

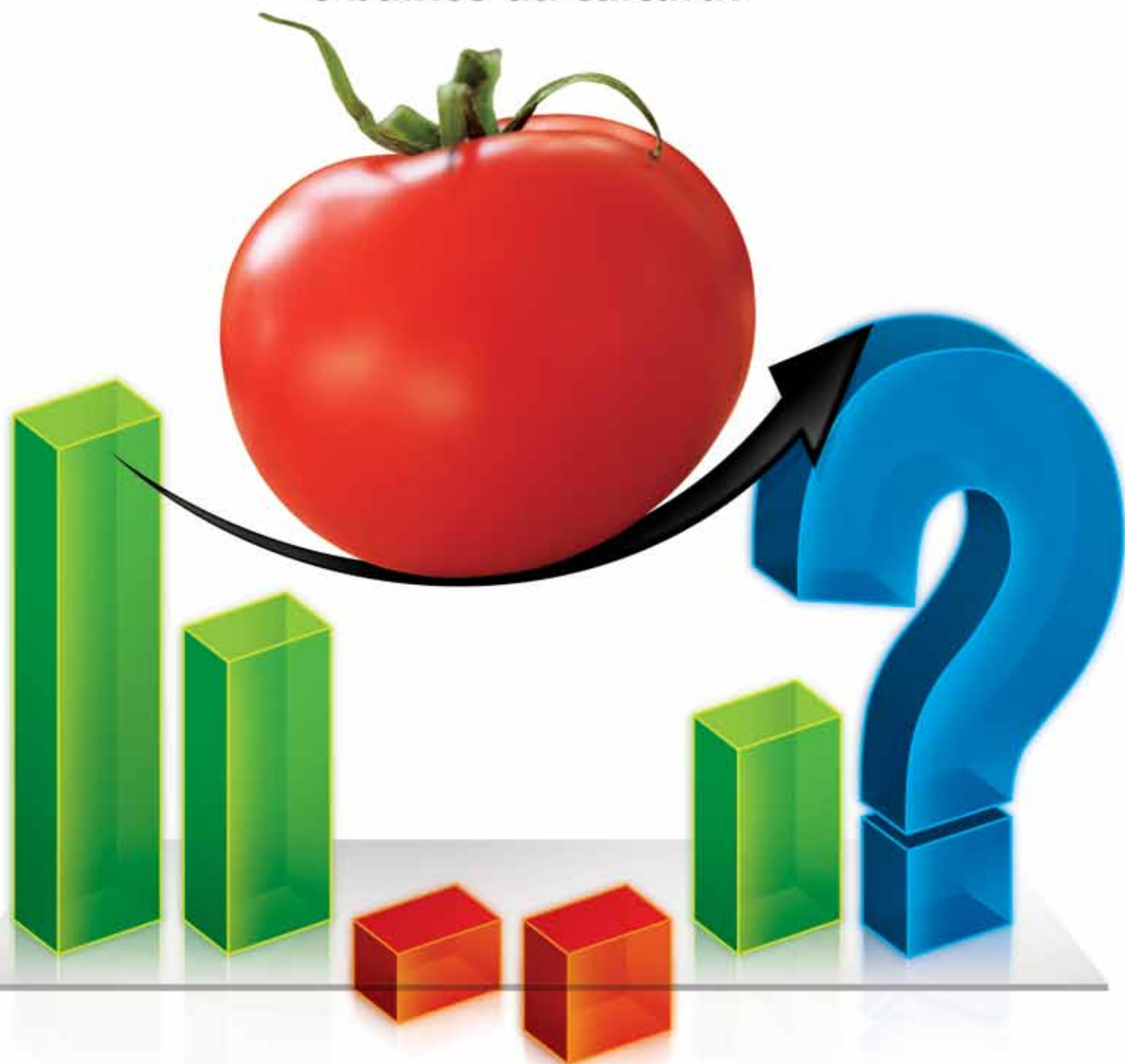
TOMATE

GESTÃO SUSTENTÁVEL

Como sobreviver aos altos e baixos da cultura?

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA

www.cnpq.br/esp/usp.br/hortifruti



VEM AÍ O MAIOR EVENTO DE CAMPO DE FRUTAS, LEGUMES E VERDURAS DA AMÉRICA LATINA.

Participe deste evento que vem revolucionando o setor de **FLV**.

Venha conhecer de perto as novas tecnologias e as soluções inovadoras da Cadeia Produtiva de **FRUTAS, LEGUMES e VERDURAS** que trarão o melhor do presente e futuro para você.

- 30.000 M²
- 19 CULTURAS EM DIFERENTES ESTÁGIOS
- MAIS DE 100 PALESTRAS GUIADAS EM IPADS
- DIVERSAS EMPRESAS PARCEIRAS

JORNADA PRODUTIVA FLV 2014.
O FUTURO DO SEU NEGÓCIO JÁ CHEGOU.

DATA: **28, 29 E 30 DE MAIO DE 2014**
 LOCAL: ESTAÇÃO EXPERIMENTAL DE HOLAMBRA
 ENDEREÇO: RODOVIA SP 340, S/Nº, HOLAMBRA/SP

A APENAS
5
 MINUTOS DA
 HORTITEC

VANS SAINDO DO
 STAND DA SYNGENTA



Assista ao vídeo
de nossa jornada



JORNADA PRODUTIVA FLV

Tecnologia no presente, olhar no futuro.

2014



syngenta®

TM

MBA USP

ESALQ/USP - PECEGE

Produzir é com você.
E gerenciar?

MBA em Agronegócios
MBA em Gestão Estratégica de Negócios

Um passo a mais.



www.pecege.esalq.usp.br

(19) 3377 0937

(19) 3377 0940



EDITORIAL

HF BRASIL FAZ ESTUDO INÉDITO SOBRE RISCO DA TOMATICULTURA DE MESA

Apresentamos uma pesquisa inédita sobre o risco na tomaticultura de mesa neste *Especial Tomate*. Os resultados foram extraídos da dissertação de mestrado da pesquisadora do Cepea Larissa Gui Pagliuca, defendida em abril de 2014 na ESALQ/USP, intitulada “Análise do risco financeiro da produção do tomate de mesa em Caçador (SC) e Mogi Guaçu (SP)” – disponível em <http://www.esalq.usp.br/pg/teses/5153104.pdf>. A *Matéria de Capa* desta edição contou também com substanciais contribuições metodológicas da pesquisadora Andréia de Oliveira Adami e da orientação da Profa. Dra. Mirian Rumenos Piedade Bacchi, ambas do Cepea. O objetivo do trabalho elaborado para a **Horti-fruti Brasil** foi apresentar de forma didática as diferenças conceituais de dois riscos importantes na tomaticultura: o econômico e o financeiro. Esse entendimento ajuda a explicar, em números, porque uma cultura de alta rentabilidade como o tomate de mesa expulsa centenas de produtores da atividade.



João Paulo Deleo e Larissa Pagliuca são os organizadores deste Especial Tomate.

Este *Especial Tomate* também inclui o tradicional e demandado levantamento de custo de produção para as regiões de Caçador e Mogi Guaçu, atualizados para as safras mais recentes. É retomado também como o tomaticultor pode se proteger dos riscos da atividade. E, para ilustrar, convidamos para o *Fórum* o senhor Clausmir Pan, tradicional produtor de tomate. Em suas palavras, “o ‘risco de mercado’ é uma condição da atividade, na qual terei períodos de preços baixos, que serão compensados subsequentemente por épocas de cotações maiores. O que faço é uma gestão e um planejamento para que, nos períodos de desvalorização, eu consiga, pelo menos, empatar meus custos com a receita, ou que, se for ter prejuízo, que esse seja o menor possível”. E ainda completa: “tenho sempre uma reserva financeira em mãos, para conseguir manter a produção e ofertar em várias épocas, obtendo na média uma boa rentabilidade”. A reserva financeira é um dos pontos também defendidos pela nossa outra entrevistada no *Fórum*, a Dra. Andréia de Oliveira Adami, como uma ferramenta crucial para se proteger dos momentos de fluxo de caixa negativo.

Confira o estudo completo e pratique uma gestão sustentável! Boa Leitura!



Pronutiva: Soluções Integradas de
Proteção e Nutrição da Arysta LifeScience.

ATENÇÃO

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

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

Kasumin®

O bactericida que cicatriza.

Arysta na web: Conheça nossos canais de comunicação.



facebook.com
/ArystaBrasil



twitter.com
/ArystaNoCampo



radioarysta
.com.br



*Consulte o representante Arysta LifeScience da sua região.

OPINIÃO



Negociar com a alta gastronomia é uma boa alternativa?

O produtor ser empreendedor e negociar diretamente com os restaurantes sem passar por atravessadores aumenta a qualidade do produto até a mesa. Acho uma boa alternativa a venda direta ao restaurante, pois o *chef* escolhe o produto adequado com todas as qualidades sem que ocorra perdas do produtor até sua cozinha. O pequeno produtor que trabalha com mão de obra familiar costuma ter facilidade para diversificar sua

propriedade, conseguindo cultivar diferentes hortifrutis e tendo mais condições de participar deste mercado. A linha dos orgânicos é muito procurada e apreciada devido à valorização da saúde humana e ambiental. No entanto, é muito difícil competir com o orgânico em comercialização direta, pois atende um público-alvo específico.

Cristian Rodrigo Dias – Campo Erê/SC

Como pequeno produtor voltado para a alta gastronomia em minha região, quero dizer que a matéria está muito boa, abrangente, mostra que já há um certo avanço na cadeia produtiva. Mas, infelizmente, as empresas que não têm es-

CAPA 10



A **Hortifruti Brasil** avalia os riscos econômico e financeiro na tomaticultura e também mostra os resultados atualizados de custo de produção de Mogi Guaçu (SP) e Caçador. Leia o estudo completo a partir da página 10.

SEÇÕES

TOMATE		30
FOLHOSAS		32
CENOURA		36
BATATA		37
MELÃO		38
CEBOLA		40
UVA		41
CITROS		42
MAÇÃ		43
MANGA		44
MAMÃO		45
BANANA		46

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, Letícia Julião e Larissa Gui Pagliuca

Editora Executiva:

Daiana Braga MTb: 50.081

Diretora Financeira: Margarete Boteon

Jornalista Responsável:

Ana Paula Silva Ponchio (MTb: 27.368)

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

Equipe Técnica: Amanda Rodrigues da Silva, Ana Luisa Antonio Pacheco, Bruna Abrahão Silva, Fabrício Quinalia Zagati, Felipe Vitti de Oliveira, Fernanda Geraldini Gomes, Fernanda Gregório Ribeiro dos Santos, Flávia Noronha do Nascimento, Henrique dos Santos Scatena, Izabela da Silveira Cardoso, João Gabriel Ruffo Dumbra, Júlia Belloni Garcia, Luan Novaes do Nascimento, Lucas Conceição Araújo, Marina Gagliardo Pires e Matheus Marcello Reis.

Apoio: FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:

ênfase - assessoria & comunicação
19 3524-7820

Impressão:

www.graficamundo.com.br

Contato:

Av. Centenário, 1080

Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)

Tel: 19 3429-8808

Fax: 19 3429-8829

hfcepa@usp.br

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.



HF BRASIL NA INTERNET

Acesse a versão on-line da **Hortifruti Brasil** no site:

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

@hfbrasil

@hfbrasil

@revistahortifrutibrasil

hortifrutibrasil.blogspot.com

ESCREVA PARA NÓS.

Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:

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

cala, que poderiam agregar valor para compensar isso, são geralmente familiares e dedicadas a produzir. Fica então faltando o vendedor, o entregador, o cobrador, o controlador dos custos. E quando se unem, como no caso das cooperativas ou através de representantes, pessoalmente vejo o produtor como o elo frágil nesta cadeia. De nada adianta produzir um fruto enorme, lindo, saboroso, em estufa, fertirrigado, quase sem defensivos, de alto custo e trabalhoso, se o mercado não valoriza isso.

Luiz Riccelli – Campos do Jordão/SP

Sempre fui adepto a negociações diretas entre produtor e consumidor, pois acredito ser a melhor forma de um atender melhor o outro e, desta forma, ambos serão beneficiados. O cliente recebe produtos de qualidade e, o produtor, melhor remuneração, motivando-o a novos investimentos em tecnologias de produção, inovação de variedades e aprimoramentos técnicos, superando a si mesmo num sadio processo de parceria. Com certeza, é uma ótima alternativa vender diretamente para o restaurante, desde que haja abastecimento contínuo, com qualidade. A exigência quanto a produtos diferenciados existe, e tende a crescer, mas temos que ter em conta que os convencionais são os que sustentam o consumo.

Ivan Alberto Streit – Parecí Novo/RS

Gostei da edição, pois possibilitou conhecer esta oportunidade de negócio e nos faz refletir sobre a viabilidade de explorar este mercado. Acho que é uma boa relação comercial, principalmente nos grandes centros, onde alta gastronomia é mais comum e representa certo volume de compra. Para nós que estamos um pouco mais distantes de grandes centros consumidores, fica inviável atender diretamente. Penso que só será viável com frutas e hortaliças não tão perecíveis e através de algum distribuidor especializado.

Délcio Macarini – Jacinto Machado/SC

Para receber a revista **Hortifruti Brasil** eletrônica, acesse www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade, faça seu cadastro gratuito e receba todo mês a revista em seu e-mail!

Se existir uma estrutura dentro da fazenda e a logística permitir, concordo que seja uma boa alternativa. Talvez frutas sejam mais complicadas de negociar com o *chef* por conta de sua perecibilidade, mas sucos podem ser uma alternativa. Conheço um grupo de produtores de Cristalina (GO) que tem promovido eventos gastronômicos na região com sua produção e obteve resultado satisfatório. Mas acho que produtores de frutas, geralmente de pequeno porte e localizados longe dos centros gastronômicos, podem achar algumas dificuldades na negociação. Tive uma única experiência com o coco verde para uma lanchonete, mas o valor agregado foi pouco e descontinuamos a negociação.

Jorge Hassuiké – Petrolina/PE

Edição da Copa volta a ser destaque



Gostaria de parabenizá-los pela edição 125 (julho de 2013) que fala sobre as oportunidades para o setor de hortifrutis durante a Copa do Mundo no Brasil. Sou estudante de Comércio Exterior, moro em São Miguel Arcanjo (SP) e estou focada no setor agrícola. A revista é de grande ajuda para meus trabalhos, pesquisas e para meu próprio conhecimento.

Com as informações, posso inclusive auxiliar os produtores rurais. Cada vez que vejo uma notícia sobre minha cidade, fico ainda mais feliz por saber que nossos produtores estão tendo o reconhecimento que merecem. Continuem nos transmitindo tanto conhecimento e auxiliando toda a comunidade hortifrutícola.

Letícia Dias Alves – São Miguel Arcanjo/SP



Fascínio

Tomate Híbrido F1

 **FELTRIN**
SEMENTES

Uma
empresa
com o futuro

Siga a HF Brasil nas redes sociais!



hortifrutibrasil.blogspot.com



@revistahortifrutibrasil



@hfbrasil



@hfbrasil

Seja nosso convidado VIP na Hortitec!

Hortifruti
na 21ª Hortitec!

Você, que procura informações estratégicas sobre o mercado de frutas e hortaliças e está se programando para ir à Hortitec, não perca esta oportunidade! A equipe da **Hortifruti Brasil** realizará palestras sobre o panorama atual do mercado e perspectivas dos hortifrutícolas aos visitantes da feira na Sala do Produtor, em nosso estande. Para reservar seu lugar, fale conosco pelo telefone (19) 3429-8808. Corra que ainda dá tempo!



El Niño a caminho!



Apesar de ainda não estar confirmado, o *El Niño* pode se fazer presente no segundo semestre deste ano. O "menino" causa aquecimento das águas do Oceano Pacífico e modifica a distribuição das chuvas e do calor em diversas regiões do planeta. Isso, porém, não quer dizer que teremos drásticas alterações no regime de chuva e nos termômetros no segundo semestre. De qualquer forma, o Brasil poderá registrar dois extremos climáticos: chuvas no Sul e seca no Nordeste. Sim, meus caros, mais uma vez o Nordeste poderá ser prejudicado pela falta de umidade e, se isso se confirmar, certamente produtores dessa região enfrentarão dificuldade para o plantio de diversas culturas. O clima também deve ser mais quente que o normal na segunda parte do ano, principalmente no Sul e no Sudeste, o que também poderá impactar na oferta de frutas e hortaliças, uma vez que aceleram o desenvolvimento e maturação, podendo antecipar o calendário de oferta de algumas culturas.

Por Renata Pozelli Sabio

Pesquisadora participa de evento de consultores de uva no Vale do São Francisco



A pesquisadora da equipe Hortifruti/Cepea, Mayra Monteiro Viana, participou de um evento realizado em Juazeiro (BA) no dia 5 de abril, a convite dos consultores de uva do Vale do São Francisco.

Com o futebol, banana ganha destaque internacional



Durante a partida de futebol entre o Villarreal e o Barcelona pelo Campeonato Espanhol, em 27 de abril, um torcedor atirou uma banana no jogador brasileiro do Barcelona Daniel Alves. Este ato de racismo gerou uma onda de manifestações de apoio ao brasileiro em todo o mundo. Famosos postaram fotos nas redes sociais segurando a fruta, que ganhou visibilidade internacional. Amigo e companheiro de clube, Neymar foi um dos primeiros atletas a prestar seu apoio. O perfil da presidente Dilma Rousseff no Twitter classificou a atitude de Daniel de comer a fruta atirada em sua direção como "ousada e forte" e disse que o Brasil usará a Copa do Mundo FIFA para se manifestar contra a discriminação racial. Deste triste episódio racista, pode-se tirar proveito de apenas uma coisa: o consumo de banana poderá aumentar durante os jogos da Copa. Vai uma banana aí?

Por Júlia Belloni Garcia

Vamos consumir sete porções de frutas ao dia?

Em muitos países, é defendida a campanha de consumo "Five a Day", que prega a ingestão de cinco porções de frutas e hortaliças ao dia. Porém, um excelente estudo da *University College London*, da Inglaterra, sugere que vale a pena aumentar ainda mais essa recomendação. Segundo a pesquisa, o consumo de sete ou mais porções de frutas e hortaliças por dia pode reduzir o risco de morte em 42%, a qualquer idade, em comparação com um consumo inferior a menos de uma porção diária. O estudo contou com uma amostra bastante representativa: considerou o hábito de consumo de mais de 65 mil ingleses, entre 2001 e 2013! Foi descoberto, também, que o consumo superior a sete porções pode, ainda, reduzir o risco de morte por câncer ou por doenças cardíacas em 25% e 31%, respectivamente. No Brasil, ainda não temos uma campanha consolidada que conscientize a população de que "quanto mais hortifruti, melhor". Diferentemente, a Austrália é um dos países que já tem uma iniciativa nesse sentido – bem importante, aliás. Naquele país, é estimulado o consumo diário de sete porções ao dia, sendo duas de frutas e cinco de hortaliças. O nome original dessa campanha é "Go for 2&5@" e, no site www.gofor2and5.com.au (em inglês), há diversas dicas que visam a facilitar a escolha, o acesso e a consolidação de hábitos mais saudáveis por parte dos australianos. Também nós, da **Hortifruti Brasil**, sugerimos que você aproveite essas informações e converse sobre isso com seus amigos e familiares. Quanto mais os estudos e as campanhas forem divulgados, mais fácil vai ser "sacudir" o consumo do brasileiro!

Por Mayra Monteiro Viana



“O uso de um indutor de resistência que não causa perda no calibre do tomate, como é o **Agro-Mos™**, nos ajudou muito. Anteriormente usávamos outros indutores, mas sabemos dos efeitos negativos que eles causam na planta. Com a **Alltech Crop Science**, tivemos um ganho ainda maior.”

Lauro Andrade,
Grupo Irmãos Andrade

www.alltechcropscience.com.br

 /AlltechLA

 @AlltechBR

Conheça mais histórias de produtores que conseguiram aumentar a produtividade e qualidade usando os produtos Alltech Crop Science.

Acesse: pt.alltech.com/historiasdocampo

Alltech[®]
CROP SCIENCE 

É NATURAL CRESCER COM A GENTE

ESPECIAL TOMATE:

GESTÃO SUSTENTÁVEL

Apurando o risco na tomaticultura de mesa

Tendo em vista que, nos últimos sete anos, o preço médio do tomate foi maior que o custo médio de produção, pode-se dizer que a cultura é sustentável economicamente?

Entre os anos de 2006 e 2013, segundo cálculos do Cepea, o preço médio do tomate de mesa ao produtor foi de R\$ 23,43/cx de 23 kg, enquanto o custo médio foi de R\$ 13,84/cx. Apesar da margem positiva na média do período, muitos produtores saíram da atividade por problemas financeiros. **Mas, como é possível o produtor ter problemas financeiros em uma cultura que, na média, aparenta bons resultados econômicos? Uma resposta para essa pergunta pode ser obtida a partir do entendimento das diferenças entre risco econômico e financeiro.**

O risco financeiro está relacionado à possibilidade de o produtor obter uma lucratividade negativa de curto prazo. Ele diz respeito ao fluxo de caixa mensal (entrada de receita e saída de despesas) da atividade. Já o risco econômico refere-se à possibilidade de o produtor ter rentabilidade negativa no longo prazo, isto é, não conseguir, ao longo do tempo, recuperar os investimentos realizados na cultura.

No geral, observa-se que a cultura do tomate de mesa tem rentabilidade superior aos investimentos no longo prazo – normalmente, prazos superiores a três anos. No entanto, mês a mês, a chance de o produtor ter um resultado negativo é muito elevada, dadas as oscilações na oferta e, conseqüentemente, nos valores do produto.

Mas, como isso é possível? Ter alto risco no mês e, ao longo dos anos, ter resultado médio positivo? Numa perspectiva de alguns anos (longo prazo), os bons preços de tomate superam os valores negativos. O problema está em o produtor ter caixa/reserva suficiente para superar a rentabilidade negativa em um determinado mês.

Os riscos econômico e o financeiro do tomate foram calculados pelas pesquisadoras do Cepea Larissa Gui Pagliuca e Andréia de Oliveira Adami. Esse conteúdo, inclusive, consta da dissertação de mestrado da primeira autora defendida em abril de 2014 intitulada “Análise do risco financeiro da produção do tomate de mesa em Caçador (SC) e Mogi Guaçu (SP)”. As pesquisadoras concluíram que o risco financeiro da cultura de tomate é muito maior que o econômico.

Com base nisso, a resposta à pergunta que abre esta matéria é “Sim, economicamente, sim, mas o negócio precisa ser sustentável também financeiramente.” Isso significa que a gestão sustentável na tomaticultura de mesa requer custo total abaixo do preço médio de venda – o que exige que o produto apure muito bem seus custos – e também gerenciamento eficiente para se proteger dos riscos financeiros decorrentes da volatilidade da cultura.

Esses indicadores – custo total, risco econômico e financeiro – foram apurados pela equipe Cepea para as regiões de Caçador (SC) e de Mogi Guaçu (SP) e apresentados em detalhes neste *Especial Tomate* de 2014.



Risco financeiro:
é o risco de o produtor, em um determinado mês, não ter receita suficiente para arcar com suas despesas.

Risco econômico:
é o risco de o produtor não gerar receita suficiente para recuperar seu investimento na cultura de tomate no longo prazo.

Fertis
-FMC

A diferença entre
crescer e ir além.

Fertis
-FMC

Um novo conceito no alcance
de altos níveis de produtividade.

mgb

ATIVAÇÃO DO SOLO

PRODUTIVIDADE

NUTRIÇÃO ESPECIAL

QUALIDADE

Crescer bem protegido é sempre bom, mas quando isso é feito com nutrição é ainda melhor.
Chegou a linha Fertis da FMC, com ela sua planta se desenvolve como gente grande e apresenta resultados superiores.
Fertis. O importante é crescer com saúde.

-FMC

RISCO

PRINCIPAIS RISCOS NA AGRICULTURA BRASILEIRA

Na agricultura, um risco costuma influenciar outros. Risco elevado na produção, por exemplo, pode aumentar o risco de preços que, por sua vez, acentua o risco financeiro. Na publicação de 2007 intitulada “Administração do Risco” (<http://goo.gl/XQWFWB>), o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos destaca como principais os seguintes riscos:

Risco de preços: são mudanças inesperadas nos preços de venda e nos preços de compra dos insumos agrícolas, determinadas por fatores externos como volume ofertado e demandado destes produtos.

Risco de produção: são variações imprevistas na produtividade da cultura, na qualidade do produto e, conseqüentemente, na oferta esperada. Normalmente está relacionado com alterações climáticas (secas, chuvas em excesso, geada, granizo), além de pragas e doenças.

Risco de renda: é a possibilidade da renda gerada pela cultura em uma safra não ser positiva, ou seja, não superar os custos. Essa renda é dependente das condições de produção, de preços e de custo de produção daquela safra, que variam em relação às temporadas anteriores, tanto para o lado positivo como negativo.

Risco financeiro: são oscilações imprevistas no fluxo de caixa mensal da atividade, que aumentam as chances de descasamento entre a entrada e a saída de dinheiro durante o mês, podendo impedir o pagamento dos compromissos de curto prazo.

Risco econômico: é a probabilidade de a atividade, no longo prazo, não gerar receita suficiente para recuperar o investimento feito ao longo do tempo, o que torna o negócio insustentável.

Risco institucional: são mudanças no comportamento político, econômico e social do meio onde a atividade agrícola se desenvolve que afetam de alguma forma o negócio. Por exemplo, a redução de crédito e programas de financiamento agrícola, alterações nos impostos, nas leis tributárias, ambientais e trabalhistas.

RISCO FINANCEIRO *VERSUS* RISCO ECONÔMICO

Todos os tipos de risco têm potencial de prejudicar a sustentabilidade econômica da tomaticultura, podendo causar perdas significativas do patrimônio do produtor. Neste *Especial Tomate*, são tratados em detalhes dois riscos, o financeiro e o econômico. Ainda que sejam muito importantes, com grande impacto sobre outros riscos, a maioria dos produtores tem dificuldades para apurá-los e, muitas vezes, ignoram ou desconhecem a diferença entre um e outro. Conforme exposto, o risco financeiro é uma perda de curto prazo, relacionada ao fluxo de caixa negativo, e o econômico é uma perda de rentabilidade de longo prazo, diagnosticado quando o produtor não consegue recuperar o capital investido.

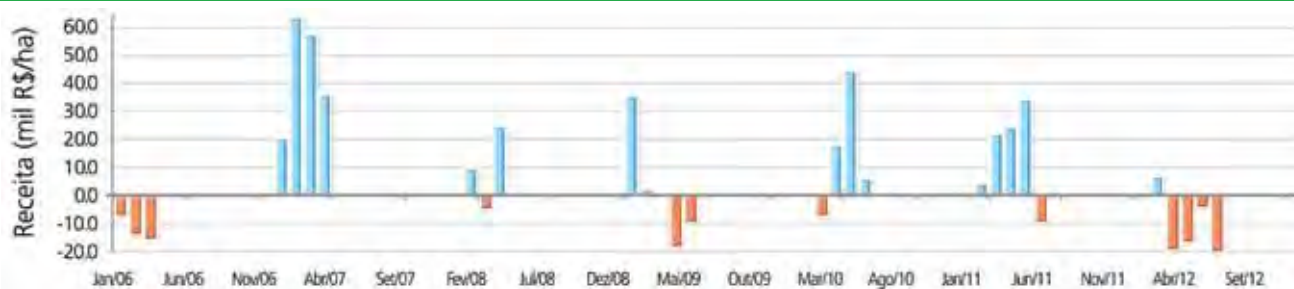
Para o tomaticultor, que costuma ser atraído pelo alto retorno econômico, mas que normalmente esquece de mensurar ou considerar no seu planejamento financeiro o alto risco de fluxo de caixa negativo, é especialmente importante ter consciência da diferença entre esses conceitos. Isso é claro quando comparamos os gráficos a seguir de rentabilidade financeira (mensal) do tomate (R\$/ha) na região de Mogi Guaçu (safra de inverno) e de Caçador (safra de verão) com a rentabilidade econômica das respectivas regiões (representada pela Taxa Interna de Retorno – TIR, % a.m.).

Os estudos feitos pelas pesquisadoras do Cepea con-

cluíram que, de 2006 a 2012, a Taxa Interna de Retorno (TIR) da cultura de tomate foi de 5% ao mês para a região de Caçador (SC) e de 13% a.m. para Mogi Guaçu (retorno do investimento em sete anos). Rentabilidades como essas dificilmente seriam obtidas no mesmo período no mercado financeiro, por exemplo. Esse, a propósito, é o grande fator de atratividade da cultura do tomate. Mas, para os produtores dessas duas regiões terem conseguido tais resultados, muito provavelmente eles dispunham de provisionamento (ou reserva financeira) que os ajudou a se manter na atividade em meses de rentabilidade negativa. Assim, estavam firmes para aproveitar também os períodos de lucro. Consciente ou intuitivamente, o produtor que fez essa “poupança” incluiu em seu planejamento o risco financeiro, fundamental, conforme mostram as pesquisas, para que se obtenha bons retornos econômicos. O cálculo do risco financeiro não requer conhecimento estatístico sofisticado; basta que se avalie o percentual de meses em que o fluxo de caixa é negativo.

Na região de Caçador, por exemplo, entre 2006 a 2012, houve 29 meses de comercialização da safra de verão; destes, em 55,5% a receita foi negativa. No caso de Mogi Guaçu, no mesmo período, houve 49 meses de comercialização da safra de inverno, e o resultado foi negativo em 18% deles (gráficos 1 e 2).

Fluxo de caixa mensal da tomaticultura em Caçador (SC), entre 2006 e 2012



Fonte: PAGLIUCA, L. G. Análise do risco financeiro da produção de tomate de mesa em Caçador (SC) e Mogi Guaçu (SP). Piracicaba, 2014. 92p. Dissertação (Mestrado) - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade de São Paulo.

Fluxo de caixa mensal da tomaticultura de Mogi Guaçu (SP), entre 2006 e 2012



Fonte: PAGLIUCA, L. G. Análise do risco financeiro da produção de tomate de mesa em Caçador (SC) e Mogi Guaçu (SP). Piracicaba, 2014. 92p. Dissertação (Mestrado) - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade de São Paulo.

Obs: Os meses sem receita (gráficos de Caçador e Mogi Guaçu) indicam que não houve comercialização.

CÁLCULO DO RISCO ECONÔMICO E FINANCEIRO NAS REGIÕES PRODUTORAS DE TOMATE DE MESA

Os riscos financeiro e econômico da produção de tomate de mesa de Caçador (SC) e de Mogi Guaçu (SP) foram calculados a partir da elaboração do fluxo de caixa mensal da produção, com a utilização de modelos estatísticos e de simulações futuras. Foram utilizados como base os dados históricos mensais de área de plantio, produtividade, custo

médio de produção, investimento inicial para a produção e preço de venda do tomate – ponderado pela quantidade de fruto AA e A colhido no mês. Todos esses dados foram coletados pela equipe Hortifruti/Cepea no período de 2006 a 2012. A seguir serão apresentados os principais resultados do estudo.

Caçador (SC):

RISCO FINANCEIRO X ECONÔMICO

- O **risco econômico** da produção de tomate, ou seja, as chances de no longo prazo a cultura não gerar receita suficiente para pagar o investimento realizado foi de **16,8%** para a pequena escala de produção (1,25 hectares) e de **10,5%** para a grande escala (27,27 ha). Essa diferença ocorre principalmente porque a produção de grande escala conseguiu diluir mais o seu custo fixo.
- Apesar da maior chance de obter rentabilidade positiva no longo prazo, no curto prazo, as chances de o fluxo de caixa do produtor (de pequena e de grande escalas*) ser negativo (risco financeiro) em um determinado mês foram de **37,23%**.

Mogi Guaçu (SP):

RISCO FINANCEIRO X ECONÔMICO

- O **risco econômico** da tomaticultura de mesa para a média escala de produção (15 hectares) foi praticamente zero (**0,00073%**). Isso significa que, no longo prazo, a produção gera receita suficiente para cobrir o investimento realizado e ser viável economicamente.
- O risco financeiro, por outro lado, foi elevado: **32%** de chance de o tomaticultor ter fluxo de caixa negativo em um determinado mês.

*Por falta de dados para o cálculo do risco financeiro por escala de produção (pequeno e grande), foi considerado um fluxo de caixa mensal médio, independente da escala de produção.

COMO SE PROTEGER DOS RISCOS NA TOMATICULTURA?

A conclusão geral do estudo do Cepea é que não há como aproveitar os altos retornos da cultura de tomate sem um planejamento financeiro adequado para suportar os períodos de rentabilidade negativa.

Em geral, o mercado financeiro e agentes compradores e vendedores de insumos apresentam poucos instrumentos de proteção dos riscos categorizados nesta edição para os tomaticultores.

Frente a um dos riscos mais elevados, o de preços, o produtor de tomate de mesa está completamente descoberto. Não há praticamente nenhuma forma de se precaver contra as oscilações de valores, diferente do que ocorre em soja, por exemplo. O produtor de grandes commodities pode fazer um contrato com preço pré-fixado ou assegurar um valor no mercado futuro (operação de *hedge*).

Quanto às oscilações na produção, o tomaticultor também tem poucas alternativas de seguro agrícola. Tem somente a opção de contratar seguro para cobrir perdas contra granizo. Não há instrumentos que permitam ao tomaticultor se precaver contra os demais riscos que afetam a produção, como estiagem, chuvas em excesso, pragas e doenças.

Diante do risco financeiro, o produtor de tomate também tem poucas alternativas. Não dispõe de opções como troca de insumos por produto e custeio de uma safra ou até mais, tradicionalmente oferecidos para grandes culturas. O prazo dado pelas revendas não costumam ultrapassar quatro meses. Assim, a maioria tem à disposição basicamente o custeio agrícola do governo federal como forma de financiar a safra a juros subsidiados por 12 meses.

Quanto às alterações das “regras

do jogo”, o risco institucional e sua precaução na tomaticultura é semelhante ao observado nas demais atividades agrícolas.

O produtor de tomate, portanto, tem poucos instrumentos para se precaver contra os riscos. A tomaticultura ainda é uma atividade que se identifica com a máxima: “quanto maior o risco, maior o retorno”. Isso, em parte, reforça os resultados demonstrados anteriormente de que o risco financeiro do cultura é muito maior que o risco econômico.

Atividades de alto risco, como é o caso da tomaticultura, tendem a gerar retorno mais elevado do que outras de baixo risco, justamente para compensar essas incertezas. Isso pode ser observado nas duas regiões estudadas. Em Caçador, cujo risco financeiro foi maior, as chances de a receita líquida operacional (receita bruta menos o custo operacional) ser maior que R\$ 5.000/ha em um mês é de 45%. Já em Mogi Guaçu, onde o risco financeiro foi ligeiramente menor, há 30% de chance de a receita líquida operacional ser maior que R\$ 5.000/ha.

Um fator importante que explica a diferença do risco financeiro entre as regiões é o período de comercialização de cada uma. Enquanto a safra paulista é mais escalonada, sendo vendida ao longo de aproximadamente seis meses, a safra catarinense é mais concentrada, com quase 90% da sua produção escoada em três meses no ano. Pesam ainda características como diferença de condições climáticas entre elas e proximidade com os grandes centros consumidores (SP, RJ, BH).

Como se proteger do risco financeiro sem elevar o risco econômico? Uma saída é criar uma reserva financeira para conseguir cobrir os meses em que o caixa será negativo. Essa “poupança” pode facilitar sobremaneira a permanência do produtor na atividade no longo prazo.

Vantagens de criar uma reserva financeira:

- Provisionar uma quantia em períodos de receita positiva poderá cobrir fluxos de caixa negativo e reduzir as chances de o produtor se endividar para pagar as despesas da safra, sendo uma proteção contra risco financeiro.
- Uma reserva financeira também contribuirá para se proteger do risco econômico, uma vez que o lucro das safras positivas pode ser utilizado para cobrir os prejuízos das safras negativas. Assim, na média, a cultura estaria gerando receita suficiente para bancar o investimento realizado.

Tomate Compack Seminis

*Semeie produtividade,
colha mais caixas 2A.*



**Seminis**
www.seminis.com.br

Multifort

A raiz da produtividade

Multifort é um porta-enxerto extremamente forte para a base-solo no cultivo de tomates. É único na combinação de vigoroso crescimento com resistência contra Fusarium 3, ToMV, Fol 2, For, PI, Va/Vd e Ma/Mi/Mj.



**De Ruiter™**

A tecnologia de
porta-enxerto Monsanto
chega ao Brasil através
da De Ruiter.

CUSTO DE PRODUÇÃO DO TOMATE EM MOGI GUAÇU

Pelo sexto ano consecutivo, parte da equipe da **Hortifruti Brasil** se reúne com produtores e técnicos da região de Mogi Guaçu para apurar os custos de produção de tomate de mesa na safra de inverno de 2013 da região. O encontro foi no dia 14 de abril, contando com a presença de seis importantes produtores locais. Como vem sendo feito desde o início dos estudos na região, o método de levantamento dos dados foi o Painel – pesquisadores conduzem a discussão e cada informação é validada em conjunto pelos participantes. A estrutura da propriedade típica da região se mantém praticamente a mesma da temporada 2012. O perfil médio mais comum na região, tanto em número de produtores quanto em representatividade da produção, continua sendo de 15 hectares.

Devido à necessidade de rotação de áreas para evitar problemas fitossanitários, o cultivo em terras arrendadas continua representando pelo menos metade da área cultivada, embora boa parte da produção seja obtida em terras próprias. O valor médio do arrendamento em 2013 se manteve praticamente estável em relação ao ano anterior: R\$ 1.652,89 por hectare (ou R\$ 4.000,00 por alqueire).

O custo de implantação da estrutura de condução do tomate teve reajuste de 15% em 2013 frente ao de 2012,

indo para R\$ 7.115,50 por hectare – vida útil de três safras ou três anos (no caso de uma safra por ano).

A infraestrutura manteve-se igual à do último ano: um barracão (desmontável) com vida útil de três anos, a um custo de aquisição de R\$ 15.000,00, com taxa anual de 10% de manutenção e 20% de valor residual; um refeitório (desmontável) a R\$ 6.000,00, com dois anos de vida útil e taxas de manutenção e valor residual de 25% e 10% ao ano, respectivamente, e dois banheiros, que tiveram reajuste frente ao ano anterior, subindo para R\$ 1.800,00 cada um, com vida útil de aproximadamente dois anos, sem valor residual.

O total de caixas plásticas necessárias para a colheita de tomate foi de 2.000, o mesmo utilizado em 2012. O valor de aquisição desta caixa foi reajustado para R\$ 12,00 por unidade, com uma taxa média de reposição de 25% a.a.

O sistema de irrigação mais comum na região ainda é por sulco. A captação da água se dá por motor elétrico. Embora em 2013 o sistema mais comum de seleção/classificação dos tomates ainda tenha sido manual, há uma tendência na região para que a classificação passe a ser feita por máquina, diferenciando-se o tamanho do fruto. Quanto ao inventário de máquinas e implementos, segue abaixo o mesmo descrito no ano passado, referente à safra 2012.

PERFIL DA PROPRIEDADE TÍPICA DE MOGI GUAÇU - SAFRA 2013

Área	15 hectares
Densidade	11 mil pés por hectare
Produtividade em 2013	4.180 caixas por hectare
Obtenção da terra	Arrendamento
Estrutura básica (desmontável)	2 banheiros, 1 refeitório e 1 barracão para seleção de tomates
Estrutura para o estaqueamento	Estruturas de mourão, bambu, arame e fitilho
Sistema de Irrigação	Sulco

DESCRIÇÃO DAS MÁQUINAS, IMPLEMENTOS E FERRAMENTAS

- 3 tratores com as respectivas potências: 65, 75 e 100 cv
- 1 arado de 3 discos e 28 polegadas
- 1 grade aradora de 16 discos e 28 polegadas
- 1 distribuidor de calcário de cinco toneladas
- 1 subsolador de 5 hastes
- 1 grade niveladora de 32 discos
- 1 sulcador de duas linhas
- 1 plaina
- 1 pulverizador de 2 mil litros
- 2 carretas de 5 toneladas cada
- 1 tanque de 2 mil litros
- 2 mil metros de mangueira
- 1 veículo utilitário
- 1 ônibus
- estrutura de irrigação (motobomba + canos)
- 9 pulverizadores costais
- 30 enxadas
- 12 cavadeiras

CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE TOMATE NA REGIÃO DE MOGI GUAÇU (SP) SAFRAS DE INVERNO 2012 E 2013

Itens	2012		2013		Var% (ha) (entre safras)
	(R\$/ha)	(R\$/pé)	(R\$/ha)	(R\$/pé)	
(A) Insumos	19.402,84	1,76	20.652,06	1,88	6,4%
Fertilizante/Corretivo	10.106,60	0,92	10.920,45	0,99	8,1%
Defensivos, foliares, adjuvantes, indutores	9.296,24	0,85	9.731,61	0,88	4,7%
(B) Semente	3.456,42	0,31	3.456,42	0,31	0,0%
(C) Viveirista	400,00	0,04	440,00	0,04	0,0%
(D) Replântio	365,84	0,04	394,64	0,04	0,0%
(E) Infraestrutura (reposição)	1.870,70	0,17	2.299,28	0,21	22,9%
(F) Ferramentas de campo	64,80	0,01	92,00	0,01	0,0%
(G) Operações mecânicas	2.574,19	0,23	2.882,03	0,26	12,0%
(H) Irrigação	1.269,84	0,12	1.100,00	0,10	-13,4%
(I) Mão de obra	13.207,20	1,20	13.770,00	1,25	4,3%
Meeiros (temporários)	11.587,20	1,05	12.150,00	1,10	4,9%
Permanentes	1.620,00	0,15	1.620,00	0,15	0,0%
(J) Despesa com utilitários	558,02	0,05	880,67	0,08	57,8%
(K) Despesas gerais	5.626,67	0,51	5.633,33	0,51	0,1%
(L) Impostos	3.985,09	0,36	2.858,38	0,26	-28,3%
(M) Arrendamento da Terra	1.652,89	0,15	1.652,89	0,15	0,0%
(N) Financiamento do Capital de Giro	2.980,79	0,27	2.400,62	0,22	-19,5%
Custo Operacional (A+B+...+N)	59.430,52	5,22	58.512,32	5,32	1,7%
(O) CARP	7.200,18	0,65	7.705,67	0,70	7,0%
Implantação	2.314,31	0,21	2.611,78	0,24	12,9%
Máquinas	1.970,99	0,18	2.065,19	0,19	4,8%
Utilitários	666,66	0,06	666,66	0,06	0,0%
Implementos	907,96	0,08	1.010,86	0,09	11,3%
Equipamentos de irrigação	724,62	0,07	724,63	0,07	0,0%
Benfeitorias	615,64	0,06	626,55	0,06	1,8%
CUSTO TOTAL (A+ B+...+O)	64.630,70	R\$ 5,88	66.217,99	R\$ 6,02	2,3%

Custo Total safra 2012 (4.180 cx/ha) - R\$ 15,46/cx de 23 kg

Custo Total safra 2013 (4.180 cx/ha) - R\$ 15,84/cx de 23 kg

CUSTO DE PRODUÇÃO DO TOMATE EM CAÇADOR PEQUENA ESCALA

Na região de Caçador (SC), a equipe **Hortifruti Brasil** esteve pelo terceiro ano consecutivo levantando os custos de produção de tomate. A safra analisada foi a de verão 2012/13 para a propriedade típica de pequena escala de produção, que permanece com 1,25 hectare. Embora a produtividade nessa temporada tenha sido menor que a do ano anterior, o volume comercializado foi parecido, já que, naquele ano, devido ao excesso de oferta de tomate no mercado, boa parte da produção foi perdida. Assim, a produtividade efetivamente comercializada foi estimada em 3.300 caixas por hectare. O produtor típico nesta escala continua apresentando uma diversificação das atividades. Além do tomate, cultiva pimentão, uva, pêssego e milho entre outros. Assim, a área total dessa propriedade típica é de 36,3 hectares, sendo 80% dessa área reservada para o plantio de um portfólio de culturas e outros 20% para reserva legal. Quanto aos funcionários, foram consideradas 3 pessoas contratadas por um período de seis meses. O pró-labore do produtor seguiu em R\$ 1.000/mês durante seis meses (período de cultivo do tomate). O produtor cultiva o tomate em terra própria, rotacionando dentro da propriedade o local de cultivo.

A infraestrutura foi a mesma da temporada 2011/12.

No entanto, os valores para as construções tiveram reajustes. A construção do barracão foi estimada em R\$ 30.000,00 e a da casa, em R\$ 85.000,00. Houve também reajuste de 8% no custo de implantação da estrutura de condução do tomate frente a 2011/12, passando para R\$ 3.590,65 por hectare.

O número de caixas necessárias para a colheita se manteve em 400, assim como o custo unitário de aquisição da caixa, que foi de R\$ 15,00, com taxa média de reposição de 5% a.a.

Como o inventário da fazenda – continuou igual ao do ano anterior - não é utilizado apenas para a cultura de tomate, os valores dos bens, no cálculo da depreciação (CARP), são rateados de acordo com o percentual de uso em cada cultura. O transporte do tomate continua sendo de responsabilidade do comprador, que desconta esse custo no preço final da caixa a ser pago ao produtor.

O custo de oportunidade da terra foi reajustado para R\$ 1.500,00 por hectare, equiparando-se ao custo de arrendamento da grande escala de produção.

Como os bens não são utilizados somente na cultura de tomate, os participantes do Painel estimaram o rateio de cada um que caberia ao tomate. Esses percentuais servirão de base para o cálculo da depreciação da cultura.

PERFIL DA PROPRIEDADE TÍPICA DE PEQUENA ESCALA EM CAÇADOR SAFRA 2012/13

Área	1,25 hectare
Densidade	12 mil pés por hectare
Produtividade em 2012/13	3.300 caixas por hectare
Obtenção da terra	Própria
Estrutura básica (fixa)	1 barracão para uso geral e uma casa para o funcionário
Estrutura para o estaqueamento	Estruturas de mourão, bambu, arame e fitilho
Sistema de Irrigação	Gotejamento

DESCRIÇÃO DAS MÁQUINAS, IMPLEMENTOS E FERRAMENTAS E % UTILIZADA NA TOMATICULTURA

• 1 trator de 20 cavalos 4 x 2	20%	• 1 carreta de 5 toneladas e quatro rodas	20%
• 1 trator de 75 cavalos 4 x 2	30%	• 1 distribuidor de calcário de arrasto de 1500 kg	50%
• 1 grade de 14 discos e 28 polegadas	50%	• 1 pulverizador de 400 litros (conjunto completo)	40%
• 1 subsolador de 5 hastes	20%	• 1 utilitário	30%
• 1 sulcador de 2 linhas	100%	• Ferramentas	100%

CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE TOMATE NA REGIÃO DE CAÇADOR (SC) SAFRAS DE VERÃO 2011/12 E 2012/13 - PEQUENA ESCALA DE PRODUÇÃO

Itens	2011/12		2012/13		Var% (ha) (entre safras)
	(R\$/ha)	(R\$/pé)	(R\$/ha)	(R\$/pé)	
(A) Insumos	R\$ 10.862,36	R\$ 0,91	R\$ 13.983,10	R\$ 1,17	28,73%
Fertilizante/Corretivo	R\$ 7.483,20	R\$ 0,62	R\$ 8.344,27	R\$ 0,70	11,51%
Defensivos, foliares, adjuvantes, indutores	R\$ 3.379,16	R\$ 0,28	R\$ 5.638,83	R\$ 0,47	66,87%
(B) Semente	R\$ 4.125,00	R\$ 0,34	R\$ 4.125,00	R\$ 0,34	0,00%
(C) Viveirista	R\$ 780,00	R\$ 0,07	R\$ 780,00	R\$ 0,07	0,00%
(D) Replanteio	R\$ 343,35	R\$ 0,03	R\$ 343,35	R\$ 0,03	0,00%
(E) Infraestrutura (reposição/manutenção)	R\$ 2.470,14	R\$ 0,21	R\$ 2.739,29	R\$ 0,23	10,90%
(F) Operações mecânicas	R\$ 2.019,93	R\$ 0,17	R\$ 2.143,61	R\$ 0,18	6,12%
(G) Irrigação	R\$ 1.440,00	R\$ 0,12	R\$ 1.332,00	R\$ 0,11	-7,50%
(H) Mão de obra	R\$ 17.133,60	R\$ 1,43	R\$ 18.668,16	R\$ 1,56	8,96%
Permanente	R\$ 17.133,60	R\$ 1,43	R\$ 18.668,16	R\$ 1,56	8,96%
(I) Despesa com utilitários	R\$ 270,00	R\$ 0,02	R\$ 270,00	R\$ 0,02	0,00%
(J) Despesas gerais	R\$ 7.902,00	R\$ 0,66	R\$ 8.174,00	R\$ 0,68	3,44%
(K) Impostos	R\$ 192,00	R\$ 0,02	R\$ 192,00	R\$ 0,02	0,00%
(L) Financiamento do Capital de Giro	R\$ 2.135,40	R\$ 0,18	R\$ 2.551,74	R\$ 0,21	19,50%
Custo Operacional (M=A+B+C+...+L)	R\$ 49.673,79	R\$ 4,14	R\$ 55.302,25	R\$ 4,61	11,33%
(N) CARP	R\$ 6.268,98	R\$ 0,52	R\$ 5.946,59	R\$ 0,50	-5,14%
Implantação	R\$ 174,03	R\$ 0,01	R\$ 154,90	R\$ 0,01	0,00%
Máquinas	R\$ 1.143,79	R\$ 0,10	R\$ 1.065,73	R\$ 0,09	-6,82%
Utilitários	R\$ 405,28	R\$ 0,03	R\$ 347,52	R\$ 0,03	-14,25%
Implementos	R\$ 2.312,87	R\$ 0,19	R\$ 2.222,79	R\$ 0,19	-3,89%
Equipamentos de irrigação	R\$ 1.371,89	R\$ 0,11	R\$ 1.274,15	R\$ 0,11	-7,12%
Benfeitorias	R\$ 768,45	R\$ 0,06	R\$ 774,63	R\$ 0,06	0,80%
Ferramentas	R\$ 92,68	R\$ 0,01	R\$ 87,74	R\$ 0,01	-5,33%
(O) Custo de Oportunidade da Terra	R\$ 1.200,00	R\$ 0,10	R\$ 1.500,00	R\$ 0,13	25,00%
CUSTO TOTAL (P=M+N+O)	R\$ 57.142,77	R\$ 4,76	62.748,84	R\$ 5,23	9,81%

Custo Total safra 2011/12 (3.300 cx/ha) - R\$ 17,32/cx de 23 kg

Custo Total safra 2012/13 (3.300 cx/ha) - R\$ 19,01/cx de 23 kg

CUSTO DE PRODUÇÃO DO TOMATE EM CAÇADOR GRANDE ESCALA

A apuração pelo terceiro ano consecutivo do custo do tomate em uma propriedade de grande escala de produção em Caçador apontou que a área destinada à cultura continua a mesma, em média, 27,27 hectares. A exemplo do verificado na propriedade de pequena escala de produção, a produtividade comercializada na safra 2012/13 foi a mesma do ano anterior, na casa de 3.300 caixas por hectare.

O perfil de mão de obra também segue o mesmo do ano anterior, sendo composta por funcionários contratados, inclusive o meeiro. Esse último normalmente é registrado pelo produtor por um período médio de 6 meses, recebendo um salário mínimo mais comissão de cerca de R\$ 1,20/cx colhida.

O produtor desse grupo, em sua maioria, continua arrendando a terra para o cultivo. O valor do arrendamento na safra 2012/13 seguiu estável frente à anterior, em R\$ 1.500,00/ha. O tomate comercializado que antes era padronizado e embalado pelo próprio produtor, que possui a máquina de classificação, deixou de ser classificado, atividade que passou a ser feita pelo comprador.

Quanto à infraestrutura, manteve-se em dois barracões, com vida útil de 20 anos. Porém o preço de aquisição de um

barracão teve reajuste, sendo um de R\$ 120.000,00 e o outro de R\$ 15.000,00. A casa de funcionário permaneceu com valor de construção de R\$ 25.000,00 e vida útil de 20 anos. O número de banheiros se manteve em dez, ao custo unitário reajustado para R\$ 700,00, vida útil de 5 anos.

O número de caixas necessárias para a colheita manteve-se em 5.000, assim como o preço da unidade, em R\$ 14,00, com taxa média de reposição de 10% ao ano. A máquina classificadora foi excluída do patrimônio, já que não é mais utilizada.

Quanto ao inventário de bens, houve alterações frente ao anterior. As principais mudanças foram: excluem-se os 3 tratores de 25 cavalos (CV), o de 60 CV e 1 de 75 CV, e adiciona-se 2 de 50 CV. Ao invés de 1 pulverizador de 600 litros, agora utiliza-se 1 de 1.000 litros. Também acresceu 1 moto e 1 utilitário.

A seguir, a descrição do maquinário, implementos, benfeitorias e perfil da propriedade. No caso da propriedade de grande escala de produção, as máquinas e implementos listados são utilizados somente na cultura de tomate, uma vez que a maior parte dos produtores se concentra nesta atividade. Assim, os custos de depreciação são alocados integralmente para a tomaticultura.

PERFIL DA PROPRIEDADE TÍPICA DE GRANDE ESCALA EM CAÇADOR SAFRA 2012/13

Área	27,27 hectares
Densidade	11 mil pés por hectare
Produtividade em 2012	3.300 caixas por hectare
Obtenção da terra	Arrendada
Estrutura básica (fixa)	2 barracões para uso geral, uma casa para funcionário, dez banheiros
Estrutura para o estaqueamento	Estruturas de mourão, bambu, arame e fitilho
Sistema de Irrigação	Gotejamento

DESCRIÇÃO DAS MÁQUINAS, IMPLEMENTOS E FERRAMENTAS E % UTILIZADA NA TOMATICULTURA

• 2 tratores de 50 cavalos 4 x 2	100%	• 1 pulverizador de 400 litros (conjunto completo)	100%
• 1 trator de 75 cavalos 4 x 2	50%	• 1 pulverizador de 1.000 litros (conjunto completo)	100%
• 1 trator de 100 cavalos 4 x 4	100%	• 1 reservatório para preparo de defensivos	100%
• 1 grade de 16 discos e 28 polegadas	50%	• 1 caminhão	50%
• 1 subsolador de 7 hastes	50%	• 1 ônibus	100%
• 1 sulcador de 2 linhas	100%	• 3 motos	100%
• 3 carretas de 6 toneladas e quatro rodas	100%	• Ferramentas	100%
• 1 distribuidor de calcário de arrasto de 5.000 kg	50%	• 1 veículo utilitário	100%

CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE TOMATE NA REGIÃO DE CAÇADOR (SC) SAFRAS DE VERÃO 2011/12 E 2012/13 - GRANDE ESCALA DE PRODUÇÃO

Itens	2011/12		2012/13		Var% (ha) (entre safras)
	(R\$/ha)	(R\$/pé)	(R\$/ha)	(R\$/pé)	
(A) Insumos	9.359,57	0,85	15.690,58	1,43	67,64%
Fertilizante/Corretivo	6.121,00	0,56	9.994,50	0,91	63,28%
Defensivos, foliares, adjuvantes, indutores	3.238,57	0,29	5.696,08	0,52	75,88%
(B) Semente	2.970,00	0,27	2.805,00	0,26	-5,56%
(C) Viveirista	572,00	0,05	572,00	0,05	0,00%
(D) Replântio	354,20	0,03	337,70	0,03	-4,66%
(E) Infraestrutura (reposição/manutenção)	2.282,38	0,21	2.915,34	0,27	27,73%
(F) Operações mecânicas	1.764,99	0,16	2.518,78	0,23	42,71%
(G) Irrigação	562,00	0,05	688,00	0,06	22,42%
(H) Mão de obra	17.314,00	1,57	18.074,10	1,64	4,39%
Meeiros (temporários)	14.718,00	1,34	15.972,00	1,45	8,52%
Fixos	2.024,00	0,18	2.102,10	0,19	3,86%
Tratoristas	572,00	0,05	-	-	-100,00%
(I) Despesa com utilitários	733,33	0,07	822,18	0,07	12,12%
(J) Despesas gerais	6.815,13	0,62	6.583,50	0,60	-3,40%
(L) Arrendamento da terra	1.500,00	0,14	1.500,00	0,14	0,00%
(M) Financiamento do Capital de Giro	1.861,57	0,17	2.341,75	0,21	25,79%
Custo Operacional (N=A+B+C+...+M)	46.089,17	4,19	54.848,93	4,99	19,01%
(O) CARP	3.618,96	0,33	4.124,21	0,37	13,96%
Implantação	170,93	0,02	202,85	0,02	18,68%
Máquinas	536,62	0,05	932,00	0,08	73,68%
Utilitários	480,89	0,04	498,41	0,05	3,64%
Implementos	611,24	0,06	678,49	0,06	11,00%
Equipamentos de irrigação	1.562,21	0,14	1.487,04	0,14	-4,81%
Benfeitorias	190,63	0,02	262,04	0,02	37,46%
Ferramentas	66,44	0,01	63,38	0,01	-4,61%
CUSTO TOTAL (P=N+O)	49.708,13	4,52	59.973,14	5,36	18,64%

Custo Total safra 2011/12 (3.300 cx/ha) - R\$ 15,06/cx de 23 kg

Custo Total safra 2012/13 (3.300 cx/ha) - R\$ 17,87/cx de 23 kg



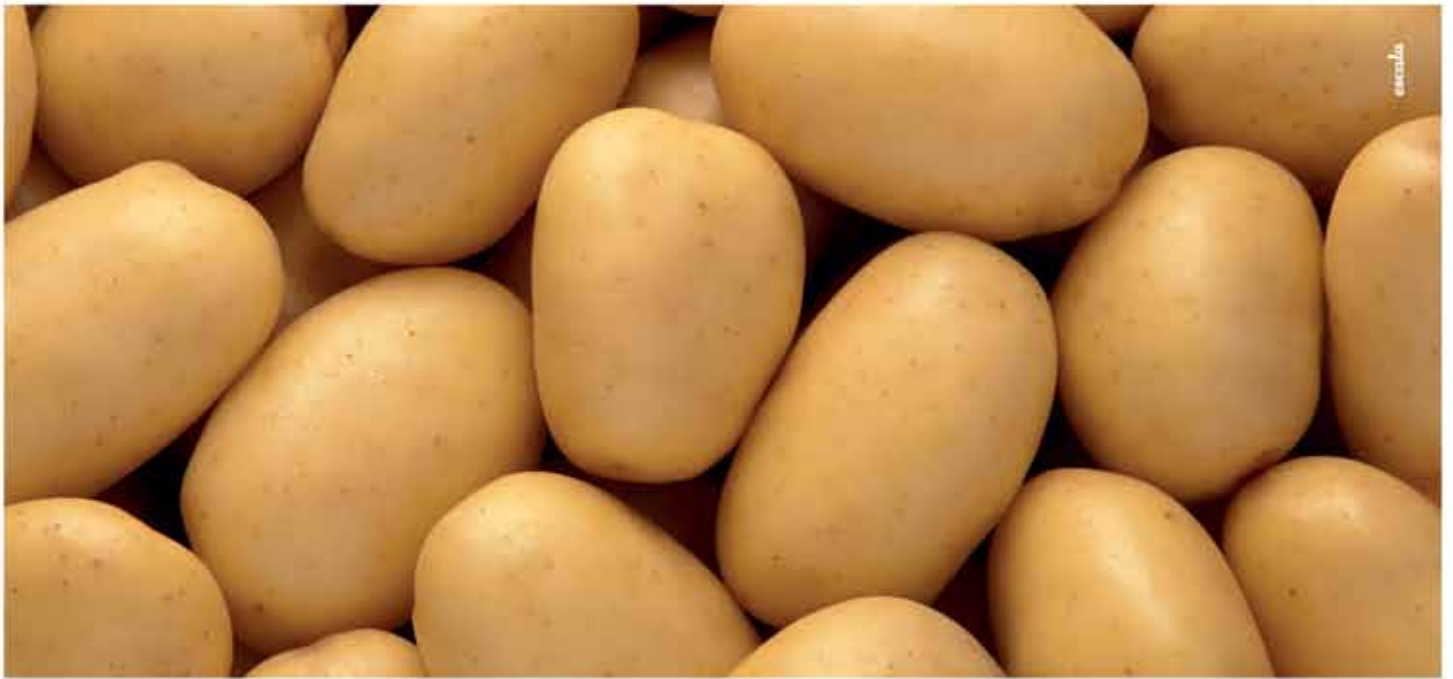
DUPONT

VISITE O ESTANDE DA DUPONT NA HORTITEC E PREPARE-SE PARA COLHER BONS RESULTADOS.

A DuPont estará presente na 21ª edição da Hortitec. Visite o nosso estande e conheça mais sobre os nossos programas voltados para o mercado HF.

Confira também nas edições de abril e maio da Revista Hortifruti Brasil mais informações sobre a Sala do Produtor que teremos durante a Hortitec, uma parceria entre a DuPont e o CEPEA para apresentar mais informações sobre pesquisas desenvolvidas com foco em frutas e hortaliças. Esperamos por você.

De **28 A 30** DE MAIO
Das 9h às 19h – Holambra, SP



DuPont Programa HF. Prevenir é alimentar mais.

**DuPont[®]
Equation[®]**
fungicida

**DuPont[®]
Curzate[®]**
fungicida

**DuPont[®]
Midas[®] BR**
fungicida

**DuPont[®]
Kocide[®] WDG**
fungicida

Manzate[®] WG
fungicida

**DuPont[®]
Rumo[®] WG**
inseticida

**DuPont[®]
Premio[®]**
inseticida

**DuPont[®]
Lannate[®] BR**
inseticida



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. Copyright © 2014 - DuPont. Todos os direitos reservados. As marcas DuPont[®], o logo Oval DuPont[®], Equation[®], Curzate[®], Midas[®], Kocide[®], Premio[®], Lannate[®] e Rumo[®] são marcas registradas da E.I. de Pont de Nemours and Company e/ou suas afiliadas. Kocide[®] WDG Bioactive é marca registrada no MAPA. Manzate[®] WG é produzido pela United Phosphorus Limited e distribuído pela DuPont do Brasil S.A. Fev/2014.

POR MAIS UM ANO, CUSTOS SEGUEM EM ALTA

Os custos na tomaticultura seguiram em alta tanto na safra de inverno de Mogi Guaçu (SP), quanto na safra de verão para produtores de pequena e grande escala de Caçador (SC). Na região paulista, o reajuste nos custos totais por hectare foi de 2,3%, menor que em Santa Catarina, onde o produtor de pequena escala arcou com custos 9,81% maiores o de grande escala, expressivos 18,6%. Um dos motivos é que, em Mogi, alguns itens, como arrendamento e salário, já atingiram preço bastante elevado e têm tido reajustes menores.

A alta mais acentuada nos custos de produção em Santa Catarina do que em Mogi Guaçu se deve, além do encarecimento de alguns componentes, também ao maior volume utilizado especialmente de adubos e defensivos. Esses itens foram os que mais causaram a elevação dos custos.

Mão de obra continua sendo um dos itens que mais oneram o bolso do produtor. Na praça paulista e também na grande escala em SC, a alta

nos custos com trabalhadores foi de 4,3% e, para a pequena escala de produção, de 9%.

Gastos com fertilizantes e defensivos também aumentaram em todos os perfis de produção analisados, o que foi atribuído à elevação dos preços desses insumos. No entanto, é importante ressaltar que, no caso de Santa Catarina, segundo os produtores presentes no último ano, tanto para pequena quanto para a grande escala de produção, houve necessidade de se usar maior volume desses insumos, o que elevou acentuadamente os custos desse grupo frente ao ano anterior.

Apesar da tendência de alta nos custos, as sementes, que são um importante grupo na composição dos custos na tomaticultura, não tiveram reajuste no último ano. Os preços se mantiveram estáveis em Mogi Guaçu e para a pequena escala de produção em Santa Catarina e, conforme os produtores do Painel da grande escala de produção catarinense, recuaram.

DISTRIBUIÇÃO DOS PRINCIPAIS ITENS QUE COMPÕEM O CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO (%) DE MOGI GUAÇU (SP) - SAFRAS DE INVERNO 2012 E 2013

2012



2013



NO NOSSO TIME, VOCÊ
É TITULAR ABSOLUTO.

Nossa força está na união de nossos parceiros
que fazem desta equipe um time campeão.

AGRISTAR

CONFIANÇA NO AMANHÃ

NOVA



HORTITEC / OPEN FIELD DAY

Visite nosso estande na **Hortitec 2014** e aproveite para conhecer os lançamentos e principais produtos das nossas linhas de sementes de hortaliças diretamente no campo em nossa Estação Experimental, localizada a apenas 8 km da Hortitec.

HORTITEC

- Data: 28 a 30 de maio
- Horário: 9h às 19h
- Local: Holambra SP - Setor Azul / Estande 23



- Data: 28 a 30 de maio
- Horário: 7h às 16h
- Local: Estação Experimental - Rod. SP 340, Km 146,5 (Sentido Campinas/Mogi Mirim) Santo Antônio de Posse/SP

LANÇAMENTOS 2014



CEBOLA LUCINDA FI



REPOLHO ATLANTA FI



REPOLHO VELOCE FI



RUCULA ROKA



TOMATE ÁGATA FI



TOMATE CANDIEIRO FI

LINHAS:



Já a manutenção da estrutura de tutoramento é outro item que ficou mais caro. Na região paulista, a alta por hectare foi de 23% e, em Santa Catarina, de 11% para a pequena escala de produção e de 28% para a grande escala.

Houve reajustes também para as operações mecânicas, devido à alta no preço do diesel, para os três perfis de produção analisados. Em Santa Catarina, algumas operações mecânicas também foram alteradas, o que elevou ainda mais esses custos para a fazenda analisada.

Quanto à depreciação, optou-se pela taxa de juros real de 1,86% a.a. (média da taxa real de juros de poupança dos últimos cinco anos – taxa real é obtida depois de se descontar a inflação) para todos os modelos de fazendas analisados. Como a taxa real de juros caiu frente à considerada no ano anterior (3,5% a.a.), a tendência seria de queda no CARP. Porém, como grande parte das máquinas, implementos e benfeitorias tiveram reajuste nos preços de aquisição, em Mogi Guaçu e em Santa Catarina na fazenda de grande escala de produção, o CARP aumentou, ao passo que, para a pequena escala houve queda do valor do CARP frente a temporada anterior.

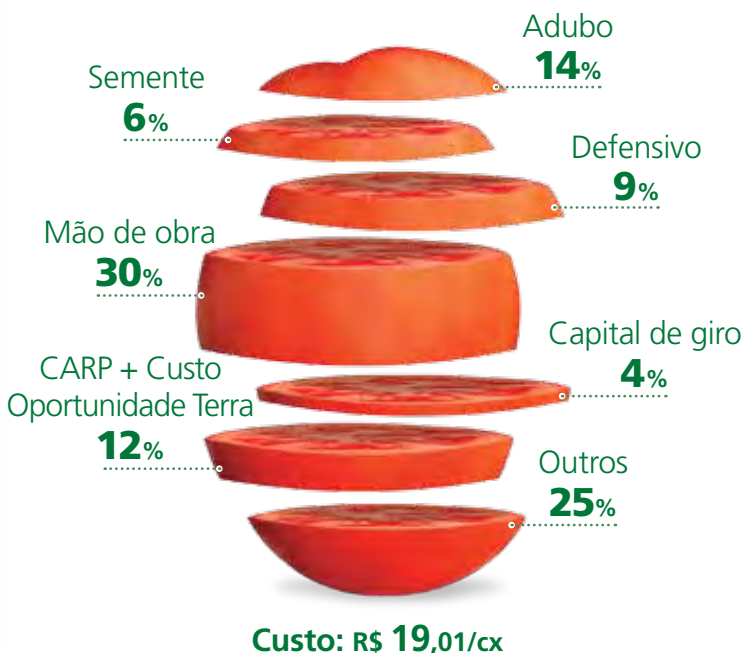
Um aspecto interessante a ser analisado é que, em São Paulo, os produtores estão adotando uma tendência contrária aos de Caçador. Enquanto cada vez mais produtores de Mogi Guaçu adquirem máquinas de classificação para comercializar o tomate por tamanho, os grandes produtores de Caçador estão se desfazendo desse patrimônio. Destaca-se que, nas planilhas analisadas nesta edição, não foi considerado o custo da máquina de classificação em nenhuma das regiões, mas, na próxima temporada, em Mogi Guaçu, já será considerado.

A argumentação a favor das máquinas é o menor custo da mão de obra (quando comparado com a classificação manual) e, principalmente, uma apuração mais precisa da quantia de tomate AA (mais valorizado no mercado) e A (menos valorizado).

Por outro lado, um dos argumentos do produtor catarinense ao se desfazer das máquinas é que a operação tornou-se desnecessária, já que o comprador deles possuiu máquina classificadora mais sofisticada que, além do tamanho, também classifica por cor. A manutenção da máquina tornaria a comercialização mais cara porque o comprador, de qualquer modo, vai reclassificar o produto. ■

DISTRIBUIÇÃO DOS PRINCIPAIS ITENS QUE COMPÕEM O CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO EM CAÇADOR (%) – SAFRA 2012/13

Pequena Escala



Grande Escala





Knowledge grows

Mais sabor, mais vida.

A linha de produtos YaraLiva™ é chave para culturas de alto rendimento e qualidade, pois fornece nitrogênio nítrico para uma rápida resposta no crescimento e maior produtividade, cálcio solúvel em água para um bom enraizamento e maior resistência, aumentando a qualidade do fruto, além de fornecer boro solúvel em água, que em conjunto ao cálcio assegura o melhor pegamento da florada.

O resultado final é a produção de frutos livres de defeitos e que poderão ser armazenados por mais tempo nas prateleiras, tornando-os menos suscetíveis a danos ou doenças. Produzir o que é visivelmente mais atraente, palatável e colorido, resulta em uma maior aceitação do produto no mercado.

www.yarabrazil.com.br



YaraLiva™



“SE O PRODUTOR NÃO TIVER UMA RESERVA FINANCEIRA, NÃO CONSEGUIRÁ PAGAR SEUS COMPROMISSOS”

ENTREVISTA: Andréia de Oliveira Adami

Andréia de Oliveira Adami é economista, com mestrado e doutorado em Economia Aplicada pela Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” (ESALQ/USP) e pós-doutorado em Modelagem Estatística pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Atua como pesquisadora do Cepea, com foco em métodos quantitativos aplicados às áreas de rentabilidade e risco para o setor agrícola, política agrícola e seguro rural, além da valoração de perdas econômicas causadas por pragas e doenças.

Hortifruti Brasil: A senhora acha que a expressão clássica do setor financeiro “atividades com alto risco devem gerar elevado retorno” também é pertinente no setor agrícola?

Andréia de Oliveira Adami: É comum a ocorrência de anos de rentabilidade negativa para muitas culturas e, para suportar safras com rentabilidade negativa, é preciso que “anos bons” gerem alta rentabilidade. Nesse sentido, o retorno deve compensar o risco, para que o produtor possa se manter na atividade. Ou seja, embora os retornos por safra possam variar bastante, é essencial que, na média das safras, os retornos sejam positivos e cubram o custo de oportunidade do capital aplicado pelo produtor e também compense o risco associado à atividade. A compensação necessária pode variar de produtor para produtor dependendo da sua propensão a aceitar a trabalhar em situações de risco. Certos tipos de produtor tendem a aceitar o risco com mais naturalidade e, assim, a demandar compensação relativamente menor que outros mais avessos ao risco.

HF Brasil: Na Matéria de Capa é apresentado que a tomaticultura tem baixo risco econômico, porém elevado risco financeiro. A senhora acha que o produtor de tomate tem o perfil de correr riscos?

Andréia: O tomaticultor tem se mostrado um agente mais propenso ao risco do que produtores de grãos, por exemplo. O risco financeiro está ligado à possibilidade de falta de dinheiro em caixa em alguns momentos e, para suportar essas circunstâncias, o produtor precisaria de reserva financeira até que volte a ter lucro. No caso do tomate, o risco financeiro é maior que o econômico, e somente produtores que aceitem correr esse risco entram na atividade. A alta perecibilidade do tomate eleva o risco da atividade porque o produto não pode ser estocado e tem de ser vendido na época da safra.

HF Brasil: As oscilações de preço na tomaticultura no curto prazo podem ser consideradas o principal fator do risco financeiro?

Andréia: As análises feitas para o setor e que constam da dissertação de mestrado da Larissa Gui Pagliuca mostram as oscilações de preços como o fator que mais afetou a rentabilidade da cultura nos últimos sete anos. Entretanto, essas os-

cições de preço decorrem de variações na produtividade. As variações de preço tendem a ser percentualmente maiores do que as de produtividade.

HF Brasil: O gerenciamento eficiente do fluxo de caixa do produtor seria uma alternativa para ele se proteger do risco financeiro?

Andréia: A gestão do caixa, com estratégias eficientes de financiamento e provisionamento, seria de extrema importância para o produtor reduzir os efeitos do elevado risco financeiro da atividade.

HF Brasil: Como o produtor de tomate poderia calcular um provisionamento médio para se proteger do risco financeiro?

Andréia: Em anos (ou meses) de receita líquida positiva, o produtor deveria fazer uma poupança (ou provisão) para suportar os anos (meses) de receita líquida negativa. Quanto provisionar é uma informação que o produtor experiente poderá avaliar. Se ele vem produzindo ao longo de muitas safras, provavelmente ele tem se precavido por algum tipo de poupança. Uma forma de estimar essa reserva seria analisar seu próprio histórico de receitas negativas e, dali, definir quanto provisionaria. Já no caso de ele ter condições de usar ferramentas de gestão, a provisão poderia ser calculada assumindo-se que seria o valor presente das receitas líquidas operacionais negativas futuras (descontada à taxa mínima de atratividade) suficiente pra reduzir o nível de risco financeiro a um nível tolerável pelo produtor.

HF Brasil: Como o risco financeiro pode interferir na sustentabilidade econômica da tomaticultura?

Andréia: É possível que no longo prazo (período que envolve várias safras), a atividade se mostre viável do ponto de vista econômico-financeiro, apresentando rentabilidade (Taxa Interna de Retorno – TIR) acima da taxa mínima de atratividade. No entanto, no curto e médio prazo, pode acontecer de a atividade gerar receitas negativas em sequência. Se o produtor não tiver uma reserva financeira (provisionamento) ou crédito rápido e a juros não proibitivos, não conseguirá pagar seus compromissos (dívidas). Esse fato, sendo recorrente, poderá levar o produtor a deixar a atividade, mesmo que a análise do investimento tenha se mostrado viável no longo prazo.



“O PRODUTOR DEVE TER SEMPRE UMA RESERVA FINANCEIRA PARA SE MANTER EM PERÍODOS DE PREÇOS POUCO REMUNERADORES DO TOMATE”

ENTREVISTA: Clausmir Pan

Clausmir Pan produz tomates na região de Mogi Guaçu (SP) há 25 anos. Apenas em 1990 ficou sem cultivar, mas retomou as atividades logo no ano seguinte, e nunca mais deixou de plantar. Além de cultivar tomate de mesa, também é produtor de citros e grãos.

Hortifruti Brasil: *Nos últimos anos verificamos que muitos produtores de tomate deixaram a atividade. A que o senhor atribui essa evasão? Qual foi a estratégia de gestão daquelas que se mantiveram na tomaticultura?*

Clausmir Pan: Acredito que o principal motivo de abandono tenha sido problema de gestão da propriedade, sobretudo em planejamento. O principal fator a ser analisado é a mão de obra. Vale a pena investir na qualidade de seus trabalhadores, pois o serviço desempenhado de forma incorreta pode refletir em baixa produtividade e qualidade dos frutos, o que terá impacto direto na menor rentabilidade. Se isso ocorrer, mesmo em um ano de bons preços, poderá gerar prejuízos. Outro ponto que destaco é o período em que o produtor se mantém na atividade ao longo do ano. Acredito que aqueles tomaticultores que colhem em um intervalo de tempo mais curto estão mais sujeitos a ter prejuízo do que aqueles que têm com um calendário mais longo. Procuo colher durante seis meses por ano. Acredito que o ideal seria colher em todos os meses, mas dentro do possível, tento escalonar ao máximo a produção. Outra questão que considero extremamente fundamental é quanto ao capital próprio que o produtor deve manter. Procuo custear o máximo possível da safra com meus recursos, pois dessa forma, além de não pagar juros a terceiros, tenho um melhor poder de barganha na aquisição dos insumos. O produtor deve ter sempre uma reserva financeira em mãos, para que consiga sobreviver nos períodos de preços pouco remuneradores do tomate, pois essa é uma situação comum e sazonal na cultura.

HF Brasil: *O senhor acredita que o cálculo completo dos custos totais de produção e um acompanhamento sistemático ano a ano desses valores auxiliam o produtor na gestão da sua fazenda/produção?*

Pan: Sim, sob diversos aspectos. Com o controle dos custos de produção eu consigo ter parâmetros para planejar as safras. Com o acompanhamento minucioso dos custos, consigo ver se o que está sendo feito na minha produção está gerando resultados positivos, controle das etapas de produção, e posso verificar mais rapidamente possíveis gargalos e problemas que estejam ocorrendo na atividade. Além disso, através de um gerenciamento eficiente, tenho sempre o controle sobre o que está sendo comprado e o que está sendo vendido.

HF Brasil: *Quais são os principais riscos que o senhor en-*

frenta em ser um produtor de tomate?

Pan: Acho que no caso da tomaticultura, os principais riscos estão relacionados ao clima, problemas fitossanitários e preços. Eu, particularmente, enfrento mais problemas com alterações climáticas e eventualmente com doenças e pragas. Acredito que quando há disponível, é essencial fazer seguro para se proteger de intempéries. No meu caso, não coloco o quesito preço como um dos principais desafios que enfrento. O “risco de mercado” é uma condição da atividade, na qual terei períodos de preços baixos, que serão compensados subsequente por épocas de cotações maiores. O que faço é uma gestão e um planejamento para que nos períodos de desvalorização, eu consiga pelo menos empatar meus custos com a receita, ou que se for ter prejuízo, que esse seja o menor possível. Passado esse período ruim, normalmente o mercado volta a ser favorável, compensando os prejuízos anteriores. Assim, tenho sempre uma reserva financeira em mãos, para conseguir manter a produção, e ofertar em várias épocas, obtendo na média uma boa rentabilidade.

HF Brasil: *O senhor acredita que o controle eficiente dos seus custos de produção é uma ferramenta para poder gerenciar melhor os riscos inerentes da cultura do tomate?*

Pan: Sim, eu calculo. Dessa forma consigo ver quais são meus gastos reais, e a partir desse valor decido quanto irei ter de reserva financeira em mãos para a próxima safra e quanto vou investir na produção.

HF Brasil: *Nesta edição, analisamos dois riscos da rentabilidade do produtor: o financeiro e o econômico. Consegue perceber isso na gestão da sua atividade? Acredita que os demais produtores também consigam?*

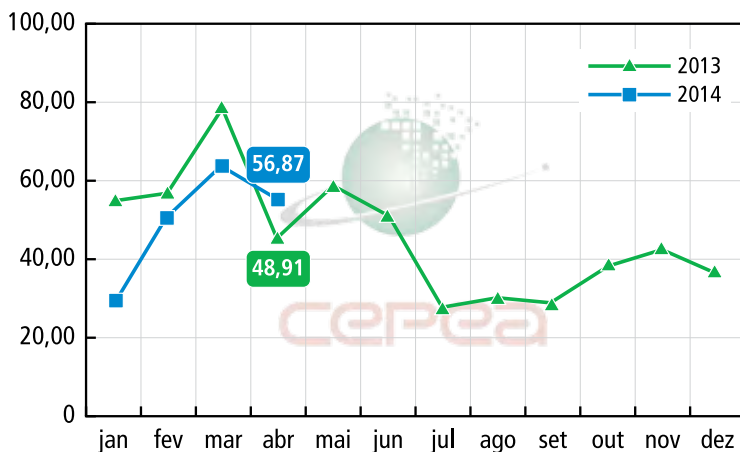
Pan: Sim. Acho que essas análises representam bem tudo que já elucidamos. É por causa desses riscos que acredito na necessidade da reserva financeira. No meu conceito, para que um tomaticultor tenha uma boa gestão, deve ter em mãos para a safra seguinte, pelo menos o equivalente a metade dos custos que a atividade irá gerar. Claro que essa é uma tomada de decisão de cada um. O cenário ideal seria ter 100% desse capital disponível, mas isso depende da situação de cada produtor. Acredito que provisionando 50% dos gastos, o tomaticultor consegue sobreviver aos períodos de preços baixos. Acho que outros produtores que se mantêm na atividade ao longo dos anos, pensam e agem de forma parecida. ■



Oferta deve ser menor na safra de inverno 2014

Temporada de inverno começa com queda na produtividade

Praticamente todas as regiões da safra de inverno estavam ofertando tomate até o início de maio, com exceção de São José de Ubá (RJ). Porém, muitas iniciaram a colheita com problemas na produtividade. Entre dezembro e fevereiro, quando a maioria das regiões estava em transplântio, produtores do Sul e Sudeste enfrentavam forte seca. Por conta disso, produtores de Araguari (MG), que iniciaram a colheita em março e de Sumaré (SP) e Mogi Guaçu (SP), em abril, tiveram problemas com a vira-cabeça, doença viral transmitida pelo inseto tripses. Em Sumaré, houve ainda a mosca-branca. Segundo colaboradores, as primeiras roças colhidas na temporada de inverno (considerando todas as regiões) tiveram perdas de, em média, 20% em relação ao potencial de produtividade. Além dos problemas iniciais, o clima deve permanecer instável nos próximos meses, segundo a Somar Meteorologia. Maio e junho devem registrar baixas temperaturas, que podem diminuir o ritmo de maturação dos tomates. A partir de julho, as lavouras podem começar a sofrer com os efeitos do fenômeno *El Niño*, como chuvas acima da média histórica no Sul e Sudeste, especialmente no Sul, seca no Nordeste e temperaturas mais elevadas. De modo geral, a produtividade da safra de inverno não deve ser muito elevada e há expectativa de queda de 4% na área em relação à de 2013. Assim, produtores podem se beneficiar com preços atrativos nos próximos meses.



Aumenta a oferta e preço cai em abril

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

Fonte: Cepepa

Calor antecipa final da safra de verão em Itapeva e Caçador

A colheita em Itapeva (SP) e Caçador (SC), que normalmente se estenderia até maio, foi finalizada em abril, devido ao forte calor e estiagem do início deste ano. Com isso, já no início do mês passado houve falta de tomate no atacado, elevando as cotações. Porém, com o feriado prolongado de Páscoa e Tiradentes houve queda significativa na comercialização e, conseqüentemente, sobra do fruto no mercado. No acumulado de abril, as cotações na Ceagesp fecharam a R\$ 56,87/cx de 18 kg, recuo de 13% se comparadas às de março. Em maio, a oferta de tomate continuará baixa devido à antecipação do fim da colheita da safra de verão em algumas regiões e à baixa produtividade das lavouras do início da temporada de inverno. Em junho, porém, a oferta pode voltar a subir, quando a colheita de Mogi Guaçu (SP) e Paty do Alferes (RJ) estiver mais intensa, e também por conta do início das atividades em São José de Ubá (RJ).

Temporada de verão 2013/14 está praticamente finalizada

Quase toda a colheita da safra de verão 2013/14 termina neste mês. Além do término já citado em Caçador e Itapeva, nas regiões gaúchas de Nova Friburgo (RS) e Caxias do Sul, a oferta de encerrou em março. Em Reserva (PR), os trabalhos devem ser finalizados na primeira quinzena de maio, enquanto alguns produtores do Agreste Pernambucano e de Venda Nova do Imigrante (ES) ainda pretendem colher até junho. A média dos preços da caixa de 22 kg do tomate 2A durante o período de maior oferta da temporada de verão (dezembro/13 a abril/14) foi de R\$ 33,90, valor 59,6% acima do mínimo estimado pelos produtores para custear uma caixa (R\$ 21,24/cx). Apesar da alta dos preços do tomate a partir de fevereiro, a rentabilidade não foi tão satisfatória na temporada. Isso porque o aumento ocorreu justamente em função da menor produtividade.

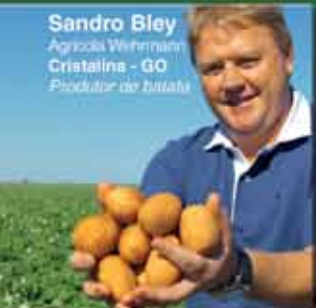


Cabrio® Top

Fungicida

O melhor da sua lavoura a cada safra.

Sandro Bley
Agrícola Wehmann
Cristalina - GO
Produtor de batata



Silvano Michelon
Casa Valduga
Bento Gonçalves - RS
Produtor de uva



Lauro Andrade
Irmãos Andrade
Monte Mor - SP
Produtor de tomate



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.



Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Incluir outros métodos de controle dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Uso exclusivamente agrícola. Restrições no Estado do Paraná para as culturas de alho e cebola, não podendo ser receitado/recomendado. Registro MAPA nº 01303.

Cabrio® Top. Saúde para múltiplas culturas, rentabilidade para o agricultor.

- Melhor classificação dos frutos.
- Amplo espectro de controle dos principais fungos.
- Fácil manuseio e melhor relação custo/benefício.
- Mais qualidade, produtividade e rentabilidade – Benefícios AgCelence®.

☎ 0800 0192 500
www.agro.basf.com.br

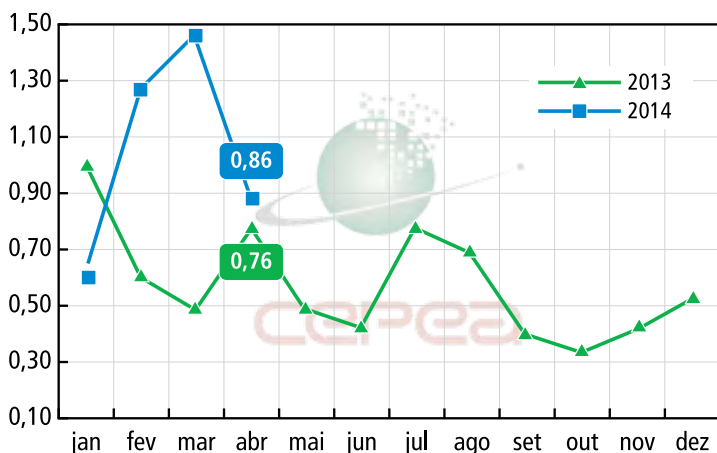
 **BASF**
The Chemical Company



Mogi das Cruzes tem perdas de até 35% nos viveiros

Safra de verão 2013/14 fecha com perdas na produção

As altas temperaturas associadas à estiagem marcaram a safra de verão 2013/14, que teve início em dezembro/13 e término em abril/14. O forte calor nas roças prejudicou grande parte das alfaces que estavam no campo. Os principais problemas relatados por produtores durante a safra foram o *tip-burn* (queima da borda das folhas) e vira-cabeça. Muitos também indicaram falhas no enraizamento das alfaces, o que prejudicou o desenvolvimento das mudas no solo. Os prejuízos não ocorreram apenas no campo, mas também na produção de mudas. Na região de Mogi das Cruzes (SP) foram estimadas perdas de até 35% nos viveiros nesta temporada, enquanto que a média no verão é de 15%. Apesar disso, a procura por mudas da alface aumentou, em média, 20% quando comparada com a da safra de verão 2012/13. Essa elevação foi para repor as plantas perdidas na roça, principalmente, nos meses de fevereiro e março. Dessa forma, a área estimada em Mogi das Cruzes se manteve quando comparada com a do mesmo período do ano passado. Tais problemas no campo elevaram as cotações da alface na safra de verão. A alface americana foi cotada entre dezembro/13 e abril/14 na média de R\$ 16,47/cx com 12 unidades; as alfaces crespa e lisa foram comercializadas a R\$ 17,19 e a R\$ 16,83, respectivamente.



Chuva em maio pode favorecer plantio

O volume de precipitações previsto para maio nas principais regiões produtoras de alface de São Paulo deve ficar acima do considerado normal para o período, conforme previsão da Somar Meteorologia. Em Mogi das Cruzes (SP) deve chover 359 mm no mês, volume 299% maior em relação à média histórica. Em Mogi das Cruzes (SP) a elevação é ainda maior, com 337% a mais de chuva, com previsão de 347 mm. As chuvas podem favorecer o plantio, que vem sendo prejudicado pelo clima seco. No entanto, produtores devem se atentar aos problemas relacionados à doenças bacterianas e fúngicas, que têm maior incidência em períodos com grande umidade e que podem afetar a qualidade das alfaces. Em abril, o clima em Ibiúna e Mogi das Cruzes, no geral, foi favorável ao desenvolvimento das folhosas, com temperaturas mais amenas durante a noite. No entanto, ainda foram observados alguns problemas no desenvolvimento da alface americana. Como a amplitude térmica ainda foi grande em abril, sobretudo durante o dia, produtores relataram falhas no “encabeçamento” desta variedade.

Folhosas têm desvalorização na Ceagesp, após meses seguidos em alta

Após apresentar elevações contínuas nos preços na Ceagesp desde o início do ano, em abril, a alface se desvalorizou. Isso ocorreu devido à oferta elevada, pois o clima esteve mais favorável ao desenvolvimento das folhosas no período. A caixa com 24 unidades da alface crespa foi comercializada no atacado em abril à média de R\$ 20,65, valor 71% inferior ao de março. O preço médio da alface lisa no mês foi de R\$ 23,31/cx com 24 unidades (-43%) e, a americana, de R\$ 27,24/cx com 18 unidades (-22%). Atacadistas consultados comentaram, inclusive, que houve sobra do produto nos boxes por conta da maior disponibilidade, mesmo com a boa qualidade das alfaces. Com a previsão de chuvas acima da média histórica em maio, a oferta de folhosas de qualidade pode ser reduzida e, conseqüentemente, os preços devem ficar mais atrativos ao produtor.



Preço da crespa despica no mercado

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

Fonte: Cepeca



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



Flora



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.





AJIFOL MAX É GARANTIA DE NUTRIÇÃO COMPLETA.

Reforçado com alta carga orgânica, os aminoácidos e aditivos surfactantes promovem o espalhamento apurado da solução nas folhas, não deixando nenhuma para trás. Contém Fósforo, Nitrogênio, Enxofre, reduz o pH das soluções de pulverização e pode ser usado em todas as culturas e fases de desenvolvimento.

**AJIFOL® Max.
SEU CULTIVO COM
TRATAMENTO VIP.**

Fertilizantes

AJINOMOTO®



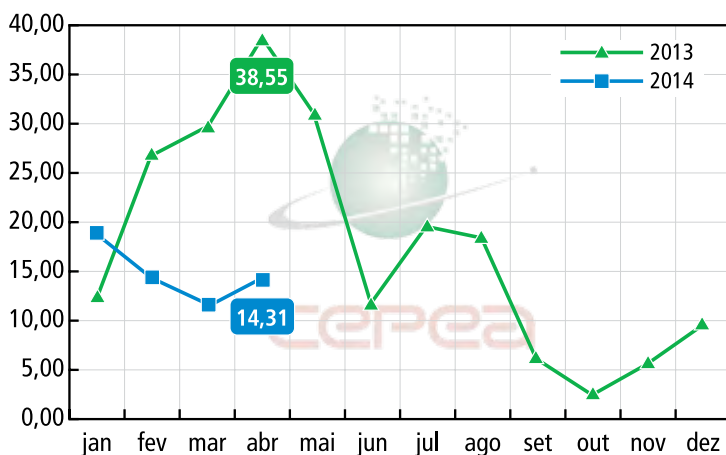
Safra de verão 2013/14 tem alta produtividade

Temporada de verão 2014 tem maior produtividade e menor preço

O preço médio da cenoura da safra de verão 2013/14 (janeiro a abril) está bem abaixo do registrados há um ano. Naquela época, as chuvas intensas, principalmente entre os meses de fevereiro e abril, reduziram a produtividade devido ao aumento da incidência de doenças e de problema no pós-colheita. Como resultado, a oferta foi menor. Já nesta safra de verão, com o clima seco, a média da produtividade nas regiões produtoras de Minas Gerais, Goiás, Paraná e Rio Grande do Sul foi de 51,3 t/ha entre janeiro e abril, volume 14% superior ao do mesmo período de 2013. O preço médio da caixa "suja" de 29 kg foi inferior à do primeiro quadrimestre de 2013, mas ficou superior ao custo mínimo de produção estimado pelos produtores. Em relação aos custos, os da safra passada foram mais elevados devido à necessidade de maior número de aplicações de defensivos, tendo em vista que a chuva acentua a ocorrência de doenças. A expectativa para o mês de maio é de que a rentabilidade do produtor melhore, já que é previsto redução no volume colhido de cenoura nas lavouras mineiras.

Dificuldades no plantio motivam aumento de preço em MG

A oferta de cenoura nas praças mineiras de São Gotardo, Santa Juliana e Uberaba esteve elevada até o início de abril, consequência



Menor oferta eleva preço em MG

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

Fonte: Cepea

da alta produtividade. No entanto, ao longo do mês, houve leve redução no volume devido ao clima quente e seco na época de plantio, em fevereiro. A falta de água fez com que muitos produtores reduzissem o ritmo de plantio naquele mês. Além disso, houve maior procura em abril devido à Semana Santa, período que aquece as vendas de hortaliças. Neste ano, a produtividade da cenoura na temporada de verão está elevada, e a expectativa é que permaneça boa até o final da safra nas praças mineiras, em julho. Com isso, o intervalo de oferta que geralmente ocorre entre o fim da temporada de verão e o início da de inverno não deve ser tão acentuado como em outros anos.

Plantio da safra de inverno segue estável

O plantio de cenoura da safra de inverno 2014 de Minas Gerais, Goiás e Paraná, que começou em meados de março, segue dentro do normal, devendo ser concluído em agosto. Em maio, as chuvas costumam diminuir e aumenta a chegada de massas de ar frio – neste ano, inclusive, a previsão é de que o frio seja mais intenso do que o normal em maio. Com isso, as raízes deverão ter bom desenvolvimento já em maio. Para a produção de raízes de alta qualidade, a temperatura deve se manter na faixa ótima de 15°C a 21°C. Até o final de maio, a expectativa de agentes é de que 35% da área de Minas Gerais e Paraná seja plantada. Em relação à safra goiana, é esperado que sejam plantados 45%. Na Bahia, o plantio é contínuo ao longo do ano, não havendo distinção entre as safras de verão e inverno. O Rio Grande do Sul, que segue até novembro por ter clima mais frio, inicia o plantio mais cedo, entre fevereiro e março e, até o final de maio, espera-se que sejam cultivados 40% da área. A colheita da safra de inverno deve começar em julho e seguir até dezembro. No entanto, vale lembrar que os preparativos estão ainda no começo e, daqui para frente, as condições de mercado e o clima interferem diretamente no planejamento dos produtores.





Safra do Triângulo Mineiro/Alto Paraiba tem menor rendimento, mesmo com preço alto

Seca reduz produtividade da temporada das águas no Triângulo

A colheita da safra das águas 2013/14 no Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba finalizou em maio no azul. De janeiro a abril, o preço médio (ponderado pelo calendário de colheita e classificação) da batata ágata especial foi de R\$ 80,68/sc de 50 kg, o dobro do valor mínimo estimado pelos produtos para cobrir os gastos com a cultura, de R\$ 39,02/sc. No geral, a produtividade ficou abaixo da esperada, em função da seca nos primeiros meses deste ano, uma vez que grande parte das áreas neste período é cultivada sem irrigação. Em fevereiro, por exemplo, a produtividade média foi de 27 t/ha, enquanto que o potencial produtivo da região é de 35 t/ha. Com a produtividade registrando índices muito baixos, cerca de 5% da área de cultivada deixou de ser colhida, mesmo com os elevados preços no mercado. A perspectiva inicial para a próxima temporada das águas na região não apresenta sinais de ampliação nos investimentos, dados os problemas com a quebra de safra.

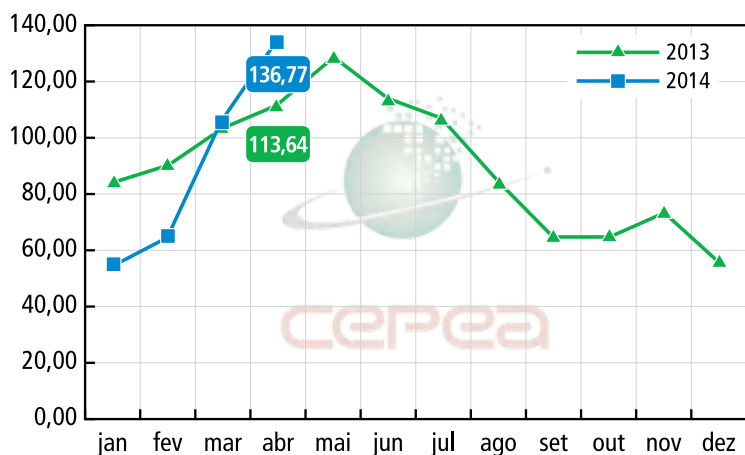
Colheita das secas 2014 tem início no PR, RS e MG

Curitiba, São Mateus do Sul, Irati e Ponta Grossa (PR), Ibiraiaras (RS) e Sul de Minas Gerais iniciaram em maio a colheita da safra das secas 2014. Em Curitiba e São Mateus do Sul, os trabalhos de campo começaram em janeiro, porém alguns produtores postergaram o plantio por conta das altas temperaturas, que poderiam comprometer a qualidade.

O plantio em Ibiraiaras ocorreu durante o calor intenso e chuva, o que deve impactar no rendimento. O plantio só foi intensificado na segunda quinzena de fevereiro, quando as temperaturas caíram um pouco. No Sul de Minas, o clima também interferiu na safra. Em fevereiro (mês de pico de plantio), choveu 71 mm, 67% a menos que média histórica conforme a Somar Meteorologia. Como as áreas não são irrigadas nessa época em MG, a produtividade das primeiras batatas colhidas em maio tendem ser baixa. Nas demais praças, até o início de maio não foram registrado severos problemas no desenvolvimento do tubérculo. Devido ao cenário climático durante o cultivo, é possível que haja redução na produtividade, sobretudo no início deste mês. A temporada das secas 2014 tem previsão de término em julho.

Plantio de inverno avança expressivamente em maio

O plantio da safra de inverno 2014 segue intenso durante o mês de maio nas regiões do Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba, Sul de Minas Gerais e Vargem Grande do Sul (SP). Em Vargem Grande do Sul, poucos produtores começaram os trabalhos de campo em março, com intensificação das atividades no mês seguinte. Até o final de maio, 92% da área deve ser plantada, restando 8% para junho. A previsão é de manutenção da área paulista em 11.850 hectares. A falta de chuva não chegou a interferir na safra local, embora haja expectativas do setor de redução de área cultivada até o final do plantio. No Triângulo, as atividades foram adiantadas para fevereiro, com intensificação em abril e o pico para junho/julho. Apesar de a irrigação ser comum nas lavouras de inverno, é possível que a área seja menor que os 3.500/ha, já que a forte estiagem no início do ano reduziu significativamente os níveis dos reservatórios. No Sul de Minas, a área deve se manter em 4.500 hectares com batata. O plantio na região teve início em março e o pico ocorre agora em maio, com atividades até julho. Em relação à colheita, de acordo com o calendário dos produtores dessas três regiões, deve ocorrer de julho a outubro.



Preço tem novo recorde em abril

Preços médios de venda da batata ágata no atacado de São Paulo - 107,24 R\$/sc de 50 kg

Fonte: Cepea





Produtores do RN/CE se preparam para a temporada 2014/15

Plantio da próxima safra começa em maio

Neste mês, produtores do Rio Grande do Norte/Ceará devem começar a se preparar para o plantio da temporada 2014/15, com início da colheita em julho. Até o fechamento desta edição, a negociação dos contratos para exportação tem sido positiva – os preços podem ser semelhantes. No geral, a demanda é satisfatória, mas produtores acreditam ser difícil incrementar o volume exportado por conta do déficit hídrico da região. Segundo a Somar Meteorologia, o volume de chuva em Mossoró (RN) e Quixeré (CE) em abril foi de 42,6 e 107,6 mm, respectivamente, enquanto a normal climatológica indica 195,1 e 205,4 mm.

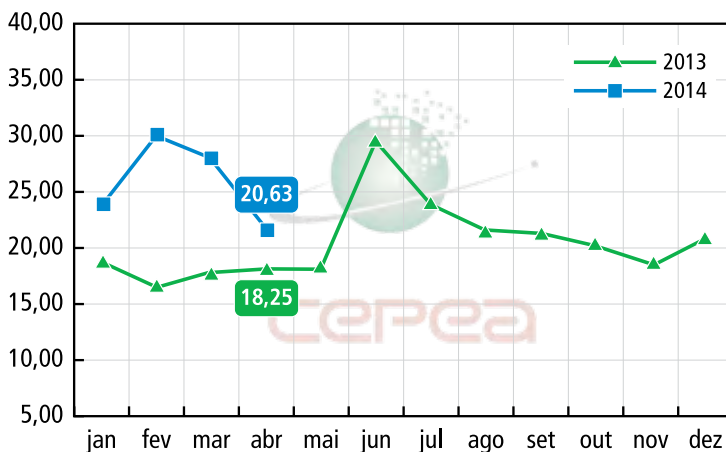
Chuvas prejudicam comercialização do Vale

Produtores do Vale do São Francisco (BA/PE) enfrentaram dificuldades na negociação do melão em abril devido às intensas chuvas que ocorreram, especialmente no início do mês. De acordo com a Somar Meteorologia, Juazeiro (BA) e Petrolina (PE) registraram, respectivamente, 180,3 e 178 mm de chuva no período. Com isso, a qualidade da fruta foi comprometida – boa parte dos melões apresentou podridão no talo. Neste cenário, atacadistas de São Paulo limitaram os pedidos da fruta, que foi comercializada no

próprio Nordeste e nos estados de Minas Gerais e do Rio de Janeiro. Por sua vez, a baixa qualidade e a lentidão das vendas, somadas ao aumento da colheita, pesaram sobre as cotações. Em abril, o melão amarelo tipos 6 e 7 foi cotado a R\$ 17,78/cx de 13 kg no Vale, redução de 20% frente ao mês anterior. A cotação média de abril esteve apenas 18% acima do valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos, reduzindo a rentabilidade do produtor do Vale. No final de abril, o clima ficou mais seco – favorável ao cultivo – e, com a recuperação da qualidade, a comercialização se normalizou. Produtores acreditam que esse cenário mais favorável pode persistir em maio e aguardam cotações relativamente firmes para este mês.

Safra 2013/14 apresenta menor volume de exportações desde 2010/11

A última temporada de embarques de melão terminou com volume reduzido frente à anterior. De acordo com a Secex, a safra 2013/14, que se iniciou em agosto/13, totalizou 177 mil toneladas até março/14, com recuo de 3% frente ao mesmo período de 2012/13. Esse volume foi, ainda, o menor desde a temporada 2010/11, quando uma grande empresa exportadora da fruta paralisou as atividades. Em receita, o Brasil faturou cerca de US\$ 140 milhões na temporada que se encerrou, 2% superior ao obtido na safra anterior. Com o final das exportações do Brasil, a Espanha tem sido responsável pelo fornecimento da fruta ao bloco europeu. Contudo, o país tem passado por dificuldades no cultivo do melão neste começo de safra. Além da redução de área, os espanhóis têm enfrentado problemas com a salinização da água e a sanidade da fruta. De acordo com notícias veiculadas pela imprensa, o clima está mais frio que o normal e produtores têm registrado incidência do vírus *Novo Dehli* e de moscas brancas nas lavouras. Atualmente, a região que está em período de oferta é Almería. Em junho, após a safra de Almería, o melão deve ser colhido em Murcia e depois em Castilla-la-Mancha.



Com oferta do RN/CE e Vale, amarelo recua

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

Fonte: Cepeca



QUEM USA, COMPROVA E RECOMENDA!

Linha completa e especializada de tecnologias para nutrição de hortifruti;

Maior e mais qualificada equipe de consultores a campo;

Rentabilidade, qualidade e segurança para a cadeia produtiva da melancia.



José Soares Filho

Resultado: 127 ton/ha
Campina do Monte
Alegre - SP



Hugo da Conceição
Carvalho

Resultado: 25 ton/ha
Santa Maria da Boa
Vista - PE



Maria Irene Rufail
Soares

Resultado: 80 ton/ha
Campina do Monte
Alegre - SP

"As coberturas da TIMAC Agro são muito boas, junto com os foliares me proporcionaram uma rama mais saudável e uma ótima produção. Compensou mais que meu sistema padrão. Acredito na tecnologia que a TIMAC Agro disponibiliza para nós."

"Sem as aplicações do Fertiactyl Kalibor não teria essa produção, o produto realmente é muito bom."

"Melhorou o desenvolvimento de minhas mudas e a produção. Demonstrou valer a pena investir numa tecnologia como a da TIMAC Agro. Vou continuar com essa parceria, pois a minha segunda panha melhorou e estou satisfeita com os resultados."

FERTILIZANTES SÓLIDOS



Maior eficiência na adubação nitrogenada



Maior proteção e eficiência do NPK

FERTILIZANTES LÍQUIDOS



Maior crescimento de raízes com ação antiestresse

FERTILIZANTES HIDROSSOLÚVEIS



Maior aproveitamento de nutrientes com impacto no pegamento e qualidade de frutos



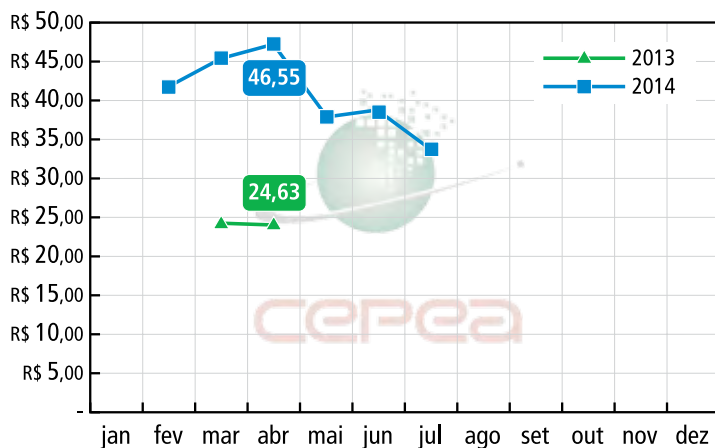
Cerrado goiano e Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba devem produzir menos neste ano

Seca reduz área plantada em GO e MG

Com o baixo volume de chuva desde o ano passado, os açudes da região do Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba e a represa de Santa Juliana (MG) – principais abastecedores de água da região – estão abaixo do nível mínimo para atender a demanda de irrigação. Com isso, cebolicultores mineiros deverão plantar menos neste ano, em relação ao planejado. A seca atingiu também o Cerrado goiano, porém em menor intensidade. A expectativa inicial era de um possível aumento da área cultivada no Cerrado, devido à boa rentabilidade dos últimos dois anos. Além disso, houve migração de alguns produtores de São José do Rio Pardo (SP) para a região do Triângulo Mineiro. Mesmo assim, tanto no Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba quanto no Cerrado Goiano, produtores manterão a área anterior na temporada 2014. O plantio teve início no final de dezembro nas duas regiões, quando ainda não havia falta de água. O pico das atividades de cultivo foi em fevereiro e março, período no qual os níveis de abastecimento dos reservatórios estavam críticos, impedindo a expansão da cultura. Segundo cebolicultores de ambas as regiões, a colheita deve começar na primeira quinzena de maio.

Com menor oferta, preço no 2º semestre será mais atrativo

A área total destinada ao cultivo de cebola para o segundo semestre de 2014 deve ser 2,5%



Argentina abastece o País

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

Fonte: Cepea

menor em relação à temporada passada, segundo levantamento do Cepea. Já era esperada uma queda ocasionada pelos baixos preços a partir de agosto/setembro/13, e neste ano a seca agravou ainda mais a situação. Assim, o pico de oferta nacional deve ser menos acentuado em 2014. Assim, a redução na área cultivada, a menor concentração de colheita e um possível aumento de demanda durante a Copa do Mundo garantirão preços mais remuneradores aos produtores que ofertarão na segunda parte do ano.

Safra 2013/14 finaliza no Sul

Produtores de Ituporanga (SC) encerraram a colheita da safra 2013/14 no início de maio, com rentabilidade positiva. As cotações estiveram acima dos custos de produção durante toda temporada. Já os cebolicultores de São José do Norte (RS) não tiveram um resultado tão bom. Além de concentrarem a colheita entre o início da safra, em novembro, até o meio da temporada, entre janeiro e fevereiro, quando os preços não estavam em patamares tão elevados, o descarte chegou a 40% de bulbos de baixa qualidade. Com isso, a expectativa para a próxima temporada é de recuo de área na praça gaúcha. Já em Santa Catarina, os produtores estão mais animados, com expectativa de um ligeiro aumento na área de cultivo.

Argentina deve abastecer o Brasil em maio e junho

Com o final da safra do Sul, a importação de cebola da Argentina, que iniciou aos poucos em março, deve ganhar fôlego agora em maio. O volume importado já começou a se intensificar na medida em que a safra de Ituporanga (SC) caminhava para o fim (final de abril/início de maio). A importação argentina deve ser a principal origem de abastecimento de bulbos ao mercado doméstico em maio e junho. Apesar da previsão de algumas regiões produtoras brasileiras anteciparem a colheita do segundo semestre, o peso argentino desvalorizado ante o Real e Copa do Mundo no Brasil poderão manter as compras externas mais aquecidas neste ano.





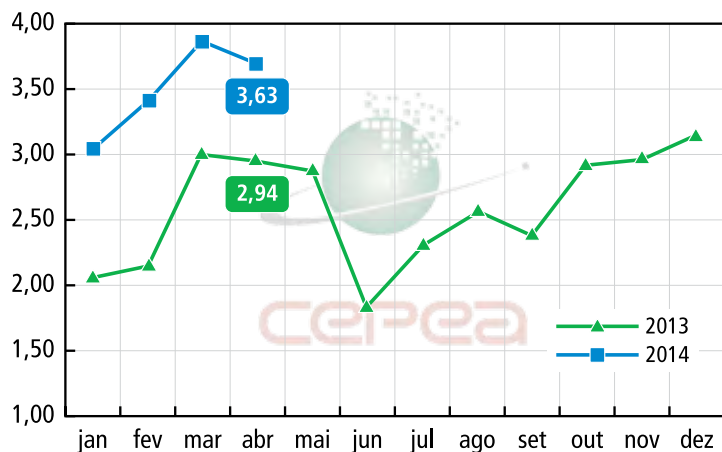
Safra temporã do PR deve ser menor e pode se estender até junho

Temporã paranaense começa com atraso e preços altos

A colheita de uva temporã do Paraná começou em meados de abril, cerca de duas semanas mais tarde do que o esperado. Segundo viticultores de Marialva e do norte do estado, o atraso na safra ocorreu porque as podas também foram iniciadas tardiamente, após a última temporada de final de ano ter sido afetada por geadas. Assim, em abril, as primeiras frutas ofertadas ainda estavam ácidas e com bagas pequenas. Apesar disso, os preços pagos aos produtores estiveram em altos patamares nas primeiras semanas de colheita, influenciados pela baixa oferta nacional. O preço médio de comercialização da uva Itália em Marialva (PR), em abril, foi de R\$ 3,88/kg, 67% acima do mesmo período de 2013. A previsão dos produtores é de que o ritmo de colheita aumente já na primeira quinzena de maio e que a safra temporã se estenda, pelo menos, até o final de junho. Quanto à qualidade, espera-se que melhore a partir de maio, quando a maior parte dos viticultores já deve estar colhendo suas uvas. Neste mês, deve aumentar, também, a oferta da uva Niagara da safra temporã das regiões paulistas de Louveira/Indaiatuba e Porto Feliz, com expectativa positiva em termos de volume e qualidade.

São Miguel e Pilar do Sul têm valores remuneradores na temporada

A safra nas cidades paulistas de São Miguel



Preço cai pouco em abril mesmo com início de safra temporã

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

Fonte: Cepea

Arcanjo e Pilar do Sul teve início em janeiro e terminou na primeira quinzena de abril, um pouco mais tarde que o previsto. No geral, esta última temporada foi marcada por menor oferta e preços remuneradores. As geadas e o clima seco no final de 2013 comprometeram a capacidade produtiva dos parreirais, e a produtividade média para a uva Itália foi 42% menor que a da safra anterior, atingindo 21,1 toneladas/hectare na média das duas regiões. A redução na colheita limitou a receita do produtor, mas, em compensação, a uva valorizou de maneira expressiva. Também na média de ambas as regiões, a uva Itália foi negociada a valores 50% maiores de janeiro a abril ante o mesmo período de 2013, a R\$ 3,60/kg. Essa cotação foi, ainda, 80% superior em relação ao valor mínimo de comercialização para cobrir os gastos com a cultura.

Vale do São Francisco investe em novas variedades

Para diversificar a produção, ampliar o calendário de colheita e reduzir a ociosidade da mão de obra, viticultores do Vale do São Francisco (BA/PE) estão apostando em novas variedades de uva. Boa parte da área plantada com essas variedades ainda está concentrada em grandes e médios produtores, mas cada vez mais viticultores menores têm demonstrado interesse em diversificar o negócio. O objetivo principal é comercializar um maior volume de uvas durante os primeiros meses do ano. Como o volume de chuva é maior nesse período, são procuradas variedades mais resistentes quanto à rachadura nas bagas, como a *midnight beauty* e a arra 15. Paralelamente, produtores locais têm investido também em variedades tradicionais mais resistentes à chuva, como a Itália melhorada, por exemplo, em detrimento da *thompson*. Cabe ressaltar, porém, que alguns viticultores têm cautela nos investimentos com novos tipos de uva porque a introdução no mercado é muito recente e ainda não há uma demanda efetiva. Em contrapartida, o desempenho dessas uvas no campo está bastante satisfatório, com a produtividade podendo chegar entre 30 e 40 toneladas/hectare.





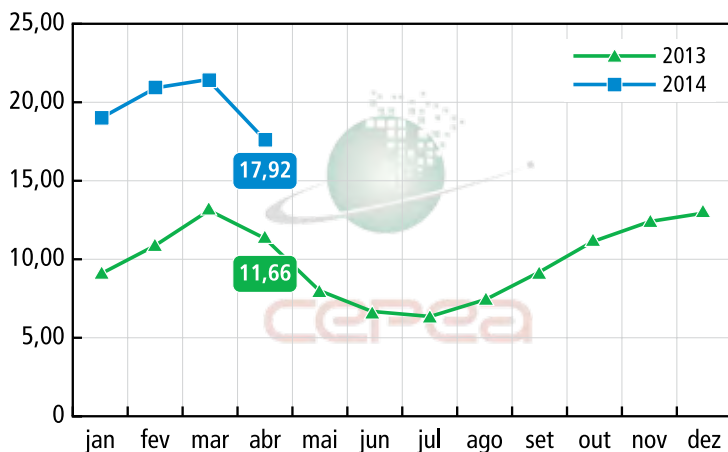
Estoques podem recuar para 350 mil t ao final de 2014/15

Indústria deve absorver maior parte da fruta produzida

A produção do cinturão citrícola (estado de São Paulo e Triângulo Mineiro), segundo estimativa de maio da CitrusBR, deve totalizar 308,8 milhões de caixas 40,8 kg em 2014/15, alta de 6,5% sobre a anterior. O mercado citrícola aguardava números próximos ou até inferiores aos da safra passada, mas, ainda assim, o cenário de oferta deve ser apertado. A previsão da entidade é de que volume de suco armazenado em 30 de junho de 2014 seja de 517 mil toneladas, em equivalente concentrado, e que as exportações e o consumo doméstico se mantenham em torno de 1,148 milhão de toneladas na temporada 2014/15. Caso esses números se concretizem, os estoques devem recuar para 350 mil toneladas ao final da safra (em junho de 2015), volume ainda acima do nível crítico estratégico (abaixo de 250 mil t). Vale lembrar que, para processar o estimado pela Associação, as processadoras precisariam moer 258 milhões de caixas de 40,8 kg de laranja. Esse volume corresponde à totalidade produzida pelo cinturão citrícola, descontando o volume médio de consumo do mercado de mesa (cerca de 50 milhões de caixas).

Citricultor depende de cotação remuneradora para manter atividade

Produtores de laranja do estado de São Paulo têm expectativa de que os preços pagos pela indústria em 2014/15 sejam superiores aos observados



Pera recua em abril, mas segue acima de 2013

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

Fonte: Cepea

nas duas temporadas anteriores. Mesmo assim, citricultores independentes (sem contratos de longo prazo) continuam desanimados com a cultura, e dependem de preços remuneradores para seguir na atividade. Até o início de maio não havia posicionamento da indústria sobre os valores a serem oferecidos na temporada 2014/15 – poucos contratos tinham sido renegociados. Com isso, aqueles que tiveram prejuízos nas últimas safras receiam que as cotações no segmento industrial ainda sejam insuficientes para cobrir os custos e gerar investimentos. Segundo agentes consultados pela Hortifuti/Cepea, há produtores que podem deixar a citricultura no final da próxima colheita, visto que têm acumulado dívidas ou dependido de outros rendimentos para cobrir os gastos da laranja. Essa decisão dependerá, principalmente, do interesse da indústria em fechar contratos com produtores independentes ou do valor pago pelas no *spot* (portão). Diante das incertezas, alguns citricultores podem priorizar o mercado de mesa, segmento que tem se mostrado remunerador desde o início deste ano.

Safra norte-americana ainda menor pode beneficiar setor no BR

A estimativa de produção de laranja da safra 2013/14 da Flórida divulgada em maio pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) indica que o estado norte-americano deve colher a menor safra desde 1984/85, totalizando apenas 110,3 milhões de caixas de 40,8 kg. Não há expectativas de que outros países supram a menor oferta de laranja da Flórida e do Brasil – levando em consideração a limitação de investimentos devido à baixa rentabilidade. Assim, o suco de laranja tende a se manter valorizado no mercado internacional, o que pode garantir um bom preço ao citricultor paulista. Para as processadoras, o cenário é positivo, visto que a baixa oferta na Flórida pode resultar em maior demanda americana pelo suco do Brasil. Um receio, porém, é que a valorização do produto limite a demanda do consumidor.





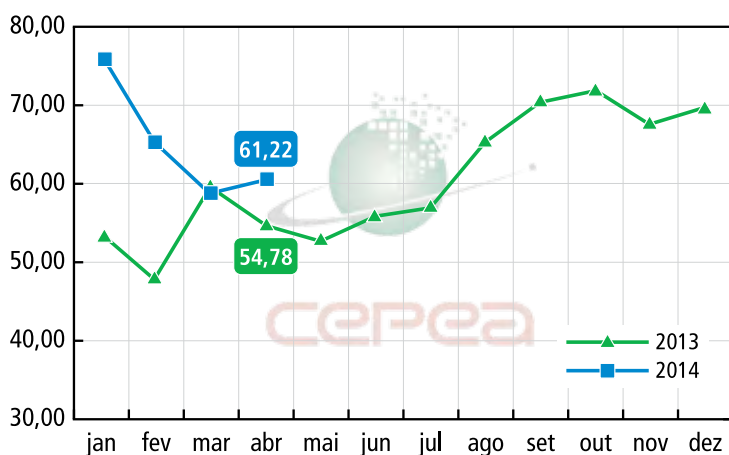
Com pouca fruta de qualidade, Brasil reduz embarques

Volume exportado é o menor desde 2006

A exportação de maçã tem sido comprometida pela menor oferta e pela qualidade aquém da ideal da fruta brasileira. Por outro lado, a colheita reduzida tem impulsionado as cotações, tornando o mercado doméstico atrativo para as frutas com certa qualidade. Além disso, uma parcela considerável desta safra é composta por maçãs menores e amareladas, que não atendem o padrão internacional. De janeiro a março, o volume enviado ao exterior totalizou 18 mil toneladas, 42% abaixo do primeiro trimestre de 2013 e o menor desde 2006, quando o país exportou 12 mil toneladas, segundo dados da Secex. A receita gerada pelas exportações nos três primeiros meses deste ano foi de US\$ 12 milhões, redução de 46% frente ao mesmo período do ano passado.

Baixa qualidade da safra pode elevar produção de suco

A colheita avançou em abril e produtores estimam que a oferta de “maçã de indústria”, supere a do ano anterior. Com isso, é possível que haja incremento na fabricação de suco e, conseqüentemente, aumento das exportações desse produto. Mas, por enquanto, o volume embarcado tem sido pequeno. De janeiro a março, foi exportado quase 3 mil toneladas de suco, volume 50% menor que o do mesmo período de 2013, segundo a Secex. A receita somou US\$ 4 milhões, 49% abaixo na mesma compara-



Com oferta reduzida, gala graúda valoriza

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

Fonte: Cepea

ção. Para as empresas que produzem e exportam suco, este ano está positivo, já que a matéria-prima está barata e o câmbio, favorável. Já para os produtores, a maior oferta de maçã de indústria preocupa, tendo em vista que o preço recebido por essa fruta é muito baixo. Nos últimos meses, inclusive, houve casos de maleicultores do Sul que comercializaram maçãs de baixa qualidade em sacolões locais, para não perder a mercadoria. Esse cenário, de menor qualidade, é decorrente das altas temperaturas e, em algumas regiões, da ocorrência de granizo durante o desenvolvimento das frutas.

Escoamento de gala é prioridade no Sul

A comercialização de gala está com bom ritmo no Sul do País. A partir de maio, muitos produtores já deverão começar as vendas das frutas armazenadas em câmaras frias. Segundo agentes do setor, a estratégia é priorizar o escoamento desta variedade, tendo em vista que, com a menor qualidade devido ao clima, a fruta poderá não resistir a muitos meses de armazenamento. Produtores estimam que, caso essa prática se consolide, a disponibilidade da gala seja quase nula a partir de meados de setembro. Assim, nos últimos meses do ano, o mercado poderá ser atendido basicamente pela fuji.

Colheita de fuji deve ser finalizada neste mês

Em maio, as regiões produtoras sulistas devem finalizar a colheita da maçã fuji. Segundo colaboradores, em Fraiburgo (SC) e Vacaria (RS) praticamente já foram finalizadas as atividades de campo. Já em São Joaquim (SC) a colheita das últimas maçãs deve ocorrer neste mês. Até abril, a comercialização de fuji esteve restrita e, no geral, produtores deverão comercializar bom volume da variedade apenas em julho. Assim como a gala, a fuji também foi afetada pelas intempéries, porém, mantém qualidade mais satisfatória. Agentes do setor seguem avaliando os impactos do clima adverso e novas estimativas devem ser divulgadas nos próximos meses.



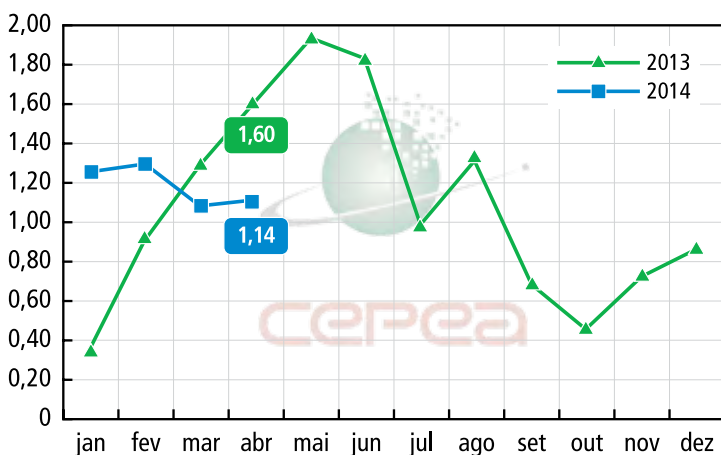


Copa do Mundo não eleva interesse de produtor do Vale

Vale aumenta colheita em maio, mas oferta na Copa pode ser reduzida

Em maio, o volume de manga pode aumentar no Vale do São Francisco (BA/PE), uma vez que algumas propriedades que estavam com as atividades paralisadas voltarão a colher. Esta oferta é resultado das boas floradas da variedade *tommy* verificadas entre dezembro e janeiro. Já para junho e julho, é esperado que o volume volte a se reduzir, visto que não houve planejamento de indução floral. Assim, o volume de manga do Vale do São Francisco não deve ser elevado durante a Copa do Mundo FIFA no Brasil. A falta de planejamento é explicada pelo fato de que produtores receiam que a comercialização da fruta seja prejudicada durante os jogos, apesar do grande fluxo de turistas. Isso porque a demanda por manga não deve crescer de maneira expressiva, segundo agentes. Além disso, há o receio de que algumas dificuldades sejam comuns na Copa, como a falta de mão de obra para colheita e a menor disponibilidade de caminhoneiros. Quanto aos preços, a expectativa é de que recuem em maio, com a maior oferta no Vale e em termos nacionais, mas devem seguir remuneradores. Já em junho, com a queda na disponibilidade, podem voltar a subir. Em abril, a manga *tommy* fechou a R\$ 1,14/kg, em média, 2% maior que o observado em março. Já a *palmer* fechou a R\$ 2,00/kg, 25% maior na mesma comparação.

Ainda sem chuva, Livramento tem



colheita aquém do esperado

O clima em Livramento de Nossa Senhora (BA) está seco desde o início do ano. Com isso, a oferta e a qualidade da fruta têm sido comprometidas. Em abril, o volume colhido foi satisfatório apenas em propriedades onde há boa estrutura de irrigação. Segundo mangicultores, a partir de junho, o volume colhido pode aumentar em Livramento de Nossa Senhora, o que é favorável para a região, tendo em vista que o Vale do São Francisco ainda estará com oferta restrita. Porém, assim como no Vale, produtores baianos não têm grandes expectativas com relação às vendas durante a Copa do Mundo. Quanto às expectativas para a safra, produtores de Livramento estão cada vez mais preocupados com a condição hídrica da região. Devido à baixa umidade, a necessidade de irrigação aumenta cada vez mais. Porém, para garantir o abastecimento de água nas residências, a prática da irrigação das mangueiras está liberada por apenas 12 horas na semana – a vazão é controlada pela Barragem Luiz Vieira, que supre o projeto de irrigação local. Em alguns casos, a irrigação que está sendo liberada é suficiente apenas para que a planta sobreviva, não resultando em boa colheita. Há produtores que contam com poços artesianos, mas a falta de chuva também pode elevar a salinidade do solo na região, situação que já é alarmante para outras culturas.

Norte de MG deve aumentar colheita em maio

O volume de manga em Jaíba e Janaúba, no norte de Minas Gerais, continuou reduzido em abril – a região colhe basicamente a *palmer*. Porém, a colheita pode aumentar em maio, seguindo de forma escalonada até novembro, segundo produtores locais. Além disso, a expectativa é de qualidade satisfatória, tanto quanto à coloração e ao tamanho da fruta. Em abril a fruta foi vendida basicamente no mercado consumidor mineiro. Com isso, o preço da manga *palmer* foi satisfatório para mangicultores da região, fechando a R\$ 2,13/kg em abril, valor 19% superior ao do mesmo mês de 2013.



Preço da *tommy* sobe pouco em abril

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

Fonte: Cepeca





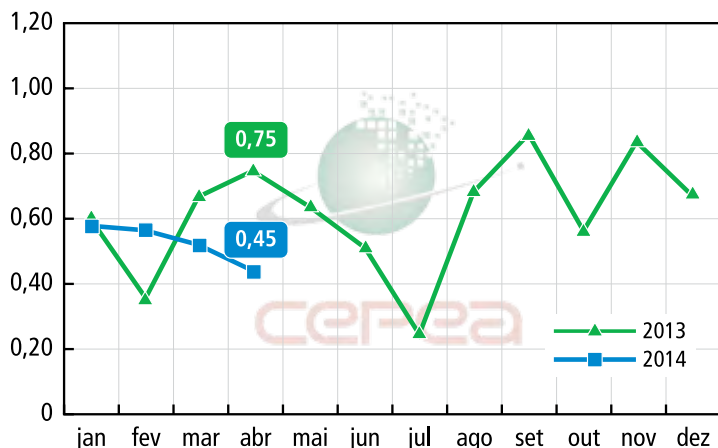
Com menor oferta de formosa, cotações podem subir em maio

Clima ameno e início do “pescoço” podem valorizar formosa

Produtores de mamão estão com boas expectativas para maio, apostando que as cotações da fruta podem subir. Segundo agentes, essa alta é esperada porque, nos primeiros meses deste ano, o forte calor antecipou a colheita, especialmente do formosa. Além disso, com o clima mais frio a partir deste mês, os pés produzirão menos. Outro fator que pode limitar a oferta é que, na região do Espírito Santo, lavouras mais antigas poderão entrar em período de “pescoço”. O fenômeno é esperado porque houve abortamento de flores decorrente das chuvas e enchentes no final do ano passado. Em abril, as previsões de alta nas cotações não se concretizaram e o formosa foi negociado a preços pouco remuneradores. A média da variedade foi de R\$ 0,35/kg no Sul da Bahia, valor 15% inferior ao valor mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura no mesmo período. Quanto ao havaí, mesmo com a oferta reduzida, os valores subiram pouco frente ao que era esperado por produtores. O aumento foi limitado pela disponibilidade elevada de formosa em abril, principalmente no Norte de Minas Gerais e Sul da Bahia.

Formosa é foco de produtores do Norte de MG

Mamonicultores do Norte de Minas Gerais têm se mostrado ainda mais animados com a produção do formosa, em detrimento do havaí. Um



Preço é pouco remunerador em abril
Preços médios recebidos por produtores pelo mamão formosa - R\$/kg (exceto RN)

Fonte: Cepea

dos principais motivos é que o cultivo de havaí é mais custoso e, por vezes, menos rentável. Além disso, produtores que tentam cultivar a variedade acabam por descartar cerca de 50% das frutas, pois são carpeloides (deformadas) e não têm valor comercial. Isso ocorre por conta das condições de clima e solo menos propícios ao havaí. Assim, a tendência é de que haja foco na produção de formosa, já que essa variedade se adapta melhor às condições do solo desta região. Além disso, o formosa já é tradicional na região mineira e, além de ter mercado consolidado, seu manejo já é dominado pelos produtores. Neste ano, têm havido, inclusive, investimentos em área em Minas Gerais, enquanto em 2013 produtores haviam se dedicado apenas à renovação. A estimativa é de que, em 2014, cerca de 95% da área total com mamão na região seja destinada ao cultivo do formosa.

Parte da EU reduz compras do Brasil e abre espaço para outros fornecedores

Neste ano, o panorama geral de exportações brasileiras de mamão é positivo se comparado ao ano passado. No primeiro trimestre de 2014, o país enviou 7,9 mil toneladas da fruta ao exterior, volume 14% maior frente ao mesmo período do ano passado. Dos países da União Europeia, Portugal e Espanha tiveram aumento expressivo de 33% nas compras do Brasil no período. Por outro lado, há destinos cujas compras vêm diminuindo, como a Holanda e a Alemanha – juntos, os dois países adquiriram 8% menos mamão brasileiro no primeiro trimestre. Com a lentidão dos embarques brasileiros para esses mercados, outros fornecedores podem estar ganhando espaço. Segundo notícia veiculada pelo *Fresh Plaza*, o Equador já foi responsável por abastecer 12,53% do mercado alemão em 2013. Além do país sul-americano, Jamaica, Gana e Tailândia também têm enviado a fruta à Europa. Assim, exportadores do Brasil devem continuar investindo em tecnologia e bons tratamentos culturais para que a fruta fornecida ao exterior tenha boa qualidade e preço competitivo.





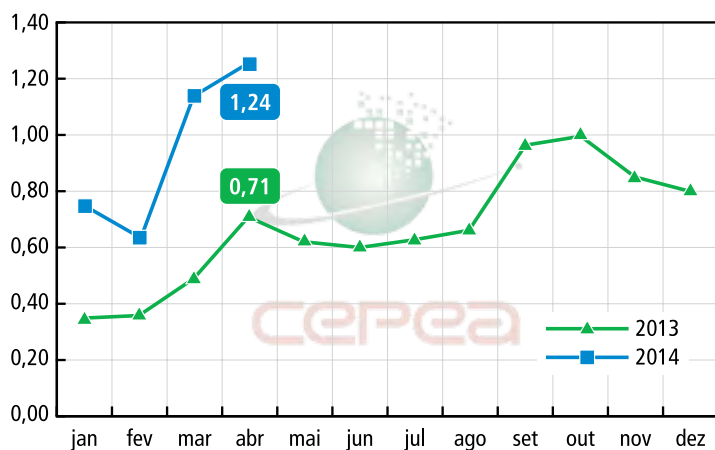
Em 2014 não entra banana do Equador no Brasil

Importações de banana do Equador são adiadas

Em março, o governo havia liberado a importação de banana do Equador. No entanto, após manifestações dos bananicultores brasileiros, o Ministro da Agricultura suspendeu a entrada da banana equatoriana pelo período de um ano. Dentre as principais preocupações que levaram ao adiamento, a mais importante é em relação a uma praga classificada como Quarentenária I – não existe ainda no Brasil. Pesquisadores estão levantando todas as informações técnicas para barrar em definitivo as importações de banana. A entrada de uma nova doença de banana no País pode causar novos danos econômicos à cultura.

Colheita de nanica avança no País

As principais regiões produtoras de banana do País – Vale do Ribeira (SP), Norte de Santa Catarina, Norte de Minas Gerais e Bom Jesus da Lapa (BA) – retomaram a colheita da nanica em abril. As atividades de campo estavam lentas devido ao baixo índice de chuvas e ao forte calor que marcaram o início deste ano. No entanto, as temperaturas mais amenas nos próximos meses, pouco favoráveis ao cultivo da banana, podem impedir o pico de oferta. Assim, a colheita de nanica pode ser escalonada a partir do final de maio, e as cotações não devem variar de forma expressiva. Quanto à prata, produtores do Sudeste afirmam que a oferta deve se elevar gradativamente até o



Escassez impulsiona preços da nanica em abril

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

Fonte: Cepea

final de agosto, seguindo de forma escalonada nos meses seguintes.

Investimentos em tratos culturais elevam produtividade na BA

A maioria das regiões produtoras de banana vinha registrando queda na produtividade nos últimos meses em comparação com o início de 2013. Já em Bom Jesus da Lapa (BA), o rendimento da colheita tem aumentado. Na média de abril, a produtividade da banana nanica nessa região esteve 9% superior à do mesmo mês de 2013, e a da prata, 23% maior. Este cenário é reflexo dos maiores investimentos em tratos culturais. Além disso, Bom Jesus da Lapa sentiu menos o impacto da estiagem prolongada e das elevadas temperaturas no primeiro bimestre de 2014. Isso porque essas condições climáticas são comuns na região e os problemas são minimizados com o uso da irrigação.

Nova subespécie do “Mal do Panamá” exige prevenção mais severa

A Organização das Nações Unidas para a Agricultura e Alimentação (FAO) anunciou, em abril, a descoberta de uma nova subespécie do fungo causador do “Mal do Panamá”. Controlada nos anos 50, a doença foi novamente observada no Sudeste Asiático, na Jordânia e em Moçambique. Embora não haja relatos na América Latina, a FAO reforça a importância de cuidados mais significativos na prevenção da doença. A inexistência de um princípio ativo capaz de combater o fungo torna fundamental a adoção de medidas preventivas. O cultivo de variedades resistentes, o planejamento cuidadoso do sistema de irrigação e impedimento da entrada de plantas e solos contaminados no território nacional são algumas das medidas recomendadas pela FAO. O agente causador do “Mal do Panamá”, que pode permanecer na região por até 30 anos, penetra nas bananeiras por meio das raízes, compromete o sistema vascular, podendo levar à morte da planta.





Na teoria, a tecnologia do futuro. Na prática, maior proteção e qualidade hoje.

SERENADE[®]
ASO



A força da natureza a favor da qualidade.

Serenade é o fungicida e bactericida biológico da Bayer. Com formulação diferenciada, pronta para o uso e de fácil manejo, Serenade além de controlar efetivamente as doenças, ativa a defesa das plantas melhorando o desenvolvimento e a sanidade e produzindo frutas e hortaliças sem resíduos, com alta qualidade e mais saudáveis. Serenade possui carência zero permitindo maior flexibilidade entre a aplicação e a colheita. Adicionar Serenade ao seu manejo é ter carência zero e qualidade máxima.

Serenade.
Eficiência sem carência.

ATENÇÃO

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

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



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



150 Anos
Se é Bayer, é bom

DOW AGROSCIENCES PROTEÇÃO DE PONTA A PONTA

© 2014 DOW AGROSCIENCES



Pulsor[®] 240 SC
FUNGICIDA

Dithane[®] NT RAIN ATIVIDADE
FUNGICIDA

Curathane[®] SC
FUNGICIDA

Sabre[®]
INSETICIDA

Lorsban[®] 480 BR
INSETICIDA

Intrepid[®] 240 SC
INSETICIDA

Tracer[®]
INSETICIDA

Tairel[®] M

Ellect

Agata[®]

Platinum NEO

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

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

www.dowagro.com.br
0800 772 2492

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.



Dow AgroSciences

Soluções para um Mundo em Crescimento[®]




De nordeste a sul, sudeste a centro-oeste, solução em tomates híbridos para o Brasil todo passar um ano azul.

CATÁLOGO
BLUESEEDS
2014^E
2015

Distribuidor  no Brasil.

Blueseeds



O Brasil é um país continental, grande na sua extensão e gigante em diversidade de frutos, tipos de solo e clima. Em cada região, existem híbridos de tomates que se adaptam melhor, crescem mais e por meio de combinações de resistências produzem mais. Contando com isso a Bluseeds apresenta seu portfólio de produtos dividido nas regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste, trazendo a melhor solução para seu plantio.

Nomenclatura dos produtos:

BS - Blueseeds
IS - Indeterminado Salada
II - Indeterminado Italiano
ISC - Indeterminado Santa Clara
DI - Determinado Italiano
DIA - Determinado Italiano Amarelo
DIB - Determinado Italiano Beta
DIG - Determinado Italiano Gold
DGR - Determinado Grape Red
IBIB - Indeterminado Baby Italiano Beta
DCR - Determinado Cereja Red
IGR - Indeterminado Grape Red
ISP - Indeterminado Salada Pink
IU - Indeterminado Ugly
PE - Porta Enxerto

Resistências:

F1 - *Fusarium raça 1*
F2 - *Fusarium raça 2*
F3 - *Fusarium raça 3*
Fc - *Fusarium Crown*
G - *Erwinia*
H - *Cancro Bacteriano*
N - *Nematóides galhas*
P - *Pseudomonas syringae pv tomato*
Rr - *Phytophthora root rot e ralstonia solanacearum*
Sw - Vírus do vira cabeça
T - Mosaico do Tabaco
Ty - Geminivirus
V1 - *Verticillium* sp. raça 1
V2 - *Verticillium* sp. raça 2

Características:

EFS - Capacidade de durabilidade pós maturação no campo
LSL - Longa Vida

PARANÁ

Região Norte Central

Região Norte Pioneiro

Região Oeste

SANTA CATARINA

Caçador, Urubici e Papanduva

RIO GRANDE DO SUL

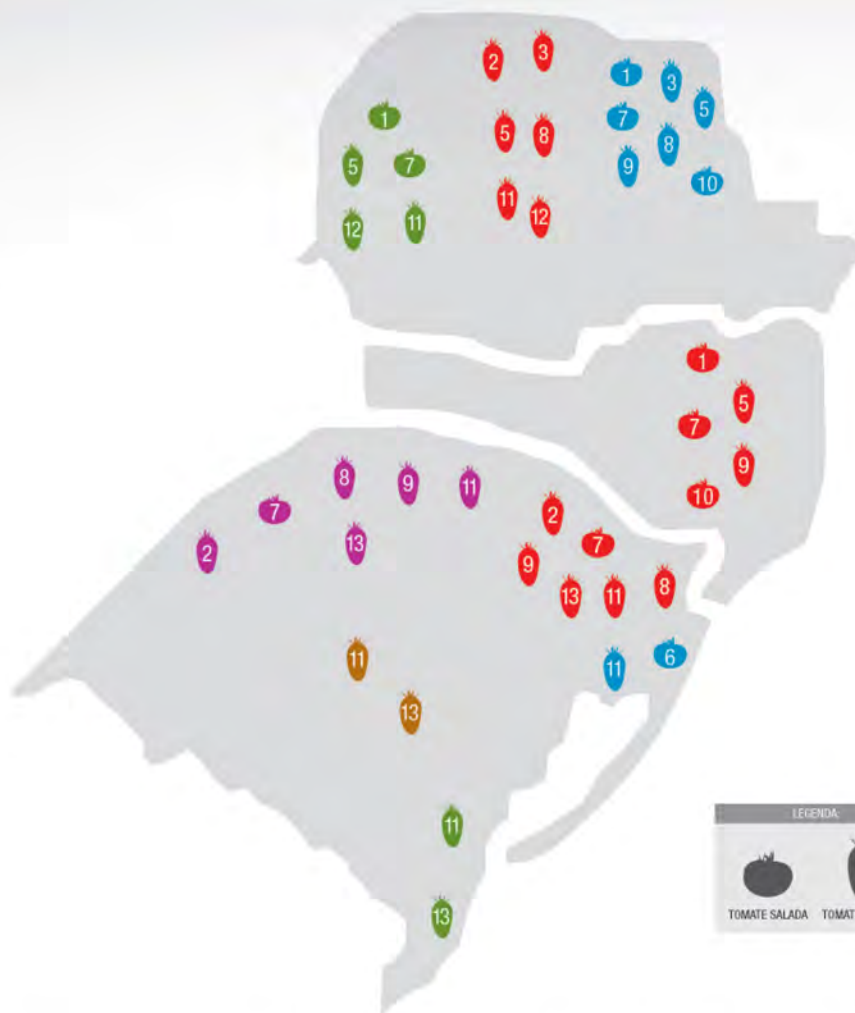
Região Serrana

Região Litoral

Região Sul

Região Central

Região Norte/Nordeste/Noroeste



MATERIAL

PESO MÉDIO

CICLO

Nº LOCUS

RESISTÊNCIAS

DENSIDADE DO PLANTIO

HASTES

MATERIAL	PESO MÉDIO	CICLO	Nº LOCUS	RESISTÊNCIAS	DENSIDADE DO PLANTIO	HASTES
1 BS IS0008	230 a 250g	precoce	4	V1, F1, F2, N, T, Ty, Sw	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	2
2 BS II0011	180 a 220g	médio	3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
3 BS II0020	180 a 220g	médio	3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
4 Caeté	200 a 220g	precoce	2 a 3	V1, F1, F2, T, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	dispensa desbrota
5 Guacá	180 a 200g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, N, T, P	1,00x1,20m - 0,40x0,30m	2
6 Itapitã	210 a 230g	médio	4	V1, F1, F2, N, T, Sw, LSL	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	dispensa desbrota
7 Jordana	220 a 240g	tardio	4	V1, F1, F2, N, T, Sw, Fc, P, LSL	1,20x1,50m - 0,30x0,40m	2
8 Kaiapó	200 a 220g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
9 Netuno	160 a 180g	tardio	2 a 3	V1, F1, F2, N, T, LSL	1,20x1,50m - 0,70x0,50m	2
10 Pataxó	200 a 220g	médio	4	V1, F1, F2, N, T	1,20x1,50m - 0,40x0,30m	2
11 Plutão	210 a 230g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, N, T, LSL	1,20x1,50m - 0,70x0,50m	2
12 Saturno	180 a 200g	precoce	2 a 3	V1, F1, F2, N, T, P	0,80x1,20m - 0,40x0,30m	2
13 Vênus	200 a 230g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, F3, N, Sw, P	1,20x1,50m - 0,80x0,60m	dispensa desbrota



BS II0011



PATAXÓ



GUACÁ

ESPÍRITO SANTO

Venda Nova do Imigrante

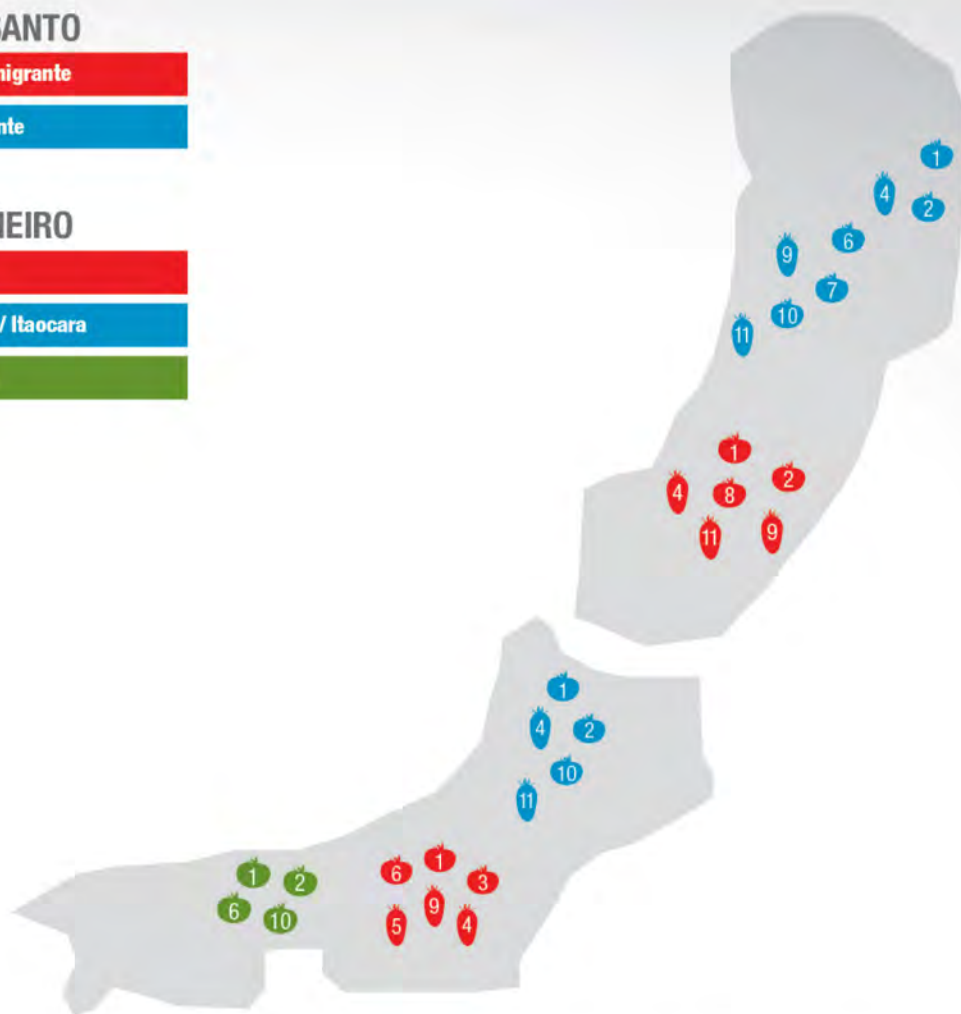
Região Terra Quente

RIO DE JANEIRO

Nova Friburgo

São José de Ubá / Itaocara

Paty dos Alferes



MATERIAL	PESO MÉDIO	CICLO	Nº LOCUS	RESISTÊNCIAS	DENSIDADE DO PLANTIO	HASTES
1 BS IS0003	240 a 260g	precoce	4	V1, F1, F2, F3, N, T, Ty, LSL	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	2
2 BS IS0008	230 a 250g	precoce	4	V1, F1, F2, N, T, Ty, Sw	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	2
3 BS IS0010	300 a 340g	médio	4 ou mais	V1, F1, F2, F3, N, T, Ty, LSL	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	2
4 BS II0020	180 a 220g	médio	3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
5 Caeté	200 a 220g	precoce	2 a 3	V1, F1, F2, T, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	dispensa desbrota
6 Ibatã	240 a 260g	médio	4	V1, F1, F2, T, N, LSL	1,20x1,50m - 0,40x0,30m	2
7 Itapitã	210 a 230g	médio	4	V1, F1, F2, N, T, Sw, LSL	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	dispensa desbrota
8 Marangatú	230 a 250g	médio	4	V1, F1, F2, F3, T, LSL	1,20x1,50m - 0,30x0,40m	2
9 Netuno	160 a 180g	tardio	2 a 3	V1, F1, F2, N, T, LSL	1,20x1,50m - 0,70x0,50m	2
10 Topacatú	240 a 260g	médio	4	V1, F1, F2, F3, T, Fc	1,20x1,50m - 0,30x0,40m	2
11 Vênus	200 a 230g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, F3, N, Sw, P	1,20x1,50m - 0,80x0,60m	dispensa desbrota



BS IS0003



NETUNO



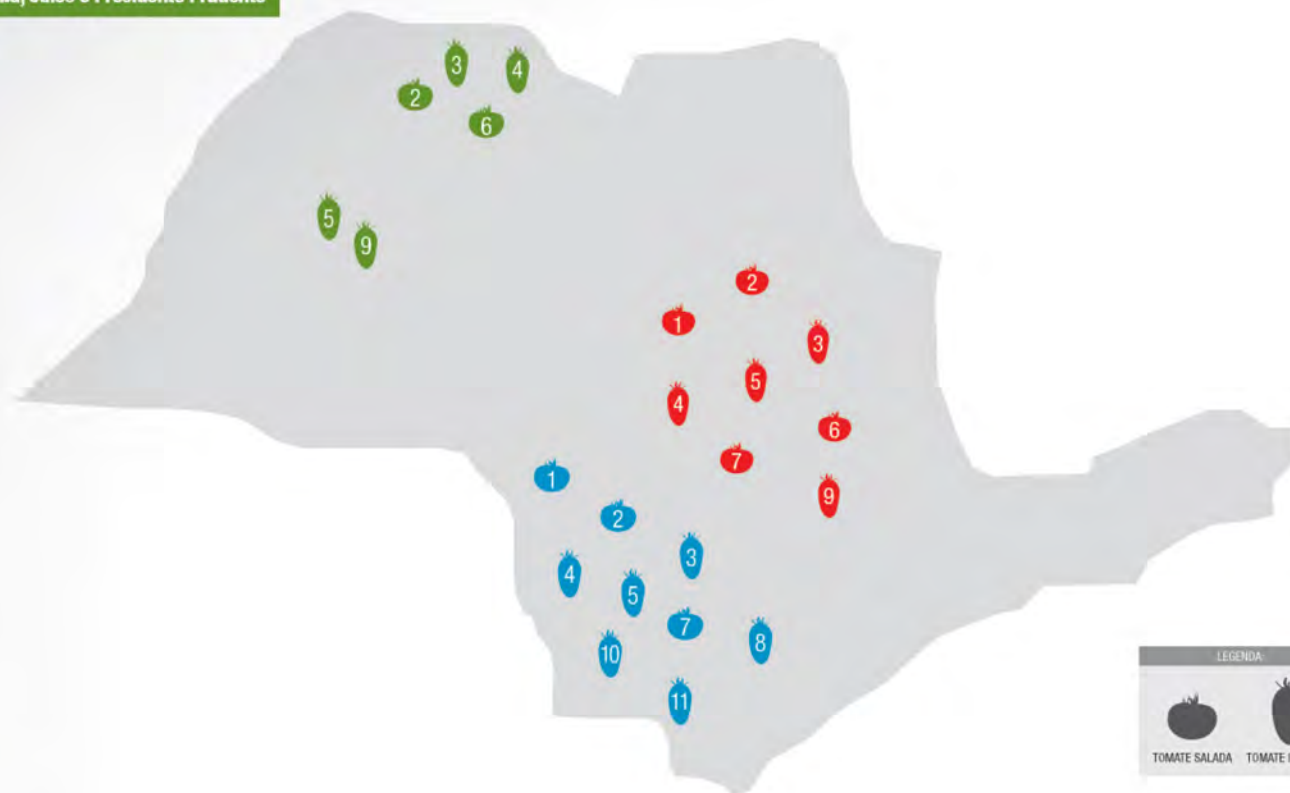
BS IS0010

SÃO PAULO

Interior

Região Sul

Araçatuba, Jales e Presidente Prudente



MATERIAL	PESO MÉDIO	CICLO	Nº LOCUS	RESISTÊNCIAS	DENSIDADE DO PLANTIO	HASTES
----------	------------	-------	----------	--------------	----------------------	--------

1	BS IS0002	210 a 230g	precoce	4	V1, F1, F2, N, T, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	2
2	BS IS0008	230 a 250g	precoce	4	V1, F1, F2, N, T, Ty, Sw	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	2
3	BS II0011	180 a 220g	médio	3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
4	BS II0020	180 a 220g	médio	3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
5	Guacá	180 a 200g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, N, T, P	1,00x1,20m - 0,40x0,30m	2
6	Ibatã	240 a 260g	médio	4	V1, F1, F2, T, N, LSL	1,20x1,50m - 0,40x0,30m	2
7	Jordana	220 a 240g	tardio	4	V1, F1, F2, N, T, Sw, Fc, P, LSL	1,20x1,50m - 0,30x0,40m	2
8	Kaiapó	200 a 220g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
9	Kátia	160 a 180g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, P	1,40x1,80m - 0,80x0,60m	dispensa desbrota
10	Netuno	160 a 180g	tardio	2 a 3	V1, F1, F2, N, T, LSL	1,20x1,50m - 0,70x0,50m	2
11	Saturno	180 a 200g	precoce	2 a 3	V1, F1, F2, N, T, P	0,80x1,20m - 0,40x0,30m	2



BS II0020



BS IS0008



KAIAPÓ

MINAS GERAIS

Belo Horizonte, Baldim, Igarapé

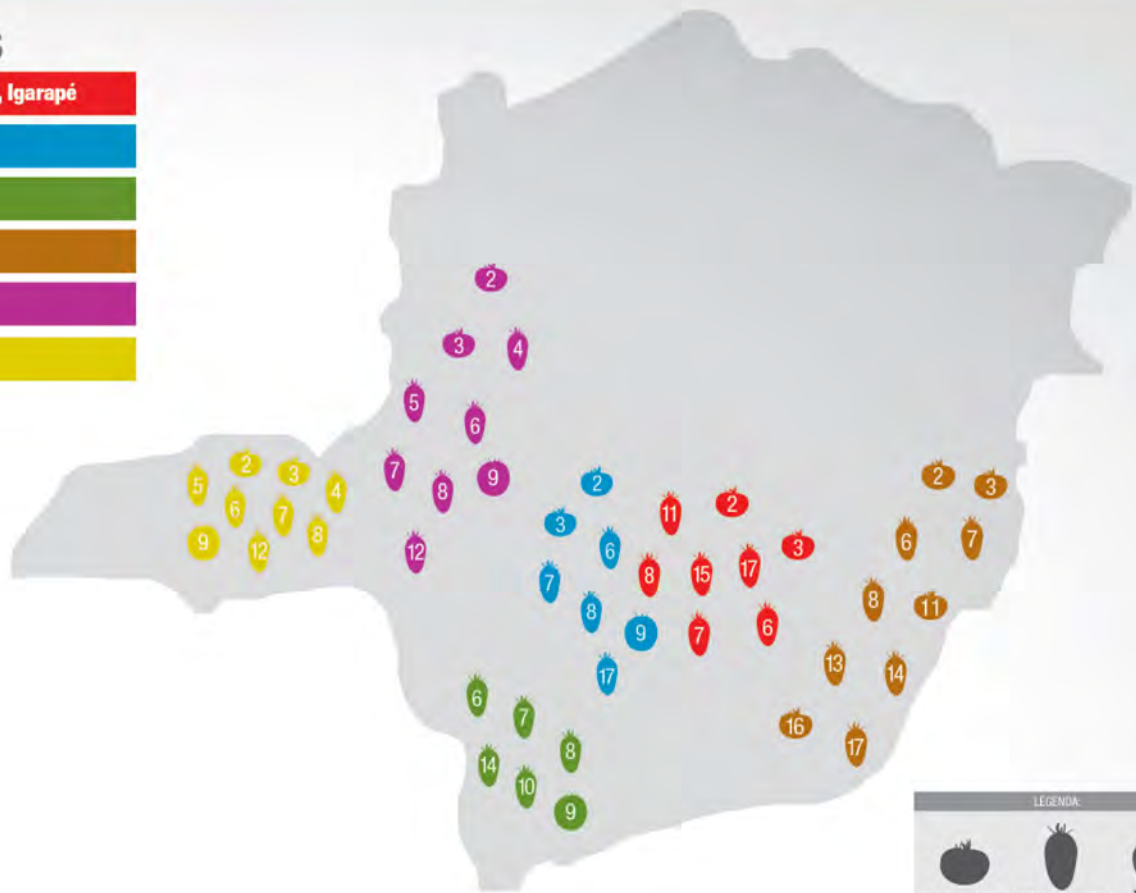
Interior

Região Sul

Região Sudeste

Região Oeste

Araguari



MATERIAL	PESO MÉDIO	CICLO	Nº LOCUS	RESISTÊNCIAS	DENSIDADE DO PLANTIO	HASTES
1 BS DI0001	160 a 180g	médio	3	V1, F1, F2, F3, Sw, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	dispensa desbrota
2 BS IS0002	210 a 230g	precoce	4	V1, F1, F2, N, T, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	2
3 BS IS0008	230 a 250g	precoce	4	V1, F1, F2, N, T, Ty, Sw	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	2
4 BS II0004	180 a 220g	tardio	3	V1, F1, F2, F3, N, T, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
5 BS II0006	190 a 210g	médio	3	V1, F1, F2, T, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
6 BS II0011	180 a 220g	médio	3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
7 BS II0020	180 a 220g	médio	3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
8 Caeté	200 a 220g	precoce	2 a 3	V1, F1, F2, T, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	dispensa desbrota
9 Catú	190 a 210g	precoce	2 a 3	V1, F1, F2, T, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	dispensa desbrota
10 Guacá	180 a 200g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, N, T, P	1,00x1,20m - 0,40x0,30m	2
11 Ibatã	240 a 260g	médio	4	V1, F1, F2, T, N, LSL	1,20x1,50m - 0,40x0,30m	2
12 Kaiapó	200 a 220g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
13 Netuno	160 a 180g	tardio	2 a 3	V1, F1, F2, N, T, LSL	1,20x1,50m - 0,70x0,50m	2
14 Plutão	210 a 230g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, N, T, LSL	1,20x1,50m - 0,70x0,50m	2
15 Saturno	180 a 200g	precoce	2 a 3	V1, F1, F2, N, T, P	0,80x1,20m - 0,40x0,30m	2
16 Topacatú	240 a 260g	médio	4	V1, F1, F2, F3, T, Fc	1,20x1,50m - 0,30x0,40m	2
17 Vênus	200 a 230g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, F3, N, Sw, P	1,20x1,50m - 0,80x0,60m	dispensa desbrota



VÊNUS



BS IS0002



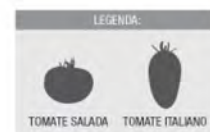
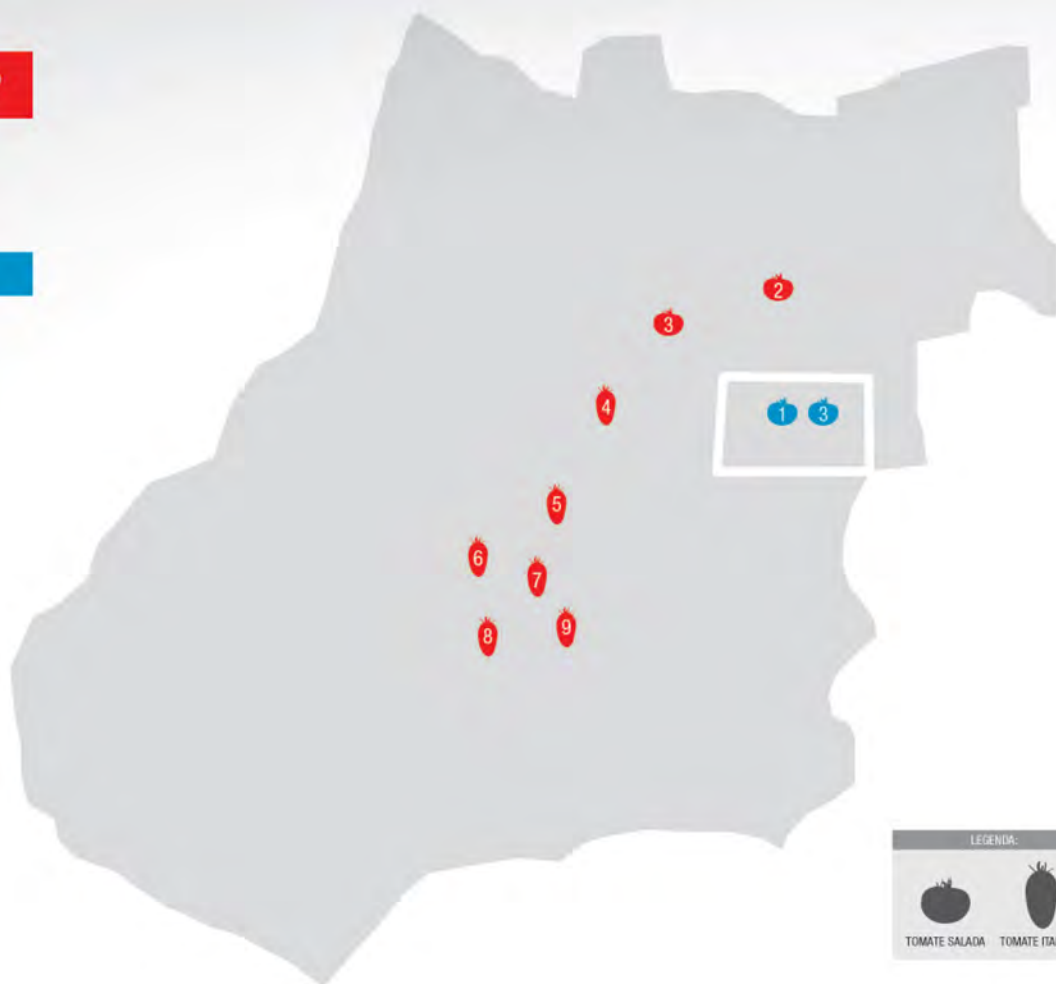
CAETÉ

GOIÁS

Goianópolis, Anápolis, Pirenópolis,
Corumbá e São João da Aliança.

DISTRITO FEDERAL

Planaltina



MATERIAL	PESO MÉDIO	CICLO	Nº LOCUS	RESISTÊNCIAS	DENSIDADE DO PLANTIO	HASTES
1 Amã	200 a 220g	médio	4	V1, F1, F2, T, Sw	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	2
2 BS IS0002	210 a 230g	precoce	4	V1, F1, F2, N, T, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	2
3 BS IS0008	230 a 250g	precoce	4	V1, F1, F2, N, T, Ty, Sw	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	2
4 BS II0004	180 a 200g	tardio	3	V1, F1, F2, F3, N, T, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
5 BS II0006	190 a 210g	médio	3	V1, F1, F2, T, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
6 BS II0011	180 a 220g	médio	3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
7 BS II0020	180 a 220g	médio	3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
8 Caeté	200 a 220g	precoce	2 a 3	V1, F1, F2, T, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	dispensa desbrota
9 Kaiapó	200 a 220g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2



BS II0006



AMÃ



BS II0004

BAHIA

Vale do Jequiçá

Chapada Diamantina (800m de alt)

Chapada Diamantina (abaixo 800m)

Planalto da Conquista



MATERIAL	PESO MÉDIO	CICLO	Nº LOCUS	RESISTÊNCIAS	DENSIDADE DO PLANTIO	HASTES
1 BS DI0001	160 a 180g	médio	3	V1, F1, F2, F3, Sw, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	dispensa desbrota
2 BS IS0008	230 a 250g	precoce	4	V1, F1, F2, N, T, Ty, Sw	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	2
3 Caeté	200 a 220g	precoce	2 a 3	V1, F1, F2, T, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	dispensa desbrota
4 Catú	190 a 210g	precoce	2 a 3	V1, F1, F2, T, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	dispensa desbrota
5 Guacá	180 a 200g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, N, T, P	1,00x1,20m - 0,40x0,30m	2
6 Jordana	220 a 240g	tardio	4	V1, F1, F2, N, T, Sw, Fc, P, LSL	1,20x1,50m - 0,30x0,40m	2
7 Vênus	200 a 230g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, F3, N, Sw, P	1,20x1,50m - 0,80x0,60m	dispensa desbrota



BS DI0001



JORDANA



CATÚ

CEARÁ

Serra de Ibiapaba e Serra do Baturité

Quixeré, Russas e Crato

RIO GRANDE DO NORTE

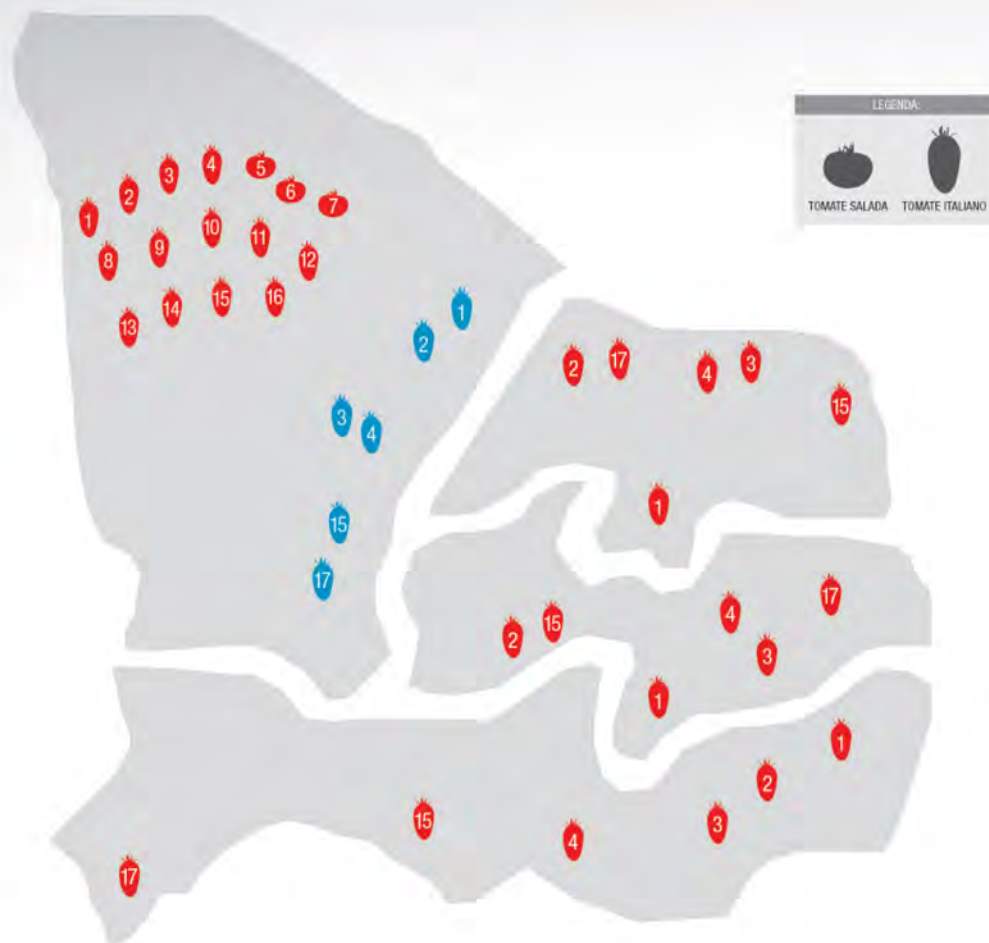
Parelhas, Jandaíra, Natal,
Mossoró e Baraúnas

PARAÍBA

Monteiro, Princesa Isabel, Boqueirão,
Cabaceira, Juru, Campina Grande,
Nova Palmeira, Sumé, Santana do
Seridó, São Vicente e Itapetim.

PERNAMBUCO

Bezerros, Petrolina, Camocim de
São Félix, Caruarú, Gravatá, Sairé,
Ibimirim, Floresta, Inajá, Betânia,
Belmonte e Bonito.



MATERIAL	PESO MÉDIO	CICLO	Nº LOCUS	RESISTÊNCIAS	DENSIDADE DO PLANTIO	HASTES
1 BS DI0001	160 a 180g	médio	3	V1, F1, F2, F3, Sw, T, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	dispensa desbrota
2 BS DI0007	200 a 220g	médio	3 a 4	V1, F1, F2, F3, N, Sw, P, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	dispensa desbrota
3 BS DI0016	200 a 220g	tardio	3 a 4	V1, F1, F2, F3, N, Sw, P, Ty	1,40x1,80m - 0,80x0,60m	dispensa desbrota
4 BS DI0037	160 a 180g	médio	3	V1, F1, F2, N, Ty	1,50x0,60m - 1,80x0,60m	dispensa desbrota
5 BS IS0002	210 a 230g	precoce	4	V1, F1, F2, N, T, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	2
6 BS IS0008	230 a 250g	precoce	4	V1, F1, F2, N, T, Sw, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	2
7 BS IS0009	200 a 220g	médio	4	F1, F2, N, T, Sw	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	2
8 BS II0004	180 a 200g	tardio	3	V1, F1, F2, F3, N, T, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
9 BS II0005	180 a 200g	tardio	3	V1, F1, N, T, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
10 BS II0006	190 a 210g	médio	3	V1, F1, F2, T, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
11 BS II0011	180 a 220g	médio	3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
12 BS II0012	180 a 220g	médio	3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
13 BS II0019	170 a 180g	médio	3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
14 BS II0020	180 a 220g	médio	3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
15 Caeté	200 a 220g	precoce	2 a 3	V1, F1, F2, T, Ty	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	dispensa desbrota
16 Kaiapó	200 a 220g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, F3, N, T, Sw, P, Ty	1,00x1,40m - 0,40x0,30m	2
17 Poranga	200 a 230g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, P	1,40x1,80m - 0,50x0,60m	dispensa desbrota



PORANGA



BS IS0009



BS II0005

DETERMINADOS

MATERIAL	TIPO	PESO MÉDIO	CICLO	Nº LOCUS	RESISTÊNCIAS	DENSIDADE DO PLANTIO	HASTES
Ayssó	Caqui/Gaúcho/Maçã	400 a 500g	médio	multilocular	V1, F1, F2, T, Ty, LSL	1,30x1,50m - 0,40x0,60m	dispensa desbrota
Bagual	Caqui/Gaúcho/Maçã	400 a 600g	médio	multilocular	V1, F1, F2, T, Sw, LSL	1,30x1,50m - 0,40x0,60m	dispensa desbrota
Invicco	Caqui/Gaúcho/Maçã	400 a 600g	médio	multilocular	V1, F1, F2, T, Sw, LSL	1,30x1,50m - 0,40x0,60m	dispensa desbrota
Kariri	Caqui/Gaúcho/Maçã	400 a 500g	precoce	multilocular	V1, F1, F2, F3, T, Ty, LSL	1,30x1,50m - 0,40x0,60m	dispensa desbrota
Mercúrio	Italiano	170 a 190g	precoce	2 a 3	V1, F1, F2, N, T, Sw	1,20x1,50m - 0,30x0,50m	dispensa desbrota
Ceça	Salada	200 a 220g	médio	4	V1, F1, N, T, Ty	1,30x1,60m - 0,40x0,60m	dispensa desbrota

INDETERMINADOS

MATERIAL	TIPO	PESO MÉDIO	CICLO	Nº LOCUS	RESISTÊNCIAS	DENSIDADE DO PLANTIO	HASTES
Supremo R	Caqui/Gaúcho/Maçã	600 a 1000g	médio	multilocular	V1, F1, F2, N, T, Sw, Ty	1,50x1,80m - 0,50x0,80m	1
Yapussú	Caqui/Gaúcho/Maçã	600 a 800g	médio	multilocular	V1, F1, F2, N, T, Sw, Ty	1,50x1,80m - 0,50x0,80m	1
Aeté	Salada	200 a 220g	precoce	3 a 4	V1, F1, F2, N, T, Sw, LSL	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	2
Guaraítã	Salada	220 a 240g	precoce	3 a 4	V1, F1, F2, N, T, Sw	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	2
Maranguara	Salada	200 a 220g	médio	3 a 4	V1, F1, F2, N, T	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	2
Ussú	Salada	200 a 220g	médio	3 a 4	V1, F1, F2, T	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	2
BS ISC0018	Santa Clara	200 a 220g	médio	2 a 3	V1, F1, F2, N, T	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	2
Upiã	Santa Clara	180 a 200g	precoce	2 a 3	V1, F1, F2, F3, N, T, P, Ty	1,50x1,80m - 0,40x0,50m	2

ESPECIALIDADES DETERMINADOS

MATERIAL	TIPO	PESO MÉDIO	CICLO	Nº LOCUS	RESISTÊNCIAS	DENSIDADE DO PLANTIO	HASTES
BS DCR0028	Cereja	20 a 24g	precoce	2	V1, F1, F2, N, T, Ty	1,20x1,60m - 0,40x0,60m	4
Yuti	Cereja	22 a 26g	precoce	2	V1, F1, F2	1,20x1,60m - 0,40x0,60m	4
Abirú	Grape	20 a 24g	precoce	2	F1, F2	1,20x1,60m - 0,40x0,60m	4
BS DGR 0017	Grape	22 a 26g	precoce	2	V1, F1, F2, T, Sw, P, Ty	1,20x1,60m - 0,40x0,60m	4
Irai	Grape	20 a 26g	precoce	2	F1	1,20x1,60m - 0,40x0,60m	4
Upyrã	Grape Gold	24 a 30g	precoce	2	F1, F2, F3, N, T	1,20x1,60m - 0,40x0,60m	4
BS DIA0026	Italiano	180 a 220g	precoce	2	V1, F1, F2, P	1,40x1,60m - 0,50x0,70m	2
BS DIB0014	Italiano	180 a 220g	precoce	2	V1, F1, F2, T, P	1,40x1,60m - 0,50x0,70m	2
BS DIG0013	Italiano	160 a 180g	precoce	2	V1, F1, F2, Sw, P	1,40x1,60m - 0,50x0,70m	2

ESPECIALIDADES INDETERMINADOS

MATERIAL	TIPO	PESO MÉDIO	CICLO	Nº LOCUS	RESISTÊNCIAS	DENSIDADE DO PLANTIO	HASTES
Baby Italiano	Baby	60 a 80g	precoce	2	V1, F1, F2, N, T	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	2
BS IBIB0015	Baby	50 a 70g	precoce	2	V1, F1, F2, T, P	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	2
Amóai	Cereja	28 a 32g	precoce	2	F1, T	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	4
Pori	Cereja	24 a 28g	precoce	2	F1, T	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	2 a 4
Ytai (mini-Pori)	Cereja	18 a 22g	precoce	2	V1, F1, F2, N, T	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	2 a 4
Essai	Cereja Gold	25 a 30g	precoce	2	V1, F1, T	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	2 a 4
BS IGR0023	Grape	26 a 32g	precoce	2	F1, T	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	2 a 4
Guaraci	Grape	28 a 32g	precoce	2	F1, T	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	2 a 4
Jacy	Grape	26 a 30g	precoce	2	F1, T	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	2 a 4
BS ISB0027	Salada	240 a 260g	tardio	2	V1, F1, F2, N, T	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	2
BS ISP0024	Salada	210 a 230g	médio	2	V1, F1, F2, N, T	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	1 a 2
BS IU0025	Ugly	300 a 500g	médio	2	V1, F1, F2, F3, T, Sw, Ty	1,50x1,80m - 0,40x0,60m	1 a 2

PROCESSO

MATERIAL	TIPO	CRESCIMENTO	RESISTÊNCIAS
BA5630	Processo	Determinado	V1, F1, F2, N, P
BS P0029	Processo	Determinado	V1, F1, F2, N, Sw, P
BS P0030	Processo	Determinado	V1, F1, F2, N, Sw, P
BS P0031	Processo	Determinado	V1, F1, F2, F3, N, Sw, P
BS P0032	Processo	Determinado	V1, F1, F2, N, P
BS P0033	Processo	Determinado	V1, F1, F2, N, Sw, P
BS P0034	Processo	Determinado	V1, F1, F2, F3, N, Sw, P, Ty, EFS
F0574	Processo	Determinado	V1, F1, F2, N, Sw, P
F0612	Processo	Determinado	V1, F1, F2, N, Sw, P, EFS

PORTA ENXERTO

MATERIAL	RESISTÊNCIAS	MATERIAL	RESISTÊNCIAS
BS PE0039	V1, F1, F2, F3, N, T, P, Rr	BS PE0041	V1, F1, F2, F3, N, T, P, Rr



Acesse nosso site:
www.bluseeds.com.br



CONVITE

Hortifruti Brasil

na **21ª Hortitec!**

SEJA NOSSO CONVIDADO VIP!

A **Hortifruti Brasil** convida você e seus amigos para assistir uma palestra personalizada em nosso estande na Hortitec, na **Sala do Produtor**. Toda nossa equipe estará presente para bater um papo sobre as principais perspectivas de mercado de frutas e hortaliças. Basta ligar para a gente e reservar seu horário!

Reserve sua palestra até o dia **10/05**

Os espaços são limitados!

19 3429.8808

21ª Hortitec - **28 a 30** de **maio**

Estande da HF Brasil: **Setor Azul**

**TEMOS CONVITES
PARA A HORTITEC!**



APOIO



21ª **HORTITEC**



Mala Direta Postal

Básica

0000/2012 - DR/XXYY

Cliente

...CORREIOS...

IMPRESSO

Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ

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

Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829

e-mail: hfcepea@usp.br



na 21ª Hortitec!

Setor Azul · nº 44

UM BATE-PAPO DE MERCADO!

A **Sala do Produtor**, em parceria com a DuPont, é uma oportunidade dos produtores discutirem o mercado e perspectivas com os pesquisadores e analistas da **Hortifruti Brasil**.

É permitido também o fechamento de grupos de produtores e de um assunto específico, desde que pré-agendado!

É uma oportunidade de se manter informado a respeito do mercado de hortifrutis dentro da feira da Hortitec.

Faça sua reserva conosco!

Também temos convites para a feira!

19 **3429.8808**



APOIO



21ª **HORTITEC**



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: hfcepa@usp.br
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil