

# CITROS

## É VIÁVEL CONTINUAR NA CITRICULTURA?

Preços mais justos, ambiente mais competitivo, defesa fitossanitária e união dos produtores são as condições básicas para a sustentabilidade da produção citrícola





EFICAZ NAS CULTURAS DE TOMATE, CEBOLA E BATATA.

# RIDOMIL GOLD BRAVO CUIDA DA SUA PLANTAÇÃO, PROTEGENDO SEMPRE E COMBATENDO QUANDO NECESSÁRIO.

Ridomil Gold Bravo é o pior inimigo para as principais doenças que atacam a sua plantação: a requeima no tomate e na batata e o mildio na cebola e outro protetor. Além disso, ele é resistente à chuva e tem grande aderência na planta. Com Ridomil Gold Bravo, a sua plantação fica protegida e você fica tranquilo.



Restrição de uso no Estado de Paraná:  
utilizar-se sobre a malha e manter o manejo adequado de pragas.  
Discutir comitês de produção e saúde do produtor.

### ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Utilize equipamento de proteção individual (EPI) adequado ao risco. Evite a ingestão de alimentos, água e cigarro durante o uso. Não beba e não fume durante o uso. Não utilize este produto em áreas de recreação, parques, jardins e áreas residenciais.

CONSULTE SEMPRE UM  
PROFSSIONAL AGRÍCOLA  
VENDA SOB RECEITUÁRIO  
VETERINÁRIO



**c.a.s.a.**

0800 704 4304

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



**Ridomil Gold**  
Bravo

syngenta

TM



## ORGANIZAÇÃO É A CHAVE PARA SUSTENTABILIDADE DOS CITRICULTORES



Fernanda Geraldini (esq.), Margarete Boteon, Fernando Perez e Mayra Viana são da Equipe Citros e os organizadores deste Especial.

Na quinta edição do *Especial Citros* sob enfoque da sustentabilidade econômica, avaliamos um dos piores anos da citricultura paulista em sua história recente: 2012. No ano passado, 2,2 mil propriedades deixaram de produzir citros no estado em

comparação a 2011, redução de 12% no número de propriedades, principalmente de pequena e média escalas, segundo dados da Coordenadoria de Defesa Agropecuária (CDA), órgão da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo. Os motivos desta saída e ações em pró da sustentabilidade citrícola são alvos de análise neste *Especial Citros*.

Dentre as várias sugestões avaliadas neste *Especial*, sem dúvida, a primeira ação é a organização dos produtores em torno de uma associação, com um gestor exclusivo para trabalhar a favor da organização, subordinado a um conselho de citricultores que tenham como objetivo prin-

cipal colocar em prática ações efetivas para a sustentabilidade do setor. O mais viável não é uma nova entidade no setor, o recomendável é a junção das já existentes.

Sem uma união forte de produtores, o Consecitrus não consegue avançar. Essa constatação não é somente do setor, mas uma demanda do próprio Conselho Cade para aprovar o Consecitrus. O fortalecimento do Fundecitrus também só será viável com maior participação dos produtores. Além disso, a melhora do ambiente concorrencial do setor, ponto fundamental para estancar a saída de inúmeros produtores, vai depender de uma representatividade de fato, que mobilize governos e fomenta novos planos de negócios, atraindo novos investidores (compradores de laranja) para o setor.

**COPPER CROP™**

Fortalece e protege naturalmente, porque possui Cobre bioativo, que é mais eficiente na proteção.

- Participa de processos fisiológicos, como fotossíntese e respiração;
- Auxilia no Manejo Integrado de Doenças;
- Maior liberação e disponibilização dos íons de Cobre.

**RESS**  
RÁPIDO  
EFICIENTE  
SISTÊMICO  
SEGURO

**Altech**  
CROP SCIENCE  
E NATURAL GROWER COM A SENTE



Descubra oportunidades  
de uma visão privilegiada.

# Catálogo BLUESEEDS

2013 / 2014

**Lançamento Oficial:** HORTITEC - 19 a 21 de Junho em Holambra/SP  
(Novo Stand - 02, setor marram)



Blueseeds

Av. Nicomedes Alves do Santos, 475 | Uberlândia - MG - Tel: +55 (34) 3217.3110  
[www.blueseeds.com.br](http://www.blueseeds.com.br)

Distribuidor  
no Brasil.





## OPINIÃO



### O mercado de vegetais congelados

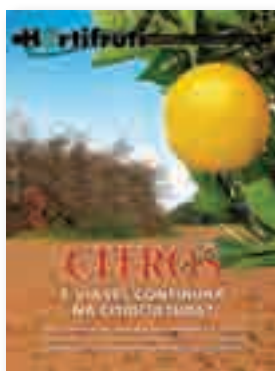
Excelente matéria sobre congelados no Brasil. Mostra que, se o produtor rural souber fazer uma boa distribuição das vendas de sua produção, incluindo a indústria de congelados, pode obter uma melhor rentabilidade. Acho que o produto *in natura* sempre terá seu lugar na mesa do consumidor, podendo mudar a porcentagem de consumo, dependendo da cidade. O pro-

duto congelado é uma tendência de praticidade.

**José Loyo Arcoverde Jr. – Petrolina/PE**

Achei a matéria muito boa e esclarecedora. O fato de o Brasil importar batata pré-frita congelada indica uma oportunidade para o produtor brasileiro. As longas distâncias entre as áreas produtoras e o consumo também corroboram a necessidade de se

## CAPA 10



Este Especial Citros avalia o atual cenário e destaca o ano de 2012, um dos piores anos para a citricultura. Veja nesta edição os desafios para que a cultura da laranja volte a ser economicamente sustentável a todos os envolvidos no setor.

Para receber a revista **Hortifruti Brasil** eletrônica, acesse

[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade), faça seu cadastro gratuito e receba todo mês a revista em seu e-mail!

### HORTIFRUTI BRASIL NA INTERNET

Acesse a versão *on-line* da **Hortifruti Brasil** no site: [www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil)

Entre também no blog e no twitter:

 [www.hortifrutibrasil.blogspot.com](http://www.hortifrutibrasil.blogspot.com)

 [www.twitter.com/hfbrasil](http://www.twitter.com/hfbrasil)


## SEÇÕES

CEBOLA  28

FOLHOSAS  30

TOMATE  32

BATATA  33

CENOURA  34

MELÃO  35

MANGA  36

UVA  37

CITROS  38

MAMÃO  40

MAÇÃ  41

BANANA  42

## EXPEDIENTE

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

**Coordenador Científico:** Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

**Editora Científica:** Margarete Boteon

**Editores Econômicos:** João Paulo Bernardes Deleo, Mayra Monteiro Viana, Renata Pozelli Sabio e Letícia Julião

**Editora Executiva:** Daiana Braga  
MTb: 50.081

**Diretora Financeira:** Margarete Boteon

**Jornalista Responsável:** Ana Paula da Silva  
MTb: 27.368

**Revisão:** Alessandra da Paz, Daiana Braga e Flávia Gutierrez

**Equipe Técnica:** Amanda Jéssica da Silva, Amanda Rodrigues da Silva, Ana Beatriz Fernandes Barboza, Fabrício Quinalia Zagati, Felipe Vitti de Oliveira, Fernanda Geraldini Gomes, Flávia Noronha do Nascimento, Gabriela Mattos de Souza, Henrique dos Santos Scatena, Isadora do Nascimento Palhares, João Gabriel Ruffo Dumbra, Marcella Benetti Ventura, Margarete Boteon, Marina Gagliardo Pires, Mayra Monteiro Viana, Renata Pozelli Sabio e Rodrigo Moreira Ramos.

**Apoio:** FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

**Diagramação Eletrônica/Arte:** enfase - assessoria & comunicação  
19 3524-7820

**Impressão:**  
[www.graficamundo.com.br](http://www.graficamundo.com.br)

**Contato:**  
Av. Centenário, 1080  
Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)  
Tel: 19 3429-8808  
Fax: 19 3429-8829  
[hfcepea@usp.br](mailto:hfcepea@usp.br)  
[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil)

A revista **Hortifruti Brasil** pertence ao Cepea

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



## ESCREVA PARA NÓS.

Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:

Hortifruti Brasil - Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP) ou para: [hfcepa@usp.br](mailto:hfcepa@usp.br)

industrializar parte da produção, reduzindo custos de logística. No entanto, creio que, por enquanto, é um nicho de mercado cujo aumento de consumo vai depender do preço final, que, por sua vez, tende a baixar e se tornar também uma boa alternativa ao consumidor.

### Sérgio Baima – Fortaleza/CE

Sempre achei a indústria de congelados uma boa opção para o setor hortifrutícola. A matéria destaca esta importância com um produto que já se estabeleceu no mercado: a batata pré-frita congelada. Acho que o consumo de *in natura* não deve diminuir para aumentar o de congelados, visto que são consumidores diferentes, que têm suas preferências pelo estilo de vida que levam. Uma das principais vantagens em enviar a produção à indústria é o melhor aproveitamento do produto, principalmente aqueles que não são bem aceitos no mercado. Por outro lado, os custos de processamento e de armazenagem são grandes.

### Carlos Antonio Távora Araújo – Tangará da Serra/MT

O consumidor tem cada vez mais menos tempo para o preparo das refeições, portanto, a tendência é optar pela facilidade em qualquer alimento pré-processado. Um das vantagens que vejo para o produtor negociar com a indústria é o menor desperdício de produtos. O mercado de congelados é gigantesco, mas faltam incentivos fiscais.

### Romeu Suzuki – Califórnia/PR

Acho que sempre haverá lugar para o produto *in natura*, mas acredito que o mercado de congelados tende a crescer. A maior vantagem em comercializar com a indústria é que o produtor poderá aproveitar mais sua produção, especialmente em tempos de preço baixo, e agregar valor ao seu produto. Mas esta realidade ainda está um

pouco distante, já que, para isso, geralmente é preciso investimentos, o que muitas vezes não é viável ao produtor.

### Cleiton Adriano dos Santos – Faxinal/PR

Os consumidores, tanto de congelados quanto de *in natura*, são diferentes. Porém, com a correria do dia a dia, a tendência é que os produtos processados conquistem uma grande fatia do mercado.

### Carlos Mendonça – São Paulo/SP

Acho que pode haver aumento no consumo de congelados frente aos *in natura*. O consumidor vem procurando produtos que facilitam seu manuseio e consumo. O número de pessoas que moram sozinhas vem crescendo, aumentando a demanda pelo produto congelado.

### Paulo Sérgio de Oliveira – Barreiras/BA

Acho que existe mercado para os dois tipos de produtos. Não acredito que o consumo por produtos *in natura* irá cair, mas o congelado irá aumentar. Negociar com a indústria diminui a sazonalidade de preços. Um ponto negativo que vejo é que a indústria geralmente paga um preço menor do que o mercado, e, se o produto não atender as exigências, a indústria não aceita.

### Ivan Scholten – Paranapanema/SP

Não acho que os produtos congelados possam substituir o consumo dos *in natura*. Ao mesmo tempo em que há um aumento no consumo de congelados, há também maior demanda por alimentos saudáveis, entre eles, os *in natura*. A indústria de congelados é uma opção para o produtor comercializar a produção, contratos de médio prazo podem favorecer indústria e produtor. No entanto, caso passe a destinar a maior parte de sua produção, o produtor pode ficar dependente da indústria.

### Christian Turra – Piracicaba/SP



Lançamento

# Tomini

Tomate Híbrido F1

 **FELTRIN**  
SEMENTES Ultra  
resistente  
cultivo mais  
futuro

[www.sementesfeltrin.com.br](http://www.sementesfeltrin.com.br) | (54) 2109.4400





www.peccege.esalq.usp.br



Gestão em citricultura

Este também é um tema abordado em nossos MBA's



ADM

MBA

**MBA's Agro:**

- MBA em Agronegócios Esalq - USP
- MBA em Agroenergia Esalq - USP

**MBA's ADM:**

- MBA em Gestão Estratégica Esalq - USP

Cursos presenciais, a distância e in company

Agronegócios



Escritório I  
 Alexandre Hercolano, 120 - Sala T4  
 Vila Monteiro - Cep: 13418-445

Escritório II  
 Av. Pódua Dias, 11 - Caixa Postal - 252  
 Cep: 13400-970

19 | 3375.4250 - 19 | 3375.4251 - 19 | 3434.1393

**CONVITE**

# Visite a Hortifruti Brasil na 20ª Hortitec!

Convidamos a todos a prestigiarem a **Hortifruti Brasil** na 20ª Hortitec, que ocorrerá de 19 a 21 de junho, em Holambra (SP).

Toda a nossa equipe de analistas de mercado estarão no estande para atender os mais diversos agentes do setor, com distribuição gratuita de revistas e palestras ministradas sobre o atual panorama de mercado de frutas e hortaliças em nossa **Sala do Produtor**.

Nosso ciclo de palestras se estenderá também no estande da Syngenta, com palestras sobre o mercado hortifrutícola de hora em hora.

## PROGRAME-SE!

20ª Hortitec

de **19** a **21** de junho • Holambra/SP

Estande da **Hortifruti Brasil**  
Setor Azul • nº 38

Reserve seu convite para a Hortitec com a gente!

19 **3429.8808**



20ª **HORTITEC**



# ALFACE CRISTAL. EXCLUSIVIDADE EAGLE FLORES.

Cristal: uma alface de peso.

Produtor: Daniel  
Mogi das Cruzes - SP



A nova alface crespa da Eagle Flores é resultado de um grande investimento em um programa de melhoramento genético exclusivo para o Brasil. Muito mais resistente, uniforme e com peso e pós-colheita incomparáveis, a Alface Cristal é certeza de sucesso em qualquer lavoura.

Conheça também as Alfaces Americanas de Inverno.

Greise



Jéssica



Lenita



Floca



Maior tolerância ao mildio, uniformidade, padronização e peso para uma produtividade incomparável.

Há dois anos a empresa de sementes  
que mais cresce no mercado de alfaces

**Eagle**  
Sementes e Nutrição



# É VIÁVEL CONTINUAR

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

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

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

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

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

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

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

### Número de propriedades citrícolas por escala de produção

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

Fonte: Coordenadoria de Defesa Agropecuária do Estado de São Paulo



# NA CITRICULTURA?

## essa fitossanitária e união dos produtores abilidade da produção citrícola

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

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

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

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

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

#### Número total de plantas cítricas por escala de produção

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

Fonte: Coordenadoria de Defesa Agropecuária do Estado de São Paulo



## PRINCIPAIS GRUPOS DE VARIEDADES NO ESTADO DE SÃO PAULO

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

Fonte: Coordenadoria de Defesa Agropecuária do Estado de São Paulo

## FATORES CONJUNTURAIS E ESTRUTURAIS PESARAM PARA A CRISE CITRÍCOLA EM 2012

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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



## CUSTOS DE PRODUÇÃO SOB O ENFOQUE DA SUSTENTABILIDADE DO NEGÓCIO

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

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

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

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

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

### ENTREVISTA – CITRICULTOR DA FAZENDA 1

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

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

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

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

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

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



# Fertis

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



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

**Linha Fertis. O importante é nascer com saúde**

**FMC**

Fazendo Mais pelo Campo



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

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

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

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

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

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

## ENTREVISTA – CITRICULTOR DA FAZENDA 2

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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



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



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

**Akito**

**Applaud**  
250



Consulte o portfólio de produtos  
da Arysta LifeScience para Citrus  
[www.arystalifescience.com.br](http://www.arystalifescience.com.br)



Arysta LifeScience



## ESTUDO DE CASO 1

# CUSTO DE PRODUÇÃO DE LARANJA NA REGIÃO CENTRAL CITRÍCOLA

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

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

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

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

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

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

## EVOLUÇÃO DOS CUSTOS DA FAZENDA 1

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



## ESTUDO DE CASO 1 - SIMULAÇÃO

# CUSTO DE LARANJA NA REGIÃO CENTRAL CITRÍCOLA

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

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

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

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

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

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

## SIMULAÇÃO DOS CUSTOS DA FAZENDA 1

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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



**DUPONT E PRODUTOR. INTEGRADOS POR UMA**

**DuPont™  
Kocide® WDG**

fungicida

**DuPont™  
Savey® WP**

acaricida



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





**CITRICULTURA MAIS SUSTENTÁVEL.**

**DuPont™**  
**Programa Citros**



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

Para mais informações:

**TeleDuPont**   
0800 707 55 17 Agrícola  
[www.dupontagricola.com.br](http://www.dupontagricola.com.br)

## ESTUDO DE CASO 2

# CUSTO DE LARANJA NA REGIÃO NORTE CITRÍCOLA

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

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

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

o produtor.

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

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

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

## EVOLUÇÃO DOS CUSTOS DA FAZENDA 2

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

# AÇÕES PARA TORNAR MAIS SUSTENTÁVEL À PRODUÇÃO CITRÍCOLA

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

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

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

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

## TORNAR O AMBIENTE MAIS COMPETITIVO NA VENDA DA LARANJA

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

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

## DEFESA FITOSSANITÁRIA

*“Um pomar sadio é a chave da sustentabilidade citrícola”*

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

## CRIAÇÃO DO CONSECITRUS

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

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

## UNIÃO DOS PRODUTORES

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

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



# Comet®

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



## ATENÇÃO

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

CONSULTE SEMPRE UM  
ENGENHEIRO AGRÔNOMO  
VENDA SOB RECEITUÁRIO  
AGRONÔMICO.



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

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

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

0800 0192 500

[www.agro.basf.com.br](http://www.agro.basf.com.br)

**BASF**  
The Chemical Company

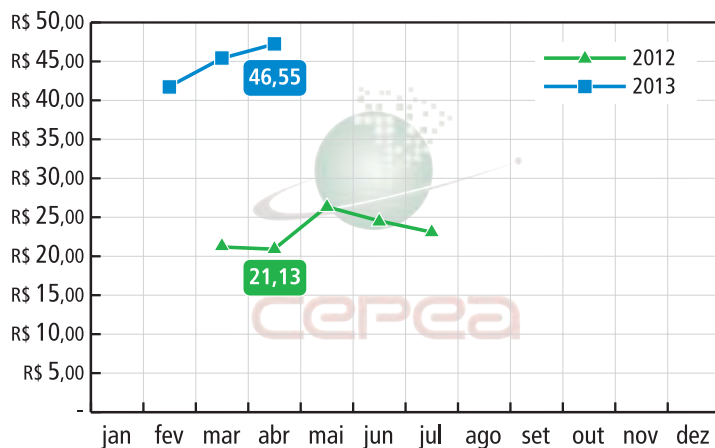


## Oferta nacional continua em baixa em maio

### Entressafra brasileira deve elevar volume importado

O mercado nacional de cebola vem apresentando baixa oferta e preço elevado desde o início do ano. Esse cenário foi agravado pelo adiantamento do fim da safra em Santa Catarina, de maio para o início de abril, e pela baixa oferta em Irecê (BA). Quanto às demais regiões produtoras acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea, problemas climáticos no início deste ano não permitiram que cebolicultores dessas praças adaptassem o calendário das safras com o final antecipado da temporada sulista. No Nordeste, o clima quente e seco dificultou o cultivo da cebola em fevereiro e, com isso, as atividades foram realizadas somente em março. No cerrado brasileiro, por sua vez, houve dificuldades no plantio entre fevereiro e março, período em que as precipitações foram intensificadas, impedindo o semeio direto nas lavouras. Com a baixa oferta de cebola nacional, as importações do bulbo vêm crescendo. O volume adquirido, no entanto, ainda não é suficiente para atender toda a demanda brasileira. Em março, 42 mil toneladas de bulbos foram importadas pelo Brasil, sendo 80% provenientes da Argentina e o restante, da Holanda e do Chile, segundo indicam dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). As importações devem seguir firmes até o final do primeiro semestre, já que as regiões brasileiras devem intensificar a colheita somente a partir de junho.

### Irecê inicia a temporada 2013



### Preço sobe na fronteira

Preços médios recebidos por importadores de Porto Xavier (RS) pela cebola Argentina na caixa 3/ sc de 20kg

Fonte: Cepea



### Chuva atrasa plantio no interior paulista

As praças de São José do Rio Pardo e Monte Alto (SP) começaram os preparativos para a próxima safra no final de março. Com rentabilidade positiva em 2012 e elevadas cotações no início de 2013, produtores paulistas estão animados quanto ao cultivo de cebola. Assim, a área cultivada em 2013 em São José do Rio Pardo deve aumentar em 4% em relação à do ano passado, enquanto que, em Monte Alto, a área deve permanecer estável. O investimento nas duas praças poderia ter sido maior, mas acabou sendo limitado por chuvas na época do semeio – a programação era semear 33% do total em maio, mas as chuvas impediram os trabalhos de campo e apenas 25% do total foi semeado. Na segunda quinzena de abril, o clima favoreceu as atividades, que foram intensificadas e mais 55% da área total foi semeada no mês. Com o atraso no plantio, a colheita deve ser alterada do início para meados de julho, e a concentração da safra deve ocorrer entre agosto e setembro, sendo que normalmente era verificada apenas em agosto.





Alguns segredos não podem ficar guardados.

Comprove você também a qualidade do Serato F1.

tomate híbrido

**Serato F1**

Tamanho médio: 6 x 8 cm.

Peso médio: 250 g.

Ciclo médio: 110 dias.



TOP SECRET

RESISTENTE  
NEMATÓIDE  
E  
VIRA-CABEÇA

Tomate híbrido

# SERATO F1

- Excelente pegamento de frutos, com alto rendimento até o ponteiro
- Frutos graúdos e pesados
- Resistências: Fol: o,1, For, Ma, Mi, Mj, On, ToMV, TSWV, Va e Vd.

HORTITEC

Venha nos visitar na HORTITEC de 19 a 21 de junho em Holambra/SP. SETOR AZUL, ESTANDE 21.

OFD 2013

Aproveite também e conheça nossos produtos diretamente no campo no OPEN FIELD DAY em nossa Estação Experimental, localizada em Santo Antônio de Posse/SP a 8 km de Holambra.

**TOPSEED**  
*Premium*  
TECNOLOGIA EM SEMENTES

Legenda: Fol: o,1 - Fusarium oxysporum f.sp. lycopersicon race 1, 2 / For - Fusarium oxysporum f.sp. lycopersicon / Ma - Monosyngium anisopliae / Mi - Meloidogyne incognita / Mj - Meloidogyne javanica / On - Oidium lycopersicum f.sp. Oidium neofycopersiae / ToMV - Tomato mosaic tobamovirus / TSWV - Tomato spotted wilt tospovirus / Va - Verticillium albo-atrum / Vd - Verticillium dahliae

www.AGRISTAR.com.br

Tel.: 24 2222-9000



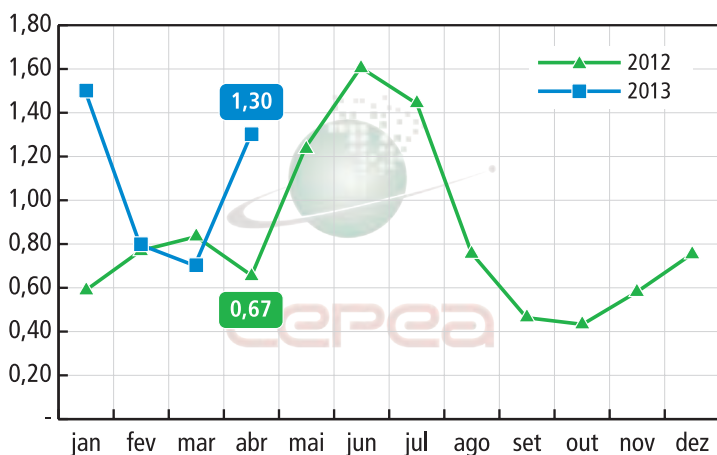
## Produtores paulistas iniciam colheita da temporada de inverno

### Apesar de safra, oferta em maio não deve ser elevada

Produtores de São Paulo iniciam, em maio, a colheita da safra de inverno de folhosas. O volume a ser colhido neste mês, no entanto, ainda não deve ser elevado, já que a concentração da colheita desta temporada está prevista para ocorrer entre julho e agosto nas regiões de Ibiúna e Mogi das Cruzes, principais produtoras no estado paulista. De acordo com a Somar Meteorologia, tanto em Mogi das Cruzes quanto em Ibiúna está previsto um volume de chuvas acima da média histórica para os meses de maio, junho e julho, o que pode aumentar o índice de doenças bacterianas nas lavouras e, conseqüentemente, atrasar o ciclo de produção. De acordo com viveiristas, a área cultivada nesta temporada deve se manter estável em relação à da safra de inverno anterior, uma vez que os resultados obtidos na safra de verão 2012/13 foram positivos, deixando produtores animados para 2013.

### Clima prejudica produção de americana

Segundo produtores consultados pelo projeto Hortifruiti/Cepea, o desenvolvimento da alface americana foi prejudicado em abril em Ibiúna e Mogi das Cruzes, devido ao clima desfavorável. Como a alface americana é extremamente sensível ao clima, e a maioria dos produtores ainda está ofertando variedades de safra de ve-



### Escassez de oferta de americana eleva preço

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

ção, as baixas temperaturas registradas no correr do mês, sobretudo durante a noite, prejudicaram a fase de "encabeçamento" da folhosa. Dessa forma, a oferta da alface americana foi reduzida em abril, elevando fortemente as cotações desta folhosa no mercado. A alface americana foi comercializada em abril no atacado paulistano, em média, a R\$ 18,30/cx de 18 unidades, alta de 34% frente à de março. Na roça, produtores receberam, em média, R\$ 14,40/cx de 12 unidades em Ibiúna, aumento de 37,5% em comparação com a média de março. De acordo com produtores consultados pela equipe do Hortifruiti/Cepea, com o início da colheita de variedades de inverno neste mês, a expectativa é de que os problemas com o "encabeçamento" da planta seja amenizado.



### Preço das folhosas pode seguir elevado em maio

A área de folhosas a ser colhida em maio no estado de São Paulo é semelhante à oferta em abril. No entanto, a produtividade ainda dependerá das condições climáticas nas regiões produtoras neste mês. De acordo com dados da Somar Meteorologia, está previsto volume de chuva acima da média histórica nas praças paulistas em maio: pode chover 79 mm em Ibiúna e 89 mm em Mogi das Cruzes. Caso essa previsão se confirme, os preços devem continuar em patamares mais elevados, já que esse cenário limitaria a oferta de folhosas. Quanto à safra de verão, as cotações das alfases crespa, lisa e americana estiveram em patamares elevados. Em abril, a caixa com 24 unidades de alface crespa foi comercializada, em média, a R\$ 18,29 na Ceagesp, 35% superior à de março e 44% acima da de abril de 2012. Vale lembrar que choveu nas duas primeiras semanas de abril e, apesar disso, os preços não caíram ao longo do mês, uma vez que a oferta do produto já estava reduzida por ser final de safra de verão.



Fonte: Cepea





# O QUE DEIXA O TOMATE MAIS ALEGRE ?

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



**Stoller**

Em 56 países, com 40 anos de Brasil.  
Mais pesquisas, tecnologias e resultados.  
Informações e produtividade para o campo.

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





foto: Larissa Pagliuca

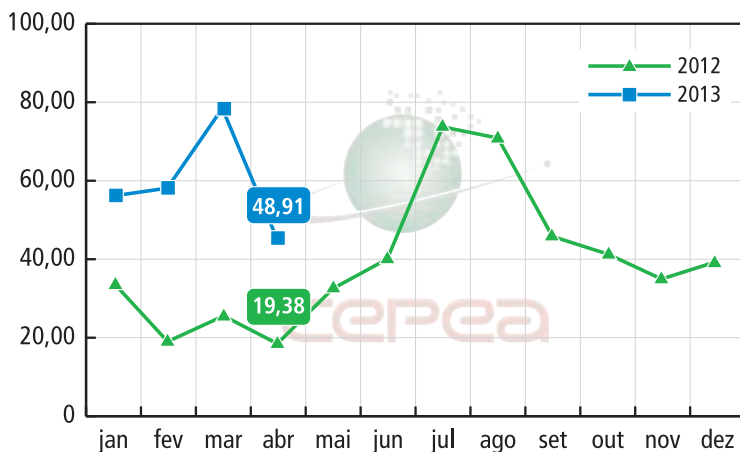
## Safra de inverno começa com menor produtividade

As primeiras lavouras de tomate colhidas na região do Norte do Paraná e em Sumaré (SP) não apresentaram boa produtividade. Segundo agentes do setor, a alta incidência de mosca branca no início do transplante, entre dezembro/12 e janeiro/13, influenciou o menor rendimento. Em abril, a produtividade média observada na praça paulista foi de 260 cx/mil pés e na paranaense, de 170 cx/mil pés, bem abaixo da média considerada normal para o período nessas regiões, de 350 cx/mil pés. De acordo com produtores, o aumento na incidência de mosca branca está relacionado ao atraso no ciclo da soja, principal cultura hospedeira deste inseto. Este atraso, por sua vez, esteve atrelado ao baixo volume de chuvas observado nas regiões nos últimos meses de 2012. Além da mosca branca, o elevado volume de precipitação em março aumentou a incidência de bacterioses nas lavouras de tomate tanto na região paulista quanto na paranaense, também impactando negativamente na produção.



## Safra de inverno inicia com boa rentabilidade

Os resultados iniciais da primeira parte da safra de inverno de tomate têm sido satisfatórios aos produtores consultados pelo Hortifruti/Cepea. A baixa oferta no mercado nacional causada pela redução de área da safra de verão 2012/13 e a



## Maior oferta da safra de inverno reduz preço

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

Fonte: Cepea

menor disponibilidade neste início da temporada de inverno têm mantido atrativo os preços do tomate. Nas regiões de Araguari (MG), Sumaré (SP) e Norte do Paraná, que seguem o calendário de inverno e iniciaram a colheita em março, o preço médio pago aos produtores de março a abril foi de R\$ 40,80/cx. Este valor, ponderado pela classificação do fruto (1A ou 2A), foi 52% superior ao custo mínimo estimado por produtores para produção, de R\$ 26,80/cx. Embora indiquem bons resultados, estes números devem ser observados com cautela, devido ao baixo rendimento das lavouras de tomate em algumas regiões. Mesmo com os bons resultados do inverno de 2012, a área de 2013 não deve registrar forte aumento – deve crescer apenas entre 3% e 5%. Com previsão meteorológica indicando clima dentro da faixa normal climatológica neste inverno (tempo seco com temperaturas reduzidas) na região Centro-Sul do País, as lavouras podem registrar rendimento superior em comparação ao mesmo período do ano passado. Com isso, a tendência é de que os preços fiquem em patamares inferiores aos observados em 2012, na média da safra

## Produtores iniciam a colheita em Ubá

Produtores devem iniciar a colheita de tomate na região de São José de Ubá (RJ) em maio. De modo geral, os bons resultados observados em 2012 devem fazer com que tomaticultores aumentem os investimentos na cultura neste ano. Segundo agentes da região, há indicativos de que haverá acréscimo de 18,4% nos investimentos para esta safra, que deve totalizar o cultivo de 4,5 milhões de pés. Também de acordo com colaboradores do Projeto Hortifruti/Cepea, as lavouras vêm se desenvolvendo bem e devem apresentar bom rendimento. As atividades de colheita na região devem se estender até outubro, com o pico das atividades se concentrando entre julho e setembro, quando cerca de 75% do total da safra deve ser colhida.







## Paraná inicia temporada das secas

### Com atraso, produtores do PR iniciam colheita das secas em maio

A colheita da safra das secas 2013 de batata inicia-se em maio nas regiões paranaenses de Curitiba, São Mateus do Sul, Irati e Ponta Grossa. Devido ao elevado volume de chuvas em alguns momentos do plantio, o calendário da temporada atrasou. Com isso, a oferta de batata no Paraná deve começar a aumentar apenas a partir do final de maio. A expectativa é de que, em junho, a colheita seja mais intensa na região, com o fim da safra ocorrendo em julho. Além do atraso no calendário, as chuvas podem prejudicar também a produtividade nas roças paranaenses.

### Safra das águas termina com boa rentabilidade

A safra das águas 2012/13 deve ser praticamente finalizada até o encerramento de maio. No geral, os preços foram positivos aos bataticultores durante todo o período de colheita (de novembro/12 a maio/13). Com redução de área e quebra de produtividade em algumas regiões, a oferta foi inferior à de anos anteriores, fazendo com que as cotações ficassem sempre acima dos custos de produção. Na média ponderada pelo calendário de colheita ao longo da safra, até abril, o preço foi de R\$ 75,50/sc no Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba, de R\$ 77,25/sc em Guarapuava e de R\$ 79,84/sc em Água Doce. Em maio, os 8,5% restantes da safra das águas devem ser colhidos, com oferta das

regiões do Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba, Guarapuava (PR), Água Doce (SC) e Bom Jesus (RS).

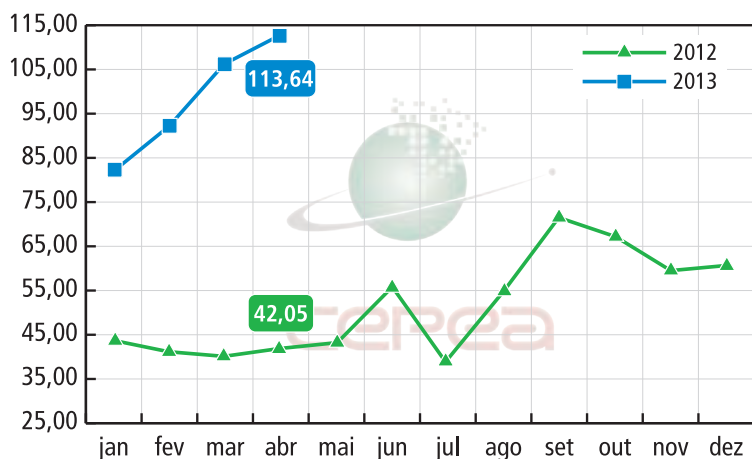


### Chuvas em abril atrapalham plantio

As chuvas no final de março e na primeira quinzena de abril interromperam o cultivo da batata em importantes regiões produtoras, como Vargem Grande do Sul (SP) e Cristalina (GO). Nesse período, que normalmente é de atividades intensas em ambas as praças, praticamente não houve dias adequados para os trabalhos de campo. Dessa forma, o cultivo de batata ocorreu de forma mais intensa na segunda quinzena de abril. Com a mudança no cronograma inicial, produtores estimam que haja uma concentração maior de oferta em agosto nas duas localidades. O plantio segue forte em maio em Cristalina e, principalmente, em Vargem Grande do Sul, onde praticamente toda a área já deve estar cultivada até o final do mês. A previsão é que as chuvas não atrapalhem tanto as atividades como nos meses anteriores, visto que maio normalmente é um mês mais seco.

### Regiões lucram com mercado nordestino

A oferta de batata na Chapada Diamantina (BA) tem se reduzido a cada mês. Com o pouco volume de chuva que vem sendo verificado desde o início de 2012, o nível dos reservatórios está baixo e, com isso, produtores diminuem cada vez mais o plantio do tubérculo. Diante dessa situação, outras regiões tentam suprir a demanda de consumidores nordestinos que antes eram abastecidos pela Chapada. Na atual safra das águas, parte da produção do Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba foi direcionada ao Nordeste, com preços até R\$ 30,00/sc mais elevados em comparação com as vendas realizadas ao Sudeste. A expectativa é que esta situação se prossiga nos próximos meses, favorecendo produtores de Cristalina (GO), do Sul de Minas e do Sudoeste Paulista.



### Preços sobem mês a mês no atacado

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

Fonte: Cepea





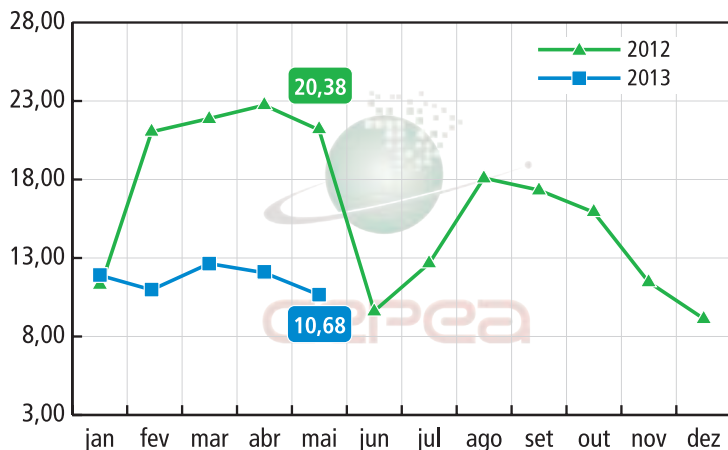
foto: Semimis

## Cotações de verão seguem em alta

O preço médio da caixa “suja” de 29 kg em todas as regiões produtoras da safra de verão, exceto a Bahia, foi de R\$ 36,52 em abril, valor 23% superior ao de março e 212% acima do verificado em abril do ano passado. Segundo produtores, o elevado volume de chuva nos primeiros meses de 2013, problemas no período de pós-colheita e a grande incidência de doenças reduziram a produtividade média em março e abril, o que diminuiu a oferta nacional. Além disso, não houve aumento de área nas regiões acompanhadas pelo Cepea e, na Bahia, foi verificada redução no cultivo, devido à seca. Mesmo com a maior necessidade de aplicação de defensivos em algumas praças acompanhadas pelo Cepea (com exceção da Bahia), por conta das chuvas que ocorreram no início do ano, o preço médio de janeiro a abril da caixa de 29 kg, de R\$ 27,82, ainda foi 110% superior ao valor mínimo estimado por produtores para cobrir os custos de produção nesse período.

## Baixa oferta na Bahia incentiva compra de raízes mineiras

Devido ao reduzido volume de cenoura nas roças da Bahia por conta da longa seca, a demanda nordestina por raízes de outros locais tem aumentado, com destaque para Minas Gerais. A demanda aquecida pela raiz da região mineira, por sua vez, elevou os preços da cenoura em abril. A



## Preço cai com aumento de oferta

Preço médio recebido por produtores de Caxias do Sul, Antônio Prado e Vacaria pela cenoura “suja” na roça - R\$/cx 29 kg

Fonte: Cepea



## Safra de verão apresenta boa rentabilidade no RS

A colheita da safra de verão nas praças de Caxias do Sul, Antônio Prado e Vacaria (RS), que começou em fevereiro, apresentou boa rentabilidade aos produtores nos três primeiros meses de colheita. Em abril, a média de preços da cenoura na caixa “suja” de 29 kg na região gaúcha foi de R\$ 34,14, enquanto o valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura foi de R\$ 9,50/cx, considerando-se produtividade média de 59,48 toneladas por hectare. As raízes gaúchas se valorizaram por conta da boa qualidade e da procura elevada de outros estados, como Paraná, Santa Catarina e São Paulo, desde o início deste ano. Mesmo com a maior demanda por cenouras gaúchas, produtores relatam que não houve falta das raízes no Rio Grande do Sul, visto que o clima contribuiu com a produção nas lavouras – as chuvas foram regulares na região desde os preparativos da safra de verão, que se iniciaram no final do ano passado (dezembro/12). Para junho, o rendimento das lavouras não deve ser alterado, já que as condições climáticas devem ser favoráveis ao desenvolvimento das raízes.

Visite o estande da Hortifruti Brasil na Hortitec

Setor Azul - nº 38

19 a 21 de junho - Holambra-SP





## Precipitações devem reduzir oferta no RN/CE em maio

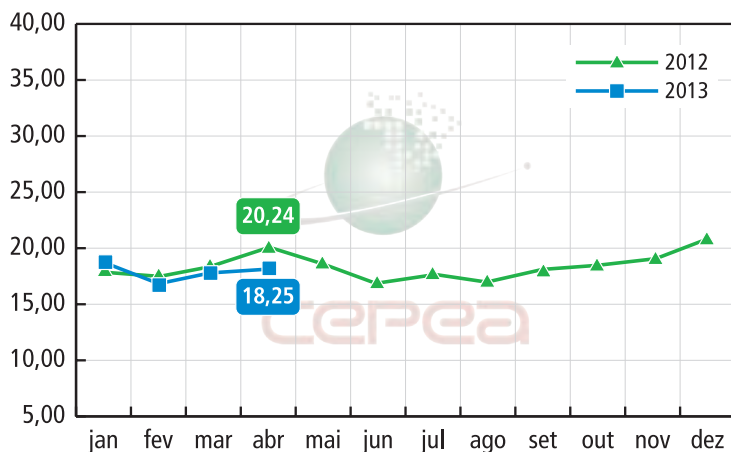
### Chove no RN/CE em abril, e plantio é interrompido

Devido a precipitações registradas nas últimas semanas de abril, produtores da Chapada do Apodi (RN)/Baixo Jaguaribe (CE), que continuaram plantando na entressafra, tiveram problemas no cultivo. Isso porque, quando a terra está úmida, o acesso dos trabalhadores ao campo é dificultado, atrasando a colheita. Apesar disso, a chuva foi benéfica para a reposição dos lençóis freáticos – em Mossoró (RN), de janeiro a abril, o volume de chuvas esteve 34% abaixo do considerado normal, segundo a Somar Meteorologia. Por outro lado, apenas em abril choveu 232 mm na mesma região, 22% a mais que a normal climatológica. Neste cenário, a oferta do polo produtor, que já foi menor na última quinzena de abril, deve continuar reduzida em maio e junho. Isso porque boa parte dos produtores que estava cultivando na entressafra decidiu interromper o plantio na última quinzena de abril para não ter prejuízo nos próximos meses. Assim, melonicultores de Mossoró devem voltar a plantar apenas em junho, com a expectativa de colher em agosto e ofertar ao mercado internacional.



### Exportações da safra 2012/13 terminam com volume menor

Os embarques de melão da safra passada foram encerrados em março – os envios começaram em agosto/12. O volume exportado na temporada



### Oferta segue elevada mas preços estáveis

Preços médios de venda do melão amarelo tipo 6-7 na Ceagesp - R\$/cx de 13 kg



Fonte: Cepea

foi de quase 182 mil toneladas, redução de 2% frente à anterior, segundo dados da Secex (Secretaria de Comércio Exterior). Quanto à receita, foi de US\$ 137 milhões, apenas 1% superior na mesma comparação. No momento, produtores/exportadores estão negociando contratos para a próxima campanha. Agentes estimam que a safra 2013/14, que começa em agosto, seja semelhante à anterior em relação aos volumes exportados.

### Produtores do Vale esperam maior volume de vendas

Produtores do Vale do São Francisco (BA/PE) podem ser beneficiados pelas chuvas na região do RN/CE. Isso porque a concorrência entre as regiões produtoras deve ser menor em maio e junho – o RN/CE deve ofertar menos. Com isso, os melões do Vale devem ter maior espaço no mercado, sobretudo no Sudeste do País. Em relação à rentabilidade dos produtores do Vale, tem sido positiva em 2013. A cotação do melão amarelo tipo 6-7 para produtores do Vale entre janeiro e abril deste ano foi de R\$ 17,13/cx de 13 kg, estável em relação ao mesmo período do ano passado. Apesar dessa diminuição, os preços comercializados estiveram 11% superiores aos valores mínimos estimados por produtores para cobrir os gastos com a cultura no período.

### Safra 2013 da Espanha começa com ligeiro atraso

A safra 2013 de melão na Espanha teve início na última quinzena de abril, com um pouco de atraso por conta do clima chuvoso. A primeira região daquele país a ofertar é Almería, que deve cultivar 3.760 hectares neste ano, segundo notícia veiculada pelo portal espanhol Ideal. Quanto à produção, a expectativa é de 135 mil toneladas, volume semelhante ao da safra passada. Neste início de temporada, a região de Almería tem tido concorrência com países da América do Sul e com Senegal. Mesmo assim, os preços no final de abril eram considerados positivos, visto que a demanda pela fruta está bastante elevada.

Visite o estande da Hortifruti Brasil na Hortitec

Setor Azul - nº 38  
19 a 21 de junho - Holambra-SP



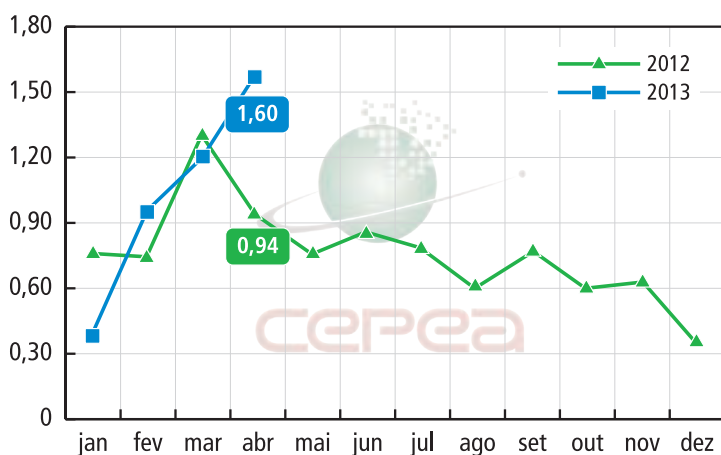
## Colheita aumenta no Vale do São Francisco

### Clima quente eleva oferta no NE em maio, mas prejudica florações

O volume de manga *tommy* ofertado no Vale do São Francisco (BA/PE) pode aumentar em maio. Em abril, a colheita ainda esteve em ritmo lento, visto que poucas florações ocorreram principalmente entre novembro e dezembro/12. Já nas últimas semanas de abril, as altas temperaturas na região levaram ao amadurecimento da fruta referente às floradas que abriram em janeiro/13, de modo que é previsto maior volume a partir de maio. Isso pode pressionar ligeiramente as cotações de manga, que estiveram elevadas em abril. Com relação à produção no segundo semestre na região nordestina, produtores devem realizar bons tratamentos culturais. Isso porque, no ano passado, os preços recebidos por produtores do Vale foram remuneradores devido à menor produção em Livramento de Nossa Senhora (BA), e muitos produtores acreditam que o cenário deste ano pode ser semelhante. Na tentativa de colher bons volumes e de forma escalonada no Vale, as induções florais foram frequentes em abril e podem continuar em maio. Porém, com as temperaturas elevadas, parte das flores tem sido abortada e o processo de indução acaba sendo realizado diversas vezes, aumentando os custos do produtor. As flores induzidas em abril vão dar origem a frutas que serão colhidas em agosto. Porém, a expectativa é de pico de colheita no Vale do São Francisco em setembro e outubro.



### Colheita avança no Norte de MG e frutos



### Tommy atinge maior preço de 2013 em abril

Preços médios recebidos por produtores de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) pela *tommy atkins* - R\$/kg

Fonte: Cepea

### têm boa qualidade

A colheita de manga nas cidades de Jaíba e Janaúba, no Norte de Minas Gerais, pode continuar com bom ritmo em maio. As atividades foram intensificadas em abril, e as frutas têm apresentado boa coloração, devido ao clima seco e quente no mês passado. Além disso, a incidência de doenças foi baixa. Para maio, a expectativa é de que o clima permaneça quente e seco, segundo o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (Cptec/Inpe), o que deve ser favorável para a maturação dos frutos e menor incidência de doenças. Quanto aos preços recebidos por produtores da região, em abril, a média da *palmer* foi de R\$ 1,79/kg, 28% superior à do mesmo mês do ano passado, quando a oferta estava mais elevada. Ainda que os preços recuem em maio devido à maior disponibilidade, produtores acreditam que devem continuar remuneradores.

### Ritmo de embarques pode seguir lento em maio

As exportações brasileiras de manga, que têm com principal destino a União Europeia, podem continuar lentas neste mês. Isto porque apenas o Vale do São Francisco (BA/PE) e o Norte de Minas Gerais devem ofertar bons volumes, e os preços no mercado interno podem estar mais favoráveis frente aos obtidos no mercado internacional. Nesta época do ano, há ainda forte concorrência com a manga da Costa do Marfim no mercado europeu. No período de janeiro a março deste ano, os envios totalizaram 14,35 mil toneladas, superando em 4,11% os do mesmo período de 2012, segundo a Secex (Secretaria de Comércio Exterior). Deste total, 98,1% do volume foi enviado para a União Europeia. Na segunda metade do ano, o mercado internacional é um destino importante para as frutas nacionais. Com o pico de safra no País e a janela favorável na Europa e nos Estados Unidos, os envios normalmente são atrativos. Para este ano, a expectativa de produtores do Vale do São Francisco, principal região exportadora, é de que as exportações tenham bom desempenho.

Visite o estande da Hortifruti Brasil na Hortitec  
Setor Azul - nº 38  
19 a 21 de junho - Holambra-SP

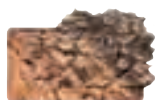




## PR e SP intensificam colheita de niagara

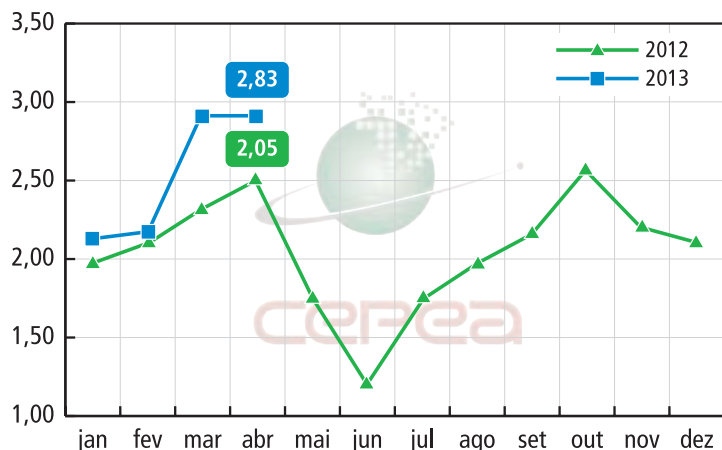
### Maior oferta pode pressionar cotações da niagara

A região paranaense de Rosário do Ivaí e as paulistas de Louveira/Indaiatuba e Porto Feliz iniciaram a colheita de uva niagara em abril, e devem atingir pico das atividades em maio. Em Rosário do Ivaí, houve problemas com a safra no início de 2013, por conta de chuvas frequentes que prejudicaram a qualidade e a produtividade da uva colhida no começo da temporada. Quanto à safra paulista, o volume produzido da uva rústica nesta safra temporã está inferior ao do Paraná, visto que apenas alguns produtores de São Paulo realizaram as podas de verão. De modo geral, a produtividade e a qualidade da uva paulista podem ser satisfatórias, devido ao índice de chuvas dentro da normalidade. Com a intensificação da colheita em maio e coincidência da oferta de niagara entre o Paraná e as regiões paulistas, agentes acreditam que os preços da niagara podem cair neste mês. Em abril, a variedade teve média de R\$ 2,60/kg em Rosário do Ivaí. A expectativa é de que a colheita temporã seja encerrada entre junho e julho. Após este período, produtores seguirão com os tratos culturais para a safra de fim de ano.



### Vale do São Francisco enfrenta longo período de seca

O Vale do São Francisco (BA/PE) tem enfrentado um longo período de seca. Em Petrolina (PE), por exemplo, entre janeiro e abril deste ano,



o acumulado de chuvas foi de apenas 117 mm, sendo que o normal esperado nesta época seria de 376 mm, segundo dados da Somar Meteorologia. Como muitos produtores contam com a irrigação, a princípio, o clima seco acaba sendo favorável ao cultivo de uva no Vale do São Francisco, visto que reduz a incidência de doenças. Porém, produtores locais afirmam que, caso o clima seco persista, a produção pode ser prejudicada. Alguns municípios próximos à Petrolina e Juazeiro (BA) já deram início ao racionamento de água, de modo que é necessário que produtores do Vale façam uso racional da irrigação. Por enquanto, a produtividade está em níveis considerados normais para a região. Juntamente com as regiões paranaenses de Marialva e do Norte do estado (Uraí, Assaí e Bandeirantes), o Vale do São Francisco abastece o mercado nacional com uvas finas nesta época do ano. Com a maior oferta do Paraná em maio, a expectativa é de que os preços recebidos por produtores do Vale sejam pressionados, e muitos viticultores da região podem dar preferência à venda no mercado nordestino. Esta estratégia será determinada, também, pelo comportamento das importações de uvas. Em meados de abril, a entrada de uvas provenientes do Chile aumentou expressivamente, e quantidade significativa ainda pode ser importada em maio.

### Podas em Jales e Pirapora se intensificam

Produtores das regiões de Jales (SP) e de Pirapora (MG) intensificaram as podas de produção em abril. Apesar de ter chovido entre março e abril, as condições estiveram boas para essa prática e, assim, produtores esperam uma temporada satisfatória para este ano. A oferta em Jales deve se iniciar em julho e em Pirapora, em agosto. O pico de oferta em ambas as regiões deve ser verificado em setembro e outubro, quando a concorrência é basicamente com fruta do Vale do São Francisco (BA/PE). Normalmente, Jales e Pirapora registram preços favoráveis na safra, principalmente para a niagara, já que o Vale do São Francisco não colhe a variedade rústica.

### Preço da Itália fica estável em abril

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

Fonte: Cepea





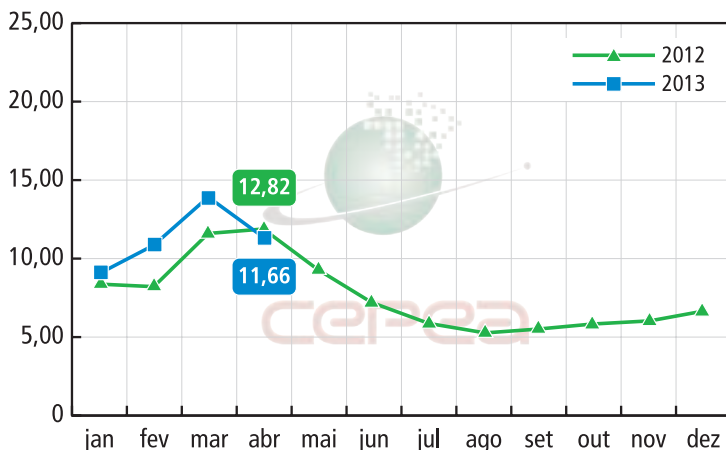
## Moagem da safra 13/14 começa pouco depois de acabar o da 12/13

### Moagem das grandes indústrias pode aumentar em maio

A moagem da safra 2012/13 foi totalmente finalizada no dia 6 de abril e, na última semana do mesmo mês, uma indústria iniciou as atividades com a fruta da temporada 2013/14. Pelo menos até o início de maio, os trabalhos se restringiram às frutas próprias. A maior parte da fruta precoce já está em grau de maturação ideal, e produtores seguem no aguardo do fechamento de novos contratos para a safra 2013/14. Quanto à pera, a expectativa é que esta variedade seja entregue nas fábricas em maio, quando a maturação e o rendimento devem estar melhores. Os poucos negócios fechados nesta temporada não envolveram as variedades hamlin e westin, e foram acertados nos mesmos valores do ano passado, em torno de R\$ 7,00/cx de 40,8 kg, para a variedade pera. Esse valor terá participação no preço de venda do suco, e alguns outros contratos foram fechados com valores ainda a definir.

### Maior volume de precoce reduz preço da pera

Assim como já observado em abril, os preços da laranja pera devem seguir em queda em maio no mercado paulista. Além da qualidade ainda baixa das peras, que estão verdes, a entrada de um maior volume de precoces no mercado pressionou os valores. A intensidade das baixas nos preços, por sua vez, vai depender do posicionamento da indústria quanto à aquisição de precoces. Caso



### Pera cai em abril e fica abaixo de abril/12

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

Fonte: Cepea

pelo menos parte da produção seja absorvida pelas processadoras, a queda nos valores pode, ao menos, ser amenizada. Até a primeira semana de maio, produtores que desejavam destinar as precoces ao processamento tiveram que negociar com as pequenas fábricas.



### Poncã paulista começa a ser ofertada

A disponibilidade de tangerina poncã em São Paulo deve aumentar em maio – a colheita foi iniciada em abril. Apesar da maior oferta, a expectativa de produtores é que os preços não recuem fortemente para as frutas de qualidade. Isto porque a produção paulista deve ser relativamente pequena em comparação com anos anteriores, visto que muitos produtores erradicaram suas árvores da variedade. Segundo a Coordenadoria de Defesa Agropecuária do Estado de São Paulo (CDA), entre junho e dezembro de 2012, 8% das árvores de poncã haviam sido erradicadas no estado. De acordo com produtores, mais plantas podem ter sido removidas no início de 2013.

### Expectativa é de que produção da Flórida siga em baixa

Na atual temporada 2012/13, o USDA estima que a Flórida colha 138 milhões de caixas de 40,8 kg, queda de 5,8% em relação à temporada anterior. Dada a elevada incidência de *greening* no estado (estima-se que de 80 a 90% dos pomares estão infectados), e considerando-se que a doença não tem cura, não há expectativas de recuperação da produção para as próximas safras. A não obrigatoriedade de erradicação das plantas dificultou o controle, e produtores têm resistência a isso pela perda de renda que a eliminação da planta acarreta no curto prazo. Assim, produtores, cientistas e indústrias da Flórida têm dispendido tempo e dinheiro em pesquisas. O objetivo é que sejam desenvolvidas novas variedades tolerantes ou resistentes à doença, e até mesmo alcançar tratamento para árvores já infectadas.

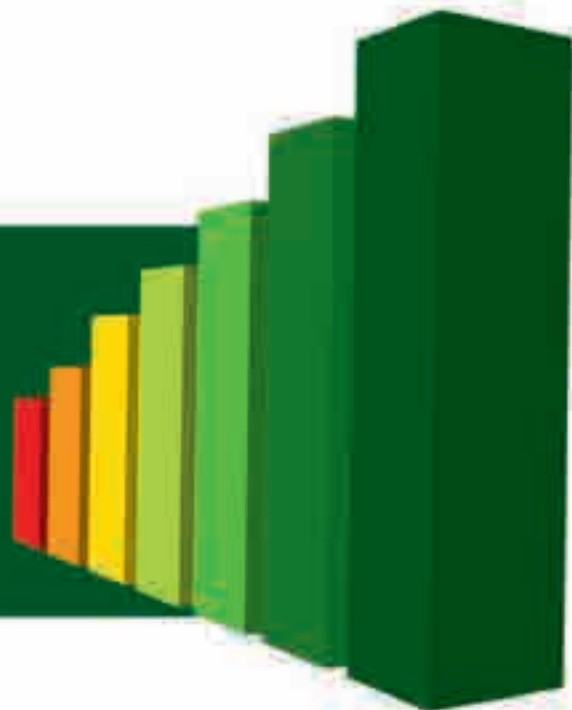
Visite o estande da Hortifruti Brasil na Hortitec  
Setor Azul - nº 38  
19 a 21 de junho - Holambra-SP



# 20<sup>a</sup> HORTITEC

Exposição Técnica de Horticultura, Cultivo Protegido e Culturas Intensivas

Sempre pensando  
no seu negócio



## de 19 a 21 de junho de 2013

de quarta a sexta-feira das 9 às 19 horas

### Holambra - SP

**Paralelamente: Eventos de Capacitação**

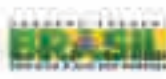
Organizadora

**RBB**  
RELAÇÃO BRASIL

Eventos de Capacitação



Patrocinador



Local



Parceiros e Realizadores

Holam Tour  
Lufthansa  
City Center  
www.holamtour.com.br

www.hortitec.com.br

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

**Local:** Recinto da Expoflora | Al. Maurício de Nassau, 675 - Holambra - SP | Rod. Campinas-Mogi Mirim, km 140

**Informações:** Tel/Fax: (19) 3802 4196 | E-mail: [rbb@rbbeventos.com.br](mailto:rbb@rbbeventos.com.br) | Site: [www.rbbeventos.com.br](http://www.rbbeventos.com.br)

**Eventos de Capacitação:** Tel/Fax: (19) 3802 2234 | [flortec@flortec.com.br](mailto:flortec@flortec.com.br) | Site: [www.flortec.com.br](http://www.flortec.com.br)

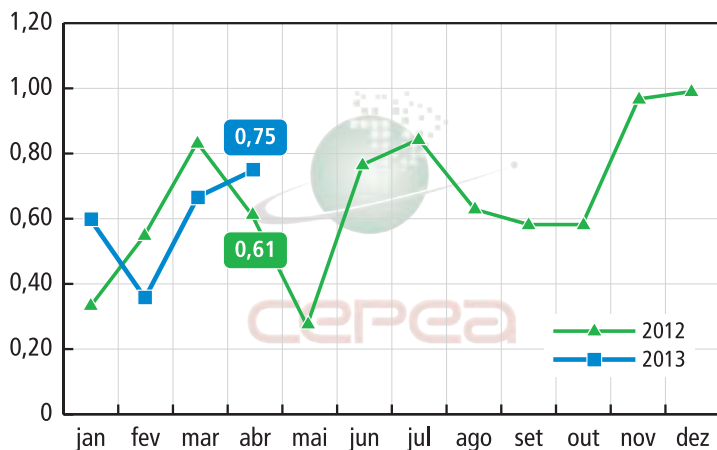


## Rentabilidade do Sul da BA diminui no início de 2013

Produzir mamão no Sul da Bahia ficou menos rentável na parcial de 2013 (janeiro a abril) frente ao mesmo período de 2012, sobretudo para o havaí. Os motivos foram o preço mais baixo da fruta e o aumento das despesas com a produção. Produtores consultados pelo Cepea afirmam que os gastos com defensivos aumentaram, na tentativa de diminuir os efeitos negativos do clima nas plantações. As doenças que tiveram maior incidência no período, devido a condições climáticas adversas, foram mancha fisiológica, ácaros, pinta preta e barba de papai no-el. Além disso, houve aumento dos gastos com mão de obra. Nos primeiros quatro meses deste ano, as cotações do havaí tipo 12 a 18 estiveram 36% acima do valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a produção. No mesmo período do ano passado, os preços estiveram 75% acima. Isso porque os valores da parcial deste ano estiveram 51% menores frente ao mesmo período do ano passado, com custos 9% superiores. A rentabilidade do formosa também caiu, mas com menor intensidade. As cotações da variedade estiveram pouco mais de 40% acima do valor dos custos em 2013. Já no ano anterior, o formosa era comercializado a valores 49% acima do valor mínimo.

## Carpeloidia pode reduzir oferta

A carpeloidia (deformação dos frutos) pode influenciar na diminuição da oferta nos próximos



## Baixa oferta eleva cotações do formosa

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

Fonte: Cepea

meses nas regiões sul e oeste da Bahia, Espírito Santo e norte de Minas Gerais. O surgimento de frutas carpeloides está ligado a fatores genéticos. Porém, a elevada umidade do solo, temperaturas muito altas ou baixas e, ainda, mudanças bruscas no clima podem favorecer o aparecimento desta anomalia. Desta vez, foram as altas temperaturas de dezembro de 2012 e janeiro de 2013 que geraram maior incidência do problema, que se inicia nas flores. Como a colheita dos frutos ocorre de cinco a seis meses após a floração, um volume maior de frutos com deformações pode ser observado em maio e junho. Produtores seguem atentos à carpeloidia, visto que em março e abril houve relatos de novas formações de flores com anomalias, que podem afetar a oferta a partir de agosto.



## Exportações aumentam no início de 2013

Os embarques brasileiros de mamão registraram elevação na parcial deste ano (janeiro a março) frente ao mesmo período do ano anterior. De acordo com a Secex (Secretaria de Comércio Exterior), o volume foi de 6,9 mil toneladas, 9% superior ao do mesmo período de 2012; quanto à receita, foi de US\$ 10 milhões, 14% a mais na mesma comparação. O Espírito Santo continua como o maior estado exportador do País, responsável por 49% do volume total de mamão enviado no primeiro trimestre do ano. Por outro lado, o volume embarcado pela Bahia caiu 8% nos três primeiros meses de 2013 frente ao mesmo período do ano anterior – o estado, no entanto, ainda é o segundo maior exportador brasileiro. Enquanto isso, os envios do Rio Grande do Norte, o terceiro que mais exporta, subiram 23% no período. O principal destino do mamão brasileiro continua sendo a União Europeia, responsável por 81% da demanda externa. A previsão de agentes é de aquecimento nas exportações nos próximos meses. Contudo, se a qualidade do mamão brasileiro não for considerada satisfatória, os embarques podem se desaquecer.

Visite o estande da Hortifruti Brasil na Hortitec

Setor Azul - nº 38

19 a 21 de junho - Holambra-SP





## Colheita de fuji está praticamente finalizada

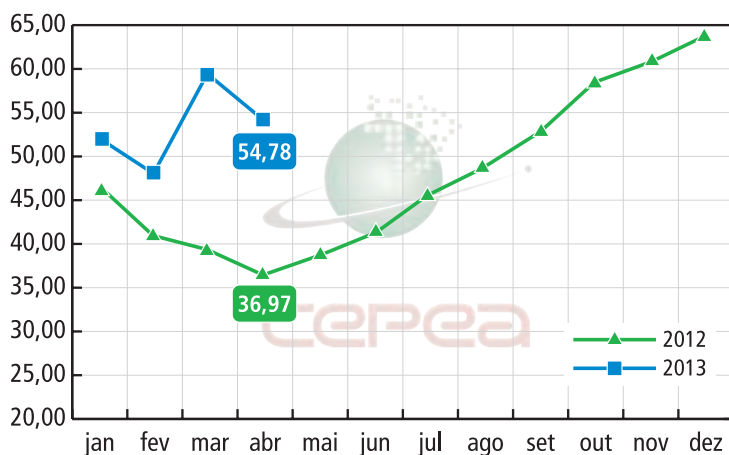


### Qualidade da fuji está superior à da safra passada

A colheita de fuji, que começou em março, deve ser finalizada em maio. De acordo com agentes, chuvas de granizo no final de 2012 atingiram alguns pomares no Sul do País, sobretudo em São Joaquim (SC), principal região produtora de fuji. O granizo causou danos na casca da maçã durante a fase de crescimento da polpa, quando a fruta já não tem poder de cicatrização. No entanto, a maçã tem apresentado boa coloração e pressão de polpa adequada, de modo que a qualidade da fuji desta temporada está, inclusive, superior à passada. Quanto ao perfil da fruta, assim como o da gala, a fuji deve ser caracterizada por calibres médios e miúdos. O predomínio de frutas menores tem feito que com produtores e empresas controlem a oferta de fuji até que o estoque de maçãs diminua. De modo geral, o ritmo de vendas foi mais lento em abril se comparado ao do mesmo período de 2012. Isso ocorreu devido aos preços elevados da maçã no mercado doméstico, que afastou consumidores. Porém, agentes já avaliam a possibilidade de ofertar a fruta a preços um pouco mais baixos em maio, visando atrair compradores, o que pode reaquecer o mercado.

### Mercado paulista está desaquecido para a fruta nacional

O ritmo de comercialização de maçãs brasileiras foi lento na Ceagesp em abril. Além da de-



### Oferta elevada pressiona preços da gala

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

Fonte: Cepea

manda retraída devido ao elevado preço da fruta nacional, a concorrência com o produto importado do Chile e da Argentina tem sido acirrada. De janeiro a março/13, segundo dados da Secex, as importações estavam cerca de 30% menores frente ao mesmo período de 2012. Porém, em abril, a entrada de maçã estrangeira foi suficiente para afetar principalmente a procura pela graúda colhida no Brasil, visto que esse perfil de fruta tem apresentado preços elevados e baixa oferta no atacado. Para as maçãs nacionais miúdas, apesar da disponibilidade elevada, as cotações também estão em patamares considerados altos. De acordo com levantamentos do Cepea, o controle de oferta e o elevado preço da graúda sustentaram as cotações do produto de menor calibre. Em abril, a gala (Cat. 1 e 2, calibre 165) foi comercializada a preços 22% maiores que os de março.

### Exportações de maçã de mesa estão em alta e, de suco, em baixa

No primeiro trimestre de 2013, o Brasil exportou 31 mil toneladas de maçã, aumento de 29% frente ao mesmo período do ano anterior, segundo a Secex. Desse volume, 26 mil toneladas foram destinadas à União Europeia, totalizando US\$ 19 milhões em receita. Embora o momento seja positivo para as vendas de maçãs frescas no mercado internacional, os embarques brasileiros de sucos de maçã têm recuado. No primeiro trimestre deste ano, foram exportadas 5 mil toneladas do produto, redução de 39% em relação ao mesmo período do ano passado. O principal destino do suco de maçã brasileiro são os Estados Unidos. Nos três primeiros meses do ano, o país norte-americano recebeu cerca de 3 mil toneladas de suco nacional, redução de 68% na comparação com o mesmo período de 2012. Um dos motivos é que a China está com estoque elevado de sucos de maçã, ofertando o produto aos EUA a preços mais atrativos. No entanto, também deve ser levado em consideração que a produção de suco brasileiro ainda não está a todo vapor. Com isso, a oferta é menor, o que limita os embarques nacionais.

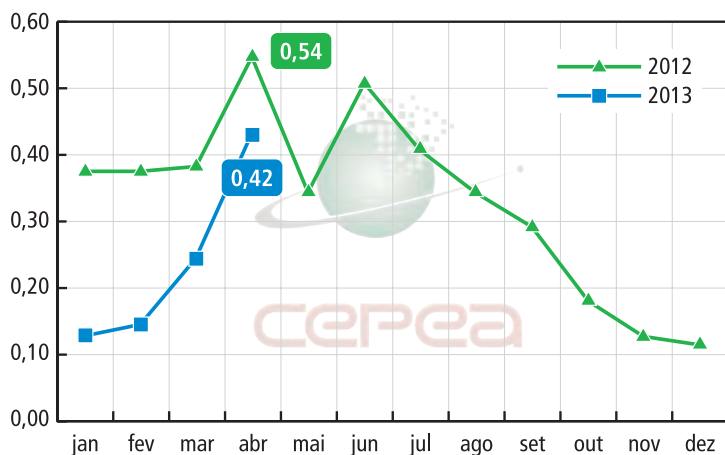




## Queda na temperatura reduz oferta de banana

A oferta de bananas prata e nanica vem diminuindo em todas as regiões acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea – Vale do Ribeira (SP), Norte de Santa Catarina, Norte de Minas Gerais e Bom Jesus da Lapa (BA). Para maio, agentes esperavam ligeiro aumento na oferta de ambas as variedades no mercado doméstico, fundamentados na boa produtividade dos bananais. No entanto, a queda das temperaturas, por conta da mudança de estação, já começou a reduzir o ritmo de maturação da fruta e, com isso, o volume ofertado não deve aumentar, pelo menos até o final do inverno. A oferta de prata pode crescer um pouco apenas em algumas regiões acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea, mas ainda de forma moderada. Quanto à demanda, também pode se enfraquecer nos próximos meses, como geralmente observa-se quando as temperaturas caem. Mesmo assim, produtores acreditam que a rentabilidade seja positiva em maio, já que o menor volume de banana colhido pode se equilibrar à demanda do período. O maior receio é quanto à qualidade da fruta, que pode apresentar *chilling* (escurecimento da casca). No entanto, esse cenário não deve limitar fortemente as vendas da fruta, já que esse problema é comum no inverno. Nos quatro primeiros meses de 2013, a disponibilidade de banana variou de acordo com a região e com a variedade. No caso da prata, a oferta esteve limitada no período, o que alavancou os preços. Já para a banana nanica, a oferta esteve elevada até

**Ao contrário do esperado, oferta não deve crescer em maio**



## Após preços baixos, nanica valoriza em abril

Preços médios recebidos por produtores do norte de Santa Catarina pela nanica - R\$/kg

Fonte: Cepea



## Preço da nanica se recupera e fica acima do custo

As cotações da banana nanica, após um longo período em baixos patamares, começaram se recuperar em abril e devem seguir em alta em maio. A oferta da fruta reduziu em todas as regiões produtoras, inclusive no Norte de Santa Catarina, onde produtores enfrentaram cotações bastante baixas durante o pico de oferta. Na região catarinense, a média de preços da nanica em janeiro foi de R\$ 0,11/kg, valor bastante inferior ao necessário para cobrir os gastos com a produção. Já em abril, a variedade foi comercializada a R\$ 0,42/kg, média 281% superior à de janeiro/13 e 168% acima do mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura. Produtores acreditam que os valores devem permanecer em patamares firmes pelo menos até o início do segundo semestre.

## Sigatoka volta a preocupar produtores do Vale do Ribeira

A incidência do fungo causador da *sigatoka* negra e amarela na região do Vale do Ribeira (SP) tem preocupado produtores neste ano. Essa doença é a mais severa da bananicultura, visto que causa diminuição no número de cachos por planta, redução no calibre da fruta e, em alguns casos, perda total da planta. Foi o clima úmido na região paulista que propiciou o desenvolvimento da *sigatoka* – entre janeiro e abril/13, o acumulado de chuvas ultrapassou 710 mm na cidade de Registro (SP), segundo dados da Somar Meteorologia. Assim, as pulverizações deveriam ter sido mais frequentes. No entanto, alguns produtores não realizaram o número de pulverizações necessárias para um bom controle da doença. No geral, os fungos têm elevado os gastos com a manutenção dos bananais e a produtividade pode ser menor em algumas propriedades.

Visite o estande da Hortifruti Brasil na Hortitec

Setor Azul - nº 38

19 a 21 de junho - Holambra-SP



MAIS prevenção  
para MAIS culturas



**ATENÇÃO**

Este produto é um fungicida preventivo para uso em culturas de hortaliças e frutas. Deve ser aplicado preventivamente e regularmente, conforme as recomendações técnicas de uso.

Utilizar sempre o equipamento adequado para a aplicação. Evitar o contato com a pele e os olhos.



Para mais informações, procure o seu distribuidor Bayer.

**CONSENTO**

**INFINITO**

**NATIVO**

**MYTHOS**

**SERENADE**

**CONNECT**

**oberon**

**BELT**



150 Anos  
Se o Bayer, é bom.

Para mais informações, procure o seu distribuidor Bayer.

# DOW AGROSCIENCES PROTEÇÃO DE PONTA A PONTA



**Pulsor<sup>®</sup> 240 SC**  
FUNGICIDA

**Dithane<sup>®</sup> NT**  
FUNGICIDA

**Curathane<sup>®</sup> SC**  
FUNGICIDA

**Sabre<sup>®</sup>**  
FUNGICIDA

**Lorsban<sup>®</sup> 400 BR**  
FUNGICIDA

**Intrepid<sup>®</sup> 240 SC**  
INSETICIDA

**Tracer<sup>®</sup>**  
FUNGICIDA

**Tairel<sup>®</sup> M**

**Ellect<sup>®</sup>**

**Agata<sup>®</sup>**

**Platinum NEO**

A Dow AgroSciences apresenta sua linha de produtos para proteção das lavouras de Hortifruti

São diversas soluções, para múltiplas culturas, que protegem sua produção de ponta a ponta!

[www.dowagro.com.br](http://www.dowagro.com.br)  
0800 772 2492



**Dow AgroSciences**

*Soluções para um Mundo em Crescimento<sup>®</sup>*



# PRODUTOR, PODE VIR QUE A SALA É SUA.

Na Hortitec 2013, não deixe de visitar a Sala do Produtor, localizada no estande da Syngenta. Será um espaço especialmente feito pra você, produtor. E onde acontecerão palestras exclusivas, com temas fundamentais para o seu setor. Venha. Estamos esperando por você.



syngenta

## 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  
FEALQ  
... CORREIOS ...

9912227297-2009 - DR/SPI



**Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ**  
Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)  
Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829  
e-mail: hfcepea@usp.br

**IMPRESSO**



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 da **Hortifruti Brasil**.

Uma publicação do CEPEA – ESALQ/USP  
Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)  
tel: (19) 3429.8808 Fax: (19) 3429.8829  
E-mail: hfcepea@usp.br  
[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil)