Paulo Bernardes Deleo (esq.) e Álvaro Legnaro.

Para quem trabalha com pesquisa, entender o gerenciamento de um setor de alto risco como o de batata sempre foi um grande desafio. Oferecer instrumentos da administração moderna para o bataticultor maximizar sua receita é um desafio maior ainda e foco do *Especial Batata* deste ano. A *Matéria* deste mês é um avanço das pesquisas do projeto **Hortifruti/Cepea** a respeito do custo de produção e da gestão rural.

Nosso objetivo não é somente apurar o gasto do bataticultor por saca comercializada, mas capacitá-lo para que ele

possa analisar seus desembolsos, receitas e patrimônio, bem como reservar capital para a substituição de bens depreciados.

Com base nesses dados, aliados aos futuros estudos que serão publicados na **Hortifruti Brasil** a respeito do tema e os já divulgados, o produtor poderá calcular corretamente o Custo Total de Produção (CT). Essa informação dá melhores condições para o planejamento do cultivo de hortifrutícolas, visto que identifica as melhores opções de investimento e o valor que o produtor deve reservar para enfrentar situações críticas de prejuízos na cultura. Enfim, esses dados auxiliam o produtor a tomar a melhor decisão para que seu patrimônio cresça, no mínimo, a uma taxa positiva, em comparação com o crescimento da economia brasileira.

O objetivo do projeto é a criação de um protocolo de ações que o produtor deve realizar para tornar seu negócio sustentável no longo prazo, similar aos protocolos hoje difundidos a respeito da Produção Integrada. Esse é um dos motivos pelos quais o Cepea batizou esse projeto de "Boas Práticas da Gestão Rural", lembrando os

princípios da Produção Integrada que são adaptados das "Boas Práticas Agrícolas".

A bataticultura foi apenas o nosso primeiro estudo de caso. Outros trabalhos serão realizados no próximo ano, à medida que o projeto aprimora seu conceito sobre formas de gestão sustentável da propriedade. O projeto **Hortifruti** ainda não conseguiu organizar um documento sobre as "Boas Práticas da Gestão da Bataticultura", mas já ordenou a base para avançar nesse sentido. Uma nova agenda de pesquisa já está sendo desenhada para entender outras estruturas de produção de batata no País, incluindo aqueles em que a terra e os serviços de beneficiamento são próprios do bataticultor. Os resultados desse estudo serão publicados no próximo *Especial Batata*.

Nesta edição, trazemos algumas sugestões, como a sugerida pelo professor Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros, coordenador do Cepea e o entrevistado do *Fórum* deste mês, de o produtor criar um seguro pessoal de provisão para prejuízos futuros com a batata, entre outras recomendações que estão na *Matéria de Capa*. Confira!



Maior  
**Uniformidade**



Maior  
**Enraizamento**



Melhor  
**Sanidade**

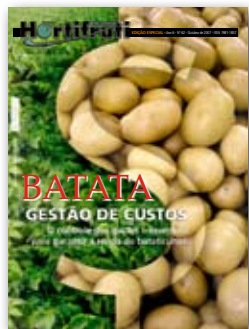
## Qualidade que se vê

Com o programa nutricional Supra o resultado você vê no seu campo.

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

(\*) Consulte sempre um engenheiro agrônomo.

## CAPA



# 06

*O bataticultor deve estar consciente de que o gerenciamento correto e o controle dos gastos da propriedade é essencial para garantir a sua permanência na atividade no longo prazo.*

## FÓRUM

# 29

*Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros, coordenador do Cepea, aborda a importância das Boas Práticas de Gestão para a sustentabilidade da bataticultura.*

## SEÇÕES



# 18

### TOMATE



# 22

### MANGA



# 25

### BANANA



# 19

### CEBOLA



# 23

### MELÃO



# 26

### CITROS



# 20

### BATATA



# 24

### MAMÃO



# 28

### UVA

## 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

### Editora Econômica:

Aline Vitti

### Editora Executiva:

Rafaela Cristina da Silva MTB: 48.363

### Diretora Financeira:

Margarete Boteon

### Jornalista Responsável:

Ana Paula da Silva MTB: 27.368

### Revisão:

Paola Garcia Ribeiro e Alessandra da Paz

### Equipe Técnica:

Álvaro Legnaro, Ana Luísa Ferreira de Melo, Bruna Boaretto Rodrigues, Carlos Alexandre Almeida, Daiana Braga, Francine Pupin, Jefferson Luiz de Carvalho, João Paulo B. Deleo, Juliana Haddad Tognon, Larissa Gui Pagliuca, Lilian Cabral Missura, Luciana Okazaki, Marina Isac Macedo, Margarete Boteon, Mayra Monteiro Viana, Mônica Georgino, Rachel Armani de Paiva, Rebeca C. Bueno Corrêa e Renata Pozelli Sabio.

### Apoio:

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

### Diagramação Eletrônica/Arte:

ênfase - assessoria & comunicação  
19 3524-7820

### Impressão:

Mundo Digital Gráfica e Editora

### Contato:

C.Postal 329 - 13416-000 - Piracicaba (SP)  
Tel: 19 3429-8808 - Fax: 19 3429-8829  
hfbrasil@esalq.usp.br  
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

A revista Hortifruti Brasil pertence ao Cepea. A reprodução de matérias publicadas pela revista é permitida desde que citados os nomes dos autores, a fonte Hortifruti Brasil/Cepea e a devida data de publicação.

**Tecnologia Emergente**

## CEBOLA ALFA TROPICAL, GARANTIA DE LUCRATIVIDADE.

Com germinação de 6 dias, a Cebola Alfa Tropical é perfeita para estações quentes. Tem coloração amarela e alta tolerância à variação de temperatura, oscilando entre 10 e 35 graus.

Ciclo 165 dias  
200 sementes/g

TELEVENDAS  
0800 709 5074  
www.isla.com.br

ISLA PRO  
SUPERSEMENTE



## ESCREVA PARA NÓS

Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:

**Hortifruti Brasil**

Caixa Postal 329 - Piracicaba/SP

CEP: 13416-000

[hfbrazil@esalq.usp.br](mailto:hfbrazil@esalq.usp.br)

## HORTIFRUTI BRASIL ON-LINE



Para receber a versão on-line da **Hortifruti Brasil**, basta se cadastrar:

[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrazil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrazil)



## Aquecimento global X Hortifruticultura

Meu nome é Maria Stela, sou filha de agricultor e estudante de Ciências Biológicas.

Meu pai recebe a **Hortifruti Brasil**, e eu

gosto muito de ler as reportagens especiais. Gostaria de parabenizá-los pela edição nº 60 sobre aquecimento global. Muitos falam desse tema, contudo poucos o avaliam com foco na agricultura. É preciso que as informações que constam nessa *Matéria* cheguem aos produtores, pois a maioria deles não tem conhecimento do quanto o aumento da temperatura pode afetá-los.

**Maria Stela**

[stelinhadegli@hotmail.com](mailto:stelinhadegli@hotmail.com)

Obrigado. O objetivo da **Hortifruti Brasil** é abordar temas importantes para a hortifruticultura no País. Por isso, a análise sobre os efeitos do aquecimento global no setor não poderia ficar de fora da publicação.

## A primeira no ranking

Envio meus parabéns a toda a equipe da **Hortifruti Brasil**. Acredito que não existe no Brasil outra publicação que trate do mercado agrícola com maior clareza, seriedade e riqueza de informações. A partir do momento que passei a conhecer a **Hortifruti Brasil**, ela se tornou parte da minha lista de periódicos favoritos.

**Flávio Favaro Blanco**

[flavio@cpamn.embrapa.br](mailto:flavio@cpamn.embrapa.br)

Obrigado por sua consideração. Espero que o senhor continue lendo as edições, e se tiver alguma dúvida, crítica ou sugestão, envie para a gente.

## Melão para exportação

Sou estudante de administração da Universidade Federal do Vale do São Francisco (Univasf) e estou bastante interessado pelo mercado de frutas para exportação. Gostaria de receber todas as informações recentes (cotações, volume, custo etc) sobre o mercado de melão – referentes, sobretudo, ao Vale do São Francisco.

**Narciso Felix**

[narcisoneto123@hotmail.com](mailto:narcisoneto123@hotmail.com)

As informações sobre o mercado de melão são atualizadas, mensalmente, na seção desse produto na **Hortifruti Brasil**. Todas as edições estão disponíveis para consulta no site da publicação ([www.cepea.esalq.usp.br/hfbrazil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrazil)). Como seu interesse é em exportação, seria importante também você entender a produção do maior exportador Rio Grande do Norte e Ceará. Além disso, enquanto a produção no Vale do São Francisco está em torno de 2 mil hectares, por safra, no bipólo são cultivados cerca de 12 mil hectares.

## O universo dos Italianos, o mais lucrativo.



**KÁTIA**  
Menor custo de produção  
Tolera bem o transporte

**SATURNO**  
Alto rendimento  
Frutos mais "gordos"  
Pencas uniformes

**PLUTÃO**  
Excelente Padrão Comercial  
Frutos muitos firmes  
Paredes Grossas

**NETUNO**  
Líder no segmento  
Alta produtividade  
Excelente Padrão Comercial

**VENUS**  
Planta Robusta  
Menor custo de produção

# GESTÃO DE CUSTOS

## O CONTROLE DOS GASTOS É ESSENCIAL PARA GARANTIR A RENDA DO BATATICULTOR



Nesta edição sobre custo de produção e gerenciamento de propriedades bataticultoras do País, a **Hortifruti Brasil** apresenta resultados de pesquisas realizadas pela equipe do projeto no Sudoeste Paulista (SP) e em Vargem Grande do Sul (SP), a partir do método de Painel (veja na página ao lado). Com base nos dados obtidos, esta *Matéria de Capa* também identifica gargalos da bataticultura e aponta alternativas para melhorar a gestão das propriedades.

No Sudoeste Paulista, a equipe da **Hortifruti/Cepea** apurou o custo da safra da seca de 2006, a partir de Painel realizado em setembro do ano passado com produtores locais. Em Vargem Grande do Sul, a coleta dos dados, também através de Painel, foi realizada em agosto de 2007, referente à safra de inverno de 2006. O período de plantio e a tecnologia utilizada nessas regiões apresentam algumas diferenças entre si e tam-

bém em relação a outras praças produtoras de batata do Brasil. No entanto, os principais itens que oneram o Custo Total de produção são muito parecidos na maioria das localidades, permitindo analisar os gargalos da bataticultura nacional como um todo.

Vale lembrar que os itens que compõem o cálculo do custo de produção foram apresentados na edição nº 56 da **Hortifruti Brasil** – “*Se eu calcular todos os custos, desisto da roça*” (disponível em [www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil)). Na atual *Matéria*, porém, não serão considerados muitos dos itens discutidos naquela edição, visto que o estudo foi simplificado. São apresentados cálculos referentes à produção de batata em terras arrendadas e beneficiamento tercerizado. Assim, depreciações das instalações da propriedade e o Custo de Oportunidade da terra não são considerados nesta edição.

Por João Paulo Bernardes Deleo e Álvaro Legnaro

Colaboração: Carlos Alexandre Almeida e Jefferson Luiz de Carvalho

### CUSTO DE PRODUÇÃO - CONCEITOS IMPORTANTES

#### CUSTO DE OPORTUNIDADE

Indica o custo de algo em termos de oportunidade renunciada, bem como os benefícios que poderiam ser obtidos a partir desta. Na planilha de custo desta *Matéria* utilizou-se o Custo de Oportunidade do Capital de Giro e o Custo de Oportunidade do Capital Fixo. O primeiro representa uma taxa de remuneração pelo uso do capital próprio na aquisição de insumos, ao invés de utilizar esse recurso em outra alternativa, como aplicação financeira. O mesmo raciocínio é utilizado para o Custo de Oportunidade do Capital Fixo, a diferença é que este representa a taxa de remuneração pelo capital utilizado para investimentos na propriedade, como máquinas e implementos.

#### DEPRECIÇÃO

É a reserva anual de valor que o produtor deve fazer para repor máquinas, implementos e equipamentos ao final da vida útil desses.



# PAINEL DE CUSTO DE PRODUÇÃO

A partir de 2000, o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea-Esalq/USP) utiliza o método de Painel para calcular o custo de produção de diferentes produtos agropecuários. O Painel é uma metodologia de captação de dados que consiste em reunir um restrito grupo de produtores que descrevem, em conjunto, uma propriedade típica da região ou do objetivo do estudo (alta tecnologia, por exemplo).

Os pesquisadores do Cepea, em parceria com técnicos da região, coletam e discutem com os participantes do Painel todos os dados técnicos, comerciais e financeiros de uma propriedade rural. Esses dados servem de base para avaliar o custo de produção bem como analisar a gestão das propriedades rurais.

Tanto no Sudoeste Paulista quanto em Vargem Grande do Sul, os gastos foram apurados com base no sistema de produção típico de cada região. São detalhadas todas as etapas de produção desse modelo de fazenda, permitindo analisar a representatividade de cada item na composição do custo. São considerados equipamentos, coeficientes técnicos dos equipamentos (em especial o número de horas necessárias para a realização de determinada atividade por hectare), insumos utilizados (com seu princípio ativo, quantidade e preço pago na região) e mão-de-obra.

Os preços dos insumos (adubo, calcário, herbicidas, inseticidas, fungicidas, adjuvantes, óleo diesel, estes todos à vista, postos na fazenda), maquinários, tratores, implementos, utilitários, quilowatt de energia elétrica, pagamento de mão-de-obra (temporária e permanente), câmbio e demais itens inclusos nos custos do Sudoeste Paulista e de Vargem Grande do Sul são referentes a 2006. Como origem dos recursos para cobrir esses dispêndios, considerou-se capital próprio do bataticultor. De acordo com a metodologia já discutida na edição 56 da **Hortifruti Brasil**, mesmo que os recursos dos produtores sejam próprios, é importante embutir uma taxa de Custo de Oportunidade sobre o capital investido em estrutura física ou na aquisição de insumos e, neste caso, considerou-se um valor de 6% ao ano.

## RELEMBRANDO COE, COT E CT

**COE – Custo Operacional Efetivo:** Todos os gastos assumidos por uma propriedade ao longo de um ano-safra e que são despendidos no período, mais o Custo de Oportunidade do capital necessário para cobrir essas despesas.

**COT – Custo Operacional Total:** (COE + Depreciação) Soma do COE com o cálculo da depreciação de máquinas, implementos, equipamentos e estruturas, ao longo dos anos.

**CT – Custo Total:** (COT + Custo de Oportunidade) Soma do COT ao Custo de Oportunidade sobre o capital fixo investido, incluindo a remuneração da terra.



# CUSTO DE PRODUÇÃO DE BATATA NO SUDOESTE PAULISTA

No Sudoeste Paulista (SP), que compreende os municípios de Capão Bonito, São Miguel Arcanjo, Pilar do Sul, Itapetininga, Tatuí e Paranapanema, a propriedade típica (estrutura de produção de batata mais comum na região) apontada por produtores locais tem 100 hectares. O valor da terra para produção de batata na safra das secas de 2006 na região foi de R\$ 12 mil por hectare, e o arrendamento para a cultura teve média de R\$ 1 mil/ha, em área com pivô central. Metade dos bataticultores dessa região arrenda a terra para o plantio, enquanto a outra parte cultiva em terra própria. Mas, no cálculo para levantar os custos dessa região, foi considerado somente o arrendamento da terra, que faz parte do Custo Operacional Efetivo (COE) – ver planilha ao lado.

A produtividade média apontada pelos participantes do Painel no Sudoeste Paulista foi de 600 sacas de 50 kg por hectare, ou 30 toneladas/ha na safra das secas de 2006. O nível tecnológico da maioria dos produtores do Sudoeste Paulista é médio. O sistema de plantio é convencional. O custo do pivô central está embutido no valor do arrendamento da terra, sendo que sem esse o valor do aluguel cairia para R\$ 350/ha. O cálculo do Custo Total é referente ao tubérculo já beneficiado em máquinas de terceiros. O custo do serviço de beneficiamento foi orçado, em média, em R\$ 2.850 mil/ha para a safra das secas de 2006.

Na safra das secas de 2006, que compreende o período de comercialização de maio a junho, o valor médio pago ao produtor pelo tubérculo (cultivar ágata) beneficiado foi de R\$ 28,66/sc de 50 kg. O lucro médio do bataticultor foi de R\$ 4,85/sc ou R\$ 2.907,47/ha, considerando uma produtividade média de 600 sacas beneficiadas por hectare naquela safra. Apesar do resultado positivo, esse montante equivale apenas ao valor necessário para adquirir as sementes da próxima safra, por exemplo.

## Os itens necessários para a execução das operações de preparo do solo, plantio, tratos culturais, colheita e administração de uma fazenda típica de batata do Sudoeste Paulista são:

- Três tratores, sendo um de 75 cv 4x2, um de 110 cv 4x4 e um de 140 cv 4x4
- Um distribuidor de calcário de 2,5 mil kg
- Uma grade aradora
- Um subsolador de sete hastes
- Uma grade niveladora
- Um arado de aiveca
- Uma enxada rotativa
- Uma plantadora, sem adubadora, de três linhas
- Uma adubadora de três linhas
- Um aplicador de adubo para cobertura
- Um pulverizador de 2 mil litros com barra de 18 metros
- Uma arrancadeira de batatas
- Um cultivador
- Um guindaste com rodas
- Uma pick-up de pequeno porte

**Nota:** O cálculo do custo (na tabela ao lado) com a estrutura física acima está embutido no valor do gasto com as operações mecânicas (B e C). A reserva anual de capital para renovar toda essa estrutura encontra-se no item depreciação (Q).



## Custo Total de produção de batata beneficiada no Sudoeste Paulista safra das secas de 2006

Itens	Custo/ha (R\$/ha)	% CT
<b>(A) Insumos</b>	<b>R\$ 5.901,39</b>	<b>41,3%</b>
Sementes	R\$ 2.500,00	17,5%
Fertilizantes	R\$ 1.990,00	13,9%
Fungicidas	R\$ 717,75	5,0%
Inseticidas	R\$ 330,24	2,3%
Tratamento de Semente	R\$ 255,00	1,8%
Herbicidas	R\$ 101,50	0,7%
Adjuvante	R\$ 6,90	0,0%
<b>(B) Operações mecânicas para preparo do solo</b>	<b>R\$ 513,65</b>	<b>3,6%</b>
Aração	R\$ 118,47	0,8%
Subsolagem	R\$ 114,50	0,8%
Grade niveladora	R\$ 106,56	0,7%
Grade aradora	R\$ 88,89	0,6%
Plantio	R\$ 57,17	0,4%
Calcário	R\$ 28,06	0,2%
<b>(C) Operações mecânicas para tratos culturais e amontoa</b>	<b>R\$ 219,47</b>	<b>1,5%</b>
Aplicação de fungicidas	R\$ 103,57	0,7%
Aplicação de inseticidas	R\$ 46,03	0,3%
Aplicação de herbicida	R\$ 34,52	0,2%
Amontoa	R\$ 29,79	0,2%
Aplicação de adubo para cobertura	R\$ 5,56	0,0%
<b>(D) Irrigação</b>	<b>R\$ 628,98</b>	<b>4,4%</b>
Irrigação - pivô central	R\$ 628,98	4,4%
<b>(E) Operações mecânicas para colheita (arranquio)</b>	<b>R\$ 291,02</b>	<b>2,0%</b>
<b>(F) Mão-de-obra nas operações mecânicas</b>	<b>R\$ 184,66</b>	<b>1,3%</b>
Preparo do solo e plantio	R\$ 83,38	0,6%
Colheita	R\$ 63,50	0,4%
Pulverização de fungicidas	R\$ 17,32	0,1%
Pulverização de inseticidas	R\$ 7,70	0,1%
Pulverização de herbicidas	R\$ 5,77	0,0%
Outros tratos culturais	R\$ 5,71	0,0%
Aplicação de adubo para cobertura	R\$ 1,28	0,0%
<b>(G) Catação no sistema de colheita semi-mecanizado</b>	<b>R\$ 800,00</b>	<b>5,6%</b>
<b>(H) Custos Administrativos</b>	<b>R\$ 335,60</b>	<b>2,3%</b>
<b>(I) Comercialização/Beneficiamento</b>	<b>R\$ 2.850,00</b>	<b>19,9%</b>
<b>(J) Impostos (IPVA + Seguro Obrigatório)</b>	<b>R\$ 3,85</b>	<b>0,0%</b>
<b>(L) Seguro de máquinas, implementos e equipamentos</b>	<b>R\$ 72,46</b>	<b>0,5%</b>
<b>(M) Encargos sociais</b>	<b>R\$ 28,55</b>	<b>0,2%</b>
<b>(N) Arrendamento da terra</b>	<b>R\$ 1.000,00</b>	<b>7,0%</b>
<b>(O) Assistência técnica</b>	<b>R\$ 15,83</b>	<b>0,1%</b>
<b>(P) Custo de Oportunidade do Capital de Giro</b>	<b>R\$ 742,20</b>	<b>5,2%</b>
Custo Operacional Efetivo (COE)= A+B+...+P	R\$ 13.587,66	95%
<b>(Q) Depreciações</b>	<b>R\$ 570,57</b>	<b>4,0%</b>
Custo Operacional Total (COT) = COE + Q	R\$ 14.158,23	99%
<b>(R) Custo Oportunidade do Capital Fixo</b>	<b>R\$ 129,34</b>	<b>0,9%</b>
CUSTO TOTAL (CT) = COT + R	R\$ 14.287,57	100%
<b>Custo total por saca beneficiada (600 sc/ha)</b>	<b>R\$ 23,81</b>	



# CUSTO DE PRODUÇÃO DE BATATA EM VARGEM GRANDE DO SUL

Em Vargem Grande do Sul (SP), o modelo típico de uma propriedade produtora de batata tem cerca de 80 hectares. O valor do hectare para produção de batata na região foi estimado na safra de inverno de 2006 em R\$ 20 mil, e o arrendamento custava em média R\$ 1,7 mil por hectare em área com pivô central ou 15% do total produzido. A maioria das áreas cultivadas nessa região utiliza o sistema de irrigação por pivô central. Outra característica da região é que a maior parte dos produtores – cerca de 90% – cultiva o tubérculo em terra arrendada, sendo o valor do aluguel incluído no Custo Operacional Efetivo (COE).

A produtividade média apontada foi de 700 sacas de 50 kg por hectare, ou 35 toneladas por hectare na safra avaliada. O nível tecnológico dos produtores é considerado médio, com sistema de plantio convencional. O custo do pivô central também está embutido no valor do arrendamento da terra. A exemplo do Painel do Sudoeste Paulista, o custo total é referente ao tubérculo já beneficiado e o serviço terceirizado. O valor médio deste serviço naquela safra foi de R\$ 2.820 mil/ha.

A batata especial (beneficiada), tipo ágata, foi comercializada pelo produtor na safra de inverno de 2006, que compreende o período de comercialização de julho a outubro, a R\$ 22,00/sc. Considerando esse valor e uma produtividade média de 700 sacas beneficiadas por hectare, o bataticultor teve um prejuízo de R\$ 1,79/sc. Apesar do valor líquido negativo, o valor médio recebido pela saca de batata naquele período foi suficiente para empatar com o Custo Operacional Efetivo. A receita recebida pelo produtor foi apenas suficiente para que ele pagasse os desembolsos da fazenda. Mas ele não conseguiu acumular reserva para o plantio da próxima safra.

**Para execução das operações de preparo do solo, plantio, tratos culturais, colheita e administração, de acordo com as necessidades da região, essa propriedade deverá ter:**

- Três tratores, sendo dois de 75 cv 4x4 e um de 110 cv 4x4
- Um distribuidor de calcário de 1,2 mil kg
- Uma grade aradora
- Um subsolador de sete hastes
- Um arado de três discos
- Uma enxada rotativa
- Uma plantadora, sem adubadora, de três linhas
- Uma adubadora de três linhas
- Um aplicador de adubo para cobertura
- Um pulverizador de 2 mil litros com barra de 18 metros
- Uma arrancadeira de batatas
- Uma fresadora de três linhas
- Um guincho hidráulico
- Uma pá carregadora
- Um tanque micron
- Uma pick-up de pequeno porte
- Um caminhão pequeno, com capacidade para 4 toneladas

**Nota:** O cálculo do custo (na tabela ao lado) com a estrutura física acima está embutido no valor do gasto com as operações mecânicas (B e C). A reserva anual de capital para renovar toda essa estrutura encontra-se no item depreciação (Q).

## Custo Total de produção de batata beneficiada em Vargem Grande do Sul safra de inverno de 2006

Itens	Custo/ha (R\$/ha)	% CT
<b>(A) Insumos</b>	<b>R\$ 7.447,66</b>	<b>44,8%</b>
Sementes.....	R\$ 3.660,00	22,0%
Fertilizantes.....	R\$ 2.139,00	12,9%
Tratamento de Semente.....	R\$ 654,45	3,9%
Fungicidas.....	R\$ 504,78	3,0%
Inseticidas.....	R\$ 417,93	2,5%
Herbicidas.....	R\$ 66,40	0,4%
Adjuvante.....	R\$ 5,10	0,0%
<b>(B) Operações mecânicas para preparo do solo</b>	<b>R\$ 401,53</b>	<b>2,4%</b>
Aração.....	R\$ 120,91	0,7%
Adubação básica.....	R\$ 81,67	0,5%
Plantio.....	R\$ 74,08	0,4%
Grade aradora.....	R\$ 65,89	0,4%
Subsolagem.....	R\$ 34,30	0,2%
Calcário.....	R\$ 24,69	0,1%
<b>(C) Operações mecânicas para tratos culturais e amontoa</b>	<b>R\$ 329,09</b>	<b>2,0%</b>
Amontoa.....	R\$ 97,22	0,6%
Aplicação de inseticidas.....	R\$ 94,44	0,6%
Aplicação de fungicidas.....	R\$ 75,55	0,5%
Aplicação de herbicida.....	R\$ 37,78	0,2%
Aplicação de adubo para cobertura.....	R\$ 24,10	0,1%
<b>(D) Irrigação</b>	<b>R\$ 838,65</b>	<b>5,0%</b>
Gastos de energia elétrica com o pivô central.....	R\$ 838,65	5,0%
<b>(E) Operações mecânicas para colheita (arranquio)</b>	<b>R\$ 215,33</b>	<b>1,3%</b>
<b>(F) Mão-de-obra nas operações mecânicas</b>	<b>R\$ 398,00</b>	<b>2,4%</b>
Preparo do solo e plantio.....	R\$ 189,54	1,1%
Colheita.....	R\$ 134,70	0,8%
Outros tratos culturais.....	R\$ 32,07	0,2%
Pulverização de inseticidas.....	R\$ 16,04	0,1%
Pulverização de fungicidas.....	R\$ 12,83	0,1%
Aplicação de adubo para cobertura.....	R\$ 6,41	0,0%
Pulverização de herbicidas.....	R\$ 6,41	0,0%
<b>(G) Catação no sistema de colheita semi-mecanizado</b>	<b>R\$ 642,00</b>	<b>3,9%</b>
<b>(H) Custos Administrativos</b>	<b>R\$ 264,32</b>	<b>1,6%</b>
<b>(I) Comercialização/Beneficiamento</b>	<b>R\$ 2.820,00</b>	<b>16,9%</b>
<b>(J) Impostos (IPVA + Seguro Obrigatório)</b>	<b>R\$ 6,10</b>	<b>0,0%</b>
<b>(L) Seguro de máquinas, implementos e equipamentos</b>	<b>R\$ 63,48</b>	<b>0,4%</b>
<b>(M) Encargos sociais</b>	<b>R\$ 38,12</b>	<b>0,2%</b>
<b>(N) Arrendamento da terra</b>	<b>R\$ 1.708,20</b>	<b>10,3%</b>
<b>(O) Assistência técnica</b>	<b>R\$ 19,26</b>	<b>0,1%</b>
<b>(P) Custo de Oportunidade do Capital de Giro</b>	<b>R\$ 846,35</b>	<b>5,1%</b>
Custo Operacional Efetivo (COE)= A+B+...+P.....	R\$ 16.038,09	96%
<b>(Q) Depreciações</b>	<b>R\$ 489,49</b>	<b>2,9%</b>
Custo Operacional Total (COT) = COE + Q.....	R\$ 16.527,58	99%
<b>(R) Custo Oportunidade do Capital Fixo</b>	<b>R\$ 112,46</b>	<b>0,7%</b>
CUSTO TOTAL (CT) = COT + R.....	R\$ 16.640,04	100%
<b>Custo total por saca beneficiada (700 sc/ha)</b>	<b>R\$ 23,77</b>	



# ALTERNATIVAS PARA REDUZIR OS NA

Um dos maiores gargalos no gerenciamento das propriedades de batata é o elevado valor do Custo Operacional Efetivo (COE). Melhorar a gestão do COE é um dos pontos importantes para aumentar a rentabilidade do produtor no curto prazo. Essa medida depende mais da capacidade gerencial do bataticultor do que de fatores externos também promotores de rentabilidade, mas com retorno no longo prazo, como campanhas de estímulo ao consumo e modernização do canal de comercialização. Contudo, gerir eficientemente o COE não significa reduzir o uso de insumos, mas otimizá-los de forma que aumentem a produtividade.

De acordo com os Painéis realizados no Sudoeste Paulista e em Vargem Grande do Sul, o COE representa cerca de 95% do CT. O capital que o produtor tem que reservar para repor sua estrutura (depreciação) mais a remuneração do capital fixo (Custo de Oportunidade) representam somente 5%, aproximadamente, do CT. Esse valor percentual pode ser maior quando o produtor dispõe de terra e de estrutura própria de beneficiamento.

Os itens que mais oneram o custo são os insumos, que representam 41,3% do Custo Total no Sudoeste Paulista e 44,8% do Custo Total em Vargem Grande do Sul. Desse total, a despesa com **sementes** foi a

que mais pesou, sendo responsável por 17% e 22% do custo total no Sudoeste Paulista e em Vargem Grande do Sul, respectivamente. Uma alternativa para reduzir a participação desse item é a produção da própria semente. Segundo produtores que participaram do Painel em Vargem Grande do Sul, o custo com semente pode ser reduzido em aproximadamente 30% para quem tem produção própria. Mas é importante que o produtor obedeça às normas de fitossanidade e qualidade, pois a utilização de sementes doentes e com baixo potencial genético pode implicar em perdas na lavoura, redução da produtividade e surgimento e proliferação de pragas e doenças, que aumentariam os gastos com tratamentos fitossanitários.

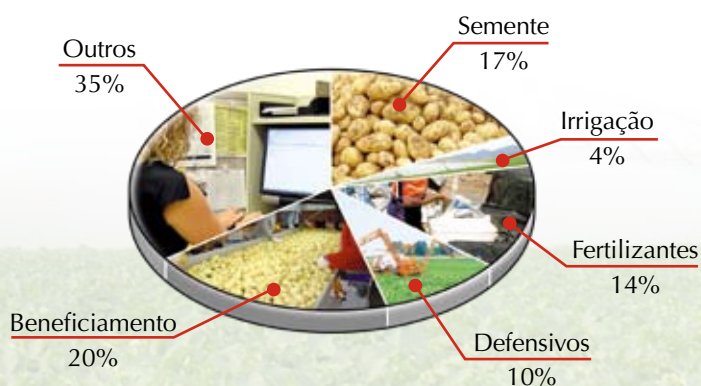
O gasto com **fertilizantes** nas safras avaliadas no Sudoeste Paulista e em Vargem Grande do Sul foi de 14% e 13%, respectivamente, do Custo Total. Outra despesa considerável nas duas regiões foi com **defensivos** – cerca de 10% tanto no Sudoeste Paulista quanto em Vargem Grande do Sul. A principal alternativa para melhorar a gestão desses gastos é o uso racional de fertilizantes e defensivos, o que não implica, necessariamente, em redução da quantidade de agroquímicos utilizados na cultura.

## INSUMOS TÊM MAIOR PARCELA NO CUSTO DE PRODUÇÃO DA BATATA

Distribuição dos principais itens que compõem o Custo Total de Produção (%)

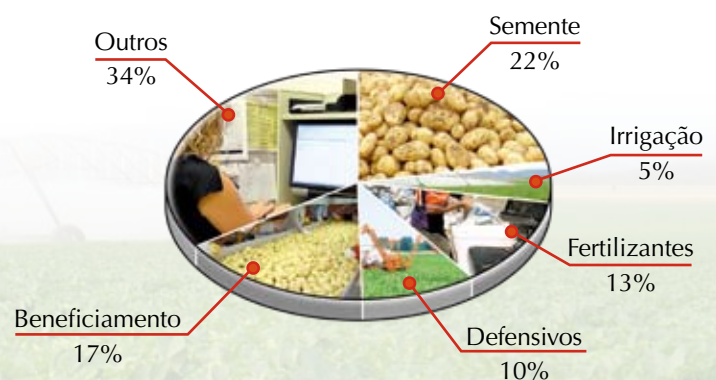
### SUDOESTE PAULISTA (SP)

CUSTO TOTAL DA BATATA BENEFICIADA (2006):  
R\$ 23,81/sc



### VARGEM GRANDE DO SUL (SP)

CUSTO TOTAL DA BATATA BENEFICIADA (2006):  
R\$ 23,77/sc



# GASTOS BATATICULTURA NACIONAL

No caso da bataticultura, o produtor, normalmente, peca pelo excesso. Muitos produtores relatam que fazem a análise química de solo, mas adicionam uma quantidade de fertilizante muito acima do recomendado, por não confiar nos resultados da análise e acreditar que a produtividade pode cair com a redução da quantidade de adubo. Essa atitude, além de aumentar os custos, pode reduzir ainda mais o lucro da atividade. O ideal é o produtor realizar um planejamento nutricional, incluindo desde uma amostragem correta do solo, para uma análise mais confiável, a uma aplicação correta da calagem/adubação, respeitando a época de aplicação e a quantidade requerida de cada nutriente.

No caso da aplicação dos defensivos, estudos já mencionados pela **Hortifruti Brasil** indicam que a Produção Integrada da Batata (PIB) pode ser um sistema mais sustentável substituindo o calendário fixo de pulverizações, para o manejo fitossanitário baseados em níveis de controle dos patógenos, por exemplo.

O uso incorreto da **irrigação** é outro problema comum na bataticultura. Ao ser utilizada em excesso pode aumentar os custos com energia elétrica ou óleo diesel, favorecer uma maior lixiviação de fertilizantes e defensivos e ainda aumentar o surgimento e proliferação de pragas e doenças. O resultado do mau uso da irrigação é o comprometimento da produção e, conseqüentemente, menor retorno financeiro. Quando a irrigação é inferior à demanda da planta, o desenvolvimento e a produtividade também são comprometidos, acarretando em redução de lucro. Por isso, deve ser

observada com atenção a quantidade de água requerida através do monitoramento. Esse item representou 4% e 5% do Custo Total no Sudoeste Paulista e em Vargem Grande do Sul, respectivamente.

Outro importante componente da planilha é o custo com beneficiamento, que representa 20% do Custo Total no Sudoeste Paulista e 17% em Vargem Grande do Sul. Em ambas as regiões, ainda é muito comum a terceirização desse serviço, pois muitos produtores não dispõem de capital para ter sua própria beneficiadora ou, então, não têm escala suficiente que viabilize sua aquisição. Produtores argumentam que ter uma estrutura própria de beneficiamento pode reduzir para um quarto o valor do gasto com o serviço terceirizado.

Apesar da redução do gasto, é necessário despende um capital elevado para futuras reposições de máquinas e equipamentos. O produtor deve fazer as contas de quanto vai usar dessa estrutura ao longo do ano, visando sempre maximizar o seu uso e não deixar a estrutura ociosa. Em geral, uma estrutura de beneficiamento é viável para produtores que desempenham o papel de atacadistas, comercializando diretamente com o varejo.

Se todos os itens citados fossem mais bem gerenciados, haveria uma significativa redução nos custos apresentados. Como o principal peso da atividade está no Custo Operacional Efetivo, o Custo de Oportunidade sobre o capital de giro (que é a porcentagem de juros que se considera sobre o dinheiro investido na safra) também reduziria.

## Liqui-Plex® Bonder

Complexação total de micro e macronutrientes em mistura de calda



Agente complexante com alta concentração de aminoácidos, utilizado como surfactante e carreador, juntamente com aplicações de herbicidas, fertilizantes foliares e produtos sistêmicos. Resulta em rápida absorção e melhor translocação e eficiência destes produtos

Lançamento

Conheça também



Fornecimento de aminoácidos de extrema qualidade enriquecida com Boro, Manganês e Zinco para as culturas



Fornecimento de aminoácidos com a perfeita relação Cálcio/Magnésio enriquecida com Boro

**IMPROCROP®**

Tel. (41) 3268-0595 • Fax, (41) 3268-0935 • falecomimprocrop@alltech.com  
Rua Saïd Mohamad El Khatib, 200 • Curitiba • Paraná • CEP 81170-810



# BOAS PRÁTICAS DE GESTÃO NA BATATICULTURA

Os modelos de propriedades captados em pesquisa confirmam que grande parte do investimento na atividade está no custeio da safra, uma vez que não há investimento em terra, em estruturas físicas e em irrigação, ambos tercerizados no presente estudo. Assim, o gasto com aquisição de bens para execução das atividades fica restrito aos maquinários e implementos, fazendo com que a participação do Custo Operacional Efetivo (COE) sobre o Custo Total (CT) seja de 95%.

Ao contrário do que ocorre em outras culturas – ou mesmo em outro modelo de produção de batata que exija elevado investimento em infra-estrutura –, o custo analisado neste trabalho não requer reserva de elevado capital para cobrir a depreciação de estruturas ou o Custo de Oportunidade sobre o capital nelas investido e também na terra – quando o modelo de produção é arrendamento.

Isso significa, portanto, que é importante o bataticultor gerir muito bem o seu capital de giro para ter condições de investir, principalmente, em períodos de desvalorização do tubérculo ou adquirir insumos a preços melhores do que os obtidos nas compras a prazo. Uma opção é fazer uma reserva de capital ao longo do ano para financiar com recursos próprios o capital de giro, ou pelo menos parte dele. Assim, o Custo Operacional cai, favorecido pela aquisição de insumos mais baratos (aquisição à vista) e os juros sobre o capital de giro não ficariam tão elevados se comparados com os de financiamento de terceiros.

Com uma gestão eficiente de recursos próprios, o produtor tende a reduzir seus custos, mas não tem como proteger completamente sua receita bruta (o que recebe com a venda da safra). Duas das principais ameaças costumam ser os riscos gerados por adversidades climáticas (quebra de produção) e o fato de haver poucas barreiras à entrada de novos agentes no mercado (possível excesso de oferta), que costumam resultar em volatilidade de preços de uma temporada para outra.

Na busca por alternativas que evitem impacto significativo de períodos de preços baixos no seu negócio, o produtor pode, por exemplo, ter um calendário escalonado de plantio ao longo do ano, aproveitando as situações de alta de preço para compensar os momentos de desvalorização do tubérculo. Esse escalonamento pode ser feito em regiões onde as condições climáticas são favoráveis ao plantio durante o ano todo – como na Chapada Diamantina – ou cultivar em mais de uma região. A diversificação de atividades, com outra(s) agrícola(s) ou não, também pode garantir receita ao produtor em períodos de mercado desfavorável para a batata.

Já em relação à entrada de “aventureiros” no setor, não há como se precaver. Por apresentar um baixo capital imobilizado, há poucas barreiras à entrada e à saída de produtores. E, de fato, não é raro ver investidores atraídos pela expectativa de elevado e rápido retorno financeiro. Tal fato ajuda a explicar, parcialmente, a grande oscilação de área de batata no Brasil. Sempre após uma safra de preço elevado ao produtor, há aumento de área, proveniente desses aventureiros e de produtores tradicionais. Em períodos de mercado desfavorável, ocorre o inverso. Essa oscilação de área cultivada ano a ano é verificada principalmente em regiões onde há menor necessidade de investimento em tecnologia e que possuem condições de transporte e de logística favoráveis.

A discussão sobre as Boas Práticas de Gestão na Bataticultura é um conceito ainda em desenvolvimento no Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea). A maioria das alternativas de minimização de custos discutidas neste trabalho foi baseada na receita de sucesso dos próprios bataticultores. O desafio da prática da boa gestão, foco das pesquisas do Projeto **Hortifruti**,

daqui por diante, é desenvolver ou adaptar ferramentas da administração moderna de modo que ajudem na sustentabilidade do empreendimento rural hortifrutícola. ■












# K-Mag

21%K<sub>2</sub>O - 10%Mg - 21%S

K-Mag é um fertilizante potencializador de safras porque fornece nutrientes essenciais para aumentar a produtividade e melhorar a qualidade de diversos produtos agrícolas, multiplicando os resultados para o cliente Mosaic.

-  **Incrementa a produtividade na cultura da batata em até 10%, mesmo em doses pequenas na adubação total**
-  **Aumenta o teor de amido**
-  **Melhora a coloração do produto pós-fritura**
-  **Indicado para culturas sensíveis ao excesso de cloro**
-  **Apropriado para agricultura orgânica**

K-MAG É UMA EXCLUSIVIDADE



**ESPECIALISTA EM FERTILIZANTES**

**ATENDIMENTO AO CLIENTE**

**0800 11 86 49**

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



# Syngenta é Campeã do Dia de Campo da Cooperbatata 2007.

*Excelentes resultados no evento realizado em Vargem Grande do Sul - SP, consagraram ainda mais o Programa Base Forte, que tem entregue resultados consistentes nestes três anos de participação, com maior retorno ao produtor.*

**Compare os resultados do programa campeão de produtividade e de melhor custo/benefício.**

Empresa	Produtividade		Custo Defensivos (R\$/ha)	Receita (R\$)*	Lucro (R\$)**	Quantos R\$ o Base Forte deixou a mais no bolso em 1 ha
	Total Sc/ha	Especial - Sc/ha				
<b>1º</b> syngenta.	<b>849</b>	<b>751</b>	<b>2.139,68</b>	<b>21.028,00</b>	<b>18.888,32</b>	<b>1.633,45</b>
2º - Empresa A	843	676	1.673,13	18.928,00	17.254,87	1.633,45
3º - Empresa B	785,6	664	1.995,88	18.592,00	16.596,12	2.292,20
4º - Empresa C	775,5	644	2.462,99	18.032,00	15.569,01	3.319,31
5º - Empresa D	747,9	643	2.165,54	18.004,00	15.838,46	3.049,86
6º - Empresa E	714	572	1.864,80	16.016,00	14.151,20	4.737,12
7º - Empresa F	662,5	562	1.723,79	15.736,00	14.012,21	4.876,11

\* Calculado considerando a batata especial cotada a R\$ 28,00 no dia da colheita.

\*\* Considerando somente o custo de defensivos.

## Consistência nos resultados com alta produtividade e excelente custo/benefício.

Os resultados obtidos este ano e o histórico dos anos passados mostram a consistência do Programa Base Forte da Syngenta, que é sinônimo de tranquilidade para o produtor, que ganha com o uso correto de defensivos e a obtenção de altas produtividades e qualidade final do produto. Mais do que um Programa, o Base Forte é um excelente investimento na lavoura.

### Produtividade Média dos 3 anos Batata Especial - sc/ha



**ATENÇÃO**

Este produto é prático e usado corretamente, evita o uso excessivo de defensivos. É um investimento e deve ser utilizado em conformidade com as instruções de uso e o rótulo. Utilize sempre de equipamentos de proteção individual. Nunca permita a distribuição de produtos aos moradores do local.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo Venda sob responsabilidade agrônoma





## Amistar e Engeo Pleno: a “Base Forte” do tratamento campeão da Syngenta.

*Base Forte: simplicidade nas decisões do produtor, facilitando seu planejamento diário e atendendo todas as regiões e épocas.*

### Controle das principais pragas com custo acessível e alta eficácia.



Engeo Pleno, o novo inseticida de amplo espectro da Syngenta, controla com eficácia as principais pragas da cultura, tem custo acessível e menor impacto ambiental frente aos tratamentos tradicionais do mercado.



Área Syngenta  
Campo Cooperbatata 2007  
7 Dias Antes da Dessecação

### Por que só a Syngenta oferece o Base Forte?

Por possuir uma linha completa de **FUNGICIDAS** altamente eficazes...

Protetores —• **Bravonil**

Triazóis —• **SCORE**

Estrobilurinas —• **Amistar**

Específicos —• **Ridomil GOLD**

Preventivos —• **FOLIO GOLD**

...e uma completa linha de **INSETICIDAS**.

Neonicotinóides —• **Actara**

Piretróides —• **KARATE ZON**

Fosforados —• **POLYTRIN**

Fisiológico —• **MATCH Trigard**

E ainda —• **VERTIMEC**

Manutenção —• **engeo pleno**

### A melhor estrobilurina do mercado.

# Amistar



Área Syngenta  
Campo Cooperbatata 2007  
Parte Aérea - 70 DAP

Amistar é um fungicida altamente eficaz, composto pela melhor estrobilurina do mercado. Oferece maior economia e produtividade e proporciona comprovado efeito verde.



## Aumento da oferta pode desvalorizar tomate

A oferta de tomate deve aumentar em outubro com a intensificação da colheita no sul de Minas Gerais, Paty do Alferes (RJ), norte do Paraná e Reserva (PR), pressionando o valor do fruto. Em setembro, o tomate salada AA longa vida foi comercializado no atacado de São Paulo a R\$ 21,75/cx de 23 kg, valor semelhante ao de agosto. A manutenção do preço deve-se, principalmente, a constância do volume de frutos ofertados por essas regiões. Além disso, a oferta de tomates graúdos continuou reduzida. As cotações só não reagiram por conta do aumento no volume de tomate rasteiro, comercializado no atacado à média de R\$ 15,50/cx de 23 kg.

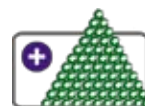


## Preço do tomate deve cair em outubro



## Safra de São José de Ubá fecha com resultado positivo

A safra de inverno de São José de Ubá (RJ) deve ser finalizada em outubro com preços superiores aos de 2006. O resultado positivo da região nesta safra deve-se à redução de cerca de 18% na área de plantio sobre a do ano anterior. Além disso, o clima mais quente e seco principalmente em abril e maio em todas as regiões que colhem no inverno, inclusive em São José de Ubá, acelerou o desenvolvimento dos pés e a maturação dos frutos, deslocando um pouco o calendário de colheita dessas praças. Com isso, houve redução de oferta entre agosto e setem-

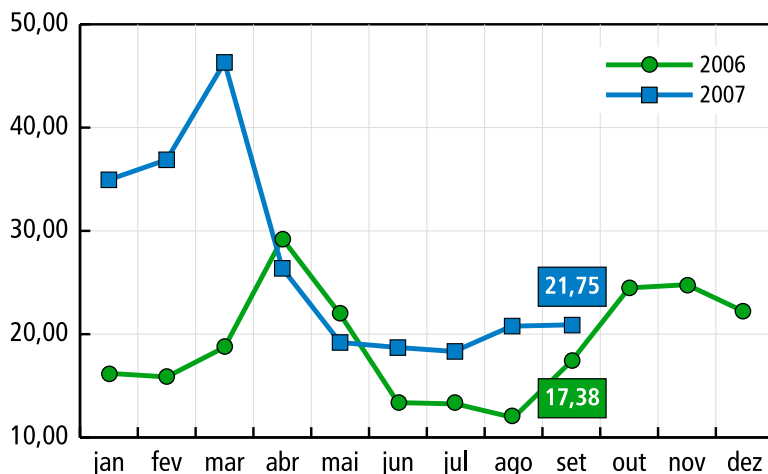


## Sumaré volta ao mercado

A colheita do segundo plantio em Sumaré (SP), que compreende também os municípios de Elias Fausto e Monte Mor, deve ser iniciada em outubro e finalizada em dezembro. De acordo com produtores, 2 milhões de pés serão colhidos nesta safra, volume semelhante ao do mesmo período de 2006. A expectativa inicial era de redução de 25% na área total. A boa rentabilidade na região no primeiro semestre de 2007, no entanto, garantiu a manutenção da área na segunda parte da safra de inverno. O tomate salada AA longa vida foi comercializado nas lavouras de Sumaré à média de R\$ 17,00/cx de 23 kg entre abril e agosto de 2007, valor aproximadamente 24% superior ao do mesmo período de 2006.

## Redução de oferta argentina favorece exportação brasileira

No acumulado de junho a setembro, cerca de 1.973 toneladas de tomate fresco ou refrigerado do Brasil foram exportados para a Argentina, Paraguai e Uruguai, segundo a Secretaria do Comércio Exterior (Secex). Esse volume é superior ao registrado no mesmo período de 2006, quando o País exportou 18t. O incremento dos embarques brasileiros deve-se à redução da oferta na Argentina, causada por baixas temperaturas e geadas entre junho e agosto deste ano, resultando em perdas de até 100% em algumas lavouras das zonas de Corrientes e do norte da Argentina, conforme dados do Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária e da Corporação do Mercado Central de Buenos Aires. Assim, cerca de 78% de suas importações têm sido provenientes do Brasil, mais especificamente das praças de Mogi Guaçu (SP) e de Araguari (MG). Isso tem valorizado os frutos dessas regiões com mais força em relação às demais praças que colhem no período. Estima-se que a falta do tomate argentino se estenda até novembro, visto que a frutificação das hortaliças das zonas de Corrientes e do norte da Argentina está bastante atrasada.



## Alta do preço se mateve em setembro

Preços médios de venda do tomate AA longa vida no atacado de São Paulo - R\$/cx de 23 kg

Fonte: Cepea

## Área de “repassé” diminui 47%

A área da segunda safra nordestina deste ano (que inicia em outubro), chamada de “repassé”, reduziu 47% em relação à da temporada de 2006, segundo produtores. Na primeira safra de 2007, a área do Nordeste diminuiu 28% sobre a do ano passado. Apesar de a rentabilidade estar positiva na região neste ano, cebolicultores estão desanimados com a cultura, pois a renda obtida nesta safra deverá ser o suficiente para cobrir apenas os prejuízos do ano anterior.



**Cebola deve continuar valorizada**

A expectativa de produtores é que a cebola continue valorizada em outubro, por conta da redução da oferta nacional. O principal motivo para o menor volume neste mês é a finalização das safras de São Paulo, Goiás, Distrito Federal e Minas Gerais, restando 20% da área cultivada nesta temporada para ser colhida. Além disso, a ausência de cebola sulista no mercado, devido ao atraso na colheita e à redução da área da segunda safra no Nordeste, deve reforçar a diminuição da oferta em outubro. No último mês, a menor oferta já havia impulsionado o valor do bulbo na roça em cerca de 30% em relação ao preço de agosto e de 313% sobre o de setembro de 2006. O preço médio da Ipa ao produtor nordestino em setembro foi de R\$ 0,37/kg.

## Cebola sulista só em novembro

O início da safra sulista das variedades precoce e superprecoce, que normalmente ocorre em meados de outubro, deve atrasar cerca de 20 dias. Esse adiamento deve-se às adversidades climáticas no Sul do País neste ano – seca no Paraná e chuvas no Rio Grande do Sul. Segundo produtores locais, a semeadura e o transplante das mudas, que deveriam ter sido finalizados em setembro nas lavouras dessa região, atrasaram cerca de 50 dias, aproximadamente, por conta do mau tempo.



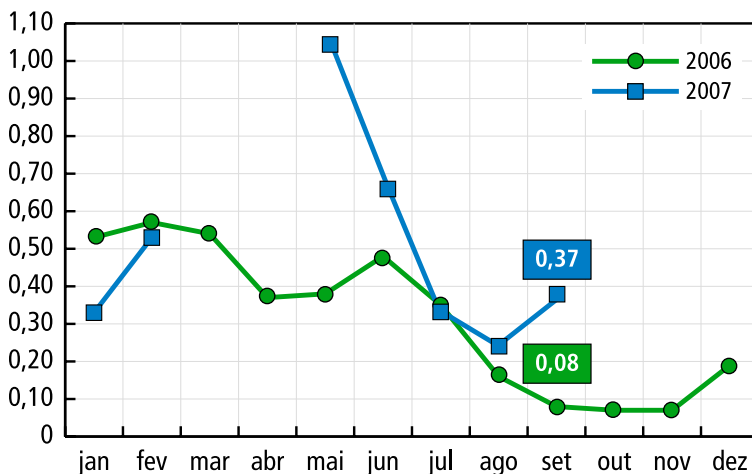
**Rentabilidade continua positiva**

O preço elevado do bulbo nesta temporada em relação ao da safra anterior vem colaborando para a boa rentabilidade de produtores de Goiás, Distrito Federal, Minas Gerais, São Paulo e Nordeste. O problema, de acordo com cebolicultores, é que o lucro deste ano será revertido para pagar, além dos custos da safra atual, prejuízos da temporada do ano anterior. Mesmo no pico de oferta da safra em agosto, o preço médio na roça ponderado pela porcentagem colhida, R\$ 0,45/kg, foi cerca de 27% superior ao valor mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura – aproximadamente R\$ 0,31/kg, de acordo com produtores.



**Exportação deve diminuir**

Os embarques brasileiros de cebola devem reduzir em outubro. A expectativa poderia ser inversa, visto que a greve dos fiscais federais agropecuários em setembro atrapalhou as exportações brasileiras. Contudo, o grande volume enviado em julho e agosto garantiu a estocagem do produto no mercado externo. De janeiro a agosto deste ano, as exportações totais do bulbo do Brasil foram cerca de 21 mil toneladas, segundo a Secretaria do Comércio Exterior (Secex). A receita somou 4,5 milhões de dólares nesse período. O maior volume embarcado deve-se, sobretudo, ao aumento dos envios para o Uruguai, Paraguai e Chile, que iniciaram julho, por conta da baixa oferta de cebola na Argentina. Entre abril e maio deste ano, geadas prejudicaram a produção do bulbo daquele país. Outro motivo para o aumento das exportações brasileiras foi a concentração de oferta de cebola em agosto, coincidindo com o período em que houve maior demanda externa pelo produto nacional.



**Preço volta a subir**

Preços médios recebidos por produtores nordestinos pela cebola ipa - R\$/kg

Fonte: Cepeca



## Menos batata em outubro

Mesmo com a intensificação da colheita da safra de inverno no Sudoeste Paulista e no Triângulo Mineiro, a área total ofertada em outubro deverá ser aproximadamente 15% inferior à colhida em setembro. A menor oferta no período deve-se ao fim do pico de oferta nas demais lavouras. Até setembro, foram colhidos 13,5 mil hectares de batata da safra de inverno, que corresponde a 60% da área total das regiões do Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba (MG), Cristalina (GO), Sudoeste Paulista (SP), Sul de Minas Gerais e Vargem Grande do Sul (SP). Em Vargem Grande do Sul, a área colhida até setembro correspondeu a aproximadamente 80% do total cultivado na região. Muitos produtores já encerraram a colheita, finalizando a temporada com rentabilidade positiva. A redução de área da safra de inverno, em torno de 7%, contribuiu para que o preço médio da batata na roça entre julho e setembro registrasse média de R\$ 39,91/sc de 50 kg, valorização de 33% e 26% quando comparado ao mesmo período de 2005 e 2006, respectivamente. Esse valor superou o mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura na roça – cerca de R\$ 20,00/sc de 50 kg.



**Baixa oferta pode impulsionar preço**



## Fim do pico de oferta pode valorizar tubérculo

A batata pode valorizar em outubro por conta do fim do pico de oferta nas lavouras de inverno. Em setembro, com o grande volume colhido, o preço da



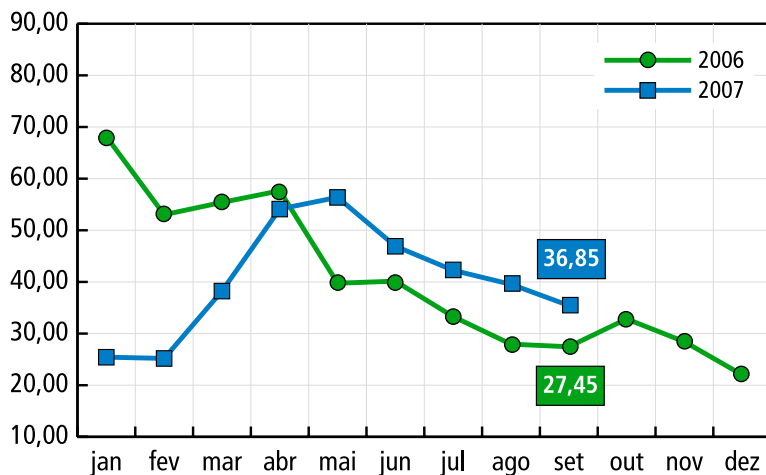
## Clima quente e seco pode prejudicar a safra das águas

A baixa quantidade de chuva no início do plantio da safra das águas, entre agosto e setembro, nas regiões produtoras do Paraná e do Sul de Minas Gerais, tem preocupado produtores. Mesmo os que possuem sistema de irrigação relatam que a seca reduziu o volume de água dos rios, impossibilitando, em muitos casos, a utilização do sistema. A pouca disponibilidade de água pode ter afetado o desenvolvimento dos tubérculos, atrasando a colheita e reduzindo a produtividade das roças. Em Curitiba (PR), onde o plantio iniciou em agosto, é o segundo ano consecutivo que adversidades climáticas prejudicam a produção. Em 2006, as lavouras da região foram afetadas por geadas em setembro, que atrasaram a colheita e reduziram a produtividade de algumas roças. Entre abril e maio deste ano, a safra das secas também foi prejudicada pelo clima quente e seco, resultando em prejuízos mesmo com os altos preços no período de colheita.



## Exportações brasileiras devem continuar

Segundo informações do site argenpapa.com.ar, a oferta de batata nas roças argentinas deve continuar reduzida em outubro, favorecendo a exportação brasileira para esse mercado. Os embarques, que iniciaram em agosto, só não foram maiores em setembro por conta de problemas quanto à certificação (do tratamento com antibrotante das batatas) e da greve dos fiscais federais agropecuários na fronteira brasileira no último mês. Segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), o volume de batata brasileira fresca ou refrigerada exportada para a Argentina de janeiro a agosto foi de 206 toneladas. Apesar do incremento neste ano, exportadores brasileiros acreditam que a quantidade enviada ao exterior ainda deve ser inferior às 2.160 toneladas de batatas exportadas em 2002, o maior volume dos últimos 10 anos de acordo com a Secex.



## Preço da batata em queda

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

Fonte: Cepea

PREVENÇÃO  
INTEGRADA BAYER

  
PINBa

REGISTRADO NA COLEÇÃO

Prevenção é Produtividade com Qualidade.



www.bayercropscience.com.br

## Com PINBa, a batata é mais batata.

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

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

PINBa na batata. E é só você colher.





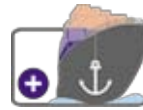
## Oferta nordestina aumenta em outubro

Em Petrolina (PE) e Juazeiro (BA), o pico de oferta de manga entre a segunda quinzena de outubro e o mês de novembro deve desvalorizar a fruta. Em setembro, a manga tommy atkins foi vendida nas roças do Vale do São Francisco a R\$ 0,49/kg, em média, preço 40% superior ao de agosto. A nebulosidade durante o dia e as temperaturas mais amenas nas madrugadas de setembro atrasaram um pouco a maturação da manga nessa região, mantendo a oferta mais baixa e, conseqüentemente, valorizando a fruta no período. Livramento de Nossa Senhora (BA) também entra em pico de oferta a partir da segunda quinzena de outubro, mas, segundo produtores locais, a oferta deve permanecer inferior à registrada no mesmo período de anos anteriores. A tommy atkins foi comercializada nas lavouras de Livramento de Nossa Senhora em setembro à média de R\$ 0,51/kg, 21,4% maior que à de agosto, resultado da menor oferta no período.

## Baixas temperaturas e falta de chuva atrasam colheita em São Paulo

A colheita de manga na maioria das lavouras de Monte Alto (SP) e de Taquaritinga (SP) deve ser iniciada entre a última semana de outubro e a primeira de novembro. Segundo produtores, o adiamento de cerca de uma semana para o começo da safra é resultado do atraso da maturação da fruta nessas regiões, por conta da redução das tempe-

raturas mais baixas durante as noites de setembro. Além disso, a falta de chuva em agosto restringiu o crescimento dos frutos em muitos pomares. Ao mesmo tempo, o clima seco evitou o surgimento de doenças fúngicas, como a antracnose. Esta safra (que deve finalizar em março de 2008) será mais escalonada, devido à grande diferença no estágio de desenvolvimento dos pomares paulistas.

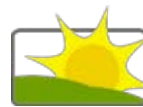


## Exportação para a Europa

Diante da maior oferta interna de manga, com o pico de colheita no Nordeste, as exportações brasileiras da fruta para a Europa devem continuar elevadas em outubro. De janeiro a agosto deste ano, o volume embarcado ao mercado europeu superou em 13,2% o do mesmo período de 2006, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). A receita aumentou 32,9% no mesmo período. Para os Estados Unidos, as exportações também devem se manter elevadas. Em setembro, o Brasil enviou de 90 a 100 contêineres semanais para o mercado norte-americano. Até o final de agosto, o volume enviado àquele país foi 51,3% superior ao do mesmo período de 2006, de acordo com o Serviço de Comercialização Agrícola do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (AMS – USDA).

## Manga brasileira chega no Japão

Os embarques brasileiros de manga do segundo semestre ao Japão começaram na primeira semana de setembro, uma semana depois em comparação ao mesmo período de 2006. No primeiro trimestre do ano, o Brasil exportou 4,4% menos que em igual intervalo do ano anterior. A receita, no entanto, aumentou 8,6% no mesmo período. O número de acordos fechados até setembro é superior ao de 2006, segundo exportadores brasileiros, o que pode representar um aumento no total exportado em 2007 em relação aos anos anteriores.

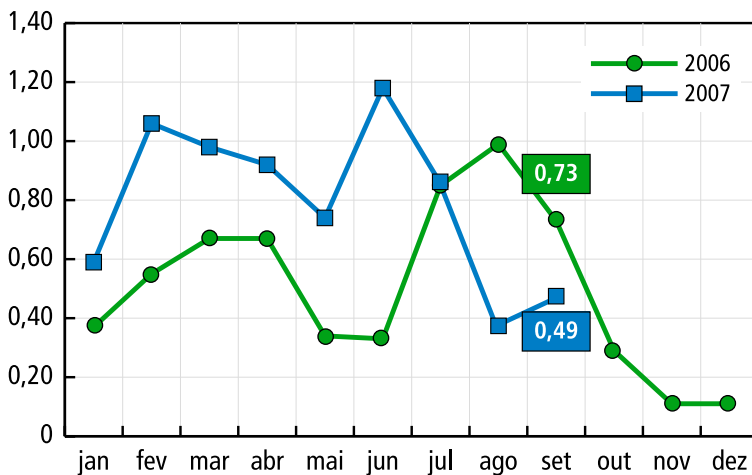


## Temperaturas mais altas podem aumentar vendas

A temperatura no Brasil em outubro deve ficar acima da média histórica, segundo o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (CPTEC/Inpe), estimulando o consumo de manga. Contudo, o aumento da oferta nordestina pode pressionar o valor da fruta. Em setembro, a tommy atkins foi vendida no atacado de São Paulo à média de R\$ 1,10/kg, 11% superior à de agosto.



## Pico de safra no Nordeste



## Menor oferta valoriza manga

Preços médios recebidos por produtores do Vale do São Francisco pela tommy - R\$/kg

Fonte: Cepea

## Aumenta oferta no Rio Grande do Norte e no Ceará

O Rio Grande do Norte e o Ceará entram em pico de oferta de melão em outubro - entre setembro e dezembro serão colhidos cerca de 70% do volume total da safra. Apesar de a maior parte da fruta colhida neste mês ser destinada ao mercado externo, a oferta doméstica pode elevar, pressionando o valor do melão.

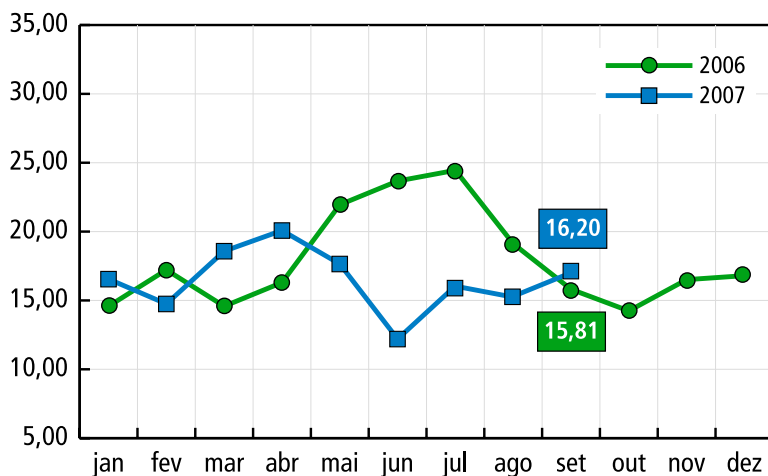
## Melão valoriza em setembro

A intensificação das exportações de melão brasileiro em setembro reduziu a oferta no mercado nacional. No início daquele mês, a expectativa de produtores já era que as exportações absorvessem grande parte do volume nacional, contribuindo para a manutenção do preço no mercado interno. O melão amarelo tipo 6-7 foi vendido nas roças em setembro à média de R\$ 14,42/cx de 13 kg, alta de 2% em relação a agosto e de 5% sobre setembro de 2006. Por outro lado, o preço de algumas variedades nobres, como *orange*, *gália* e *cantaloupe* foi pressionado devido à maior oferta no período. No atacado de São Paulo, a fruta foi comercializada a R\$ 16,20/cx, em média.



## Exportações em alta

O volume de melão brasileiro exportado para a Europa deve aumentar em outubro, por conta do pico de oferta na Chapada do Apodi (RN) e no

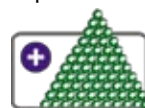


## Menor oferta nacional em setembro

Preços médios recebidos por atacadistas de São Paulo pelo melão amarelo tipo 6-7 - R\$/cx de 13 kg

Fonte: Cepepa

Baixo Jaguaribe (CE). Em setembro, os embarques médios semanais já haviam aumentado cerca de 20% em relação aos de 2006, segundo melonicultores. Mesmo com o aumento da oferta, o preço da fruta exportada nesta safra está maior que o da anterior. Segundo exportadores, além do reajuste dos valores dos contratos de exportação, a melhor qualidade valorizou o melão brasileiro neste ano. Segundo o Serviço de Comercialização Agrícola do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (AMS - USDA), o melão *honeydew* tipo 9 foi comercializado em setembro a US\$ 9,50/cx de 10 kg no porto de Roterdã (Holanda), valor 22% superior ao do mesmo período de 2006.



## Menos melão espanhol no mercado

Segundo exportadores brasileiros, a oferta do melão *honeydew* espanhol deve diminuir consideravelmente em outubro, deixando o espaço livre na Europa para a fruta do Brasil. O fechamento de um maior número de contratos de exportação de melão pele de sapo deve garantir o aumento de cerca de 20% nos embarques da variedade neste ano. Tradicionalmente, a fruta brasileira não perde competitividade na Europa durante as exportações, pois a oferta de outros países, principalmente Espanha, é muito pequena. Além disso, o clima desfavorável no bloco no período prejudica a qualidade do melão europeu.

## Mosca-minadora pode entrar em cena

Segundo o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (CPTEC/Inpe), a previsão para o Nordeste de outubro a novembro é de temperatura ligeiramente acima da média histórica, o que pode resultar na incidência da mosca-minadora e prejudicar a colheita. A presença da mosca nas lavouras é o principal fator para a redução do teor de açúcar do melão. Caso esse problema ocorra, as exportações podem ser limitadas, aumentando a oferta no mercado interno. Segundo produtores, algumas medidas preventivas e cuidados na pós-colheita já estão sendo adotados para que a praga não afete a produção. Uma das técnicas é o uso de inimigos naturais da mosca. Essa ação amenizou as perdas de algumas fazendas da região na última safra. Em dezembro de 2006, além da mosca-minadora, o calor excessivo diminuiu a produtividade das lavouras da Chapada do Apodi (RN) e do Baixo Jaguaribe (CE).



## Havaí deve continuar valorizado

A expectativa de produtores do Espírito Santo e da Bahia é que o preço do mamão havaí continue elevado em outubro, por conta da menor oferta. Em setembro, o havaí tipo 12-18 foi comercializado no Espírito Santo a R\$ 0,45/kg, em média, e na Bahia, a R\$ 0,55/kg. Esses valores são 490% e 400%, respectivamente, superiores aos registrados em agosto e maiores que o mínimo estimado por produtores para cobrir o gasto com a cultura nessas regiões. Contudo, esse cenário não é sinônimo de capitação, pois havia pouca fruta para comercializar no período.

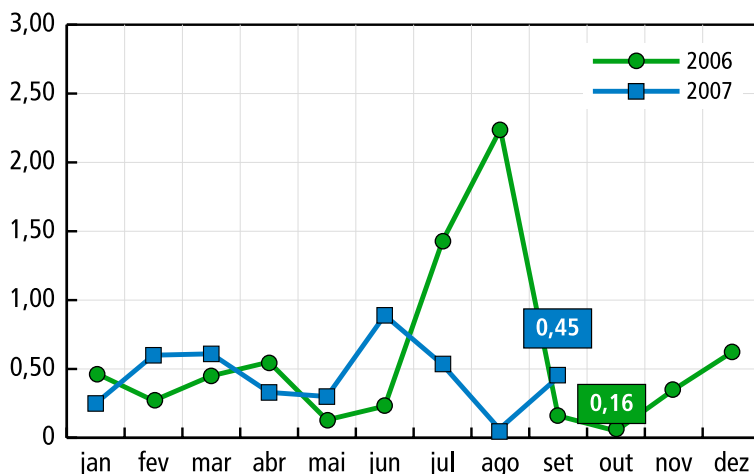


**Menor oferta eleva preços do mamão**

## Cai exportação total de mamão brasileiro

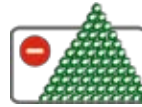
2007	Valor FOB (milhão US\$)	Peso Líquido (t)
Janeiro	2.813	2.772
Fevereiro	2.501	2.461
Março	2.873	2.843
Abril	3.208	3.094
Maio	3.310	3.193
Junho	2.607	2.416
Julho	2.658	2.476
Agosto	2.574	2.394

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior (Secex)



## Redução da oferta eleva preço do mamão

Preços médios recebidos por produtores do Espírito Santo pelo mamão havaí tipo 12-18 - R\$/kg



## Oferta de formosa segue baixa

O volume de mamão formosa deve continuar baixo em outubro, mantendo a fruta valorizada. Em setembro, a alta da variedade esteve atrelada ao baixo volume colhido no período. A fruta foi comercializada em média a R\$ 0,97/kg nas roças capixabas, a R\$ 0,84/kg no sul baiano e a R\$ 0,86/kg no oeste da Bahia, no último mês, altas de 685%, 670% e 388%, respectivamente, sobre os valores de agosto.



## Embarques de mamão brasileiro reduzem em agosto

Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), tanto o volume quanto a receita das exportações brasileiras de mamão em agosto caíram 3% em relação a julho. Essa redução se deve ao menor volume embarcado para a União Européia (- 4%), devido ao período de férias nos países consumidores desse continente, reduzindo a demanda pelo produto. A receita também caiu 4% no período. Para os Estados Unidos, no entanto, os embarques aumentaram cerca de 7% em receita e 10% em volume. No acumulado de janeiro a agosto de 2007, a receita obtida com as exportações totais de mamão brasileiro aumentou 20% sobre o mesmo período de 2006. Contudo, exportadores acreditam que 2007 não deve fechar com saldo positivo, visto que a previsão para este trimestre é de menor oferta da fruta no País, limitando as exportações.



## Perspectiva de alta no Rio Grande do Norte

A expectativa de produtores do Rio Grande do Norte é que o preço do mamão aumente ainda mais em outubro, por conta da menor oferta no período. Em setembro, o mamão havaí foi comercializado nas lavouras do Rio Grande do Norte a R\$ 0,72/kg, em média, valor 35% superior ao de agosto.

## Furacão na América Central favorece exportadores brasileiros

O furacão que atingiu a América Central em agosto destruiu muitas roças de mamão, reduzindo a oferta no México e em Belize, que abastecem o mercado norte-americano. De acordo com alguns exportadores brasileiros, esse fato deve abrir mais espaço para a fruta nacional naquele mercado.

Fonte: Cêpeca

## Vale do Ribeira e norte de Santa Catarina combatem a sigatoka negra

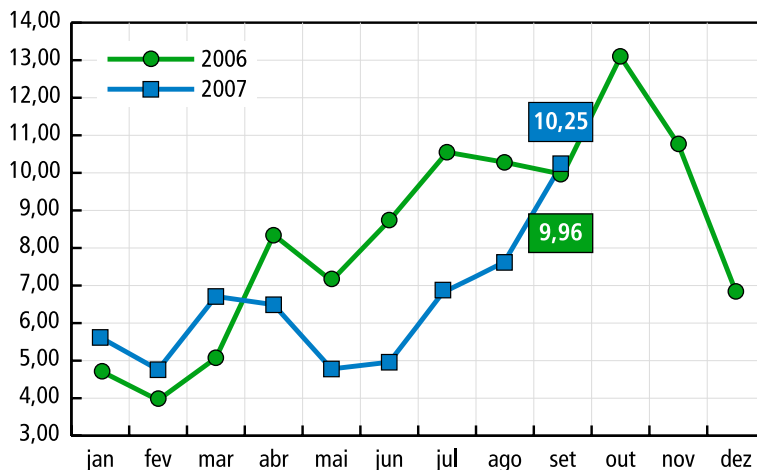
O controle da sigatoka negra deve ser intensificado em outubro no Vale do Ribeira (SP) e no norte de Santa Catarina, regiões mais afetadas pelo fungo *Mycosphaerella fijensis*. O principal motivo para a incidência da praga nesse período nas duas regiões é o aumento da umidade, por conta do início do período chuvoso atrelado à elevação da temperatura. O controle do fungo será realizado a partir da pulverização. No Vale do Ribeira, a pulverização aérea é a mais utilizada. Já a pulverização manual é mais comum em áreas acidentadas, como as de Santa Catarina. Segundo produtores, o custo do controle da sigatoka negra nessas regiões representa cerca de 27% do custo total da produção. Assim, o valor mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura nessas praças no período chuvoso deve ser em torno de R\$ 6,69/cx, segundo produtores, 18% superior ao do período das secas.

## Controle da sigatoka negra deve intensificar

## Variação das exportações de banana do Brasil para o Mercosul

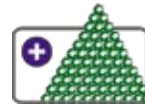
Mês	Preço FOB (mil US\$)		Peso Líquido (t)	
	2006	2007	2006	2007
Junho	574	708	5.866	6.352
Julho	832	812	8.746	7.090
Agosto	458	864	4.851	6.837

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior (Secex)



## Baixa oferta valoriza nanica

Preços médios recebidos por produtores de nanica no Vale do Ribeira (SP) - R\$/cx de 22 kg



## Oferta elevada de prata no Vale do Ribeira

O volume de banana prata do Vale do Ribeira (SP) deve aumentar em outubro, derrubando o preço da fruta. Em setembro, a elevação da oferta já pressionava as cotações da prata, comercializada à média de R\$ 14,25/cx de 20 kg, 5% inferior à de agosto. Ao mesmo tempo, a qualidade da fruta já começou a melhorar em setembro. Segundo produtores, o calibre da banana prata colhida nesse mês superou o da fruta de agosto, e a casca estava mais clara.



## Nanica segue valorizada

A expectativa de produtores é que a banana nanica continue valorizada em outubro, por conta da baixa oferta da cultivar. Em setembro, a fruta foi comercializada à média de R\$ 10,25/cx de 22 kg no Vale do Ribeira, de R\$ 8,84/cx em Minas Gerais, e de R\$ 6,88/cx no norte de Santa Catarina, valores 33%, 23% e 44%, respectivamente, superiores aos de agosto.



## Diminuem exportações para o Mercosul

O ritmo dos embarques de banana brasileira para o Mercosul pode continuar menor em outubro. Segundo produtores, a principal barreira neste mês deve ser a falta de caminhoneiros dispostos a realizar os carretos de banana, visto que o preço do transporte da fruta é mais baixo que o de muitos outros hortifrutícolas. Em setembro, o principal entrave na comercialização com o Mercosul foi a greve dos fiscais federais agropecuários, que terminou no final do mês. Assim, o problema na fronteira foi reduzido, mas o transporte continua sem data para melhorar.

## Adubações praticamente concluídas

Grande parte dos produtores do norte catarinense e do Vale do Ribeira (SP) deve encerrar a adubação dos bananais em outubro. A aplicação de fertilizante nesta época do ano é determinante para a produtividade dos bananais que serão colhidos no primeiro semestre de 2008. Mas, para que a planta absorva ao máximo o adubo aplicado, é necessária a ocorrência de chuvas. No norte de Minas Gerais e em Bom Jesus da Lapa (BA), em que há irrigação, as adubações são programadas para serem realizadas quinzenalmente ou mensalmente, de acordo com a capitalização do produtor.



Fonte: Cepea



## Cai o número de árvores da Flórida em 2007

No último relatório sobre o balanço final da safra de laranja 2006/07 da Flórida, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) estimou 64 milhões de árvores em produção, 2 milhões a menos que na safra 2005/06. Esse total incorpora os números do Inventário de Pomares Comerciais de Citros divulgado no dia 14 de setembro. O inventário mostrou que as sete maiores regiões produtoras de laranja da Flórida, as quais representam 56% da área total cultivada com a fruta no estado, têm neste ano 39,7 milhões de árvores em produção e novas, 3,6% a menos que em 2006. Considerando os dados do último relatório do USDA, a produtividade teria que atingir um patamar recorde muito semelhante aos níveis obtidos em 2003/04 para conseguir obter uma produção próxima a 200 milhões de caixas. É o que a consultora Elizabeth Steger aposta para este ano (198 milhões), baseando-se num total de 64,2 milhões de árvores – próximo ao divulgado pelo USDA –, com uma produtividade acima de 3 caixas por pé. Com esses números, tanto Elizabeth quanto o USDA já consideram uma boa safra de laranja para a temporada 2007/08, que tem início em outubro.

## Laranja do Sergipe é processada em indústrias paulistas

Indústrias paulistas de suco de laranja do estado de São Paulo processaram laranja do Nordeste

neste ano, por conta da boa safra citrícola do estado do Sergipe, que vai de maio a agosto. Segundo produtores nordestinos, as fábricas paulistas adquiriram a tonelada da fruta no início da safra por R\$ 280,00 (R\$ 11,40/cx de 40,8 kg) – valor posto nas indústrias locais – enquanto, no fim da safra sergipana, o preço da tonelada ficou em torno de R\$ 230,00 (R\$ 9,40/cx). Para 2008, produtores daquele estado apostam em aumento da produção em relação à atual safra – o estado produziu no ano civil de 2007 cerca de 800 mil toneladas de frutas, sendo, desse total, 90% variedade pêra. O aumento da produção deve-se às condições bastante favoráveis ao desenvolvimento da safra local neste ano.

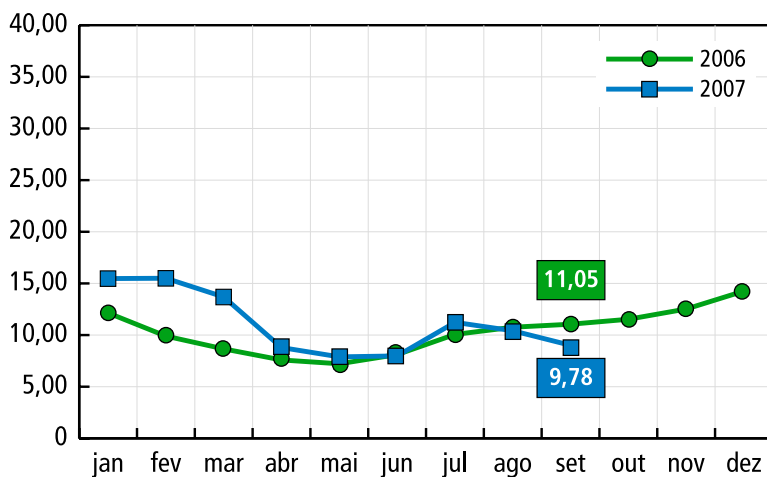


## USDA reduz número de pés de laranja da Flórida



## Preço no mercado spot cai em setembro

O preço da laranja posta no portão das fábricas (mercado *spot*, sem contrato) fechou em setembro à média de R\$ 9,78/cx de 40,8 kg, queda de 3,74% sobre agosto. A expectativa de alguns citricultores é que a fruta valorize nesta safra, visto que as indústrias devem demandar um bom volume de frutas para processamento do suco, devido à redução dos estoques. Segundo dados da Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (Abecitrus) e da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), as exportações brasileiras de suco de laranja concentrado e congelado (FCOJ) iniciaram os dois primeiros meses da safra 2007/08 – julho e agosto – com um volume 11% maior que o da temporada passada. Os principais blocos econômicos compradores do suco brasileiro nesse período foram União Europeia, Nafta e Ásia. Contudo, ainda é cedo para afirmar que o desempenho das vendas de suco brasileiro nesta temporada será melhor que o da anterior.



## Preço na indústria segue em queda

Preços médios recebidos por produtores paulistas pela laranja pêra no mercado *spot*, sem contrato - R\$/cx de 40,8 kg

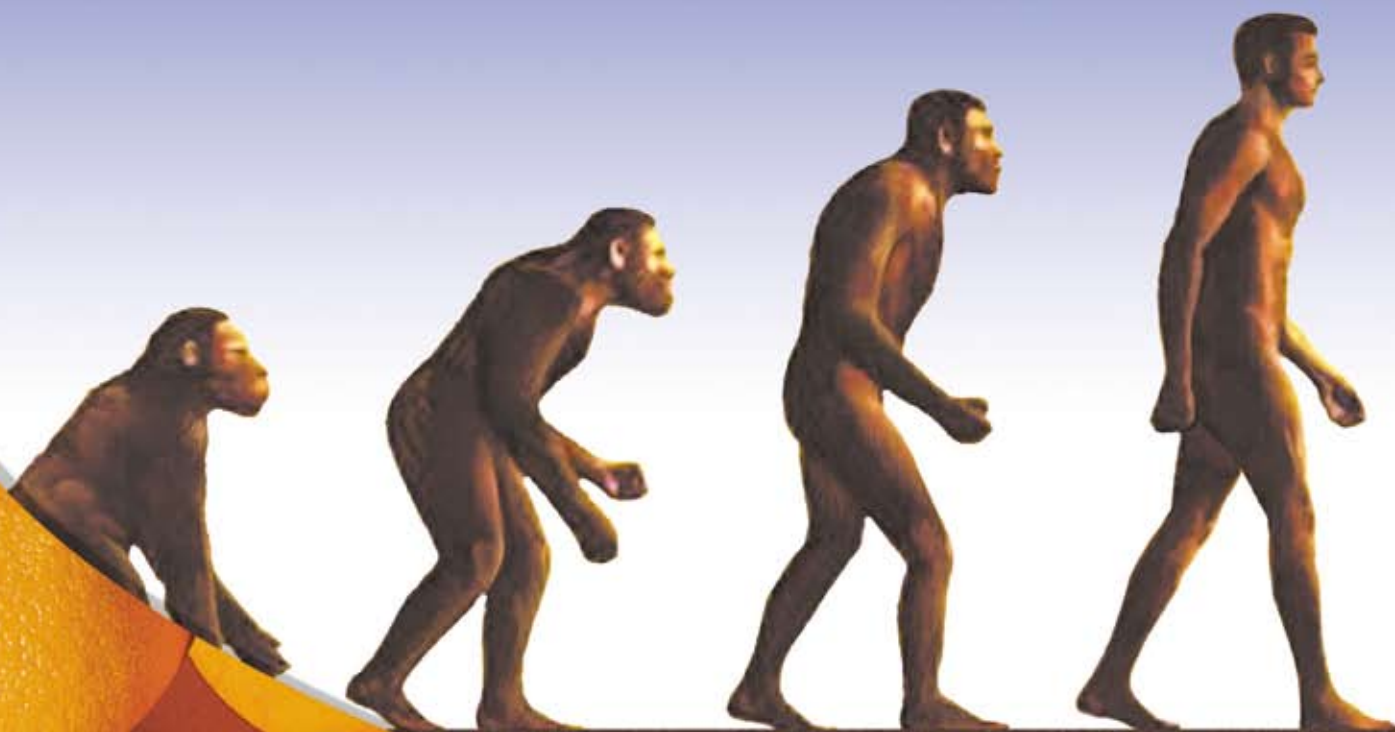
Fonte: Cepeca

## Falta de chuva pode comprometer pomares

A partir de outubro, são necessárias chuvas mais frequentes nas regiões produtoras do Sudeste, visto que as altas temperaturas de agosto e setembro começaram a comprometer as laranjas que estão nos pés. Segundo o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (CPTEC/Inpe), contudo, a previsão até novembro é de chuvas abaixo da média histórica no Sudeste e temperaturas elevadas. A estiagem nas regiões produtoras colaborou apenas para induzir o estresse hídrico das plantas, ou seja, os laranjais entraram em estado de dormência para liberar novas flores a partir do início da primavera, em setembro.

# DuPont™ Kocide® WDG

fungicida



## Kocide® WDG. A evolução do cobre.

Kocide® WDG é o fungicida cúprico da DuPont, à base de hidróxido de cobre, que oferece uma tecnologia revolucionária: o Cobre Bioativo. Kocide® WDG é uma Evolução em Benefícios para você:

- Cobre **Bioativo** = **Mais Ativo na Proteção** devido à maior liberação de íons de cobre
- “Cobre” **melhor a planta** - partículas de formato e tamanho ideais
- **Alta seletividade** aos inimigos naturais
- **Formulação GDA** - mais prática e fácil no manuseio e aplicação
- **Menos lavável pela chuva** - maior **retenção e cobertura foliar**
- **Dose menor** = **menos cobre metálico no ambiente**
- **Partículas Polimerizadas** - otimização da disponibilidade de cobre para a planta



*Os milagres da ciência*

© Copyright 2004-2007, DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.



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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônômico.



0800 701-0109



www.ag.dupont.com.br



## Começa embarque para a Europa

As exportações de uvas com semente do Vale do São Francisco para a União Européia iniciaram na primeira semana de setembro, antecipando em cerca de um mês a entrada da fruta brasileira naquele mercado em 2007. O adiantamento dos embarques deve-se à menor oferta naquele continente, por conta da redução da produtividade causada pelo clima mais quente e seco durante a estação de produção. Os embarques de uvas sem semente devem terminar até o final de outubro. No primeiro semestre deste ano, o volume de uva exportado para a Europa reduziu 58% em relação ao mesmo período de 2006, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Contudo, as exportações de uva devem fechar 2007 com saldo positivo, por conta do aumento do volume e da receita com os embarques da fruta no segundo semestre do ano.

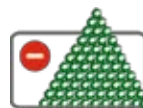


## Exportação para a Europa antecipa um mês



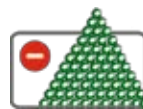
## Aumenta produtividade nordestina

A produtividade dos parreirais nordestinos e a qualidade da uva na safra deste ano aumentaram, tanto para as frutas com semente quanto para as sem semente, devido ao clima favorável na região. Em 60% da área, o aproveitamento do número de cachos durante a colheita aumentou. Por conta disso, a produção do Nordeste deve estar ainda mais voltada para as exportações. Segundo produtores/exportadores nordestinos, eles recebem pela uva sem semente



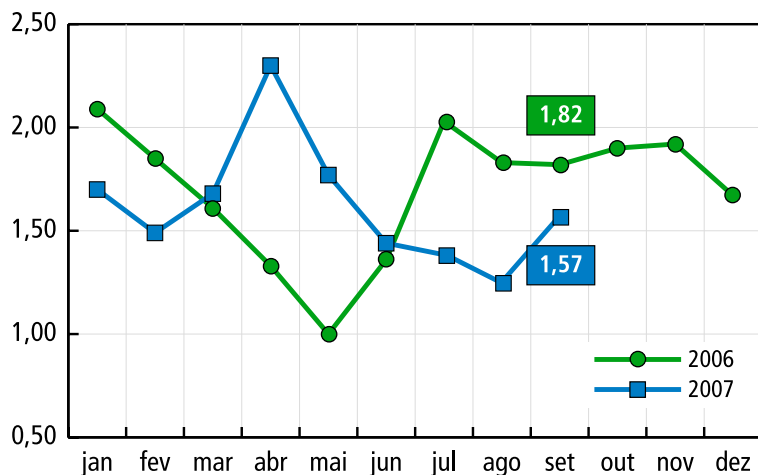
## Colheita de Jales na reta final

Grande parte dos produtores de uva da região de Jales (SP), que compreende também Palmeira d'Oeste (SP), deve finalizar a safra em outubro. Aproximadamente 20% da área cultivada nesta safra será colhida neste mês, restando menos de 10% para novembro. A produtividade das cultivares finas foi em torno de 25 toneladas por hectare, bom rendimento quando comparado ao de anos anteriores. A qualidade e o tamanho das bagas, por outro lado, foram prejudicados pelo calor excessivo durante todo o período de frutificação, que acelerou a maturação, acarretando em frutos pequenos e de cascas manchadas. Quanto aos preços, a uva Itália foi comercializada entre julho (início da safra) e setembro a R\$ 1,48/kg, em média, valor 22% inferior ao da safra passada. O principal motivo para a desvalorização da fruta de Jales neste ano foi a oferta elevada do Vale do São Francisco. A região paulista normalmente enfrentava apenas a concorrência da fruta mineira.



## Termina safra de Pirapora

A safra de uva de Pirapora (MG) termina no fim de outubro, com a colheita dos cerca de 15% restantes da produção. Com isso, o preço da fruta na região deve aumentar neste período. Em geral, a produtividade média de Pirapora ficou em torno de 30 t/ha para as cultivares finas com semente e em torno de 25 t/ha para a Niagara, níveis proporcionados pelo desenvolvimento vigoroso devido ao clima quente da região e ao uso de irrigação. Em 2007, apesar de uma produção total 10% superior à do ano passado, a melhor programação das podas proporcionou uma oferta mais escalonada. No entanto, a presença de uvas nordestinas, que não era comum no período da safra de Pirapora, atrapalhou os preços recebidos por produtores mineiros. O valor da uva na região voltou a subir somente em setembro, devido ao início das exportações pelo Vale do São Francisco. A Itália embalada foi comercializada em Pirapora no último mês à média de R\$ 2,81/kg e a Benitaka embalada, à R\$ 3,12/kg, valores 11% e 9%, respectivamente, inferiores aos do mesmo período de 2006. Contudo, esses preços ainda estão superiores ao mínimo necessário para cobrir os gastos.



## Menor oferta no mercado interno eleva preço

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

Fonte: Cepea



## BATATICULTURES DEVEM CRIAR UMA PROVISÃO FINANCEIRA PARA SITUAÇÕES CRÍTICAS DE RECEITA

ENTREVISTA: **Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros**

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros é professor titular da Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz" (Esalq/USP) e coordenador científico do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea). Barros avalia os resultados do custo de produção da batata apurado pelo projeto **Hortifruti/Cepea** e dá sugestões a respeito da administração das propriedades bataticultoras.

**Hortifruti Brasil:** *O que representa para as propriedades bataticultoras o Custo Operacional Efetivo (COE) ser muito elevado em relação ao Custo Total (CT)?*

**Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros:** No caso do estudo realizado pelo projeto **Hortifruti/Cepea** para avaliar os custos de produção da bataticultura, em que o produtor arrenda a terra e a estrutura de irrigação (pivô) e de beneficiamento são terceirizados, ele não dispõe tanto de capital imobilizado. Para ele, é mais racional investir na produção do que em capital imobilizado para maximizar sua receita. O objetivo de todo empreendedor é ter o máximo de retorno do investimento. Na pesquisa em questão, parece que o produtor consegue maior retorno em sementes e fertilizantes, entre outros insumos, do que através da terra. Em uma cultura tão intensiva quanto à batata, o capital humano do empreendedor é um ponto a ser considerado como um diferencial para maximizar a receita nesse setor. Isto é, nem todos os produtores conseguem extrair a mesma receita com a cultura, o que torna o próprio produtor um patrimônio a considerar. Ele consegue extrair da terra arrendada uma receita média maior do que a pessoa que arrendou a terra, se esse tentasse cultivar o tubérculo.

**HfBrasil:** *No modelo de propriedade apresentado no estudo, o mais comum foi o uso de terra arrendada. O senhor acredita que esse é o modelo mais rentável?*

**Barros:** Em função do elevado capital que é investido no COE e da grande expectativa de retorno com esse investimento, a aquisição de terra acaba não sendo atrativa para o produtor de batata, pois o valor do arrendamento não é tão significativo. Isso pode explicar o motivo pelo qual um produtor de batata opta por não plantar em área própria. O bataticultor pode acreditar que está pagando barato no arrendamen-

to da terra, por conta do retorno que ele pode obter dela. Além disso, o arrendamento da terra reduz problemas com doenças e pragas, devido à rotatividade das áreas cultivadas. Contudo, temos que levar em conta que há bataticultores que possuem terra e beneficiamento próprios, tornando interessante analisar os dois perfis e ver qual teria uma melhor remuneração, para assim poder avaliar qual é o sistema mais rentável.

**HfBrasil:** *O risco de oscilação da receita na cultura da batata entre uma safra e outra é muito elevado. Qual é a sugestão do senhor para reduzir esse problema?*

**Barros:** Seria importante avaliar o grau de exposição ao risco que o produtor está disposto a correr. Minha sugestão para os bataticultores é de eles criarem uma provisão financeira para situações de receita negativa a fim de um ano muito ruim não levar à expulsão do produtor da atividade. O ideal seria o produtor analisar a sua série histórica de receita líquida dos últimos 10 anos, por exemplo, e avaliar quais são os períodos mais críticos de receita ao longo deste período e sua periodicidade. Com base nesses dados, reservar anualmente parte do seu lucro para criar essa reserva, permitindo uma margem segura para o bataticultor continuar na atividade, mesmo com o alto risco de receita da cultura. Outra alternativa seria diversificar as atividades, contudo pessoas que são mais dispostas ao risco não consideram tanto essa opção. O produtor que está plantando somente batata muitas vezes não está preocupado com os possíveis momentos de crise, pois se estivesse iria diversificar suas atividades, fazendo um "mix" de investimentos. Diversificar a região de plantio também seria uma opção, contudo, deve ser feita uma avaliação da frequência em que os períodos críticos



ocorrem, verificando o risco de apostar em mais de uma região. Se o ganho de produzir nos períodos de preços elevados for maior do que nos momentos de crise, seria interessante então ele escalonar sua produção durante o ano.

“Em uma cultura tão intensiva quanto à batata, o capital humano do empreendedor é um ponto a ser considerado como um diferencial para maximizar a receita nesse setor. Isto é, nem todos os produtores conseguem extrair a mesma receita com a cultura, o que torna o próprio produtor um patrimônio a considerar.”

**HfBrasil:** Como coordenador do projeto que desenvolve as “Boas Práticas da Gestão Rural” para tornar o empreendimento rural mais sustentável, qual a sugestão do senhor para tornar a bataticultura sustentável?

**Barros:** O produtor tem que ter uma provisão para eventuais adversidades. Ele é totalmente dependente disso. O banco, por exemplo, não empresta dinheiro para uma pessoa se não houver uma forma de provisão correspondente. O produtor costuma ter uma forma ineficiente de provisão, que é através da aquisição de ativos, como gado, por exemplo. A melhor medida é fazer uma reserva estudando a frequência em que os períodos críticos ocorrem e realizar a provisão a partir desse dado. Essa reserva deve ser tirada da receita líquida. Através dessa forma de provisão, o produtor consegue gerenciar melhor seu fluxo de caixa. É como se ele estivesse fazendo um seguro contra a receita negativa. Tudo deve ser estudado a partir de dados. Se ele fizer uma diversificação por uma cultura de perfil de risco de receita diferente da batata, por exemplo, poderá reduzir o valor da reserva. ■

Pulverizador Costal Manual Jacto - Alta Tecnologia, Qualidade e Precisão



Novo Costal **Versatili.** Versatilidade e Leveza com a Qualidade Jacto.

Lançamento

**Versatili** - 16 e 20 litros

Qualidade e versatilidade no pulverizador costal mais leve do mercado.

- Base plástica sem parafusos. Evita contaminação na operação;
- Coador profundo. Abastecimento rápido e seguro;
- Lança com filtro no registro. Reduz paradas de manutenção;
- Câmara de 900ml com êmbolo de 45mm. Reduz a fadiga do operador com menos bombeamento.
- Dispensa o uso de ferramentas na montagem e manutenção do equipamento.

Para maiores informações, acesse nosso site  
[www.jacto.com.br](http://www.jacto.com.br)



Atendendo às suas necessidades.



Nova  
Formulação!

Dow AgroSciences



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

Protege  
Batata



Protege  
Tomate



Protege  
Uva



Dithane\* NT

continuará protegendo sua plantação,  
mesmo depois da chuva!

**ATENÇÃO** Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Consulte sempre um engenheiro agrônomo. Venda sob receita agrônoma.



Dow AgroSciences  
www.dowagrosiences.com.br



# DuPont™ Rumo® WG

inseticida



## Exclusivo modo de ação.

A DuPont está lançando Rumo® WG para batata. Rumo® WG é um inseticida com exclusivo modo de ação, que previne as perdas causadas pela Traça-da-batata (*Phthorimaea operculella*) de modo rápido e eficiente.

### Benefícios:

- Elevada eficiência.
- Ideal para o gerenciamento de insetos resistentes.
- Confere maior proteção à área foliar da planta da batata.
- Ideal para o Manejo Integrado de Pragas.
- Facilidade no manuseio e descarte de embalagens.



*Os milagres da ciência*

© Copyright 2006-2007, DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.



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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônômico.



[www.ag.dupont.com.br](http://www.ag.dupont.com.br)



Muito mais que uma publicação, a **Hortifruti Brasil** é o resultado de pesquisas de mercado desenvolvidas pela Equipe Hortifruti do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), do Departamento de Economia, Administração e Sociologia da Esalq/USP.

As informações são coletadas através do contato direto com aqueles que movimentam a hortifruticultura nacional: produtores, atacadistas, exportadores etc. Esses dados passam pelo criterioso exame de nossos pesquisadores, que elaboram as diversas análises que divulgamos.

**Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ**  
Caixa Postal 329 13416-000 - Piracicaba (SP)  
Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829  
e-mail: [hfbrazil@esalq.usp.br](mailto:hfbrazil@esalq.usp.br)

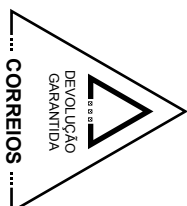
#### PARA USO DOS CORREIOS

- |  |  |
|--|--|
| 1 <input type="checkbox"/> Mudou-se            | 2 <input type="checkbox"/> Falecido            |
| 3 <input type="checkbox"/> Desconhecido        | 4 <input type="checkbox"/> Ausente             |
| 5 <input type="checkbox"/> Recusado            | 6 <input type="checkbox"/> Não procurado       |
| 7 <input type="checkbox"/> Endereço incompleto | 8 <input type="checkbox"/> Não existe o número |
| 9 <input type="checkbox"/> _____               | 10 <input type="checkbox"/> CEP incorreto      |

Reintegrado ao Serviço Postal em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ Responsável \_\_\_\_\_

**Impresso Especial**  
1.74.18.0518-7/2001-DR/SPI  
Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz  
... **CORREIOS** ...



Uma publicação do CEPEA – ESALQ/USP  
Caixa Postal 329 13416-000 Piracicaba (SP)  
tel: (19) 3429 - 8808 Fax: 19 3429 - 8829  
E-mail: [hfbrazil@esalq.usp.br](mailto:hfbrazil@esalq.usp.br)  
[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrazil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrazil)

**IMPRESSO**