

Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - USP/ESALQ
Ano 1 • Nº 07 • Novembro de 2002

A close-up photograph of a hand turning a metal dial. The dial has a scale with numbers 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60. The hand is positioned on the right side of the dial, with the thumb and index finger gripping the edge. The background is a solid green color.

Onde está o dinheiro?

A Hortifruti Brasil traz um guia completo sobre as principais linhas de crédito rural com taxas de juros de 1% a 12% ao ano.

Confira também os programas específicos à agricultura familiar

Presenteie seu cliente com informações



Hortifruti Brasil

Invista em pesquisa e exponha seu produto numa vitrine nacional.

A HORTIFRUTI BRASIL preparou para o final do ano uma edição especial que trará dados e informações atualizadas de preços, estimativas de produção, exportação dos principais produtos do setor hortícola.

A revista também reuniu especialistas de cada área e analisará as perspectivas para 2003 e uma retrospectiva deste ano.

Numa linguagem fácil e com informações certas, seu cliente poderá utilizar a revista para tomar as melhores decisões no seu negócio ao longo de todo ano.

A revista estará dividida em 9 seções. Cada seção abordará um produto hortícola com dados e informações relevantes para os produtores. Os produtos são: Batata, Cebola, Tomate, Laranja, Uva, Manga, Melão, Mamão e Banana.

Reserve seu espaço nesta edição, cada patrocinador terá uma cota de revistas para distribuir aos seus clientes.

Fechamento comercial: 20 de novembro
Ligue 19 3429-8808

PUBLICAÇÕES EM 2002



ED 01 - Maio



ED 02 - Junho



ED 03 - Julho



ED 04 - Agosto



ED 05 - Setembro



ED 06 - Outubro



ED 07 - Novembro



ED 08 - Dezembro

Marly é Gerente Regional do Programa Banco da Terra- Convênio Consórcio CBH-PCJ e Ministério de Desenvolvimento Agrário e professora do Departamento de Economia, Administração e Sociologia da Esalq/USP.
e-mail: mtpereir@esalq.usp.br

Nos últimos trinta anos, a carência de uma política de crédito mais específica para a agricultura familiar foi, sem dúvida, um dos principais incentivos para o processo de êxodo rural. O forte estímulo a alguns sistemas de produção significou a deterioração de outros, em especial o das culturas de alimentos, responsáveis pela segurança alimentar no país. Isto decorreu da falta de reconhecimento da importância da agricultura familiar quanto ao seu potencial de produção, viabilidade econômica e de atendimento aos interesses sociais e ambientais do país.

A desorganização da produção, da transformação e distribuição dos produtos da agricultura familiar, que hoje corresponde a 85,2% do total de propriedades rurais do país é, em grande parte, reflexo da exclusão econômica e social que têm vivido este segmento social. Sem linhas de pesquisa adequadas às suas especificidades, tem ficado sujeita a práticas tecnológicas inadequadas, o que é agravado pelo progressivo processo de desmonte em quase todo o país dos escritórios locais de extensão rural e assistência técnica, sem condições nem materiais nem de recursos humanos

Financiamento, modernização da produção e melhorias na qualidade de vida são mecanismos eficientes de fixação do homem no campo

Um novo modelo de agricultura familiar

para prestar os serviços que os agricultores familiares tanto precisam.

É difícil, mas não impossível reverter esta situação, através de políticas que efetivamente permitam aos agricultores que o queiram, morar na terra e fazê-la produzir, mobilizando os fatores de produção no interesse da sociedade. O Banco da Terra, programa de crédito fundiário do governo federal, pode contribuir para esse novo estilo de desenvolvimento, com real sustentabilidade.

Criado pela Lei Complementar nº 93/1998 e regulamentado pelo Decreto nº 3.475/2000, o Fundo de Terras e da Reforma Agrária - BANCO DA TERRA, do Ministério de Desenvolvimento Agrário tem por finalidade prover recursos financeiros para os programas voltados para o financiamento da compra de imóveis rurais e a implantação de obras de infraestrutura básica, destinado aos empreendedores rurais.

O crédito fundiário oferecido pelo mesmo, aliado à extensão rural e ao acompanhamento técnico e gerencial adequado as características da agricultura familiar, representa uma oportunidade concreta dessa população ter acesso à terra produtiva, sem invasões e vio-

lência, possibilitando-lhes ter renda e qualidade de vida, com impactos altamente positivos no desenvolvimento sustentável de nosso país.

O Banco da Terra, através das suas Agências presentes em todos os Estados brasileiros, já beneficiou, após os primeiros dois anos de operacionalização, cerca de 40 mil famílias em aproximadamente 1.300 municípios do Brasil, numa área de 760 mil hectares. Sua meta para 2002 é que mais 24 mil famílias possam ser beneficiadas com investimentos da ordem de R\$ 398,3 milhões. Já disponibilizou, até dezembro/2001, o montante de R\$ 680 milhões (Fonte: Ministério de Desenvolvimento Agrário).

Voltado para o desenvolvimento integrado local e o fortalecimento da agricultura familiar, com certeza o Banco da Terra estará contribuindo para a quebra do ciclo da exclusão social, gerando emprego e renda no campo, sendo um importante mecanismo para melhorar as condições da produção rural, modernizar tecnologicamente, fixando o homem no campo com qualidade de vida.

Informações sobre o Banco da Terra na matéria de *Capa* (página 15) e no *Fórum de Idéias* (página 23)



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

10 Capa



Foto: NELSON CAMPOS

ONDE ESTÁ O DINHEIRO?

A Hortifruti Brasil traz um guia sobre os principais programas de crédito rural com taxas de juros de 1% a 12% ao ano.

3 Editorial

4 Cartas

23 Fórum de Idéias

SEÇÕES

5 Cebola

Piedade comemora qualidade

6 Tomate

Calor deprecia qualidade

8 Batata

Clima prejudica produção

16 Laranja

Setor teme quebra da safra 2003/04

18 Melão

Exportações favorecem mercado

19 Mamão

Clima deve reduzir a oferta

20 Banana

A vez da nanica

21 Uva

Granizo afeta parreirais do PR

22 Manga

Clima atrasa safra paulista

NORDESTE EM DESTAQUE

Primeiramente queria parabenizá-los pela última edição da Hortifruti Brasil. A abordagem sobre a região Nordeste, na matéria de capa e na seção sobre cebola, foi de grande valia, uma vez que pouco se aborda sobre essa região nas publicações do setor. Não há quem não se impressione com a capacidade produtiva e organizacional daquela que é a região mais seca do Brasil. Oásis altamente produtivos em meio à paisagens desoladoras. Assim é o nosso Brasil ... mas pode ser muito melhor! Como disse-me um "sertanejo" ... "O São Francisco é a nossa salvação, mas sozinho ele pode fazer muito pouco". Parabéns a toda equipe (um parabéns especial ao Mateus e a Aline pelo excelente trabalho).

*Eng. Agr. José Tonon Júnior
Depto Marketing - Jacto S/A*

PREÇOS DE FOLHOSAS

Primeiramente gostaria de parabenizá-los pelo trabalho que estão desenvolvendo com a Hortifruti Brasil e em segundo, pedir-lhes, se possível, que me enviassem ou indicassem onde posso encontrar dados sobre custo de produção e valor médio de venda de hortaliças diversas, principalmente folhosas, na região de Campinas.

*Clayton Sachi Bacellar
Limeira/SP*

A Hortifruti Brasil, por enquanto, não trabalha com o levantamento de folhosas, contendo informações sobre o mercado de tomate, cebola, batata e algumas das principais frutas produzidas no Brasil. Para visualizá-la, acesse: <http://cepea.esalq.usp.br> Procure o IEA (www.iea.sp.gov.br - tel: 11 5073-0244) para informações sobre custo de produção e a Ceasa Campinas para o valor médio de venda das folhosas (www.ceasacampinas.com.br - tel: 19 3746 1000).

Envie seu comentário para a Hortifruti Brasil!
hfbrazil@esalq.usp.br
CP 132 - 13400-970
Piracicaba/SP

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 Zerio, Ilonka M. Eijsink, João Paulo B. Deleo, José Dias Corrêa Vaz de Lima, Maria Luiza Nachreiner, Mateus Holtz C. Barros, Marina L. Matthiesen, Margarete Boteon, Mauro Osaki, Renata Ferreira Cintra, Renata R. P. dos Santos e Tatiana Vasconcellos Biojone.

Apoio:
FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

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

Fotolitos:
Nautilus Estúdio Gráfico
Fone: 19 3422-4220
nautilus@merconet.com.br

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

Tragem:
6.500 exemplares

Contato:
C. Postal 132 - 13400-970 - Piracicaba/SP
Tel: 19 3429-8809 - Fax: 19 3429-8829
hfbrazil@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

Cebola de Piedade vem apresentando melhor qualidade durante esta safra

Piedade comemora qualidade

🍷 Piedade tem boa qualidade

Em outubro, com o fim da safra de São José do Rio Pardo e Monte Alto, no interior paulista, a região de Piedade passou a ser a principal produtora de cebola do estado de São Paulo. Os produtores locais devem ofertar durante todo o mês de novembro, comercializando principalmente no próprio estado, o que reduz os custos com fretes, permitindo melhores preços em relação os praticados em outras regiões. Segundo estimativas locais, a região conta com uma área de aproximadamente 600 a 800 ha, cultivada com sementes híbridas. Os produtores locais optam pelo sistema de cultivo de mudas e de mudas na bandeja. Vale lembrar que a cebola de Piedade vem apresentando melhor qualidade durante esta safra em relação ao produto das demais regiões produtoras.

🍷 Vale do São Francisco na safra do repasso

Com o fim da safra das regiões paulistas de Monte Alto e São José do Rio Pardo, o Nordeste passou a ser a principal região produtora do Brasil, atingindo pico de produção entre outubro e novembro. A variedade mais cultivada na região é a Ipa 11. A Bahia é o maior estado produtor, com a grande parte das lavouras concentrada na região do Vale do São Francisco, especificamente nos municípios de Sobradinho, Casa Nova, Sento-Sé, Pilão Arcado e Remanso. O bulbo ofertado é procedente do

sistema “safra do repasso”, caracterizado pelo cultivo da cebola às margens do rio São Francisco, quando o nível da água diminui e a área é ocupada com o plantio. Com esse sistema, que envolve um solo com grande teor de matéria orgânica, os produtores da região conseguem uma maior produtividade em relação à primeira safra do ano, quando o cultivo é realizado em solo próximo ao rio São Francisco. O município de Cabrobó (PE), também na região do Vale deve, do mesmo modo, colher a Ipa durante novembro. As regiões baianas de Irecê e Mucugê, que concentram a safra nos meses de fevereiro a junho, também ofertam cebola durante o período.

🍷 Fatores determinantes

Em outubro, embora o Nordeste tenha se tornado a principal região produtora do país, a demanda nacional pela cebola nordestina não foi muito alta, impedindo a reação dos preços. A procura desaquecida pelo produto do Nordeste esteve relacionada à concorrência com a produção de outras regiões no período, dividida em pequenos volumes de diversas pra-

ças (regiões como Piedade, Trângulo Mineiro, Brasília e Capão Bonito colheram cebola em outubro). A falta de transporte, devido à alta demanda por outros produtos agrícolas também contribuiu para que os preços não reagissem, já que o frete do Nordeste para as regiões Sul e Sudeste aumentou em torno de R\$ 1,00 por saca de 20kg, dificultando reações nos preços praticados na roça.

🍷 O que vai acontecer em novembro?

A colheita de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul deve iniciar a partir da segunda quinzena de novembro. Embora tenha chovido bastante nessas regiões em outubro, o desenvolvimento da planta segue normal. Contudo, se as precipitações continuarem durante a formação do bulbo e durante a colheita, poderão ocorrer problemas de bico d'água e *Erwinia spp.*, que depreciam a qualidade do bulbo.

Redução da oferta paulista não eleva preços da Ipa

Preço médio mensal recebido pelo produtor - R\$/kg



Fonte: Copea/Esaki

Por Mateus Holtz C. Barros,
Carolina Dalla Costa e
Ana Júlia Vidal

Tomate amarelado e muito maduro dificulta vendas e frustra reação dos preços com a menor oferta nesta safra

Calor deprecia qualidade

🇧🇷 Tomate bom falta
O forte calor registrado em outubro em quase todo o Sudeste do país prejudicou a qualidade do tomate ofertado em grande parte das lavouras da região. A mercadoria esteve muito madura e amarelada, afastando os consumidores das compras. Assim, os preços do tomate salada AA longa vida apresentaram queda de 20% em relação ao mês anterior, limitando a tendência de alta nos preços, relacionada à menor oferta desta safra. Ainda assim, o menor volume disponível no mercado sustentou os valores da variedade 146% mais elevados do que no mesmo período do ano passado. Outro grande problema trazido com as altas temperaturas foi a aceleração da maturação do fruto nas lavouras. Os produtores de Mogi-Guaçu (SP), Sumaré (SP) e Araguari (MG), principalmente, finalizaram a colheita da maioria das roças no final de outubro, o que normalmente aconteceria em novembro. Assim, a expectativa é de oferta restrita nes-

te mês, quando poucas lavouras estarão colhendo em São Paulo e Minas Gerais. Em consequência, os preços tendem a manter-se em patamares mais elevados ou mesmo atingirem nova alta.

🇧🇷 Sul de SP inicia colheita

Os primeiros carregamentos da produção de Itapeva e Ribeirão Branco, no sul paulista, começaram na última dezena de outubro, mas não foram suficientes para alterar os preços do mercado. Em novembro, o volume deverá aumentar significativamente – Itapeva deve colher cerca de 2 milhões de pés no período, conforme previsões dos produtores locais. A geada ocorrida em setembro, que atingiu principalmente Ribeirão Branco, pode afetar o volume comercializado no início da safra da região: a colheita que normalmente se intensificaria no início de novembro deve ganhar forças somente em dezembro. De fato, as perdas provocadas pelas geadas não foram muito grandes (menos de 10% da produção local), mas deve contribuir para a manutenção dos preços em patamares elevados. Ribeirão Branco, segundo os produtores, deve colher 8 milhões de pés até março de 2003. A cidade de Apiaí, também no sul de São Paulo, deverá iniciar a colheita entre o fim de dezembro e o início de janeiro. Essa

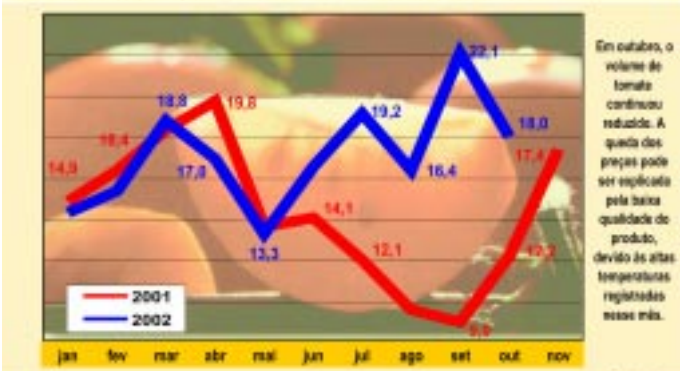
região sofreu com chuvas de granizo em outubro, embora não tenham ocorrido perdas significativas. Uma preocupação constante dos produtores do sul paulista é a Mosca Branca. A praga ainda não causou prejuízos na região, mas sua incidência cresce a cada ano.

🇧🇷 Espírito Santo colhe em novembro

A colheita de verão de Venda Nova do Imigrante, importante região produtora do Espírito Santo, deve iniciar em novembro e intensificar em dezembro. A previsão dos tomaticultores locais é que a área plantada na região cresça aproximadamente 30% nesta safra 2002/03, chegando a aproximadamente 2 milhões de pés de tomate. Até outubro, as lavouras apresentaram um bom desenvolvimento, exceto em algumas áreas, que sofreram com um temporal no fim do mês. A região periférica da cidade apresenta uma característica interessante em relação à produção de tomate: em uma distância de aproximadamente 25 km, a altitude varia de 70 a 2000 m de altitude. A principal safra do ano ocorre entre os meses de novembro e maio, concentrada nas áreas mais altas, de 800 a 1200 m de altitude, onde a temperatura é mais amena. Nos demais meses do ano, a produção é menor e concentra-se nas regiões mais baixas. Venda Nova do Imigrante destina sua produção principalmente para o Nordeste, embora o Sudeste também seja um importante comprador da produção capixaba.

Baixa qualidade afasta consumidor

Valores médios do tomate Salada AA Longa Vida - caixa de 23 kg - Ceagasp



 Dow AgroSciences

Curathane*

Fungicida

(Mancozeb + Cymoxanil)



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

Dupla Proteção:
Ação Preventiva e
Sistêmica Local
(erradicante)

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.



Por Eveline Zerio,
José Dias C. V. de Lima
e Mauro Osaki

*A estiagem e o calor excessivo reduzem o tamanho,
mancham e escurecem a batata*

Clima prejudica produção

Estiagem prejudica qualidade da produção. A seca e as altas temperaturas registradas desde setembro vêm prejudicando a qualidade e a produtividade da batata em muitas regiões produtoras do Brasil. De modo geral, as adversidades climáticas têm provocado redução no tamanho do produto, manchas em sua pele e escurecimento do tubérculo, fatores que depreciaram o produto no mercado durante outubro. O calor excessivo no solo não permitiu que a batata ficasse armazenada no campo depois de completado seu ciclo, já que isso aumentaria os riscos de perda da qualidade. Assim, os produtores não puderam controlar a oferta disponibilizada no período, o que pressionou os preços do produto para níveis inferiores à média dos últimos anos. Em outubro, a batata monalisa registrou média de aproximadamente R\$ 17,45/sc na roça, R\$ 21,30/sc na máquina e R\$ 25,25/sc no atacado.

Oferta maior derruba preços. Em outubro, o volume de batata disponível no mercado interno, principalmente proveniente de São Paulo e Minas Gerais, foi intenso. O sudoeste paulista iniciou a colheita em meados de outubro e, juntamente à região de Vargem Grande do Sul (SP), que encerrou sua produção apenas no final do mês, foi responsável pelo abastecimento das principais Ceasas brasileiras. O estado de Minas Gerais, por sua vez, ofertou pouco no período, uma vez que o pico de safra de muitos municípios do sul e do Triângulo Mineiro ocorre apenas a partir da segunda quinzena de novembro. Apesar das variações da oferta nas diferentes praças, os preços médios recebidos pelos produtores pela batata monalisa estão praticamente iguais em todas regiões produtoras. Nas roças paulistas, a variedade registrou média mensal de R\$ 17,75/sc

de 50 kg, enquanto em Minas Gerais, a mesma saca ficou em R\$ 17,48. Avaliando o desempenho do mercado em outubro, o valor médio recebido pelos produtores foi 11% inferior em relação ao mês anterior e 20% menor se comparado ao mesmo período de 2001. A desvalorização dos preços

reduziu o poder de compra dos bataticultores nos últimos meses. Assim, muitos produtores estão sentindo dificuldades no momento de aquisição dos insumos e já mudam o planejamento da próxima safra a ponto de substituir algumas áreas pelo cultivo de outra cultura anual.

Cresce área destinada à indústria no Paraná. O início da colheita de batata no Paraná em novembro reforça as previsões de aumento da oferta, já que coincide com o pico da safra de Minas Gerais. Neste ano, contudo, a área plantada com batata "in natura" no estado paranaense deve registrar queda em comparação ao ano anterior, uma vez que muitos produtores substituíram a produção destinada ao mercado doméstico para priorizar a batata utilizada pela indústria. A segurança que os contratos com o setor industrial oferecem, tanto em termos de preços quanto nos próprios cuidados com a roça, tem sido o principal fator estimulante dessa mudança. O pico da safra paranaense deverá atrasar em torno de 20 dias, dado às geadas tardias que atingiram parte das plantações locais no mês de agosto. Estima-se que mais de 30% das roças do estado tenham sido prejudicadas pelas geadas e que cerca de 15% desse total foram totalmente destruídas, necessitando de um novo plantio. Assim, a expectativa é que a oferta disponibilizada em novembro seja menor se comparada ao ano anterior.

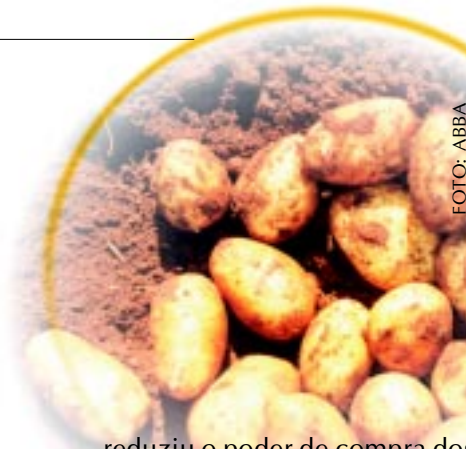
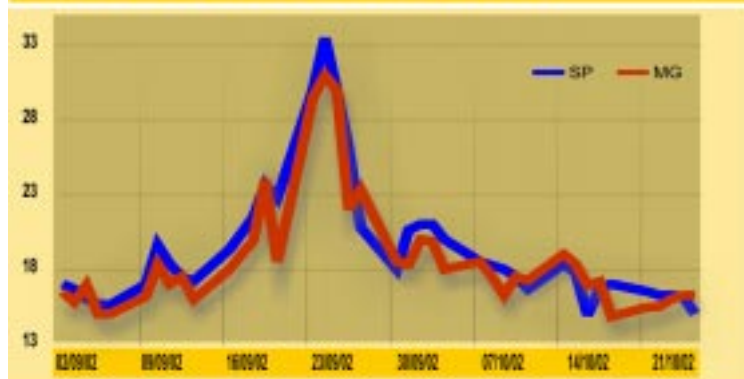


FOTO: ABBA

Preços da batata mineira e paulista caminham juntos em outubro

Preços médios recebidos pelos produtores pela batata monalisa - R\$/sc 50kg



Fonte: Capes



ATITUDE
1000%
DU PONT

Tudo que você precisa para **proteger seu lucro.**

Atitude 100% DuPont é o programa de prevenção de doenças, fácil de usar e muito eficiente, criado pela DuPont.

É só adotar uma atitude 100% preventiva e utilizar apenas produtos de tecnologia superior e qualidade assegurada, como os produtos da linha DuPont.

Tomar uma Atitude 100% DuPont é simples. E a sua batata fica protegida contra os inimigos que atacam sua produtividade.

Converse sobre a Atitude 100% DuPont com a sua revenda ou consulte seu representante DuPont.

É o que você precisa para proteger seu lucro.



*Os milagres da ciência**

Midas BR

Exclusividade DuPont

Curzate

Exclusividade DuPont

Equation

Exclusividade DuPont

Kocide WDG

FUNGICIDA / BACTERICIDA

BioActive

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônomico.



0800 701-0109



Por Mateus Holtz C. Barros,
Aline Vitti e Margarete Boteon



Onde está o dinheiro?

A Hortifruti Brasil traz um guia sobre os principais programas de crédito rural com taxas de juros de 1% a 12% ao ano

Dois temas relacionados à disponibilidade de capital no setor hortícola foram pesquisados pela Hortifruti Brasil entre julho e setembro de 2002. O levantamento feito com 205 agentes do setor abordou, primeiramente, se há dinheiro no setor e concluiu que há, porém, muitas vezes insuficiente e, quando disponível, pouco acessível à maioria dos produtores. Além disso, apesar de apresentar um elevado valor de produção e gerar inúmeros empregos, percebe-se que o setor hortícola recebe, proporcionalmente, menos atenção e dinheiro que às grandes commodities agrícolas.

Nesta edição, a Hortifruti Brasil aborda outra questão: Onde está o dinheiro disponível para o setor hortícola? Para responder a pergunta, foram consultados agentes financeiros e produtores sobre os principais programas de financiamento com taxas de juros de até 12% ao ano, destacando suas vantagens e os requi-

sitos que o produtor deve atender para obtê-los.

Não há dúvida que a procura por crédito oficial via banco vem crescendo a cada ano. Dados do Banco Central mostram que nos últimos seis anos, os recursos de financiamento disponibilizados para a agricultura praticamente dobraram, chegando a R\$ 18 bilhões em 2001. A principal responsável por esse aumento foi a redução da taxa cobrada pelos empréstimos, hoje de 8,75% ao ano para a maior parte das linhas disponíveis, percentual que torna o empréstimo viável se comparado a outras taxas disponíveis de crédito comercial. Até o final da década de 90, os empréstimos eram definidos pela TJLP (taxa de juros de longo prazo) e pós-fixados, ficando em torno de 12% ao ano. Os juros pré-fixados eram corrigidos pela inflação.

As elevadas taxas de juros pós-fixadas enfrentadas pelos produtores no passado ainda são

motivos para que muitos receiem buscar financiamento nos bancos. No entanto, avaliando com cuidado cada linha de financiamento, o produtor pode encontrar boas oportunidades para custear a produção e ampliar o investimento na propriedade.

Moderfrota é o preferido dos produtores

As principais fontes de financiamento disponíveis hoje para os produtores são os programas do BNDES, os fundos regionais e também os 25% dos depósitos em conta corrente que cada banco é obrigado a aplicar na agricultura na forma de crédito.

Entre os programas do BNDES, os mais citados e utilizados pelo setor hortícola são: Profruta, Proirriga e Moderfrota. Entre julho de 2002 e junho de 2003, o Profruta estará disponibilizando o equivalente a R\$100 milhões, o Proirriga, R\$200 milhões e o Moderfrota, R\$1 bilhão, de acordo com o Banco Central. Outras linhas também podem ser utilizadas pelo setor, embora não sejam próprias para a produção de frutas e legumes, tais como: Pró-solo, Proazem e Prodecoop.

O mais procurado pelos produ-

PRINCIPAIS PROGRAMAS DE CRÉDITO PARA OS HORTÍCOLAS

Descrição dos programas do BNDES disponíveis para o setor

Programa de Financiamento	Objetivo	Clientes	Taxa de Juros e Prazo Total do Financiamento	Volume Disponível de Financiamento	Prazo de Vigência
MODERFROTA (Modernização da frota de tratores, de implementos associados e de colheitadeiras)	Financiar a aquisição de máquinas e implementos.	Produtores rurais e cooperativas.	8,75% para clientes com renda agropecuária bruta anual inferior a R\$250 mil. 10,75% aa para clientes com renda agropecuária bruta anual igual ou superior a R\$ 250 mil. Prazo de financiamento de até 6 anos.	-	Poderão ser atendidos os pedidos de financiamento contratados até 30.06.2003, observado o limite global de R\$ 1 bilhão.
Programa para a fruticultura Região Norte-Noroeste Fluminense	Financiar investimentos de modernização, expansão e implantação de empreendimentos de fruticultura.	Pessoas físicas e jurídicas com atuação nas atividades de produção e beneficiamento em geral.	Custo financiamento + Spread Básico (1,0% ao ano) + Spread de risco (até 4,625% ao ano) ou de agente. O prazo de pagamento é determinado em função da capacidade de pagamento do empreendimento.	-	Poderão ser atendidos pedidos de financiamento contratados até 31.12.2003.
PROAZEM (Programa de incentivo à construção e modernização de unidades armazenadoras em propriedades rurais)	Aumentar a capacidade instalada de armazenagem em nível de propriedades rurais e modernizar as unidades armazenadoras atualmente existentes.	Pessoas físicas e jurídicas com atuação nas atividades de produção e beneficiamento em geral.	8,75% ao ano. O prazo de pagamento é de até oito anos.	Limite do valor financiado por cliente é de R\$ 300 mil.	Poderão ser atendidos os financiamentos contratados até 30 de junho de 2003.
PRODECOOP (Programa de desenvolvimento cooperativo para agregação de valor à produção agropecuária)	Incrementar a competitividade do complexo agroindustrial das cooperativas brasileiras por meio da modernização dos sistemas produtivos e de comercialização.	Cooperativas de produção agropecuária.	10,75% ao ano. O prazo de pagamento é de até 12 anos.	Cada cooperativa poderá ter financiamento de até R\$ 20 milhões.	Poderão ser atendidos os financiamentos contratados até 30 de junho de 2003.
PROFRUTA (Programa de apoio à fruticultura)	Apóia a fruticultura brasileira em todo território nacional.	Empresas de qualquer porte, cooperativas de produtores rurais e pessoas físicas, com efetiva atuação no segmento agrícola.	8,75% ao ano. O prazo de pagamento é de até 8 anos.	Limite do valor financiado por cliente é de R\$ 100 mil.	Poderão ser atendidos os financiamentos contratados até 30 de junho de 2003.
PROIRRIGA (Programa de apoio à fruticultura irrigada)	Apóia o desenvolvimento da agricultura irrigada, assegurando maior estabilidade à produção, sobretudo de olerícolas, grãos e frutas.	Empresas de qualquer porte, cooperativas de produtores rurais e pessoas físicas, com efetiva atuação no segmento agrícola.	8,75% ao ano. O prazo de pagamento é de até 8 anos.	Limite do valor financiado por cliente é de R\$ 250 mil.	Poderão ser atendidos os financiamentos contratados até 30 de junho de 2003.
PROSOLO (Programa de incentivo ao uso de corretivos de solos)	Elevar os níveis de produtividade da agricultura brasileira mediante intensificação do uso adequado de corretivos de solo.	Empresas de qualquer porte, cooperativas de produtores rurais e pessoas físicas, com efetiva atuação no segmento agrícola.	8,75% ao ano. O prazo de pagamento é de até 5 anos.	Limite do valor financiado por cliente é de R\$ 80 mil.	Poderão ser atendidos os financiamentos que ingressarem no BNDES até 30 de junho de 2003.

Fonte: BNDES (www.bndes.gov.br)

O trabalho no campo e a Dow AgroSciences,
reunidos ao redor dos mesmos valores.





O resultado do nosso compromisso com você está na felicidade das pessoas, naquilo que alimenta e renova a esperança de um futuro melhor. E onde há uma parceria forte entre agricultores, pecuaristas e a Dow AgroSciences, a produtividade ganha uma dimensão tão grande quanto o orgulho em fazer parte de tudo isso. Dow AgroSciences, desenvolvendo defensivos agrícolas, sementes, biotecnologia e produtos domissanitários que melhoram a qualidade de vida das famílias brasileiras.

 **Dow AgroSciences**

www.dowagrosciences.com.br

tores é o Moderfrota, segundo pesquisa realizada pela Hortifruti Brasil. Além de proporcionar maior quantia em dinheiro em relação às outras, esse programa vem obtendo sucesso graças à forte atuação dos fabricantes de máquinas agrícolas em sua divulgação, mediante a realização de feiras de agronegócios. Na maioria dos casos, somente a máquina fica alienada ao banco como garantia, o que facilita o processo.

O Profuta, outro importante programa de crédito direcionado ao setor, é considerado de difícil acesso pelos produtores. Os agricultores que conseguiram recursos através desse programa consideraram o processo extremamente burocrático. Além disso, o pouco conhecimento dos bancos sobre o setor torna o procedimento ainda mais lento. As garantias exigidas também são uma barreira para os produtores, já que, algumas vezes, o banco chega a cobrar o dobro do valor financiado.

Proirriga, além de apresentar as mesmas dificuldades relacionadas ao Profruta, é ainda mais difícil de ser acessado, pois os bancos ainda não definiram internamente o regimento para essa operação. Alguns agricultores enviaram o projeto há tempos e até agora não conseguiram receber o recurso.

O Finame também foi destacado por muitos produtores. A vantagem desse programa é que não delimita um valor máximo de crédito, embora os juros, que também são pré-fixados, sejam mais elevados: em torno de 12% ao ano. Isso faz com que as operações do Finame sejam mais rápidas, pois trazem maior retorno ao banco. Esse crédito é voltado para compra de diferentes tipos de máquinas, inclusive para sistemas de irrigação.

Com exceção do Moderfrota e do Finame, os programas de financiamento ligados ao BNDES tendem a ser mais burocráticos e

lentos, já que independem dos recursos da agência ou do banco.

Consulte seu banco, todas as agências têm linhas de financiamento!

As linhas de crédito mais rápidas são aquelas realizadas com recursos dos próprios bancos mediante a obrigatoriedade de se investir 25% do total dos depósitos à vista em crédito agrícola. Esse montante é utilizado, principalmente, para o custeio da safra e para a comercialização dos produtos. Porém, o recurso também pode ser utilizado para investimentos, sempre com a taxa de juro de 8,75% ao ano e com prazo de pagamento de até três anos. Para investimentos, o máximo que cada produtor pode conseguir é R\$ 60 mil. Quanto

ao custeio, cada cultura tem um limite pré-determinado que o banco deve informar.

A maioria dos empréstimos feitos com esses recursos concentra-se nos bancos governamentais. Os bancos privados realizam essa operação com poucos grupos de grandes produtores ou através do repasse para as cooperativas ou empresas de insumos, que ficarão responsáveis por distribuir o dinheiro para os produtores. Esse processo é vantajoso para o banco, que não precisará avaliar uma série de cadastros, e também para os produtores, que não se preocupam com toda parte burocrática que será realizada pela cooperativa. Assim, os bancos privados não têm interesse em divulgar as linhas de crédito diretamente para todos os produtores e sim trabalhar com um pequeno número

COMO OBTER SUCESSO NO PEDIDO DE FINANCIAMENTO:

1. O produtor deve apresentar à agência bancária um histórico favorável e um baixo nível de inadimplência no mercado. A avaliação realizada pelos bancos varia para cada cliente. Esse procedimento irá determinar o quanto será disponibilizado e as garantias que serão exigidas ao produtor.
2. A união dos produtores em cooperativas e a negociação de contrato entre produtores e agroindústrias são casos priorizados pelos bancos no momento de direcionar os créditos. Em ambas as situações, o risco de inadimplência para o banco é reduzido.
3. Outra sugestão é criar um fundo de aval para os produtores de uma determinada região, o que poderia ajudar a aquisição do crédito.
4. Um bom projeto é a chave para o sucesso, apesar de ser considerado bastante complexo e extenso pelos produtores. Para os bancos, esses projetos são importantes para que os produtores aprendam a fazer uma avaliação mais completa e realista de seu empreendimento. Para a realização desses projetos, os produtores devem procurar auxílio de profissionais qualificados nos órgãos públicos de extensão rural.
5. Se o produtor não encontrar orientação adequada em sua agência, deve exigir do gerente de crédito agrícola que se informe sobre todas as linhas referentes a sua cultura. Todos os bancos têm acesso à informação das linhas disponíveis no mercado. Outra alternativa seria buscar suporte em órgãos de extensão do estado e Casa de Agricultura do seu município.

de grandes cooperativas ou empresas.

A cada ano cresce a participação dos bancos privados no setor agrícola. Em 2002, o aumento dos depósitos nos bancos em função da retração econômica e os bons resultados obtidos pela agricultura vêm estimulando os bancos a participarem cada vez mais da atividade agrícola.

Como o produtor é avaliado pelo banco?

Os primeiros fatores avaliados pelos bancos são o histórico e a situação atual de cada um. Outro ponto considerado é o tipo de produto para o qual se requer o empréstimo. Na avaliação dos bancos, são considerados aspectos relacionados aos riscos na produção, riscos climáticos e acompanhamento de mercado, a fim de avaliar a capacidade de pagamento do produtor. Nesse sentido, culturas olerícolas possuem uma desvantagem, já que são muito propensas a adversidades cli-

máticas e a outras ameaças à produção. Isso pode explicar porquê não existem linhas de crédito de investimento específicas para elas, diferente do que ocorre no setor frutícola. Culturas como a batata e o tomate, apesar de terem elevado valor de produção, obtêm poucos recursos de custeio e investimento junto aos bancos.

A situação do mercado de cada cultura também define o posicionamento dos bancos quanto à liberação de crédito para o produtor. Em períodos de crises de preços, aumenta a dificuldade da captação de crédito, já que o posicionamento dos bancos é reduzir o risco de inadimplência. Além disso, em culturas perenes, uma ajuda nesse momento poderia prolongar a crise de preços por mais tempo, já que a oferta se manteria elevada, segundo a opinião das instituições financeiras.

Enfim, além das características relacionadas ao produtor, ao produto e ao mercado da cultura, a

pressão política de cada região pode resultar em programas de financiamento específicos, tais como: Programa de Fruticultura para a Região Norte-Noroeste Fluminense; o Provárzea, que atende aos produtores principalmente do RS, e o Procaju, direcionado a produtores do Nordeste. Esses três programas são do BNDES. Além desses, os fundos constitucionais, que têm como fonte de recurso o imposto de renda, atendem às regiões Nordeste, Centro-Oeste e Norte, financiando a agricultura e outras atividades.

As culturas que contam com produtores mais organizados e com representações políticas no governo têm mais facilidade de obtenção de crédito. É o caso dos produtores de café, que mesmo enfrentando momentos de grave crise de preços, conseguiram que o governo liberasse mais verbas para o financiamento da produção, comercialização e estocagem do grão.

OUTROS PROGRAMAS DE FINANCIAMENTO

PROJETO DE MICROBACIAS

O Banco Mundial, órgão que financia projetos em diversos países, tem financiado trabalhos relacionados às microbacias. O produtor deve procurar a Casa de Agricultura de sua cidade e pedir informações sobre o projeto. A grande vantagem desse investimento é que os juros são baixos e boa parte dos recursos é a fundo perdido, ou seja, o produtor não precisa pagar. Para isso, é preciso que os agrônomos das Casas da Agricultura desenvolvam um le-

vantamento da microbacia da cidade junto aos produtores. Devem ser apontados os problemas da microbacia, tais como: erosão, fertilidade de solo e mata ciliar, entre outros. Além disso, é preciso fazer uma caracterização regional, mostrando que o projeto beneficiará pequenos produtores.

Para conseguir os recursos do Banco Mundial, a cidade deve ter também um Conselho Municipal de Desenvolvimento Rural. O pro-

cesso é lento, porém, pode trazer um bom volume de recursos para a região. Portanto, os produtores devem se organizar e cobrar na Casa de Agricultura de sua cidade a atuação dos técnicos, a fim de obterem esses recursos. Quando aprovado o projeto, abre-se concorrência entre as empresas interessadas e o dinheiro é enviado diretamente a selecionada, diminuindo os riscos de desvios.

BANCO DA TERRA

O Banco da Terra financia a compra de imóveis rurais e a implantação de obras de infraestrutura básica indispensável ao desenvolvimento das atividades rurais (moradias, acesso interno, abastecimento de água, energia elétrica, etc.), até o limite de R\$40.000,00 por família, com prazo de pagamento das parce-

las da dívida para até 20 anos, com até três anos de carência, estabelecidos em função da capacidade pagamento.

É permitido: a) compra de mais de um imóvel rural pertencente a um ou mais proprietários, desde que em área vizinha à da implantação do projeto; b) compra parcial de um imóvel

rural, desde que a dimensão da área a ser adquirida seja adequada ao projeto e que o desmembramento siga a legislação; c) compra de imóvel rural para complementação de área, desde que este somado ao imóvel já existente não seja maior que o módulo fiscal do município.

PRONAF

O Pronaf é uma linha de crédito para custeio e investimento, formação e capacitação do agricultor familiar, apoio à infra-estrutura nos municípios que tenham base na agricultura familiar e para assistência técnica e extensão rural. Dependendo do renda bruta do pro-

ductor, as taxas reais podem ser até negativas ou até 5,75% ao ano. O valor do empréstimo varia de R\$ 500,00 a R\$ 7.500,00, com prazo de pagamento que pode se estender por 10 anos, dependendo da faixa ao qual o produtor se enquadra no programa. Os financia-

mentos podem ser solicitados nas agências do Banco do Brasil, de bancos estaduais credenciados pelo BNDES, Banco do Nordeste, Banco da Amazônia (Basa), bancos cooperativos e cooperativas de crédito credenciadas.

Por Ana Júlia Vidal
e Margarete Boteon

Estiagem prolongada em outubro derruba chumbinho e preocupa setor

Safra 2003/04 deve ser menor

Setor teme quebra da safra 2003/04

A previsão de chuvas mais intensas em novembro é bem-vinda no setor citrícola, mas dificilmente reverte os prejuízos já causados nos pomares paulistas. Com a estiagem prolongada em outubro, os frutos em formação caíram das árvores em grande escala e, em algumas fazendas do norte paulista, não houve, sequer, formação de floradas. Assim, o setor aposta, cada vez mais, numa quebra da safra 2003/04.

Embora os frutos em formação da laranja pêra tenham sido os que mais caíram, chuvas mais intensas nos próximos meses podem amenizar os prejuízos, porque essa variedade costuma registrar novas floradas até janeiro, caso haja recuperação do volume hídrico. Por outro lado, a formação de novas floradas para outras variedades difícil-

mente ocorrerá. A grande preocupação é com poncã, murcott, lima, baía, destinadas, principalmente, ao mercado doméstico, além da hamlin, que abastece a indústria no início da safra.

Assim, até o fim de outubro, os prejuízos para a próxima safra estiveram mais nítidos entre as frutas tipicamente comercializadas no mercado doméstico, conhecidas também como os citros doces. Contudo, embora as laranjas pêra, natal e valência, mais utilizada para a produção de suco, contem com a possibilidade de formação de novas floradas ou ainda de floradas tardias, como no caso dos pomares localizados no norte-paulista, pode haver queda na qualidade dos frutos tardiamente desenvolvidos. Outro fator negativo que também já pode ser contabilizado para o setor industrial relaciona-se à formação de uma safra mais desuniforme no

próximo ano, que dificulta o planejamento da produção e da comercialização do suco.

A escassez hídrica também está afetando os frutos colhidos nesta safra, já em processo de finalização. Grande parte da laranja disponível internamente está murcha, com peso menor, chegando a prejudicar as vendas no mercado interno e o rendimento para o processamento do suco.

Bendito calor!
As temperaturas mais

elevadas registradas em outubro aumentaram a procura pelos citros, impulsionando as vendas no mercado interno, após meses de calmaria. O calor, contudo, coincidiu com a estiagem, e acabou agravando os efeitos do déficit hídrico nos pomares, à medida que intensificou o processo de evaporação das plantas. Assim, grande parte da laranja disponível no estado de São Paulo encontrou-se murcha, com peso menor, o que dificultou sua comercialização. A pêra de melhor qualidade e tamanho esteve bastante restrita e chegou ao valor máximo de R\$14,00/cx 40,8kg, na árvore em outubro. O comportamento do mercado interno de citros esteve bastante atrelado ao clima – bastava um tempo fechado em São Paulo para que as vendas voltassem a retrair. Ainda assim, os preços praticados neste segmento não oscilaram negativamente, sendo sustentados pelos melhores preços pagos pela indústria de suco, que mantém aquecida a demanda pela matéria-prima desde o início desta safra.

Nova safra de tahiti pode atrasar

A colheita da nova safra do limão tahiti paulista, que normalmente iniciaria no final de dezembro ou início de janeiro, deve atrasar em consequência à estiagem que atingiu os pomares paulistas em outubro. Com a escassez hídrica, o fruto deve demorar mais para atingir tamanho e qualidade ideal para consumo. Assim, há expectativa de



Evolução mensal dos preços pagos pela indústria paulista
R\$/cx. de 40,8 kg - posto no portão da indústria



Fonte: Capasa

melhores preços para a variedade até o início do ano 2003, mantendo a tendência verificada em outubro, quando o limão, escasso no mercado, ultrapassou os R\$40,00/cx 27kg na roça (colhido). Em média, o limão está 225% mais valorizado do que no mesmo período de 2001. A reação do produto nas lavouras chegou ao varejo, onde o quilo da mercadoria passou os R\$3,00. Historicamente, as oscilações do preço do limão não costumam afetar seu consumo, que permanece estável mesmo com oscilações drásticas de sua oferta (o quilo do tahiti pode variar de R\$0,5 a R\$5,00 em um mesmo ano). Neste ano, contudo, a retração econômica pela qual atravessa o Brasil parece ter afastado o consumidor das compras no momento de forte elevação dos preços, o que acabou regulando o valor do produto

mesmo em período de pouca oferta.

Abecitrus prevê 350 milhões de caixas

No final de outubro, Ademerval Garcia, presidente da Abecitrus, divulgou que a atual safra paulista de citros deve totalizar 350 milhões de caixas. Para ele, as 24 milhões de caixas a menos do que o estimado pelo IEA em agosto deve-se à queda de rendimento dos frutos nesta estação, já que estão sendo necessários 330 frutos para preencher uma caixa de 40,8kg (numa situação normal, 270 ou 290 frutas por caixa seriam suficientes). Os fatores que levaram a queda no rendimento da laranja, segundo a Abecitrus, estão relacionados à falta de tratamentos culturais em função da baixa remuneração dos produtores nos últimos anos aliada e à estiagem.

“Preço portão” é recorde Desde do início da safra, a indústria de suco está bastante interessada na compra da matéria-prima em função dos baixos estoques de suco, ambiente externo favorável às exportações e projeções futuras de redução do número de árvores produtivas até 2004. Entre julho e outubro de 2002, a valorização da fruta no portão, em moeda nacional, foi de 40%. Em outubro, no entanto, essa preocupação com a aquisição da matéria-prima contou com um forte agravante: a estiagem prolongada por quase três semanas no estado de São Paulo. Em resposta a esse cenário de incertezas, a fruta posta no portão das fábricas registrou o valor mais alto dos últimos seis anos, em média de R\$ 10,80/cx 40,8kg, em valores nominais.

Para quem quer mais do que uma força na cultura. A Hokko oferece quatro.



Segur

É feita verde na aplicação.

Manejo

Preserva os inimigos naturais.*

Mundi

É utilizado no mundo inteiro.

Eficaz

Controla as pragas em diversos tipos de cultura.*



Orthene é um produto de uso universal e os seus resultados foram comprovados por milhares de agricultores no mundo inteiro através de experimentos científicos realizados nos principais centros científicos internacionais.

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



ORTHENE



A boa demanda externa contribui para a redução da oferta e elevação dos preços no Brasil

Exportações favorecem mercado



FOTO: SYNGENTA

Preços sobem

Os preços recebidos pelos produtores de melão da região da Chapada do Apodi (RN) e Baixo Jaguaribe (CE) voltaram a subir nas últimas semanas de outubro, após mais de 40 dias de estabilidade. Essa reação deve-se a dois fatores principais que reduziram a oferta da fruta no mercado doméstico: o elevado volume de melão que vem sendo embarcado para Europa nesta safra e a redução da área plantada de melão amarelo neste ano em relação a 2001. Esse impulso nas exportações deve-se às constantes altas do dólar, que favoreceram a relação de troca entre importadores e exportadores. Alguns produtores, decepcionados com os resultados das exportações no último ano, reflexo dos prejuízos causados na safra passada com os acontecimentos internacionais pós 11 de setembro, diminuíram a área plantada para a safra 2002/2003.

Cai oferta nacional

Em outubro deste ano, o volume

de entrada no mercado nacional da variedade amarelo foi praticamente metade daquele ofertado no mesmo período de 2001, segundo agentes do setor. Daqui até o final do ano, contudo, a demanda interna pela fruta tende a aumentar com a proximidade das festas e a elevação da temperatura, o que, atrelado à oferta escassa, deve impulsionar os preços, que dificilmente permanecerão nos mesmos níveis alcançados em novembro do ano passado, quando o produtor recebeu o valor máximo de R\$ 7,43/cx 13 kg do tipo 6.

Preços devem ser mantidos

Em novembro, o comportamento dos preços do melão nas redes varejistas e atacadistas do Brasil estará atrelado ao andamento das exportações. Caso ocorra uma retração na demanda do consumidor europeu pela fruta brasileira, a oferta nacional pode aumentar, sobrecarregando o mercado e reduzindo os preços praticados internamente. A expectativa, entretanto, é de manutenção no ritmo e volume dos embarques, o que deve sustentar os valores nos mesmos patamares alcançados em outubro. O que pode frear novas altas ou até mesmo causar alguma retração nos preços é a diminuição

das vendas no atacado, que começou a ser sentida no fim de outubro.

Variedades nobres vão para Europa

Praticamente a totalidade das variedades nobres plantadas neste ano, como cantaloupe e galia, tem como destino a mesa do consumidor europeu, grande apreciador desses frutos. No mercado interno, as variedades mais ofertadas, além do amarelo, são pele de sapo e orange. O consumidor brasileiro ainda não adquiriu o hábito de consumir o produto diferenciado, seja pela falta de conhecimento ou pelo custo mais elevado da mercadoria. Outro agravante para a propagação do consumo dessas variedades no Brasil é a dificuldade na manutenção da qualidade do produto, bastante perecível, que necessita de condicionamento refrigerado e apresenta menor durabilidade depois de colhido.

Desvalorização nos portos europeus

O incremento nas exportações verificado até outubro elevou a oferta de melão brasileiro no mercado europeu, tendo como consequência direta a queda nos preços cotados nos portos. Na Alemanha, no porto de Hamburgo, o produto brasileiro da variedade cantaloupe fechou o mês de outubro com queda de 20% em relação ao mês anterior, enquanto a variedade honeydew-amarelo- caiu 6% no mesmo período, segundo o USDA.





FOTO: IBRAP

Consumo supera oferta

No início de outubro, as roças velhas começaram a diminuir o volume ofertado em função do inverno mais ameno deste ano. Essa anormalidade do clima acarretou em uma permanência da fruta no cacho durante um menor tempo, causando queda da produtividade no período. Além disso, as roças novas produziram uma quantidade reduzida para o começo de novembro, sem conseguir repor a falta de fruta. Conseqüentemente, pode haver queda acentuada na quantidade ofertada no mercado interno em novembro, resultando na ascensão do preço do mamão, tendo em vista o aumento da temperatura previsto para o período, que é um grande estímulo para o crescimento do consumo.

Mosaico se alastra

Segundo o Ministério da Integração Nacional, a entrada de roças novas não deverá influenciar a quantidade ofertada em novembro, principalmente porque 800 mil pés de mamão serão erradicados em função do alastramento do mosaico. O Brasil é o maior produtor de mamão, sendo responsável por aproximadamente 40% da produção mundial. Porém, a quantidade de mamão brasileiro destinada ao mercado externo é pouco representativa (apenas 1,5%) devido, além dos entraves à expansão do volume exportado, à incidência do mosaico. Na Jamaica, estão sendo estudados investimentos na pro-

dução do mamão papaia geneticamente modificado, resistente ao vírus, como uma alternativa para recuperar as exportações do produto. Acredita-se que, em 2003, os agricultores jamaicanos já poderão plantar a variedade resistente à doença.

Exportação e tecnologia

Segundo a reportagem do Globo Rural do dia 11 de outubro, a Bahia, maior estado produtor de mamão do país, está procurando investimentos tecnológicos para ampliar as exportações brasileiras. O objetivo é conquistar o mercado externo, atingindo as maiores exigências qualitativas do cultivo do mamão. Para isso, as grandes exportadoras esperam alcançar a padronização do produto com embalagem, tratamentos culturais e estruturas adequadas na lavoura. A ADAB (Agência Estadual de Defesa Agropecuária da Bahia) é responsável pelo monitoramento, dando as orientações necessárias para que a fruta atenda a qualidade exigida para o mercado externo.

Dólar

retrata incertezas A valorização do dólar elevou o preço dos insumos importados, acarretando a diminuição do uso de adubos e defen-

Calor excessivo causou queda de produtividade e as roças novas não conseguiram repor a fruta

Clima deve reduzir oferta

sivos em grande parte das lavouras de mamão. Esse fator resultou na queda da qualidade do fruto ofertado internamente, prejudicando principalmente as pequenas exportadoras, que não conseguiram um volume ideal de frutas com qualidade exigida pelos países importadores durante o mês de outubro.

Eleições causam dilemas

Culturas em pico de safra, como a manga, a melancia e o coco, produzidas principalmente no Nordeste do país, retiraram o espaço do mamão, obrigando a utilização de outras opções como carretas de transportes para distribuir o fruto. Segundo o Sistema de Informações de Fretes (Sifreca) do Cepea, durante o período eleitoral, houve reduções no transporte e adiamentos no fechamento de alguns contratos de transporte, que geraram problemas com a falta do frete de retorno, aumentando o custo de transporte do mamão.



Fonte: Cepea

Por Marina Matthiesen

Banana nanica de boa qualidade falta no mercado interno e preços voltam a animar produtores

A vez da nanica

‡ Nanicas mais valorizadas em 2002
A banana nanica valorizou-se no segundo semestre de 2002 em relação ao mesmo período do ano passado. Em Santa Catarina, a reação pode ser explicada pelo aumento das exportações para a Argentina e Uruguai, que contribuíram para uma oferta mais controlada internamente. Em outubro, a nanica catarinense registrou uma valorização de 162% em comparação ao mesmo período de 2001. No Vale do

Ribeira, a redução nos tratamentos culturais e o "cacheamento" ocorrido no inverno (sob baixas temperaturas), prejudicaram a qualidade da nanica paulista, contribuindo para a valorização da variedade em melhores condições de consumo. Assim, a nanica "boa", escassa no mercado, impulsionou a média da variedade em cerca de 29% em relação ao mesmo período de

2001. Para novembro, o cenário não deve mudar, ou seja, o produtor que possuir a nanica de boa qualidade pode obter preços melhores. Neste ano, a procura pela nanica do norte mineiro aumentou, numa época em que o mercado já seria abastecido por bananas de outras praças. Com isso, a produção de nanica mineira, comparativamente menor que da prata mineira, tem se beneficiado e a variedade obteve melhores preços. Em outubro, os valores da nanica mineira registraram alta de 35%, em relação ao mesmo período do ano passado.

‡ Exportações não param de crescer

O aumento das exportações de banana brasileira para a Argentina e Uruguai tem garantido uma oferta enxuta de nanica para o mercado interno, valorizando nanicas catarinenses, mineiras e paulistas. Segundo a Secex, até setembro deste ano, o volume exportado de banana para a Argentina foi 45% maior que todo o volume exportado em 2001. O mesmo ocorreu com o Uruguai, que já importou 37% a mais do que todo volume vendido ao mercado uruguaio em 2001. Caso os preços da banana nacionais continuem atrativos para os países vizinhos e novos contratos não voltem a ocorrer (como o bloqueio de cargas de mercadoria na divisa com a Argentina), as vendas para esses mercados devem continuar aquecidas em novembro. Em termos de receita gerada com as exportações de banana, o valor

também ultrapassou o gerado ao longo de todo o ano 2001. As vendas para a Argentina e Uruguai, até o mês de setembro, já geraram um aumento de 30% em relação ao ano passado, o equivalente a US\$4,6 milhões de dólares, segundo a Secex.

‡ Bananas pratas em queda
A oferta de banana prata do Vale do Ribeira e do norte de Minas Gerais deve aumentar em novembro, podendo pressionar os preços da variedade. No Vale, o volume ofertado deverá ser ampliado com intensificação da colheita da prata litoral e com o calor na região, que acelera a maturação da fruta. Em Minas, a quantidade colhida deve continuar elevada, em função das altas temperaturas previstas para este mês. A situação pode, contudo, reverter-se com a ocorrência das chuvas no período, que costumam baixar as temperaturas e dificultar o acesso às lavouras, conseqüentemente, o carregamento da fruta. O calor no norte mineiro e o início da safra da prata litoral no Vale do Ribeira (SP) elevaram a oferta da prata neste segundo semestre de 2002. Entre agosto e outubro deste ano, a prata do Vale registrou queda de 11,5% e a prata mineira, de 14%. Entretanto, em outubro, os preços dessa variedade comercializada na região paulista estiveram, em média, 36% maiores em relação ao mesmo período de 2001. Por outro lado, a prata mineira, em outubro, apresentou ligeira queda de 2%, em relação ao mesmo período do ano passado.

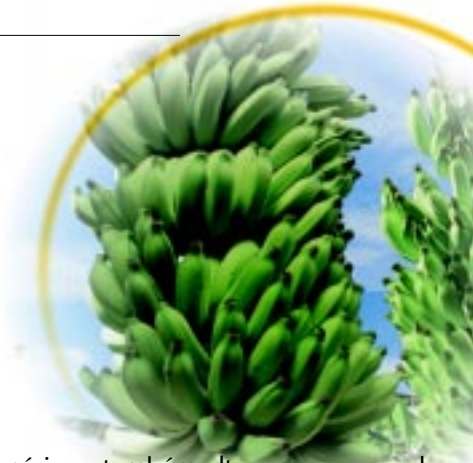


FOTO: JOÃO ROSA - FAZ. DO SERTÃO.

Estima-se que cerca de 5% dos produtores paranaenses tiveram a safra comprometida

Granizo afeta parreirais do PR

FOTO: IBRAF

● Granizo e vendaval atingem Marialva

A chuva que ocorreu no dia 22 de outubro trouxe grandes prejuízos aos produtores de uva, principalmente aos que não possuíam telas de proteção. Na mesma semana, no dia 25/10, um vendaval atingiu a cidade, derubando cerca de 15 parreiras. Estima-se que cerca de 5% dos produtores da região tiveram a safra comprometida. Apesar das adversidades climáticas ocorridas no Paraná, as propriedades que não foram afetadas devem iniciar a colheita em meados de novembro. Mesmo após ter passado por todos esses problemas, a uva deverá ter qualidade razoável, já que o calor excessivo reduziu a formação dos cachos, favorecendo o desenvolvimento da fruta. A expectativa é que o volume ofertado nesta safra seja aproximadamente 30% menor em relação à anterior, o que pode impulsionar os preços. Acredita-se que mesmo com essa redução no volume da fruta, o montante seja suficiente para atender a demanda, caso nenhum outro transtorno ocorra durante a safra.

● Norte do Paraná inicia colheita

A partir de novembro, as cidades de Uraí e Bandeirantes, no interior do Paraná, já estarão colhendo a fruta. Os parreirais dessa região pouco foram afetados pela geada em setembro e não chegaram a ser atingidas pela chuva de granizo ocorrida em outubro. O volume colhido no segundo semestre da 2002 deverá ser menor se comparado ao

mesmo período do ano passado. Isso devido às brotações desuniformes conseqüentes do inverno tardio, que prejudicou a formação dos cachos. A grande preocupação no mês de novembro é com as chuvas previstas para essa época do ano, que podem prejudicar a qualidade do fruto. Na cidade de Assaí e Rosário do Ivaí (PR), a colheita deve se iniciar em dezembro, concentrando-se em janeiro.

● Fim da safra em Jales

A colheita de Jales (SP), que teve início em julho de 2002, chegou ao fim. Poucos produtores terão uva para ofertar no mês de novembro, e quem ainda a tiver, será um volume reduzido. Após passar por um período de baixa, os preços da uva de Jales conseguiram recuperar-se com a redução da oferta observada em setembro. Essa reação reanimou os produtores, que se preocupavam com possíveis prejuízos na produção. No fechamento da safra, os preços da uva (levantados até outubro), tornaram-se bastante animadores. Nesta safra, contudo, o volume exportado para a Argentina foi inferior se comparado ao mesmo período de 2001.

● Exportações em alta no Nordeste

Com a quebra da safra italiana, a procura pela fruta brasileira no mercado europeu está aquecida, o que tem resultado num menor volume de uva no mercado in-

Exportação para a Argentina é menor em 2002

	2001		2002	
	US\$ FOB	Kg	US\$ FOB	Kg
julho	242.126	321.253	10.872	18.720
agosto	593.113	750.152	63.078	95.200
setembro	284.998	380.876	32.367	54.658

Fonte: Secex

terno, já que boa parte da produção está sendo destinada à exportação. Os embarques iniciaram-se na última semana de setembro e devem se estender até o início de dezembro. Os pequenos produtores que destinaram a fruta para o mercado externo estão recebendo das exportadoras cerca de R\$2,00/kg a R\$2,20/kg pela uva itália. Esses valores comprovam que, neste ano, as empresas devem receber mais pela uva exportada em relação à segunda janela de exportação de 2001, quando os produtores estavam recebendo de R\$1,20/kg a R\$1,50/kg pela mesma variedade.

Menor oferta eleva preços

Preços médios recebidos pelos produtores pela uva itália - R\$/kg



Fonte: Cepea

Por Renata Cintra

As altas temperaturas aliadas à falta de chuva prejudicaram o florescimento e acarretaram na queda de frutos

Clima atrasa safra paulista

● Atraso na safra paulista pode favorecer o Vale. O calor excessivo que vem ocorrendo desde outubro implicará no atraso da colheita de manga da região de Monte Alto, no interior de São Paulo. A maior parte da produção paulista deve se iniciar em meados ou fim de novembro, ao contrário dos anos anteriores. As altas temperaturas aliadas à falta de chuva no período não só prejudicaram o florescimento da maioria dos pomares como acarretaram na queda de frutos. A previsão é de que a produtividade paulista diminua, já que os frutos derrubados iam ser colhidos no início deste mês. Apenas os poucos agricultores que realizaram a indução floral de seus pomares iniciaram a colheita no final de outubro, porém, de um volume ainda pouco significativo. O atraso na colheita e a provável diminuição na quantidade de manga ofertada, de certa forma, devem apresentar um ponto benéfico para os produtores de Monte Alto e até mesmo do Vale do São Francisco. O menor volume da

fruta no mercado durante novembro deve evitar a redução significativa dos preços pagos na roça, como no ano anterior, quando os valores alcançaram apenas R\$0,15/kg. Os produtores de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) também poderão se beneficiar, em função do maior período de comercialização da manga nordestina no mercado nacional, livres da concorrência com a fruta paulista.

● Novembro deve render boa lucratividade para o VSF

O ano de 2002 tem sido bastante atípico no que se refere ao volume produzido no Vale do São Francisco. A safra de manga nordestina apresenta picos de produção nos meses de outubro e novembro, acarretando, normalmente, quedas significativas nos preços recebidos pelos produtores nesse período. Porém neste ano, a colheita da região de Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) apresentou-se bem distribuída, reduzindo a oferta de manga no mercado nacional. O volume da

fruta tem diminuído gradativamente a cada mês, favorecendo a comercialização e os preços do produto. Em outubro de 2002, por exemplo, os valores da fruta estiveram, em média, 21% superiores comparados ao mesmo mês do ano anterior. As-

sim, as expectativas para novembro são animadoras, porque os preços recebidos pelos produtores nordestinos não deverão atingir patamares tão inferiores como em 2001. Em novembro do ano passado, o valor recebido pelo produtor pela manga não passou de R\$0,21/kg. Além do atraso da safra paulista, outro fator que deverá favorecer os produtores nordestinos é a demanda satisfatória, em virtude das altas temperaturas previstas para novembro, que costumam impulsionar as vendas de manga nas principais capitais brasileiras.

● Exportações já apresentam alta em relação à 2001

A expectativa de aumento das exportações de manga brasileira para os Estados Unidos e União Européia foi confirmada. Conforme dados da Secex, nos meses de agosto e setembro de 2002, observou-se acréscimo significativo na quantidade de fruta enviada para ambos os mercados. O Brasil exportou 20% mais manga para os Estados Unidos e 10% a mais para a Europa em comparação ao mesmo período do ano passado. Como tradicionalmente ocorre, no mês de novembro, as exportações para a União Européia apresentam bom desempenho e em 2002, essa tendência deve se confirmar. Como os preços da fruta destinada aos EUA recuaram, os exportadores nordestinos têm dado preferência à União Européia, pois os custos de pós-colheita são menores, possibilitando maior rentabilidade para os exportadores brasileiros.

Preços recebidos pelos produtores na roça pela tommy no Vale do São Francisco



Fonte: Cepes



Foto: Codevasf

Por Marly Teresinha Pereira*

Banco da Terra:

A valorização da agricultura familiar

QUEM PODE SER BENEFICIADO?

Os beneficiários são: assalariados, parceiros, arrendatários, proprietários de imóveis cuja área sejam menores que a propriedade familiar e filhos de agricultores em situação de minifundização. Têm que residir prioritariamente pelo menos há três anos no município onde querem adquirir as terras e comprovar cinco anos na atividade agrícola.

Não podem ser beneficiados aqueles que:

- sejam funcionários públicos, autárquicos ou de órgão estatal;
- tenham sido, nos últimos três anos antes do financiamento, proprietário de imóvel rural com área superior à propriedade familiar;
- tenham assinado, como comprador, escritura de compra e venda de imóvel.

JUROS E CONDIÇÕES DE FINANCIAMENTO?

Os juros são prefixados e variam entre 6% a 10% ao ano, de acordo com o montante do financiamento, e contam com um desconto (rebate) de 50 % para os pagamentos efetuados em dia:

- até 15.000,00 – 6% ao ano (3% com rebate);
- 15.000,00 a 30.000,00 – 8% ao ano (4% com rebate); e
- >30.000,00 – 10% ao ano (5% com rebate).

O imóvel financiado é a garantia real do empréstimo, podendo ser transferido para o Fundo de Terras e da Reforma Agrária (Banco da Terra) caso não ocorra o pagamento das parce-

las. O financiamento da produção é realizado pelo Pronaf e os beneficiários do Banco da Terra têm acesso a juros de 1,5% ao ano.

PASSOS PARA A CONCESSÃO DO CRÉDITO

Inicialmente, deve ser preenchida a Carta Consulta, que permite a análise da escolha do potencial beneficiário interessado e do imóvel rural pleiteado. A Carta Consulta é encaminhada, através do Núcleo Municipal do Banco da Terra, ao Conselho Municipal de Desenvolvimento Rural Sustentado que, no máximo em 30 dias emitirá parecer quanto à elegibilidade dos potenciais beneficiários e do imóvel rural a ser adquirido. Na inexistência do Conselho, ou falta de manifestação do mesmo, após 30 dias ela será encaminhada à Agência do Banco da Terra para análise. Não havendo nenhum impedimento para aprovação, a Agência promoverá uma Audiência Pública para apreciação das negociações de venda e compra de imóveis. Finalmente aprovada, a Carta consulta será enviada ao agente financeiro.

O preenchimento da carta consulta pode ser orientado por:

- Núcleo Municipal do Banco da Terra;
- Conselho Municipal de Desenvolvimento Rural Sustentável;
- Agência do Banco da Terra e
- Parceiros locais indicados pela Agência

No caso dos Estados onde os financiamentos são obrigatória-

mente coletivos, os potenciais beneficiários devem indicar a forma de organização a ser adotada, podendo ser Associação, Cooperativa ou Condomínio Rural, com no mínimo 10 e no máximo 30 associados.

PROJETO DE FINANCIAMENTO: QUEM ELABORA?

Após a aprovação da Carta Consulta, deve ser elaborado o Projeto de Financiamento que vai auxiliar tanto a análise da solicitação de financiamento como a avaliação e o acompanhamento da implantação do empreendimento financiado, garantindo a viabilidade técnica, econômico-financeira e ambiental na aplicação dos recursos do Programa. A elaboração e o acompanhamento do projeto são feitos por profissionais autônomos ou por empresas de prestação de serviços de elaboração e acompanhamento de projetos de financiamento, cadastrados pelas agências do Banco da Terra.

QUEM FINANCIAM O PROJETO PRODUTIVO?

Os beneficiários do Banco da Terra têm acesso garantido à linha "A" do PRONAF, com juros de 1,15% ao ano, fixos, sem correção monetária e rebate de 40%. Estes recursos somente são liberados quando as famílias estiverem morando na propriedade.

Os projetos produtivos deverão obrigatoriamente atender às especificidades da agricultura familiar, contemplando dois tipos de produção: a de subsistência e a de mercado.

Para conhecer a Agência

do Banco da Terra mais

próxima, acesse o site:

www.bancodatterra.gov.br

ligue para: 0800 78 7000

Fonte de dados:

Banco da Terra Ministério

de Desenvolvimento

Agrário www.mda.gov.br

*A Prof. Marly é Gerente Regional do Programa Banco da Terra- Convênio Consórcio CBH-PCJ e Ministériode Desenvolvimento Agrário e Professora da Esalq/USP.
e-mail: mtpereir@esalq.usp.br

Foto: CIPAF/Embrapa

Bonito de ver! Melhor ainda... colher!

Colher bons resultados
é o que oferece a
Linha Hortifruti
Dow Agrosciences.

Uma grande diversidade
de produtos da mais
alta tecnologia.

Valorize sua produção
com nossa Linha Hortifruti.

Dithane*

Curathane*

Lorsban*

Intrepid*

Sabre*

Kelthane*

Nor-trin*

Stimo*

Persist*

Lorsban*
10G

Fungiscan*

Mimic*

Karathane*

CUPROZEB*

Pulsor*

Systhane*

Tracer*

Ag-Bem*

Gliz*

Goal*



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.

