

# Hortifruti <sup>Brasil</sup>

Uma publicação do CEPEA - USP/ESALQ  
Ano 1 • Nº 03 • Julho de 2002



**DEVOLVIDO**

## *Inadimplência* *Como enfrentá-la?*

TOMATE FIRME E SABOROSO??



**THOMAS**

Tomate de qualidade  
com alta produtividade



**syngenta**

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

11 5643 6779



*Crítério rígido de seleção de clientes deve ser considerado por todos, inclusive pelo sistema bancário*

## Rebatendo os cheques que voltam

*Fernanda e Renata foram as organizadoras do estudo sobre inadimplência. Semanalmente, a Fernanda coleta e analisa o mercado de banana enquanto a Renata pesquisa o mercado de manga*

**D**urante algum tempo, a equipe Cepea recebeu inúmeras reclamações sobre a inadimplência no setor hortícola. Diante desta situação, resolvemos estudar o assunto e coletar informações mais precisas - que pudessem ser quantificadas - junto aos agentes do mercado. Os resultados deste estudo estão descritos na matéria de capa desta edição, que traz também as formas como o setor está se organizando para reduzir o nível de cheques devolvidos. Contamos ainda com a iniciativa de alguns comerciantes e leitores da Hor-

tifrutí Brasil, que nos explicaram como conseguiram reduzir seus prejuízos. Reunimos algumas sugestões na seção *Fórum de Idéias* nas páginas 22 e 23.

Além da pesquisa com os agentes do setor, que determinou o percentual de cheques devolvidos, pré-datados e de terceiros, decidimos analisar algumas informações muito comentadas no mercado, como a falta de critério de seleção de clientes nos bancos.

Selecionamos o cadastro de duas pessoas físicas, uma com restrição ao crédito na Serasa e outra sem qualquer restrição. Cadas- tramos ambas nos principais sites dos bancos solicitando a abertura de uma

conta corrente. Dos quatro bancos que responderam à solicitação, até o fechamento desta edição, três aceitaram o pedido das duas pessoas e apenas um recusou o cadastro da pessoa com problemas na Serasa.

Pudemos constatar, assim, que os bancos não assumem uma co-responsabilidade na seleção dos clientes, com um critério pouco rigoroso. Pelo que entendemos, algumas agências priorizam atingir metas mensais de novos clientes, não importando sua idoneidade. O problema é que o risco acaba sendo repassado para o comércio brasileiro, ou seja, para você, leitor.



### A Vida da Terra Pede Microgeo



**Processo cíclico de nutrição e proteção para pomares, cafezais, lavouras, pastagens, hortas e floricultura.**

Com o composto orgânico Microgeo, o agricultor produz biofertilizante através da compostagem líquida contínua em tanques. O biofertilizante, conjuntamente com as farinhas de rochas e a biomassa, realiza o processo cíclico de nutrição e proteção vegetal.

Desenvolvido pela Microbiol em convênio técnico e científico com a FEALQ / ESALQ / USP, e pesquisas no CCA / UFSCar, Microgeo contém os preparados biodinâmicos, sendo apropriado para agricultura biodinâmica, orgânica e convencional.

Conheça e passe a utilizar Microgeo para a vivificação da sua agricultura e pecuária, tomando-a tecnicamente sadia e economicamente sustentável.

## MICROGEO

Microbiol Indústria e Comércio Ltda.  
Fone (19) 3451-6581 - Fax (19) 3451-8967  
microgeo@widesoft.com.br

Gerência de Vendas:  
Fertibom Indústrias Ltda  
Fone (17) 523-1434  
fertibom@fertibom.com.br  
www.fertibom.com.br



# A Hortifruti Brasil na Hortitec

Nossa equipe levou a Hortifruti Brasil e os trabalhos de pesquisa do Cepea à HORTITEC 2002, que aconteceu entre 20 e 22 de junho em HOLAMBRA/SP. Mais uma vez, a feira foi um sucesso! Parabéns aos organizadores. Agradecemos a oportunidade proporcionada ao Cepea. A HORTITEC 2003 já está agendada para 19 a 21 de junho. Para informações: (19) 3802-4196 ou pelo e-mail:

hortitec@hortitec.com.br



Estande do Cepea na HORTITEC 2002

## CARTAS

Tenho interesse em divulgar o 1º e único Curso Técnico de Horticultura Intensiva do Brasil que é ministrado aqui no Colégio Van Gogh em Holambra. Como faço para publicar informações institucionais na revista?

*Geraldo Eysink -  
Diretor do Colégio Van  
Gogh CEPHOL - Centro  
Profissionalizante de  
Holambra -  
Holambra/SP.*

A seção *Cartas* atente seu pedido. Atenção leitores:

O *Curso Técnico de Horticultura Intensiva do Brasil* tem duração de dois anos - a próxima turma iniciará as aulas em agosto.

Ele será ministrado na cidade de Holambra, no interior de São Paulo, ao valor de R\$200,00, com possibilidade de bolsa. Os candidatos devem ter curso superior completo

ou estarem matriculados no ensino médio.

Os interessados podem entrar em contato pelo telefone (19) 38022237 / 38022945 / 38022881 ou pelo site: [www.colegiovangogh.com.br](http://www.colegiovangogh.com.br).

**ERRATA:** Na edição nº 2 da *Hortifruti Brasil*, a tabela "Exportação de melão para a Argentina" (página 16) representa as exportações totais da fruta no 1º trimestre e não o volume enviado apenas para a Argentina.

### EXPEDIENTE

CEPEA  
Centro de Estudos Avançados  
em Economia Aplicada  
USP/ESALQ

Editor Científico:  
Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

Editora Executiva:  
Margarete Boteon

Editora Econômica:  
Mirian Rumenos Piedade Bacchi

Diretor Financeiro:  
Sergio De Zen

Jornalista Responsável:  
Ana Paula da Silva - MTB: 27368

Assistente de Edição:  
Ana Júlia Vidal

Equipe Técnica:  
Aline Vitti, Ana Júlia Vidal, Carolina Dalla  
Costa, Eveline Zerão, Ilonka M. Eijsink, João  
Paulo B. Deleto, Fernanda R. G. Pinto,  
Gustavo L. S. Vieira, Graziela Braga, Maria  
Luiza Nachreiner, Mateus Holtz C. Barros,  
Marina L. Natthiesen, Margarete Boteon,  
Mauro Osaki, Renata Ferreira Cintra e  
Renata R. P. dos Santos.

Apoio:  
FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz  
de Queiroz

Projeto Gráfico:  
JR&M Propaganda e Marketing  
Fone: 19 3422-0634 - jr&m@merconet.com.br

Impressão:  
MPC Artes Gráficas  
Fone: 19 451-5600 - mpc@mpcgrafica.com.br

Tiragem:  
6.000 exemplares

Contato:  
CPostal 132-13400-970 - Piracicaba SP  
Tel: 19 3429-8809 - Fax: 19 3429-8829  
hibrasil@esalq.usp.br  
<http://cepea.esalq.usp.br>

A revista HORTIFRUTI BRASIL pertence ao CEPEA - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - USP/ESALQ. A reprodução de matérias publicadas pela revista é permitida desde que citada a fonte e a devida data de publicação.

Arames de Qualidade



Belgo Bekaert Arames S.A.

0800-313100

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

**Invista em pesquisa e exponha seu  
produto numa vitrine nacional,  
Seja um colaborador da Hortifruti Brasil !**

**Para anunciar, ligue 19- 3429-8808**

Capa - página 12



Inadimplência  
Como enfrentá-la?

A Hortifruti Brasil traz um guia de como reduzir o nível de inadimplência no setor

Hortifruti Brasil On Line:



Todas as edições da Hortifruti Brasil encontram-se no site do Cepea: <http://cepea.esalq.usp.br>. Além da revista, a partir de julho, a equipe Hortifruti/Cepea disponibilizará artigos científicos sobre as principais cadeias hortícolas. <http://cepea.esalq.usp.br/indic/html/horti.htm> O site também oferece informações e cotações de outros setores produtivos. Diariamente, a partir das 18h30, o Centro divulga cotações das principais commodities agrícolas – boi, soja, café, milho, algodão, açúcar e álcool

3	Editorial	22	Fórum de Idéias
4	Eventos		<i>Os leitores alertam... Ou o Brasil acaba com a inadimplência, ou a inadimplência acaba com o Brasil</i>
4	Cartas	21	Destaque
			UVA: O Brasil é o único país que produz o ano inteiro

## SEÇÕES

6	Cebola	Brasil recupera prestígio
8	Batata	Oferta deve aumentar
10	Tomate	Faltará tomate em julho?
15	Mamão	Que venha o frio!
16	Melão	Chuvas atrasam safra potiguar
17	Manga	Superando as perdas de 11 de setembro
18	Banana	Frio: Comemorar ou lamentar?
19	Citros	Setor prevê redução de árvores
20	Uva	Panorama positivo anima setor



Por João Paulo Deleo,  
Mauro Osaki e Eveline Zerio

*A maior oferta de cebola nacional com qualidade elevada reduz o interesse pelo produto argentino*

# Brasil recupera prestígio

**Importação deve cair**  
Em julho, a entrada de cebola argentina no mercado brasileiro deve diminuir, já que Monte Alto-SP e São José do Rio Pardo-SP, grandes produtores nacionais, intensificam suas colheitas. A maior oferta de cebola nacional com qualidade elevada reduz o interesse pelo produto argentino,

redução de oferta do bulbo argentino no mercado brasileiro.

**Compras da Argentina superam estimativa**  
O Brasil importou 89 mil toneladas de cebola entre os meses de janeiro e maio de 2002, um acréscimo de 28% em relação ao mesmo período do ano ante-

cebola no mercado interno no início do mês. Com a intensificação da colheita nos próximos meses, os valores do produto na fronteira poderão permanecer no mesmo patamar de junho, mas com tendência de queda.

**“Plantar ou não plantar? Eis a questão.”**

A Argentina é uma das grandes fornecedoras de cebola para o mercado atacadista do Brasil. Assim, os produtores brasileiros questionam sua estimativa de plantio de cebola para o próximo ano, tendo sua atenção direcionada para a crise do país vizinho. Os produtores brasileiros devem lembrar alguns fatores que motivam os agricultores argentinos a exportar para o Brasil. A cebola argentina é produzida com custo inferior ao brasileiro, devido às condições edafoclimáticas favoráveis. Além disso, a desvalorização do peso diante do dólar torna o produto argentino mais competitivo no mercado brasileiro. Outro fator determinante é a queda no poder de compra do consumidor no país vizinho, fazendo com que o excedente da produção seja comercializado em outros mercados. Além disso, a taxa de desemprego é crescente no centro urbano, desmotivando o êxodo rural. Neste cenário, o agricultor argentino continuará a produzir cebola, uma vez que esta atividade continua sendo uma das melhores alternativas que eles encontram para contornar a crise. Aos brasileiros, resta reduzir os custos, melhorar a qualidade do produto e principalmente aumentar a produtividade para ganhar competitividade no mercado doméstico.

## Preços mantêm-se estáveis em junho, apesar do menor volume

Sintética 14 - R\$/sc de 20 kg na fronteira



Fonte: Cepea

geralmente mais caro. Em junho, com a intensificação da safra do Nordeste e Triângulo Mineiro, o mercado brasileiro recebeu maior volume de cebola com qualidade e com preço menor a ponto de reduzir a importação. Outro fator que pode desestimular a compra da cebola do país vizinho é a desvalorização do real diante do dólar, mesmo que alguns consumidores ainda estejam dispostos a pagar mais pela qualidade do produto importado. Com isso, os argentinos têm exportado a cebola para outros mercados como Uruguai e Paraguai, contribuindo para a

rior. Inicialmente, o setor previa uma entrada de 70 mil toneladas de cebola de outros países, mas a desvalorização do peso e a quebra da safra catarinense no primeiro semestre deste ano estimularam os agentes do mercado a importar uma maior quantidade da Argentina, principalmente entre maio e julho, quando se registrou escassez de cebola nacional no mercado. Em junho, o preço médio na fronteira ficou em R\$ 11,77/sc de 20kg, alta de 10% em relação ao mesmo período do ano passado em decorrência do desabastecimento temporário de

# PARA GRANDES TÉCNICOS ...

**Dithane\***

**Stimo\***

**Pulsor\***

**Curathane\***

**Persist\***

**Systhane\***

**Lorsban\***

**Lorsban\***  
10G

**Tracer\***

**Intrepid\***

**Fungiscan\***

**Ag-Bem\***

**Sabre\***

**Mimic\***

**Gliz\***

**Kelthane\***

**Karathane\***

**Goal\***

**Nor-trin\***

**CUPROZEB\***



**COLOQUE  
EM CAMPO  
PRODUTOS  
DE PRIMEIRA  
LINHA!**



**L I N H A H O R T I F R U T I**

**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 agrônomo.



\* Marcas Registradas de Dow AgroSciences  
© Marca Registrada de Sispam Agro



Por Eveline Zerio e  
Mauro Osaki

*Produtores afirmam que a área plantada em Vargem Grande do Sul praticamente duplicou*

# Oferta deve aumentar

**Vargem Grande do Sul intensifica colheita**  
Em julho, a produção de batata tende a se intensificar, visto que uma das maiores regiões produtoras do país, Vargem Grande do Sul (SP), inicia sua safra na segunda quinzena do mês. Além disso, produtores locais afirmam que a área plantada praticamente duplicou em relação ao ano-safra anterior, já que a alta remuneração registrada em 2001 possibilitou maiores investimentos tanto no plantio quanto nos tratos da lavoura. Desta forma, as primeiras amostras retiradas do solo no final de junho apresentaram um tubérculo de excelente qualidade, o que deve ser comprovado apenas no início da colheita. Outras regiões como o município de Itapetininga, no sudoeste de São Paulo, e Cristalina (GO) deverão acompanhar a produção de Vargem Grande do Sul, porém, a quantidade disponibilizada será menor, pois se encontram em final de colheita. Essas regiões de-

vem ofertar o tubérculo até a segunda quinzena de agosto, sem picos de concentração. A maior oferta deve pressionar as cotações, que podem registrar leve queda em relação ao mês de junho, quando a saca de 50kg da batata monalisa beneficiada na máquina fechou em média de aproximadamente R\$32,00.

**Paraná finaliza produção**  
Algumas regiões do Paraná, como Ponta Grossa e Contenda, já encerraram a sua produção na segunda quinzena de julho. Os produtores afirmam que a produtividade desta safra foi muito baixa, devido principalmente às altas temperaturas e a seca registrada durante o período de desenvolvimento do tubérculo (janeiro a abril). Ainda em julho, bataticultores da região iniciam o plantio para a próxima safra, que começa em novembro. A estimativa dos agentes é que a área plantada permanecerá estável, uma vez que mui-

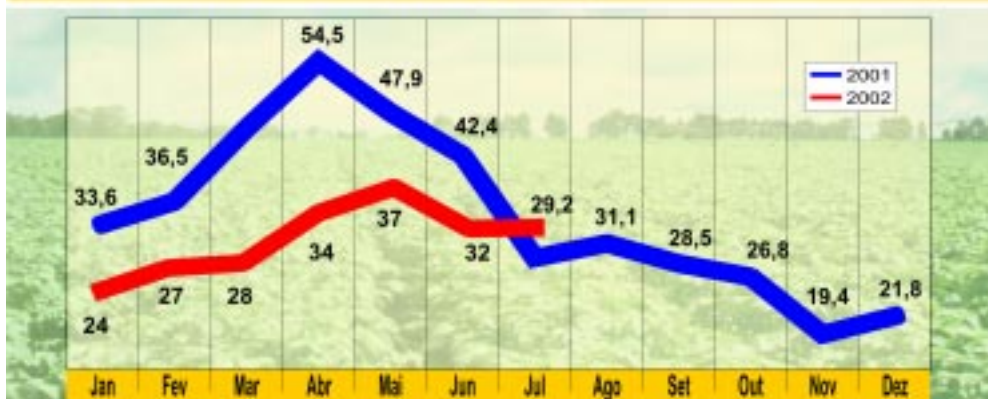
tos produtores estão descapitalizados, tanto pelos baixos preços recebidos quanto pela baixa produção. Contudo, o Paraná continuará ofertando batatas para a indústria, principalmente a mercadoria proveniente do norte do estado (região de Londrina). Alguns grupos, que possuem contratos com as indústrias, na tentativa de evitar que a produção seja afetada pelas geadas, mudaram a localização de suas roças. A Atlantic está sendo considerada de excelente qualidade, uma vez que o frio da região ajuda no desenvolvimento da batata, além de evitar as doenças e pragas.

**Setor procura novas variedades**

Em junho, pôde-se observar uma forte demanda por variedades novas, como a caesar e elvira, ambas classificadas como "comuns". A elvira, que deverá ser colhida em julho na região de Cristalina (GO), é uma batata de excelente qualidade (graúda e com pele lisa), às vezes com produtividade superior à monalisa, já que, depois de beneficiada, pode chegar a um percentual de 90% só de batata "especial". No entanto, essa variedade é destinada apenas aos mercados regionais, já que o produto não suporta viagens longas e altas temperaturas, escurecendo com grande facilidade. A caesar, cultivada no Sul do país, também apresenta uma boa qualidade (graúda e de pele lisa), porém ainda é pouco conhecida no Brasil. Alguns produtores estão plantando essa variedade, mas ainda em pequena escala, dadas as incertezas quanto à aceitação do consumidor.

## Maior oferta pressiona preços

Preço médio mensal nas principais máquinas beneficiadoras brasileiras  
Variedade Monalisa (beneficiada) - R\$/sc de 50 Kg



Fonte: Cepsa





**Não tenha  
um Ciclo de Dúvidas...**

**Tenha...**

**Um Ciclo de Proteção**

**Pulsor\***

**Ingrediente Ativo: thifluzamide (grupo das piridinas)**

**Fungicida sistêmico  
altamente eficaz  
no controle da  
Rizoctoniose em todo  
o Ciclo da Batata.**

 **Dow AgroSciences**

**LINHA HORTIFRUTÍ**

**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.





Por Gustavo L. Vieira e  
Ana Júlia Vidal

*A oferta de tomate deve ser menor do que o inicialmente previsto*

# Faltar<sup>á</sup> tomate em julho?

**Oferta deve cair**  
Para o mês de julho, a oferta de tomate deve ser menor do que o inicialmente previsto, o que tende a elevar os preços da mercadoria. Na região de Sumaré (SP), a produção deve praticamente se esgotar, voltando a aumentar apenas no próximo semestre. Em Araguari (MG), a oferta também deve ser menor, porém sem uma interrupção repentina na oferta, em função da distribuição mais uniforme na safra local. Durante este período, os mercados devem ser abastecidos principalmente pela produção vinda de Mogi-Guaçu (SP) e Ubá (RJ), além das regiões de Goianópolis (GO) e Santa Maria do Jetibá (ES). Nessas regiões, as atenções devem se voltar às temperaturas – há previsão de um inverno ameno, sem ocorrência de geadas no Sudeste e Centro-Oeste do país. Mesmo assim, as temperaturas mais baixas devem retardar a maturação, agravando a redução da oferta. Os preços podem reagir à escassez, barrados apenas pelo

desaquecimento do consumo em julho, época de frio e férias escolares.

**Argentina volta às compras**  
Em algumas semanas de junho, a Argentina voltou a carregar o tomate brasileiro principalmente em Sumaré (SP) e Araguari (MG) a valores superiores aos praticados pelo mercado interno. Segundo informações, o país vizinho enfrentou uma forte frente fria nas lavouras, o que elevou o interesse dos compradores pelo produto brasileiro. Durante o mês de maio, quando foram iniciados os primeiros contatos entre os comerciantes argentinos junto aos agentes locais, a receita gerada com as vendas para a Argentina foi de apenas US\$ 5.280,00, muito inferior ao total verificado no mês de maio de 2001, quando foram exportados cerca de US\$ 900 mil, segundo dados da Secex. Este volume, po-

## Comportamento dos preços nas principais praças produtoras em julho/02

	Araguari	Carandá	Carmópolis	Goianópolis	Mogi Guaçu	Sumaré
jun/01	18,89	10,58	10,25		12,32	11,56
ago/01	8,75	8,72	8,19	7,74	10,10	9,18
set/01	5,66	5,79	4,88	5,66	8,70	5,82
out/01	5,19	6,18	5,19	5,56	7,11	6,28
nov/01	7,96	7,33	7,88	9,15	8,15	9,01
dez/01	11,84	10,58	10,47	14,29		8,78
jan/02	10,25	9,82	11,80	12,47		
fev/02		11,64	10,58	11,96		
mar/02		13,72		15,21		
abr/02	13,11	14,03	13,75	12,27	10,83	12,93
mai/02	16,85	9,84	10,17	11,53	11,23	18,75
jun/02	13,13	12,53	12,88	13,31	14,42	14,18
jul/02	11,31	10,68	10,48	16,80	12,52	11,82

Fonte: Cepex

rém, já aumentou a partir de junho, quando os carregamentos foram efetivados quase diariamente. Ainda assim, o volume crescente nas exportações não deve atingir os níveis verificados em períodos anteriores por conta do agravamento da crise econômica do país vizinho. Os produtores e agentes que negociam com os argentinos chamam atenção para os riscos de inadimplência. As negociações estão sendo fechadas apenas com prazos reduzidos ou preferencialmente à vista. As manifestações populares que ocorrem com certa periodicidade – conhecidas como panelaços – representam outro risco, já que costumam repercutir em todo o país, alterando o funcionamento das repartições públicas, como os serviços de fronteira e de fiscalização (alfândegas), podendo interferir no trânsito dos carregamentos. Por se tratar de um produto extremamente perecível, problemas com o prazo de liberação dos carregamentos podem resultar em perdas de mercadoria, o que será repassado aos agentes locais, que terão que assumir parte dos prejuízos.

## Expectativa de menor oferta não estimulou alta nos preços no início de julho

Preço do Tomate Carmem AA Salada no atacado de São Paulo - R\$ / cx. de 23 Kg



Fonte: Cepex





# Curathane\* (Mancozeb + Cymoxanil)

**CURATHANE\*** é comprovadamente eficiente no controle da Requeima no Tomate e na Batata.



**AÇÃO PREVENTIVA** de CURATHANE\* bloqueia a penetração dos esporos germinados nos tecidos das plantas, impedindo o crescimento dos fungos;

**AÇÃO ERRADICANTE** (sistêmica local) do CURATHANE\* combate o fungo causador da requeima que penetrou na planta mas que ainda não desenvolveu sintomas.

**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 agrônomo.



# Inadimplência

## Como enfrentá-la?

### C A P A

Por Fernanda R. Garuti Pinto,  
Renata F. Cintra e Equipe Hortifruti/  
Cepea

Em maio deste ano, o nível de inadimplência na economia brasileira atingiu novo recorde, comparado ao índice dos últimos dez anos. A informação é da *Serasa*, que relaciona o aumento do problema ao prolongamento dos prazos dos cheques pré-datados e à aceitação pouco criteriosa de clientes por empresas menos organizadas. Em 2002, porém, a inadimplência pode também ter aumentado em função do crescimento do desemprego e da permanência de elevadas taxas de juros no país.

Mas, o que está acontecendo com o mercado das frutas e legumes em meio a tantas incertezas na economia brasileira? O setor hortícola tem uma dinâmica própria, muitas vezes distinta da economia nacional, já que os riscos da comercialização podem estar relacionados especificamente ao excesso de oferta ou à quebra de safra.

No início de junho, o Cepea entrevistou cerca de 72 atacadistas para calcular a quantidade de cheques devolvidos, pré-datados e de terceiros a cada mil cheques recebidos por estes agentes lo-

calizados nos principais pólos de comercialização do Brasil. Eles trabalham com os principais produtos do setor: batata, cebola, tomate, laranja, uva, banana, manga, melão e mamão.

O resultado foi surpreendente. Entre os agentes que movimentam esses produtos, o nível médio ponderado de inadimplência registrado em maio esteve próximo a 16,6% - 166 cheques devolvidos para cada mil cheques compensados. A entrevista não levou em conta o valor e sim o número de cheques compensados. O índice está bem acima do total capta-

do pela economia nacional – segundo o Banco Central, 5,2% dos cheques compensados foram devolvidos em 2002.

Além de revelarem a gravidade do problema, os atacadistas entrevistados também apresentaram algumas sugestões para controlá-lo. Para eles, o grau de inadimplência no mercado dos hortícolas depende principalmente da administração do negócio do atacadista e do seu critério de gerenciamento do cadastro do cliente.

Independente do produto com que o mercadista trabalha, o Cepea constatou que o





**DEVOLVIDO SEM FUNDOS**

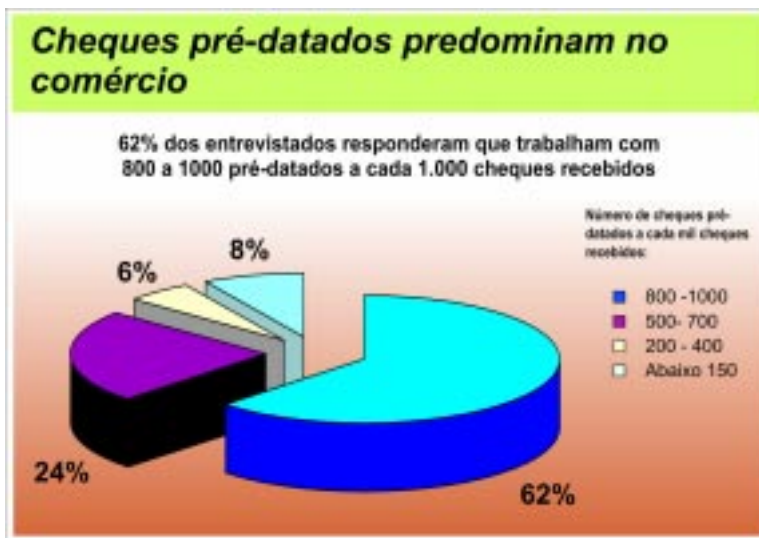
*Com declarações dos próprios agentes do setor, a Hortifruti Brasil elaborou um guia de como reduzir o nível de inadimplência no setor.*

intervalo do nível de cheques devolvidos a cada mil compensados variou de 0 até 600 cheques (veja o gráfico). Isto significa que para um mesmo produto e nível de comercialização (atacado), é possível encontrar agentes apresentando alta e baixa taxa de devolução de cheques. Alguns controlaram o problema com medidas simples e extremamente funcionais – confira os depoimentos no *Fórum de Idéias* nas páginas 22 e 23.

As soluções encontradas pelos atacadistas do setor foram principalmente a mudança de forma de recebimento para cobrança bancária ao invés de cheque e um melhor gerenciamento do cadastro de clientes.

A principal vantagem do boleto bancário é a facilidade de ressarcí-lo em caso de inadimplência. Já um critério rígido de seleção de clientes estimula a formação de uma rede de compradores mais confiáveis que, mesmo não pagando os melhores preços, honram seus compromissos. Neste ponto, a consulta do cadastro do cliente numa agência especializada de proteção ao crédito auxilia a identificação das condições financeiras do comprador.

Porém, poucos adotam essas medidas, principalmente quanto à forma de pagamento, já que grande parte trabalha com cheques. Além disso, os riscos aumentam para



Fonte: Cepea

o setor uma vez que esses cheques são, em sua maioria, pré-datados e de terceiros. Ponderando as respostas dos entrevistados, a pesquisa apontou que em média 74% dos cheques utilizados no setor são pré-datados e 56% são de terceiros (veja os gráficos).

Empresas especializadas em serviços de proteção ao crédito como a *Serasa* e *Telecheque* recomendam não aceitar cheques de terceiros para reduzir o risco de devolução. Mesmo com o alerta, esta é uma forma de pagamento muito praticada pelos agentes do mercado hortíco-



Fonte: Cepea

la, pois, segundo depoimentos, reduz o pagamento de CPMF nos trâmites bancários e aumenta a liquidez do mercado. A recomendação dos especialistas é aceitar somente cheques de clientes conhecidos, principalmente quando forem de terceiros, para que possam compensar eventuais prejuízos.

A restrição das vendas para um grupo seleto de clientes, apesar de representar uma saída para reduzir o nível de cheques sem fundos, pode diminuir as opções de venda, principalmente quando a oferta é elevada ou a demanda está desaquecida. Além disso, esta medida pode acabar interferindo na política de determinação de preços, já que diminuiu a concorrência e, conseqüentemente, o poder de barganha. "Eles acabam determinando quanto vão pagar pelo produto, mesmo em período de pouca oferta", reclama J.C.A., produtor de frutas.

Além das formas tradicionais de inadimplência direta, como a devolução dos cheques sem fundos, há formas indiretas de irresponsabilidade na hora do pagamento. É preciso estar atento ao prolongamento do prazo e ao acerto da venda após a comercialização do produto, sem um estabelecimento prévio do valor da mercadoria (consignação). No mercado das frutas e legumes, os clientes pediram até 120 dias para pagar o produto em junho de 2002.

Embora ainda causem transtornos, as medidas encontradas por muitos agentes do setor estão controlando a inadimplência. Para que este não seja também um problema de desinformação, a Hortifruti Brasil revela, com detalhes, as melhores sugestões.

## *Dicas para reduzir o nível de inadimplência no setor hortifrutícola:*

1. Pagamento por cobrança bancária.
2. Formação de um rígido critério de seleção de cadastro de clientes, aliado a consulta de agência de proteção ao crédito, como Serasa e Telecheque.
3. Dar preferência aos pagamentos à vista.
4. Não aceitar cheque de terceiros de clientes não confiáveis.
5. Usar depósitos em conta e pagamentos com DOC ao invés de cheques.
6. Troca de informações entre os agentes sobre novos clientes.
7. Cuidado com cheques provenientes de contas bancárias recém abertas, muitos bancos não têm um sistema confiável de seleção de clientes.
8. Suspeite de negócios milagrosos, principalmente com preços e volumes praticados acima do normal.

Fonte: Cepea

## *Quanto aos cheques, as agências de proteção ao crédito recomendam:*

1. Confira o código de barras que está na parte inferior do cheque. Veja se o número do banco, agência e conta corrente conferem com os da parte superior do mesmo;
2. Veja se no preenchimento do cheque o valor por extenso confere com o numérico;
3. Não aceite cheques previamente assinados ou preenchidos;
4. Não aceite cheques de terceiros e principalmente não troque cheques por dinheiro;
5. Cuidado com cheques provisórios, aqueles em que o nome do emitente não vem impresso eletronicamente;
6. Tenha cuidado redobrado com cheques amarelados, rasurados e com valor superior ao da compra. Eles podem ser cheques de contas inativas ou mesmo roubados;
7. Consulte sempre o cheque numa das agências de verificação de dados cadastrais.

Fontes: Serasa ([www.serasa.com.br](http://www.serasa.com.br)) e Telecheque ([www.telecheque.com.br](http://www.telecheque.com.br))





FOTO: IBRAF

### Havaí pode subir

O mamão havaí pode se valorizar em julho deste ano. O frio não chegou com intensidade em junho, evitando a tradicional falha na produção que geralmente ocorre neste período, já que as baixas temperaturas retardam a maturação dos frutos. O setor acredita que este pico de preços tenha sido adiado para julho, embora essa reação dependa de muitos outros fatores mais voláteis, como o poder de compra do consumidor, que está muito mais baixo neste ano, e o rigor do inverno. Caso as temperaturas voltem a subir, é possível que a oferta do havaí aumente, já que a maioria das regiões produtoras da Bahia está com grande quantidade de fruta em ponto de amadurecimento, sendo "seguradas" apenas pelo frio. Já no Espírito Santo, a temperatura não terá muito impacto na produção, uma vez que a região ainda está sob os efeitos do "pescoço", tendo assim um baixo número de frutas desenvolvidas nos pés.

### Escassez não sustenta preços

Seguindo as expectativas dos agentes de mercado, a oferta do mamão manteve-se bastante reduzida durante o mês de junho em decorrência das baixas temperaturas que atingiram as principais regiões produtoras no final do mês. A vantagem do frio nas lavouras é a prolongação do tempo de permanência da fruta no mamoeiro, permitindo seu maior desenvolvimento, consequentemente aumentando a oferta dos tipos maiores (12-18) e mais valorizados. No entanto, as baixas temperaturas reduzem

*O setor acredita que o pico de preços esperado para junho tenha sido adiado para julho*

## Que venha o frio!

a produtividade da planta. Em junho, contudo, mesmo com a redução da oferta de mamão no mercado, os preços recebidos pelos produtores só reagiram no final do mês. Em algumas regiões, como Espírito Santo e sul da Bahia, os valores praticados durante o último mês não chegaram sequer a cobrir os custos de produção. Um dos problemas que dificultaram a valorização do mamão havaí, frequentemente citado pelos agentes do setor, foi a dificuldade de se escoar a oferta, uma vez que o consumidor manteve-se bastante retraído. Além disso, a entrada de frutas da época no mercado, como a poncãe o caqui, com preços competitivos, causaram redução da procura pelo havaí.

### Economia duvidosa reduz consumo

A perspectiva de um menor poder aquisitivo do consumidor pôde ser confirmada com o desaquecimento das vendas dos hortícolas em geral, que refle-

tiu nos preços dos principais produtos. Isso decorre das dificuldades pela qual o país está passando, evidenciadas pelo alto índice de desemprego, aumento do "Risco Brasil" e das taxas de juros. Além disso, segundo dados da Serasa, a inadimplência no último mês registrou os mais altos valores desde 1991.

### Formosa supera havaí

Os preços do formosa superaram os preços do havaí durante cerca de duas semanas de junho. Agentes do setor acreditam que pelo fato da produção do formosa se concentrar no Espírito Santo, que manteve níveis bastante reduzidos de oferta, os preços puderam seguir estáveis. Por outro lado, a entrada da produção de havaí do oeste da Bahia pressionou os preços dessa variedade. Esta diferença de valores ocasionou em uma redução na procura pelo formosa, que teve seus preços estabilizados na segunda quinzena do mês.

### Havaí está 56% menos valorizado em junho de 2002

R\$ / Kg - Mamão Havaí [12 - 18] - preços recebidos pelos produtores no Espírito Santo (média mensal)




Fonte: Cepea

Muitos produtores deixaram de plantar com medo de perder a produção

# Chuvas atrasam safra potiguar

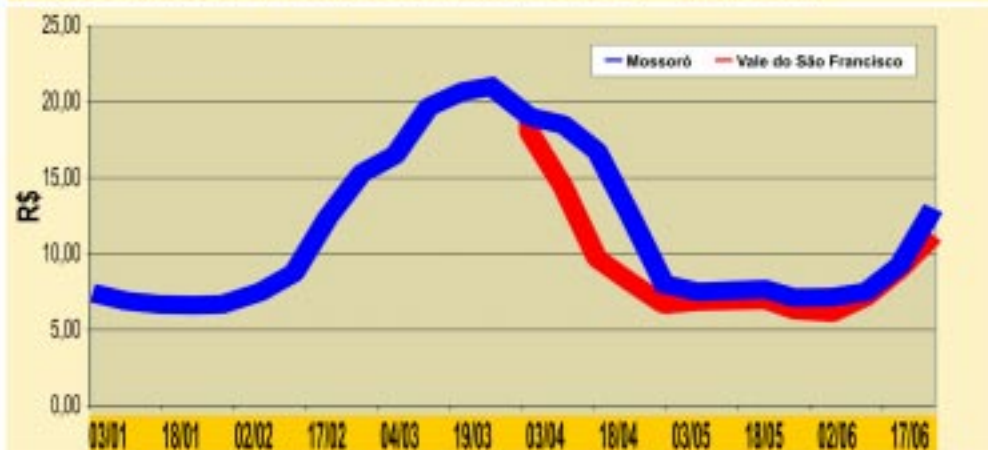
 Atraso favorece produtores do Vale. As chuvas que se estenderam durante todo o mês de junho atrasaram o planejamento da nova safra de Mossoró, principal região produtora do Rio Grande do Norte. Muitos produtores deixaram de plantar no período com medo de perder a produção e os poucos que colheram enfrentaram perdas na colheita e na qualidade final do produto, que chegou ao mercado depreciado. Para os produtores do Vale do São Francisco, a safra encerrou-se valorizada. O atraso em Mossoró e a pouca oferta do Vale (em final de safra) resultaram na falta da fruta no mercado, elevando seus preços em junho - fecharam em alta de 30% em relação aos valores registrados em 2001. O melão graúdo esteve mais valorizado, já que o clima mais frio dificultou o crescimento do fruto.

 Vai faltar melão? A reduzida oferta da fruta, acenada nas últimas semanas de ju-

lho, deve prosseguir durante o mês de julho. O atraso na safra potiguar deve impossibilitar a entrada de volumes consideráveis da fruta no mercado. Somente no final do mês a escassez tende a ser amenizada com a entrada de alguns poucos produtores que anteciparam o plantio. Mesmo com a pouca oferta, a reação nos preços deve ser barrada pelo baixo consumo relacionado ao frio previsto para julho. Além disso, a qualidade inferior da fruta que chega ao mercado e os altos preços que vêm sendo alcançados (como no primeiro trimestre do ano) são motivos de preocupação dos atacadistas, que já pensam em uma possível estagnação no mercado motivada por uma diminuição do repasse ao varejo.

## Montanha-russa dos preços

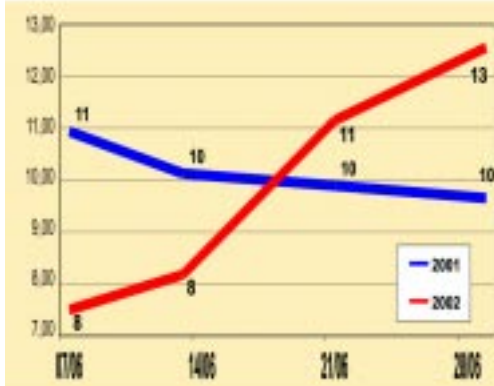
Preço do melão amarelo tipo 6 de Mossoró e do Vale - cx de 13 kg




Fonte: Cepea

## Escassez na oferta valoriza fruta em 2002

Comparativo dos preços do melão amarelo CAT 1 - cx de 13 kg - no atacado



Fonte: Cepea

 Sobe e desce dos preços

Desde o início do ano, os preços do melão amarelo têm oscilado muito. Nos primeiros meses de 2002, a falta da fruta em função do atraso na safra da região do Vale do São Francisco sustentou as maiores altas registradas, com preços superiores a R\$ 20,00/cx 13 kg. Já as semanas subsequentes registraram sucessivas retrações, até que o produto voltasse a patamares estáveis. O mês de junho, contudo, quebrou a relativa estabilidade, terminando em considerável valorização da fruta, que novamente faltou no mercado.

 Ceará livre da mosca-do-melão

A mosca-do-melão não é mais problema para os produtores cearenses. Livre do inseto, o Ceará, segundo produtor nacional da fruta, vem transmitindo confiança aos agentes internacionais, influenciando positivamente as exportações cearenses.



A expectativa é que as exportações para os Estados Unidos e União Européia aumentem em relação ao ano passado

# Superando as perdas de 11 de setembro

**Iniciam-se as exportações**  
A partir da segunda quinzena de julho as exportações de manga brasileira devem movimentar o mercado da fruta no Vale do São Francisco e em Livramento de Nossa Senhora do Brumado. Alguns produtores já iniciaram as exportações para a União Européia em pequenos volumes. Os exportadores estão receosos após brusca redução das vendas para os Estados Unidos após o atentado de 11 de Setembro – foram 387 mil toneladas a menos em 2001 em relação ao volume enviado em 2000, segundo dados da Secex. Apesar deste receio, a expectativa é que a quantidade de fruta enviada para os principais compradores, Estados Unidos e União Européia, aumente em relação ao ano passado. As exportações para o mercado norte-americano podem se intensificar neste ano, favorecidas pela safra do México, principal abastecedor dos americanos, que deve terminar antecipadamente. Para os produtores nordestinos, o aumento das exportações já em julho é uma boa saída para quem vem enfrentando o baixo consumo e os menores preços negociados no mercado interno.

**E o Japão?**  
O governo japonês ainda não se manifestou sobre a possibilidade do Brasil exportar a manga para o país. Embora a fruta brasileira já tenha atendido às exigências fitossanitárias e qualidade ideal, há preocupações quanto ao embarque da mercadoria, que deve ser feito por avião, o que encarece os custos dos exportadores nordestinos. Como eles nunca negociaram com os japoneses, há receio de que os valores negociados não cubram os gastos com o transporte.

**Consumo deve cair**  
O aumento da oferta de manga a partir de meados de julho pode causar uma redução nos preços recebidos pelos produtores. A queda nos valores do produto já vem ocorrendo desde o mês passado, porém não como resultado da elevada oferta, mas como consequência da pressão do mercado, que pagou no máximo cerca de R\$ 0,55 pelo quilo na roça pela variedade tommy em junho. Além do frio prejudicar as vendas, o consumidor tem preferido frutas mais baratas que a manga, o que também contribuiu para reduzir os preços. Diante desses fatos, os produtores temem uma nova redução nos valores da fruta em julho. Por isto, alguns anteciparam as exportações para escoar o produto, evitando a saturação no mercado interno.

**Monte Alto realiza indução floral**  
Neste ano, alguns produtores paulistas realizaram indução floral nos pomares de manga para antecipar a produção. Esta prática é muito utilizada na região Nordeste e está sendo testada nos

## Exportações caem em 2001

Atentado nos EUA prejudicou vendas de manga brasileira

País	Estados Unidos	
	US\$ FOB	Qtde (mil ton)
2000	9.224.827	1.361.625
2001	15.087.959	975.052
2002*	11.087	738
<b>Total</b>	<b>94.291</b>	<b>50.813.691</b>

\* Valores referentes de janeiro a maio

Fonte: Secex

pomares de São Paulo. Ainda é cedo para avaliar se os resultados serão compensatórios diante do maior custo com a indução, que deve antecipar a colheita da tommy em média de 20 a 25 dias (os frutos dos pomares tratados já estão na fase de chumbinho). Nesta primeira experiência, os produtores tiveram uma pequena decepção: as temperaturas mais altas do outono em São Paulo impediram uma maior antecipação da colheita dessa variedade.

## Pressão do mercado faz preço cair

Preços em R\$/kg da manga Tommy recebidos pelos produtores de Petrolina/Juazeiro



Fonte: Cepex

Por Fernanda R. G. Pinto e  
Marina Matthiesen

*Frio controla oferta, mas afasta o consumidor.  
Os comerciantes devem estar atento aos estoques.*

## Frio: Comemorar ou lamentar?

✂ Frio derruba oferta e consumo

Em julho, dois fatores devem atuar positivamente no mercado de bananas: o frio, que retarda a maturação, controlando a oferta, e a redução da quantidade de poncã no mercado, forte concorrente da banana. Esses fatores podem sustentar os preços da fruta nos mesmos patamares praticados no final de junho, embora o setor deva considerar a provável redução do consumo neste período de baixas temperaturas e férias escolares, principalmente para a banana, que faz parte da merenda escolar. Os comerciantes devem estar atentos a esta situação para não elevar seus estoques e comprometer os preços.

✂ Baixa oferta eleva preço da prata mineira

No norte mineiro, a queda nas temperaturas regulou a oferta e normalizou os estoques nas últimas semanas de junho. Além

disso, a procura pela fruta da região por outros estados aumentou em decorrência dos baixos preços praticados no período. Assim, o preço da prata mineira saltou de R\$ 4,00/cx de 20 kg no início de junho para R\$ 7,00/cx de 20 kg no final do mês. O setor acredita que os valores possam permanecer neste patamar em julho, o que seria satisfatório, dado que, em julho do ano passado, a média de preço recebido pelo produtor por esta variedade foi de R\$ 6,00/cx de 20 kg.

✂ Nanica reage em junho

Em junho, o frio impediu a intensificação da colheita de Santa Catarina e reduziu a quantidade desta fruta no Vale do Ribeira. Com o consumo estável e a oferta restrita, os preços da nanica reagiram atingindo média, para todas as regiões produtoras, de R\$ 3,27/cx de 22kg, ante os R\$ 2,94/ cx de 22kg

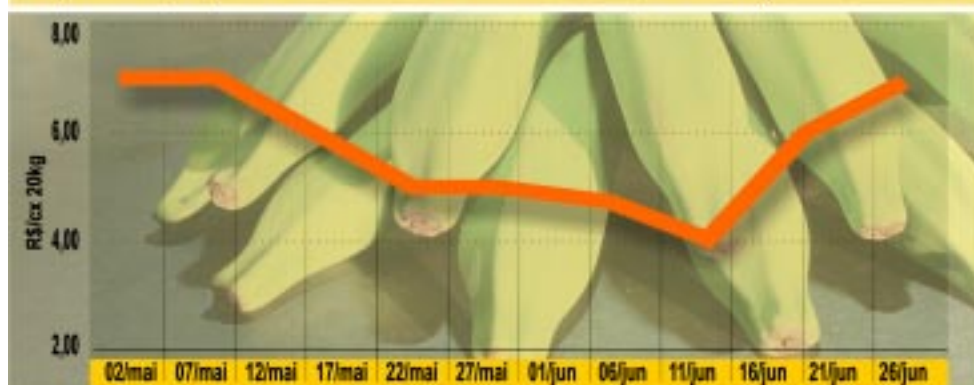
registrados no mesmo período de 2001. Para julho, não há previsão de frio intenso nas principais regiões produtoras. Contudo, se as temperaturas, principalmente durante a noite, caírem muito, a qualidade da fruta pode ser prejudicada, podendo ocorrer escurecimento da casca.

✂ Santa Catarina de olho no clima

Em julho, as temperaturas devem estar amenas, o que é benéfico à produção de bananas em Santa Catarina. Segundo a Epagri (Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina), o norte do estado, onde se concentra grande parte dos bananais, não deve ser atingido por chuvas fortes. Contudo, o produtor deve estar atento às informações meteorológicas, pois são previstos nevoeiros e geadas durante a madrugada, principalmente para as regiões mais próximas do Rio Grande do Sul, onde o inverno deve ser mais severo. Podem ocorrer ainda veranicos e outros fenômenos extremos e isolados em todo o estado. Já para a segunda quinzena de agosto, são previstas chuvas volumosas que possibilitam inundações e podem causar apodrecimento das frutas ensacadas.

### Prata mineira recupera preços em junho

Preço recebido pelo produtor semanalmente no norte mineiro - R\$/ cx de 20 Kg



Fonte: Cepea



FOTO: JOÃO ROSA - FAZ. DO SERTÃO.



Segundo a Abecitrus, 20 milhões de árvores devem ser erradicadas entre 2002 e 2003

## Setor prevê redução de árvores

135 milhões de árvores em 2003/04

Neste ano, apesar da valorização da laranja, é prevista, tanto pelo USDA quanto pela Abecitrus, uma redução da área plantada e do número de árvores em produção em São Paulo e oeste de Minas Gerais, conseqüência da renovação dos pomares velhos, da substituição do plantio por outras culturas e do aumento da incidência de pragas e, principalmente, de doenças. Segundo o USDA, a área total de citros no país deve diminuir 1,5% neste ano em comparação à safra passada, totalizando 756,5 ha. A área comercial de São Paulo e Minas Gerais deve contar com 173 milhões de árvores (145 milhões em produção e 28 milhões não produtivas). O setor já trabalhava com um número menor de árvores em produção nos últimos anos – a expectativa, inclusive, é de que este quadro se mantenha até 2003, com 135 milhões de árvores em produção. A redução do parque deve pressionar a oferta nos próximos anos. Segundo dados do IEA apresentados pela Abecitrus, a produção paulista deve chegar a 2004 com 340 milhões de caixas, caso a produtividade mantenha-se em duas caixas de 40,8 kg por árvore. A partir de então, o volume começa a recuperar-se com a entrada da produção das árvores mais novas.

Maior oferta não pressiona preços  
Mesmo com a previsão de aumento na nova safra, os preços praticados no mercado interno e no setor industrial de suco de laranja não foram negativamente pressionados neste início de safra, como constata o Cepea. A laranja pêra in natura destinada ao

mercado interno está praticamente estável em relação ao início da safra passada. A mesma fruta posta no portão da fábrica e as laranjas contratadas mantiveram-se nos mesmos valores estabelecidos na safra anterior, quando a oferta sofreu redução significativa. A escassez de fruta em 2001/02 ainda se reflete nesta safra. As indústrias estão trabalhando com estoques mínimos, o que vem sustentando os níveis de preços negociados por ela, conseqüentemente, também os valores registrados no mercado interno. A estimativa da Abecitrus é que os estoques ainda permaneçam baixos, 90 mil toneladas no final de junho de 2002 e 120 mil em junho de 2003.

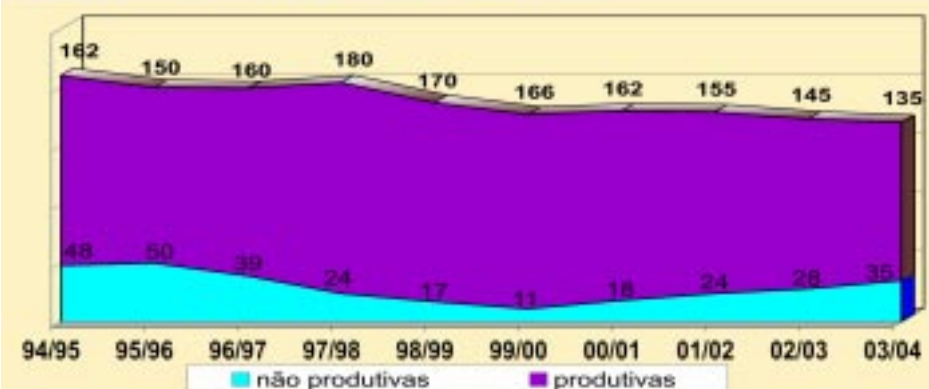
Safra 2002 depende da estimativa do parque citrícola  
A diferença entre diversas instituições que projetam a estimativa de safra paulista deve-se à abrangência geográfica e ao número de árvores consideradas no levantamento.

O Instituto de Economia Agrícola

(IEA) projeta uma oferta de 371 milhões de caixas, um acréscimo de 13% em relação à safra anterior, com 185 milhões de árvores em produção para 2002 – queda de 1,6 milhão de árvores em produção em relação a 2001. Para o Instituto, as condições climáticas favoreceram a produção citrícola do estado e os melhores preços recebidos pelos produtores permitiram um melhor investimento na produção. O USDA, por sua vez, estima algo próximo a 360 milhões, cerca de 30% a mais do que a safra anterior também com os mesmos argumentos do IEA. O USDA trabalha com um número menor de árvores em produção, mesmo considerando a área de Minas Gerais na amostra, cerca de 154 milhões em 2002 – uma redução de cinco milhões de árvores em comparação a 2001. Por outro lado, a indústria, representada pela Abecitrus, trabalha com um volume menor de árvores em comparação com o IEA e o USDA – cerca de 145 milhões de árvores em produção.

### Cai número de árvores produtivas

Milhões de árvores no Estado de São Paulo e Triângulo Mineiro



Fonte: Abecitrus

*Os preços podem reagir com a oferta concentrada somente em Jales e Pirapora*

## Panorama positivo anima setor

● Jales e Pirapora intensificam colheita

O clima quente e seco deve favorecer a colheita e a qualidade da uva na região de Jales (SP). Os produtores iniciaram a colheita na última dezena de junho, porém somente em meados de julho a região deve ofertar grande quantidade de fruta para o mercado, estendendo sua safra até meados de novembro. Em relação aos preços, a perspectiva é positiva, já que a oferta, entre os meses de julho e novembro, concentram-se somente em Jales e Pirapora (MG). Além disso, a safra de Jales apresentou uma ligeira quebra, o que poderá impulsionar os preços recebidos pelos produtores. O efeito El Niño previsto para este ano pode favorecer as vendas, já que as temperaturas devem ficar acima da média nos principais centros consumidores do país. Pirapora deve intensificar a colheita da uva na primeira semana de julho. Os produtores da região afirmam que a qualidade do produto está elevada e que o volume

colhido deve ser semelhante ao do ano passado.

● Pouca uva no Nordeste Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) deverão ofertar pequena quantidade de uva no mês de julho. Isto ocorre porque a maior parte dos produtores da região está programando as podas nos parreirais, visando à exportação da fruta para a próxima janela de mercado (outubro a novembro). A redução do volume também é consequência da erradicação de parreirais para a substituição da uva comum pela sem semente, já que esta variedade vem apresentando crescente demanda internacional nos últimos anos. Quanto à próxima janela de mercado externo, o Vale do São Francisco espera que o clima na Itália apresente comportamento normal, com chuvas concentradas em novembro, forçando os produtores italianos a encerrar a colheita. Em 2001, as exportações do segundo semestre foram prejudicadas pela permanência da Itália até meados de janeiro no mercado, fazendo com

que a uva brasileira ficasse menos competitiva na Europa.

● Alta do dólar beneficia produtores

A desvalorização do real frente ao dólar foi favorável aos produtores brasileiros de uva. O aumento do dólar coincidiu com a janela de exportação da uva do Nordeste e o pagamento adiantado para este período foi fechado com a cotação do dólar do dia. O acerto final com os produtores, que deve ocorrer no final do mês, é realizado com base na média dos preços de venda na Europa no período em que o produto brasileiro está no mercado. Nesta janela de mercado, a uva itália brasileira foi beneficiada por fatores externos que prejudicaram a safra da África do Sul e do Chile. O atraso da colheita na Itália também favoreceu a permanência do produto brasileiro no mercado com menor concorrência por maior tempo. Por outro lado, a uva de cor (bernitaka e red globe) sofreu com a forte entrada dessa variedade do Chile na Europa, podendo resultar em preços mais baixos.

Em junho, preços médios da uva itália foram superiores à 2001, devido a oferta regular do Paraná  
R\$/ Kg - Preço mensal da uva itália recebido pelos produtores nas principais regiões



Fonte: Copeia

● Paraná finaliza safra

O Paraná praticamente encerra sua safra na primeira dezena de julho, embora alguns produtores permaneçam no mercado, ofertando pequenos volumes. Para marcar o final da safra paranaense, anualmente ocorre um encontro de produtores. Neste ano, o evento será realizado no dia 10 de julho e terá como tema "O desafio da comercialização". Um dos objetivos do evento será discutir a portaria da classificação, que já vinha sendo debatida desde a reunião do dia 05/4, com o Ministro da Agricultura Patrini de Moraes, em Marialva.





Por Matheus Holtz C. Barros  
e Margarete Boteon

*O setor deve aproveitar as vantagens regionais para aumentar a competitividade da produção de uva*

# O Brasil é o único país que produz o ano inteiro

O Brasil é o único país que consegue produzir uva o ano todo graças à produção do Nordeste e do eixo Petrolina/Juazeiro que, em períodos alternados, abastecem os mercados nacionais e internacionais.

Apesar de quase metade da produção vinícola nacional ser destinada ao processamento do vinho e do suco, a seção Destaque deste mês ressalta a uva de mesa, que conquista, cada vez mais, os consumidores do mundo inteiro.

A participação do produto importado no mercado interno é cada vez menor. A partir de 99, passamos de importadores para exportadores de uva, em decorrência da modernização do setor e da diversidade de regiões que produzem a uva de mesa, como o eixo produtor de Petrolina/Juazeiro, as regiões paulistas, o norte de Minas Gerais e o Paraná.

Como a produção encontra-se difundida em estados diferentes, as particulares de cada região acabam influenciando na competitividade do produto no mercado interno e principalmente no externo. As diferenças referem-se às condições básicas de oferta, clima, nível tecnológico, tamanho das propriedades e organização dos produtores.

No eixo Petrolina (PE) e Juazeiro (BA), por exemplo, observamos uma concentração de grandes empresas produtoras de uva com elevada infraestrutura e tecnologia, capazes de atender as características do mercado mais exigente do mundo: o inglês. Esses grandes produtores possuem sistemas de irrigação modernos que permitem otimizar o uso da água, ocupando áreas superiores a 10 ha. Além disso, dispõem de packing houses com capacidade para conservar grandes volumes da fruta por até um mês.

O Vale do São Francisco é o único lugar do mundo que apresenta con-

dições climáticas apropriadas e água suficiente para possibilitar a ocorrência de duas safras, com colheita em todos os dias do ano. Assim, o produtor pode tomar a decisão de direcionar sua produção para o mercado interno ou externo, podendo então vender no que chamamos de "janelas de mercado", ou seja, épocas do ano em que a oferta dos principais países produtores está reduzida.

Além disso, o clima seco favorece o controle de doenças no Vale, resultando em um melhor desempenho produtivo/comercial para disputar com os demais países produtores no mercado externo.

As demais regiões produtoras apresentam maior aptidão para atender o mercado interno, principalmente porque estão mais próximas dos grandes centros consumidores, como é o caso das regiões paulistas e paranaenses. Nesses estados, ao contrário do Vale, os produtores são de pequeno porte, com pouca infraestrutura de produção e pós-colheita. O clima não é muito favorável à cultura, contribuindo para a produção de menor qualidade. Em São Paulo e no Paraná, existem diversas cooperativas e associações, mas elas não apresentam, com exceção de algumas organizações, um poder de barganha suficiente para comercializar com grandes redes.

Já a região de Pirapora (MG), outro importante pólo produtor, pode ser considerada um misto de Paraná/São Paulo e Nordeste. A estrutura produtiva em pequenas propriedades é similar às regiões do Sudeste, en-

quanto o clima seco é semelhante ao do Nordeste, beneficiando o desenvolvimento da cultura na região. A produção local é pequena, impossibilitando a expansão para mercados nacionais mais distantes, ou mesmo para o externo. Belo Horizonte, Goiânia e Rio de Janeiro são os principais destinos da fruta de Pirapora.

Para aumentar a competitividade das regiões, é preciso aproveitar a vantagem regional que cada uma oferece. Atualmente, em termos de competitividade, tanto interna quanto externa, o Vale do São Francisco se destaca, dadas todas as condições de oferta, estrutura e perfil dos agentes que envolvem esse pólo. Contudo, considerando a extensão geográfica do mercado nacional e a distância do Vale em relação aos principais mercados consumidores brasileiros, as demais regiões conseguem obter algumas "janelas" para comercializar seu produto no mercado interno. É justamente nessa vantagem que as regiões Sudeste e Sul devem tirar proveito para melhorar a qualidade do fruto e aumentar sua eficiência na comercialização, elevando o nível tecnológico.

Exportações líquidas (exportação - importação) de uva no Brasil (milhões US\$)



Fonte: Secex

# Os leitores alertam...

FÓRUM DE IDÉIAS

“Faço cadastro dos clientes e consulto os serviços de proteção ao crédito, além de fornecer quotas para cada um em função do volume comprado, dependendo dos anos de casa e de sua situação de cadastro. Para exportações, vendo só para clientes conhecidos com menores prazos de pagamento.” - *Luciano Sarpori - Janaúba/MG*

“O setor deve tomar cuidado redobrado com cheques de contas correntes recentes. Além disso, os bancos poderiam ser mais criteriosos na seleção de seus clientes, e a partir do momento em que entregassem os talões de cheques aos correntistas, assumissem uma parcela de responsabilidade, já que os cheques soltos na praça levam seus respectivos nomes. Deve também se associar para troca de informações sobre clientes inadimplentes para os mesmos não continuarem no mercado” - *Maurício Lamartine - Ponta Grossa/PR*

“Há quatro anos, o centro não registra grandes índices de inadimplência, já que os clientes atendidos são cadastrados e selecionados. O único problema que vem sendo observado é o alongamento do prazo de pagamento, mas o centro vêm forçando vendas à vista para solucionar isso” - *Centro Agropecuário de São Miguel de Arcanjo/SP*

“Apesar da melhor opção ser a seleção de clientes confiáveis, já que o boleto bancário é pouco funcional, essa medida limita o repasse do aumento de preços em épocas de pouca oferta.” - *José Carlos de Andrade - Mogi-Mirim/SP*

“Quando o preço sobe muito, recomendo a venda à vista porque o risco de inadimplência aumenta. A exceção é com os clientes já conhecidos. Uma sugestão para reduzir o risco é trabalhar com a venda casada, isto é, quando o nosso cliente já tem sua venda e o preço garantido para o nosso produto.” - *Silvano Campos D’Allorto - Linhares/ES*

“Existe muito problema com cheques devolvidos nas empresas que

comercializam frutas. Isso é facilitado principalmente pelo fato das compras serem a prazo. Não há como evitar o calote.” - *Ubirajara Queiroz dos Santos, Juazeiro/BA*

“50% do pagamento é feito via cobrança bancária, o que diminui a taxa de cheques devolvidos” - *Rodrigo Dias - São Paulo /SP.*

“É preciso evitar negócios suspeitos, que prometam ser muito mais vantajosos do que o praticado normalmente pelo mercado. Ninguém faz milagres!” - *Joseli Glauser - Ribeirão Branco/SP*

“O setor precisa de uma maior tecnificação no sistema de cobrança. O produtor deve ter condições de consultar a situação financeira dos compradores acessando empresas de consultas, como a Serasa, por exemplo” - *Waldemir Ravagnani - Sumaré/SP*

“Seria interessante que os agentes obtivessem o maior número de informações sobre seus clientes, além de evitar vendas com prazos muito longos quanto os compradores ainda não forem conhecidos” - *Érico Trebesche - Araguari/MG*

“Há dois anos acabei reduzindo o risco de inadimplência com a redução da metade da freguesia, selecionando os mais confiáveis. Atualmente, a cada 100 cheques compensados, 3 a 4 cheques são devolvidos, a maioria de terceiros”. - *Antonio Martins Filho - Piedade/SP.*

“Há um ano e meio o problema era maior. Através da formação de um banco de dados com informações dos clientes, pudemos reduzir o nível de cheques devolvidos. Além disso, só costumamos receber cheques de terceiro de pessoas conhecidas. Na empresa, trabalhamos com uma pequena margem já incorporada de inadimplência no balanço mensal porque não podemos restringir muito o número de clientes dado que a necessidade de vendas é grande” - *Clécio Alves de Souza - Empresa - São Paulo/SP*

“Faço cadastro de clientes, consulto a Serasa e verifico a idade do cheque, além de procurar trabalhar com grandes volumes só com clientes conhecidos (mais de 5 anos). Converso também com diferentes agentes de outros setores.” - *Noberto K. Otake - Janaúba/MG*



A equipe Hortifruti/Cepea conversou com diversos leitores da Hortifruti Brasil a respeito da inadimplência do setor



## Ou o Brasil acaba com a inadimplência ou ela acaba com o Brasil

Um dos grandes atrativos da inadimplência é a convivência de muitos bancos, que na ânsia de aumentarem suas bases de clientes, instruem os mesmos a contra-ordenarem os cheques que se encontram com insuficiência de fundos.

Hoje, se tornou hábito clientes inescrupulosos com a convivência de gerentes ter mais de cem cheques contra-ordenados num espaço de poucos meses, configurando assim em contumácia e nada é feito, tendo em vista normativo do Bacen (Banco Central) de que não cabe à instituição bancária julgar o mérito da contra ordem.

Além do exposto, há pessoas que tendo cheques devolvidos pela segunda vez, procuram alguns conhecidos e estes fazem declarações falsas de que receberam os cheques e entregam aos bancos sacados que, automaticamente, os excluem da lista negra da Serasa.

Os bataticultores, de maneira geral, comercializam suas safras utilizando nota fiscal do produtor (pessoa física). Nada impede de imitirem boletos, porém, caso não sejam pagos, ficam impedidos de protestá-los, vez que, por força de lei, não podem emitir duplicata mercantil e, assim, os cartórios não acolhem ordem de protesto de nota fiscal do produtor.

Nós da Cooperativa Agrícola da Região de Tatuí (CART), por sermos pessoa jurídica, temos como política a não aceitação de cheques de maneira geral e sim boletos bancários correspondentes a duplicatas mercantis que são cobradas através da rede bancária. Porém, não estamos livres do calote.

A legislação atual infelizmente protege o inadimplente. Antigamente, um elemento que emitisse um cheque sem fundo era estelionatário e ia para cadeia; hoje, é muito fácil alegar que nada deve, ter seu patrimônio distribuído em nome de familiares e continuar dando golpes.

Temos um caso em que um elemento deu um golpe em diversos bataticultores, inclusive em nós. Ele passou a firma em nome de dois laranjas, empregados do mesmo, deixou-os responsáveis por grande dívida e sumiu. Durante o processo, fomos investigando e descobrimos bens do mesmo que foram transferidos no decorrer da ação e, mesmo assim, o juiz solicitou apresentação de outros bens já que aqueles já não faziam parte de seu patrimônio.

Em outro caso, em Curitiba (PR), um devedor comprou imóvel, passou em nome dos filhos (menores), também após protestos dos títulos e, mesmo assim, o juiz não considerou as alegações de nosso advogado.

Diante de tanta omissão por parte de nossa justiça, de tanta convivência com a imoralidade e desrespeito com essa classe laboriosa que são os agricultores, só nos resta tirar-lhes o chapéu, pois não sabem fazer outra coisa a não ser plantar e plantar.

### Algumas sugestões:

1. A maior parte dos comerciantes de batata se encontra nas Ceasas. Então, que haja por parte da administração das Ceasas uma melhor seleção de concessionários com efetiva punição aos inadimplentes por exemplo: cassação da concessão do Box;
2. Que o produtor – pessoa física – possa protestar seus créditos através da apresentação de nota fiscal do produtor (mudança na legislação);
3. Que a Febraban aplique dispositivos mais rígidos no acolhimento de contra-ordens e comprovações do pagamento de cheques devolvidos pela segunda vez;
4. Redução nos prazos de comercialização. Hoje, as grandes redes solicitam prazos de até 50 dias e os atacadistas repassam os prazos para os produtores. Note que as grandes redes não vendem a prazo e sim à vista, pois tanto cheques quanto cartões lhes são descontados/creditados de imediato.

Antonio Francisco Alves, 55 anos, é assessor financeiro da Cooperativa Agrícola da Região de Tatuí - CART  
cart@asseta.com.br



**SEATEC**  
CONTAINERS E MÓDULOS

Locação de containers  
Refrigerados (até -25°C),  
para cargas seca, silos e  
módulos habitáveis

DDG: 0800-770-6670 - Fax: (13) 3296-4229  
e-mail: atendimento@seatec.com.br - www.seatec.com.br

Para enviar artigos para a coluna, utilize o correio eletrônico: [hfrasil@esalq.usp.br](mailto:hfrasil@esalq.usp.br)

# VAI NEGOCIAR? ENTÃO LEIA!

## Hortifruti<sup>Brasil</sup>



**HORTIFRUTI BRASIL** é uma publicação de elevada qualidade editorial, elaborada a partir das pesquisas realizadas pelo CEPEA. Esta revista distribuída gratuitamente é dirigida a agentes do setor hortifrutícola e focaliza principalmente os aspectos econômicos dessa área.

Se você quer aumentar a divulgação da sua marca diante de produtores, beneficiadores e atacadistas, junte-se à **HORTIFRUTI BRASIL**. Esta publicação proporciona maior visibilidade na mídia e uma ampla divulgação em feiras e palestras em todo o Brasil. É um canal direto com os principais agentes formadores de opinião desse mercado, incluindo desde a fruticultura do Nordeste até a comercialização de cebola na fronteira da Argentina.

*Invista em pesquisa e exponha seu produto numa vitrine nacional.*

Para anunciar, ligue 19 3429-8808