

# Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - USP/ESALQ  
Ano 2 - Nº 20 - Dezembro de 2003

## RETROSPECTIVA



DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
VENDA PROIBIDA

# PERSPECTIVAS 2004

## NA VISÃO DE 15 ANALISTAS

# Proteção por todo o ciclo

## Tratamento Dow AgroSciences

Inseticidas	Dias	0	15	30	50	75	90	115	Pragas Controladas
		Plantio	Emerg.	Amontoa	Florescim.	Tuberização	Dessec.	Colheita	
Lorsban 10G - Sabre Lorsban 480	Proteção no Plantio com Longo Residual								Larva Alfinete* Lagarta Rosca Pulgões - Tripes Traça* Minador Vaquinha Patriota
Calypso Intrepid Tracer - Sabre Sabre - Acefato	Proteção Sistêmica no plantio com Qualidade na Colheita								Doenças Controladas
Fungicidas	Contato								Rizoctonia* Requeima Requeima Pinta Preta Canela Preta
Pulsor	Sistêmico Translaminar								
Dithane - Persist - Cuprozeb Harpon - Stimo - Curathane Dithane - Persist - Cuprozeb	Contato								
Produtos a Base de Cobre Ag-Bem	Espalhante Adesivo								

\* Pragas e doenças que danificam até a colheita.

**Dithane\***

**Pulsor\***

**Lorsban\***

**Persist\***

**Harpon\***

**Lorsban\*  
10G**

**Tracer\***

**Curathane\***

**Stimo\***

**Intrepid\***

**Sabre\***

**ACEFATO**

**CUPROZEB\***

**CALYPSO\***



Este é o Kit Duo Dinâmico, contendo a nova embalagem de Stimo\* de 1,5 kg com 3 bolsas hidrossolúveis de 0,5 kg cada e Curathane\* de 1kg, indicado para o controle da Requeima na batata.

### ATENÇÃO

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





# COM VOCÊS, A NOSSA EQUIPE!

A Hortifruti Brasil está a "nossa cara" nesta edição de fim-de-ano! Achamos que os leitores precisavam conhecer as pessoas que fazem parte deste Projeto e, claro, a apresentação não poderia ocorrer de outra forma senão vinculada às análises de mercado elaboradas com tanto empenho por esse grande time.

Nas seções dos nove produtos analisados mês a mês estão as fotos dos pesquisadores responsáveis pelas informações e textos, o que inclui estudantes, jornalistas, agrônomos e doutores em economia.

Os pesquisadores/estudantes - de agronomia e jornalismo - conversam diariamente com agentes do mercado, mais de 800 no total, que transmitem toda a dinâmica de comercialização dos produtos pesquisados. As informações obtidas nesses diálogos com quem efetivamente movimenta o agronegócio são registradas e analisadas a partir da experiência que os alunos/pesquisadores adquirem na Esalq.

Há também a preocupação com todo o tratamento jornalístico e editorial digno de uma revista. E é aí que entramos nós, jornalistas e publicitário. Orientando toda esta equipe, está a editora da **Hortifruti Brasil**, Margarete Boteon. Da definição das pautas ao arremate final de cada edição, estão as mãos e olhos desta doutora em Economia Aplicada na Esalq, pesquisadora do Cepea há sete anos.

O pessoal ligado ao jornalismo auxilia na construção dos textos que são passados para o profissional de publicidade formatá-los. A exemplo da linguagem dos textos, o projeto gráfico também tem como prioridade absoluta facilitar a compreensão dos produtores hortifrutícolas, que são muito mais

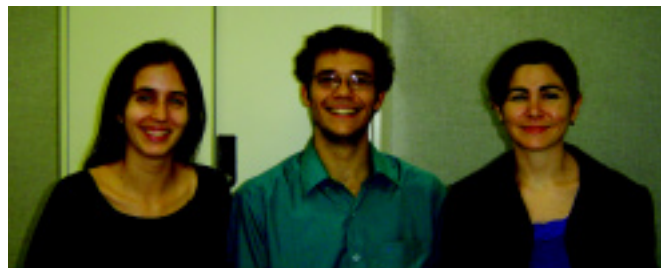
que o público-alvo desta publicação, são, propriamente, a sua motivação.

Além do empenho da equipe, do rigor com o conteúdo e forma, é preciso ressaltar a importância dos colaboradores financeiros que viabilizam não só a esta publicação, mas o projeto Hortifruti/Cepea como um todo. Queremos que você, Leitor, saiba do papel fundamental das empresas que anunciam nas páginas desta revista. Cada uma delas

é representada por profissionais conscientes da importância de se divulgar, acima de tudo, conteúdo idôneo, imparcial. Afinal, o objetivo da **Hortifruti Brasil**, dos produtores e dos patrocinadores é exatamente o crescimento e o bom desempenho de um depende do sucesso do outro.

Assim, a publicação nasce a cada mês. Graças à confiança que nossa equipe conquistou no setor, conseguimos obter informações que, de fato, refletem a realidade do mercado. E é isso que devolvemos para você nessas páginas.

Nosso obrigado por seu tempo para nos atender e explicar detalhes da atividade, obrigado por ler e participar da **Hortifruti Brasil**. Receba os nossos sorrisos em cada seção desta revista como agradecimento a sua contribuição e reconhecimento. Um Feliz Natal e que em 2004 reforçemos nossa amizade.



Da esquerda para direita: Ana Júlia Vidal, Tiago L. D. S. Barros e Ana Paula Silva.

Ana Paula é assessora de comunicação do Cepea e mestrandia na ECA-USP. Com Ana Júlia, jornalista e também assessora de comunicação do Cepea, é responsável pela revisão da Hortifruti Brasil. Tiago, publicitário, faz toda diagramação da publicação, garantindo a leveza às nossas páginas.

## ÍNDICE

## SEÇÕES

### Capa 4



### ESPECIALISTAS AVALIAM 2004

As expectativas indicam que o pior já passou. Entenda o porquê, na matéria de capa, onde especialistas avaliam as tendências da economia nacional, política comercial externa e seus impactos no setor hortifrutícola para o próximo ano (pág. 4).

<b>Batata</b>	Virada do ano promete melhora	8
<b>Cebola</b>	Clima ajuda safra do Sul	10
<b>Estatísticas de Preço</b>	Cebola e Batata	11
<b>Tomate</b>	Ano começa com altas mas fecha no vermelho	12
<b>Mamão</b>	2003: preços baixos e desânimo	14
<b>Melão</b>	Safra menor em 2003	15
<b>Manga</b>	Sector enfrenta baixa rentabilidade 2003	16
<b>Uva</b>	Nordestinos investem em novas áreas	17
<b>Banana</b>	2003: um excelente ano para a bananicultura	18
<b>Citros</b>	Safra menor e irregular marca 2003	19
<b>Estatísticas de Preço</b>	Citros, Manga, Banana, Uva, Mamão e Melão	20, 21 e 22

## Frutifio

Produtividade lá em cima

Frutifio é o arame ideal para a fruticultura, principalmente videiras, kiwis e maracujazeiros. Pode ser utilizado também em plataformas com telas para secagem de café. É maleável e tem triple camada de zinco, o que torna o Frutifio altamente resistente e de grande durabilidade. Frutifio. A colheita é precocet, o arame não.

Arames de Qualidade

**BELGO**

0800-313100

www.belgobekaert.com.br

# ESPECIALISTAS AVALIAM 2004

Professores e pesquisadores do Cepea/ESALQ avaliam os rumos da economia brasileira, política comercial externa e os seus impactos no setor hortifrutícola

Todos os especialistas apostam: "O pior já passou e a economia está voltando a crescer". Segundo a Febraban (Federação Brasileira das Associações de Banco), os indicadores conjunturais mostram sinais cada vez mais consistentes de que a atividade econômica está em processo de transição entre uma crise e a recuperação. Os fatos positivos são a queda da inflação, diminuição da taxa de juros, o extraordinário desempenho de nossas exportações, alta da bolsa, o dólar estabilizado e o Risco Brasil declinante.

Nesta retomada do crescimento, é importante ter presente que a solução de longo prazo não surge da noite para o dia. De qualquer forma, a favor do país temos uma grande capacidade de desenvolvimento e excelentes condições de prosperidade que podem ser bem aproveitadas.

Os otimismo devem ser traduzidos em investimento no País para que haja uma recuperação do nível de emprego e do salário real. Os investimentos vêm sendo contidos desde 2001, com as sucessivas crises de energia elétrica, das bolsas de valores internacionais, atentados terroristas e eleições em 2002. Já em 2003, o novo governo conseguiu controlar as inseguranças do mercado e fecha o ano com números econômicos muito mais positivos do que se projetava no início do ano. Na virada de 2003 para 2004, as condições macroeconômicas estão mais sólidas para a retomada do crescimento.

***E o setor hortifrutícola? Deve acompanhar o crescimento econômico em 2004? Confira as opiniões de especialistas.***

Margarete Boteon

## Quais são as perspectivas para o setor hortifrutícola?

*Esse foi o questionamento da Hortifruti Brasil à pesquisadora do Cepea Margarete Boteon\*, coordenadora do Projeto Hortifruti e editora desta publicação. Com sua experiência no setor e de olho nas projeções econômicas, a Eng. Agr. faz sua avaliação sobre os hortifrutícolas.*

O ano de 2003 foi difícil para os produtores hortifrutícolas em geral. Os dois vilões da rentabilidade foram a queda do poder aquisitivo do consumidor brasileiro e as adversidades climáticas. De modo geral, a dificuldade de comercialização da maioria dos produtos hortifrutícolas foi resultado da diminuição da renda do consumidor brasileiro em 2003 e, principalmente, em períodos de pico de oferta, como o do tomate no inverno e da batata no segundo semestre. As condições climáticas adversas - bruscas elevações de temperaturas e chuvas em excesso no início de 2003 e a severa estiagem no segundo semestre - também influenciaram na oferta dos produtos. As regiões que comercializam exclusivamente no mercado doméstico foram as mais prejudicadas pela crise econômica e pelo clima. Por outro lado, a fruticultura exportadora comemora mais um recorde em volume e em preço em 2003. O destaque será para a uva, que pode ser a segunda fruta no ranking em receita de exportação neste ano. Contudo, a aceleração nos embarques das frutas preocupa a rentabilidade do setor exportador/ produtor, no médio prazo. Esses resultados positivos estão estimulando o plantio acelerado e a comercialização desorganizada da fruta no mercado internacional, podendo gerar excedentes e uma brusca desvalorização do produto no futuro.

Para 2004, temos motivos de sobra para crescer e melhorar a demanda interna. Mas, na minha avaliação, os produtores não estão incorporando as perspectivas de retomada de

crescimento em 2004 para estabelecer suas decisões futuras. O plantio e os investimentos para o próximo ano estão mais embasados no histórico (passado) de preços, principalmente nos valores obtidos em 2003. Produtores com bons resultados em preços estão ampliando área e investimentos. Esse é o caso de alguns produtores de batata na safra das águas, tomate de verão, banana e uva do Nordeste. O contrário também está ocorrendo, isto é, para as culturas com baixos preços em 2003, o produtor está decidido a frear seus investimentos no próximo ano. Os produtores de batata da safra da seca/inverno, tomate de inverno, mamão e de uva para o mercado doméstico declararam que, por enquanto, não têm intenção de ampliar área ou investimentos em 2004.

O setor hortifrutícola tem capacidade e infra-estrutura para atender a qualquer reação da demanda, seja interna ou externa. Mas, por outro lado, sofre em épocas de excedentes de produção. No mercado interno, a retomada do crescimento econômico e a recuperação da renda real dos consumidores deve melhorar as vendas de frutas e hortaliças. Na questão externa, de imediato, um planejamento dos embarques e um controle rígido da qualidade são vitais para evitar problemas futuros de desvalorização dos produtos brasileiros ou medidas protecionistas quanto a problemas fitossanitários. Para resultados de médio a longo prazo, a busca por novos mercados e a promoção das frutas no mercado externo são ações que devem ser intensificadas.

\*E-mail: maboteon@esalq.usp.br

## Números da economia brasileira em 2003

### SINAIS POSITIVOS:

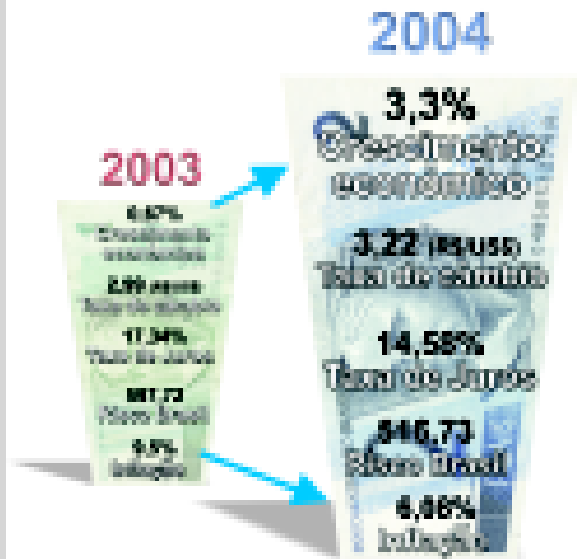
- **TAXA DE JUROS:** a taxa saiu de 25% no início do ano para 17,5% ao ano em novembro. O atual patamar é o mais baixo desde maio de 2001.
- **AGRONEGÓCIO:** o crescimento médio é estimado para 5% em 2003 - 5 vezes maior que a economia em geral.
- **BOVESPA:** o índice encontrava-se próximo dos 11.000 pontos no início de 2003 e, em novembro, ultrapassou 18.000 pontos.
- **SETOR HORTÍCOLA:** avaliação positiva entre janeiro e novembro de 2003, em comparação com o mesmo período em 2002, em termos de preços: banana (37%), uva em Petrolina (19%), Melão no Rio Grande do Norte (12%), Tomate na safra de verão (26%), Cebola no primeiro semestre (8%) e safra das águas de Batata (38%).

### SINAIS NEGATIVOS:

- **DESEMPREGO:** foi estimado em torno de 13% em setembro, bem acima do registrado no mesmo mês de 2002 (11,5%).
- **RENDA MÉDIA DO TRABALHADOR:** em setembro, o rendimento médio real das pessoas ocupadas ficou em R\$ 834,20. Há um ano, o rendimento era de R\$ 980,00.
- **VENDAS EM BAIXA NO SUPERMERCADOS:** 5,66% menores, no acumulado de janeiro-setembro de 2003 em comparação com o mesmo período em 2002.
- **SETOR HORTÍCOLA:** avaliação negativa entre janeiro e novembro de 2003, em comparação com o mesmo período em 2002, em termos de preços: batata na safra da seca (-20%), manga em Petrolina (-15%), tomate no inverno (-18%), cebola no segundo semestre (6%) e mamão (-1%).

Fonte: Cepea, IBGE, BOVESPA, BACEN

## Sinais de um 2004 bem melhor



Fonte: Pesquisa de Novembro da Febraban.

Crescimento: PIB

Câmbio: valor em dezembro

Taxas de Juros: Selic

Risco Brasil: valor em dezembro.

Inflação: IPCA

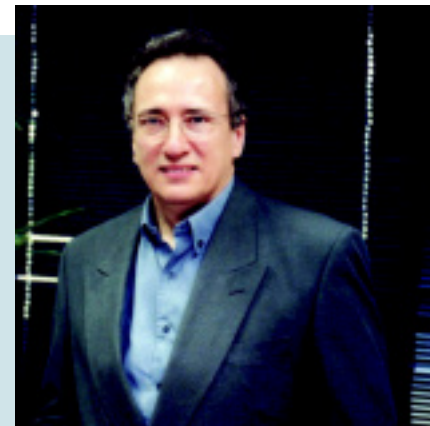
## Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

### A política econômica brasileira pode mudar em 2004?

*Esse foi o questionamento da Hortifruti Brasil ao Prof. Geraldo\*, coordenador científico do Cepea. Com sua vasta experiência na área macroeconômica, o professor avalia as previsões otimistas de retomada de crescimento da economia brasileira e também os seus riscos para 2004.*

A política econômica brasileira está definida para os próximos anos: austeridade fiscal, câmbio flutuante e política monetária ditada pelas metas pré-estabelecidas de inflação. Com a austeridade fiscal busca-se reduzir o tamanho da dívida pública de modo a diminuir as despesas com juros, abrindo possibilidades de aplicações alternativas dos recursos públicos (educação, saúde, segurança, combate à fome etc). A redução da dívida cumpre também o importante papel de reduzir a vulnerabilidade do Brasil aos choques econômicos e políticos externos. O câmbio flutuante tem também a função de evitar a contaminação de nossa economia por choques internacionais: ao invés da fuga de capitais, o que ocorre é a desvalorização cambial, que aumenta a competitividade da economia brasileira, benéfica dentro de certos limites. Enquanto os objetivos fiscais forem cumpridos e não ocorrerem choques externos não-antecipados que levem à desvalorização cambial e à tendência inflacionária, será possível manter a trajetória descendente da taxa de juros, ficando a inflação dentro dos limites estabelecidos. Essa perspectiva tem levado muitos analistas a prever para 2004 um ano de crescimento entre 3% e 4%. Entretanto, dois tipos de eventos podem quebrar essa tendência. Um deles seria de origem interna: as autoridades econômicas atuais perderiam força e a política econômica seria interrompida, comprometendo a austeridade fiscal num ano eleitoral. Assim, uma

bolha de crescimento de curta duração ocorreria. O outro seria o surgimento de uma ou mais crises econômicas ou políticas externas, como as diversas observadas (crises do México, Ásia, Rússia, Argentina) na década passada e que tanto atormentaram o governo anterior. Há atualmente uma abundância de situações (Iraque e arredores, Oriente Médio, o terrorismo de um modo geral) que podem levar a crises e o Brasil ainda continua vulnerável a elas devido ao substancial montante de recursos externos de que ainda depende. Em qualquer desses eventos, a trajetória de queda de juros e recuperação da economia teriam de ser interrompidas tão logo uma forte desvalorização cambial ameaçasse as metas estabelecidas de inflação com reflexos sobre o risco-país e os investimentos nacionais e estrangeiros. Ao Brasil resta, portanto, manter com firmeza a estratégia em vigor, aumentando cada vez mais a credibilidade das autoridades e sua resistência a crises externas. E, é claro, torcer para que os ânimos não se exaltem ainda mais na esfera internacional, contando com que os líderes mundiais consigam evitar o agravamento e a extrapolação das crises para fora de seus atuais limites.



\* E-mail: gsbarro@esalq.usp.br



## Política externa comercial dos hortifrutícolas em 2003

### AVANÇOS:

Brasil já pode exportar **mamão formosa** para os Estados Unidos, o País se destaca como o segundo maior exportador de papaya para os EUA;

O **programa do PIF** e os de certificações internacionais têm se intensificado, cada vez mais, entre os produtores/exportadores de frutas do Brasil.

### RETROCESSOS:

A **Espanha decidiu suspender** preventivamente as importações dos citros brasileiros e dos demais exportadores do Mercosul. O governo espanhol alega proteção contra a pinta preta, cancro cítrico e verrugose - doenças ausentes naquele país.

No final de 2003, após intensas reuniões entre o Brasil e os Estados Unidos diminuíram as expectativas de **redução das barreiras tarifárias** norte-americanas sobre o suco de laranja brasileiro.

### DESAFIOS:

Os Estados Unidos estão deixando a agricultura fora das negociações da Alca e agora o Brasil tem que se posicionar, cada vez mais, em **acordos bilaterais agressivos** e melhorar suas negociações na OMC. A luta nesta instância não se restringe apenas às barreiras do suco de laranja. O em-

bargo a outras frutas também deve ser avaliado, como o caso da manga, que vem sendo barrada pelo governo japonês há 18 anos.

### OPORTUNIDADES:

Importamos US\$ 84 milhões de dólares ao ano de produtos processados provenientes de frutas e hortaliças, principalmente da Argentina. Só de batata pré-congelada compramos do nosso vizinho **US\$ 50 milhões ao ano**. Estímulos internos à produção agroindustrial poderiam gerar lucro e empregos no Brasil.

O Brasil poderá conquistar **novas fatias do mercado** europeu de suco de laranja, caso a Europa barre as importações de suco norte-americanas, compensando o bloqueio imposto pelos EUA ao aço europeu. A UE foi autorizada pela Organização Mundial do Comércio (OMC) a aplicar sanções de **US\$ 2,2 bilhões** por causa das sobretaxas criadas pelos EUA às importações de aço. A grande oportunidade brasileira seria ampliar o suco pronto para o consumo, principal produto de exportação americano para a Europa.

O descarte das frutas deve ser mais bem aproveitado para a fabricação de polpas de frutas. Esse pode ser um novo produto para **ampliar nossa participação** no mercado externo.



Heloisa Lee Burnquist

### Quem ganhou e quem perdeu com a Alca?

*No Balanço das perdas e ganhos, a Prof. Heloisa\*, pesquisadora no Cepea e especialista em economia internacional, avalia positivamente a condução das negociações brasileiras na Alca. O principal ponto negativo continuam sendo os subsídios agrícolas.*

Ainda há muito desconhecimento sobre o que pode vir a ser a Alca e os possíveis impactos - positivos ou negativos - que esta terá sobre a economia brasileira. Aparentemente, quanto mais evolui o processo de negociações da Área de Livre Comércio para as Américas, mais polêmicos se tornam os debates sobre a questão. O esforço para unir as economias das Américas em uma única área de livre comércio iniciou-se com a Cúpula das Américas, realizada em dezembro de 1994 em Miami, Estados Unidos. Os Chefes de Estado e de Governo das 34 democracias da região decidiram então criar a Área de Livre Comércio das Américas (Alca), na qual seriam eliminadas progressivamente as barreiras ao comércio e a investimentos. As negociações da Alca foram oficialmente lançadas em abril de 1998, durante a Segunda Cúpula das Américas, em Santiago, Chile, e as negociações referentes a esse acordo serão concluídas até 2005.

A 8ª Reunião Ministerial, que teve início em setembro deste

ano, em Miami, finalizou com um consenso importante em termos políticos, por evitar o fracasso da Conferência Ministerial de Miami, porém pouco relevante para o avanço das negociações econômicas. Os Estados Unidos fecharam acordo com o Brasil sobre uma área hemisférica denominada por alguns como "light" e, por outros, como "à la carte", ou flexível. Em termos políticos, portanto, o Brasil ganha por prevalecer sua proposta. O apoio dos EUA ao projeto brasileiro não representou, no entanto, uma convergência de intenções, e sim coincidência de interesses para evitar a frustração da Alca. O modelo defendido pelo Brasil permite que cada país tenha liberdade de escolher pontos adicionais (ou seja, em matérias como propriedade intelectual, investimentos, compras governamentais e serviços) conforme sua conveniência. Os Estados Unidos conseguem, no entanto, deixar a discussão sobre os subsídios a seus produtores agrícolas para o âmbito da OMC (Organização Mundial do Comércio).

\* E-mail: hlburnqu@esalq.usp.br

## Ganharemos com a Alca ou há outras possibilidades de avanço na política externa?

*Esse foi o questionamento da Hortifruti Brasil a Prof. Sílvia (smiranda@esalq.usp.br.), pesquisadora colaboradora no Cepea que desenvolve atividades voltadas à economia ambiental e mercado internacional.*



**E**m 2003, cresceram as expectativas de avanços nas negociações multilaterais, mas culminaram em desapontamento nas discussões de Cancún, em setembro último, quando se realizou uma reunião ministerial da atual rodada de negociações multilaterais da OMC. Se, por um lado, o Brasil saiu de Cancún com uma posição política internacional fortalecida em termos de liderança dos países em desenvolvimento, por outro, o resultado não sinaliza ganhos para o comércio no curto prazo em virtude da indefinição da Rodada Doha.

Com a falta de perspectivas na OMC, esperava-se algum avanço nas negociações regionais, particularmente a da ALCA. Para a agricultura, como ficou claro através das decisões em Miami, durante a 8ª Reunião Ministerial (set/03), não há boas perspectivas de avanço no tema de subsídios domésticos, pelo menos neste primeiro momento. Certamente, ao longo de 2004, deve-se ter algum reaquecimento nas discussões de grandes temas, já que 2005 se aproxima como data final para a formação da Alca. De modo geral, não é possível considerar que os resultados obtidos até o momento tanto no âmbito da ALCA quanto da OMC sejam totalmente negativos, já que, além das negociações agrícolas, o setor também é afetado por outros temas, como acordos técnicos e sanitários, de propriedade intelectual e dumping. Portanto, manter as portas abertas à negociação é o mais importante neste momento, já que a continuidade das discussões de outros pontos poderá refletir em melhor estrutura e ambiente para o fortalecimento da própria agricultura.

Também é importante que este momento, pós-Miami e pós-Cancún, sirva para reflexão sobre a intensa revolução tecnológica e empresarial que o setor nacional, principalmente o industrial, precisará vivenciar antes da consolidação da Alca. É preciso aproveitar o tempo restante e fortalecer aqueles setores que ainda não estão preparados para nova uma abertura comercial.

No caso dos hortifrutigranjeiros, as questões sanitárias e técnicas são da maior relevância. Certamente, os avanços em mercados como o do Japão serão difíceis, não só porque as negociações multilaterais (OMC) estão estagnadas, mas também porque é difícil lidar com temas que envolvem saúde do consumidor - como o da segurança do alimento, que estão muito relacionados à adoção de critérios científicos, que podem ser discutidos anos a fio nos órgãos internacionais sem que se chegue a um consenso. Além disso, é comum que as decisões sejam tomadas por razões políticas, mesmo quando aspectos técnicos são aparentemente prioritários, o que poderia evidenciar a presença de barreiras comerciais não-tarifárias.

Também não se pode esquecer que possivelmente, os setores exportadores de frutas, legumes, carnes e outros produtos de origem agropecuária, estão sendo cada vez mais pressionados a mudanças estruturais, que vão onerar a produção. Esses custos adicionais decorrem da profusão legal que se verifica em países desenvolvidos no que tange a temas de saúde pública e seguran-

ça do alimento. Tal é o caso da Lei de Bioterrorismo dos norte-americanos e do Livro Branco da União Européia, ambas estabelecendo mais exigências para produtos comercializados nesses países e, principalmente exigências relacionadas a padrões e qualidade de produtos e a processos de produção.

Portanto, os avanços na área agrícola, em 2004, não dependerão apenas da inserção da agricultura nas negociações na OMC, na Alca ou entre Mercosul e União Européia. O crescimento agrícola depende, sobretudo, de um intenso trabalho de avaliação dessas novas frentes de negociação, que podem vir a intensificar as barreiras técnicas, inclusive ambientais, e sanitárias que já incidem sobre as exportações e que envolvem um trabalho técnico e político permanente - desenvolvido em paralelo às negociações internacionais.

Mas, o ano de 2004 não deverá ser marcado apenas pelo acompanhamento dos fóruns de negociação mencionados. Na União Européia, nossa maior parceira comercial no agronegócio, deverão ocorrer muitas transformações com a entrada dos novos 10 países-membros da Europa Central e Oriental. Essa será uma discussão para 2004: o desafio de manter firmes os laços comerciais existentes, já que, diante desse novo contexto, as relações comerciais desse Bloco com o resto do mundo certamente serão modificadas.

### EMPREGO

#### AGRÔNOMO / TÉCNICO AGRÍCOLA (Especializado em fruticultura)

Empresa atuante há 25 anos no segmento de fruticultura procura profissional para gerenciar pomares de citros, caqui, ameixa, maçã e kiwi, na região de Itapeva (SP)

#### Requisitos Básicos:

- \* Experiência nesta área.
- \* Capacidade de gerenciamento.
- \* Perfil para trabalho em equipe.
- \* Disposição para residir no local.

Enviar currículo para : JMS/3P A/C. DIRETORIA  
\* Rua Cantareira 587 - Cep. 01024-100 \* São Paulo - Capital



# VIRADA DO ANO PROMETE MELHORA

## Uma luz no fim do túnel

Após o longo período de baixas no mercado interno de batata, concentrado no segundo semestre, os preços começaram a reagir no final do ano.

A partir de novembro, as cotações subiram entre R\$ 3,00 a R\$ 4,00/sc de 50 kg em comparação ao mês anterior. No atacado de São Paulo, a saca de 50 kg da

monalisa especial subiu cerca 15% em novembro, sendo cotada, em média, a R\$ 26,00 contra R\$ 22,70 em outubro. Entretanto, os valores pagos aos produtores ainda não foram suficientes para cobrir custo de produção. Para produzir uma saca de 50 kg da monalisa, os gastos ficam entre R\$ 20,00 a R\$ 25,00. Considerando-se que o preço médio obtido pelos produtores de batata em novembro foi de R\$ 15,90/sc, os agentes ainda tiveram prejuízo de 20% a 45% com a cultura. O fato de os preços não terem alavancado em novembro esteve ligado a intensificação da safra do sudoeste Paulista. A região deve continuar colhendo em ritmo acelerado durante o mês de dezembro, finalizando as atividades em janeiro

de 2004. A tendência é de que os preços voltem a subir nos próximos meses, já que a oferta tende a cair no período, em relação ao segundo semestre de 2003. Além disso, espera-se também um aquecimento na economia nacional já no final deste ano.

## Boas expectativas para safra das águas

Os bons resultados obtidos na safra das águas de 2003 incentivou os produtores das regiões do Alto do Paranaíba e de Guarapuava a aumentar a área plantada. Entretanto, no sul de Minas Gerais, o ânimo não é o mesmo e para a safra das águas de 2004 deve haver redução na área de cultivo em aproximadamente 10% em relação ao mesmo período do ano anterior. Essa situação não se deve apenas ao desânimo dos produtores, mas também ao fato da maior parte deles estar descapitalizada. Apesar da redução da área cultivada, se as condições climáticas forem favoráveis, a região deverá ofertar 76 mil toneladas de batata a mais nesta safra, ante 2003, segundo expectativas do setor. Neste ano, houve quebra de 40% na safra do sul de Minas em virtude de adversidades climáticas.

## Oferta pressiona preços em 2003

O aumento da oferta de batata no segundo semestre é comum, mas em 2003 ele foi acentuado. No início do ano, a menor oferta permitiu que as cotações do produto estivessem mais altas que em anos anteriores. As altas temperaturas e elevada incidência de chuvas favoreceram o ataque de patógenos e geraram problemas no desenvolvimento, formação e aparência do tubérculo. Em maio, os preços da monalisa no atacado de São Paulo foram cotados, em média, a R\$ 60,00/sc de 50 kg. No segundo semestre, o aumento da área de cultivo principalmente nas "novas fronteiras agrícolas" - Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba, Brasília/Cristalina e Bahia - e em Vargem Grande do Sul, além do maior plantio da ágata, proporcionou aumento da oferta do tubérculo. Assim, os preços do produto foram pressionados a patamares muitos baixos, ficando, em média, a R\$ 23,30/sc de 50 kg nos meses de agosto, setembro e outubro, nos atacados de São Paulo. Se comparado o cenário de 2003 com o do ano anterior, percebe-se que 2002 foi bem mais favorável.



Da esquerda para direita: Daiana Braga (estudante de jornalismo), João Paulo Deleo (estudante de agronomia) e Eveline Zerio (jornalista)

A dinâmica equipe Batata é liderada por Eveline e João Paulo que ao longo dos três últimos anos conversam diariamente com agentes. Atualmente, ambos são referência na pesquisa e análise do setor econômico bataticultor. Daiana se integrou a equipe recentemente para ampliar o levantamento de informações do projeto.

## BATATA - ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO

Regiões	Área total (ha)		
	2002	2003	Var%
Campo das Vertentes**	1500	1600	7%
Alto do Paranaíba***	6620	7425	12%
Sul de Minas**	21000	18080	-14%
Curitiba*	16815	15926	-5%
Guarapuava*	5300	5500	4%
Ponta Grossa*	3911	4580	17%
Sudoeste Paulista**	8000	8000	0%
Vargem Grande do Sul**	9000	9500	6%
Monte Mór**	850	700	-18%
Cristalina/Brasília**	3500	3600	3%
Bahia**	2800	3500	25%

\* Dados obtidos pelo do SEAB/DERAL  
 \*\* Estimativas de mercado  
 \*\*\* Estimativas de mercado referentes aos municípios de Araxá, Itapira, Sacramento, Santa Juliana e Perdizes, este aumento também é esperado para os demais municípios da região que não foram computados



# Ouro Verde, mais vida à sua terra.



A **Fertilizantes Ouro Verde** é símbolo de qualidade e possui uma equipe de engenheiros agrônomos altamente capacitados. Nossos produtos Arad e Ourofós são referência nacional por sua composição diferenciada, que contém o Fosfato Natural Reativo.

Para manter sua terra saudável, utilize os fertilizantes **Ouro Verde**.

Para mais informações, entre em contato:  
Av. Maria Coelho Aguiar, 215, Bloco D - 5º andar  
CEP: 05804-900 São Paulo - SP  
Consultoria Técnica: (11) 3741-5940  
E-mail: [ouroverde@fertiouroverde.com.br](mailto:ouroverde@fertiouroverde.com.br)  
[www.fertiouroverde.com.br](http://www.fertiouroverde.com.br)

**FERTILIZANTES**  
**OUROVERDE**  
Mais vida à sua terra.



# CLIMA AJUDA SAFRA DO SUL

## Clima beneficia safra sulista

O comportamento da safra sulista, principal abastecedora no mercado nos primeiros meses de 2004, vem sendo satisfatório.

A produção do novo ano dependerá, contudo, de fatores climáticos durante a colheita, iniciada em meados de novembro. Apesar da confirmação de redução de área plantada - 20% a 30% menor que a de 2002/2003 - a produtividade deve ser melhor nesta safra (2003/04).

O volume de chuvas e a temperatura foram favoráveis ao desenvolvimento do bulbo - as primeiras cebolas precoces apresentaram boa qualidade. No Nordeste, a região de Irecê (BA) deve continuar com a mesma área de cultivo de 2003, enquanto o Vale do São Francisco tende a concentrar mais o plantio no primeiro semestre, visto que os preços normalmente são mais altos neste período. A maior parte dos produtores não acredita em aumento de oferta, visto que a rentabilidade em praticamente todas as regiões tem caído e parte do setor está descapitalizada.

## Mais cebola no segundo semestre

Apesar da área de cultivo da cebola paulista ter se mantido estável em 2003, frente ao ano anterior, a safra registrou aumento de produtividade e qualidade em virtude do clima favorável. Os preços praticados entre agosto e outubro foram similares aos de 2002, mas o aumento do custo de produção prejudicou a ren-

tabilidade dos produtores. O mesmo ocorreu em Minas Gerais, nas regiões de São Gotardo, Santa Juliana e Uberlândia, que intensificaram a colheita a partir de outubro. Até meados de novembro os valores ficaram travados em função da grande oferta e da crise do consumo interno, o que dificultou as vendas no período. O Nordeste, que entrou no mercado com maior força em outubro, reduziu a área de plantio no segundo semestre em função dos baixos preços no mesmo período do ano passado. O Vale do São Francisco cultivou uma área cerca de 20% menor que do ano anterior. A comercialização do produto foi restringiu-se aos centros mais próximos das regiões produtoras, uma vez que a safra mineira teve a vantagem de nego-

ciar em São Paulo com fretes mais baratos. A média da ipa nas roças foi de R\$ 0,25/kg no segundo semestre.

## Menor oferta impulsiona preços no Sul

A quebra de aproximadamente 60% na safra 2002/03 de cebola da região Sul impulsionou os preços do produto em cerca de 30% frente ao período anterior. Em março, os valores da cebola sulista chegaram a R\$ 0,61/kg na roça. A redução da oferta nacional antecipou a entrada do produto argentino no Brasil e permitiu o aumento das importações da cebola daquele país. Segundo dados da Secex, em 2003, a Argentina enviou ao mercado brasileiro um volume cerca de 60% maior que o verificado no ano anterior. A quebra da safra sulista também incentivou os produtores do Centro-Oeste e do Nordeste a aumentar o plantio e antecipar a colheita. Em Irecê (BA), o aumento da área de plantio em 2003 foi de 40% em relação ao ano anterior, ficando em aproximadamente 1.200 hectares. Cerca de 80% da produção local esteve concentrada no primeiro semestre. No Vale do São Francisco, apesar das chuvas terem ocasionado a quebra da produção, o plantio no primeiro semestre também foi um pouco maior. A entrada da cebola nordestina em meados de abril a preços inferiores aos do produto argentino fez com que as importações argentinas recuassem cerca de 70% a partir de junho.

**“Apesar da confirmação de redução de área plantada no Sul - 20% a 30% menor - a produtividade deve ser melhor nesta safra (2003/04)”**



Aline Barrozo Ferro (estudante de agronomia)

Aline dialoga semanalmente com um grupo de 90 colaboradores (produtores e comerciantes de cebola) do Projeto Cebola/ Hortifruti - Cepea. Através da manutenção desse contato, ao longo deste ano, a estudante de agronomia deu continuidade, com bastante êxito, a coleta de preço e análise de mercado iniciada em 2002 pela equipe Hortifruti.

## CEBOLA: ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO

Regiões Produtoras	Volume (toneladas)		
	2002	2003	Var%
São Paulo (estado)	256.845	239.237	-6,80%
Santa Catarina (estado)	375.551	216.040	-42,50%
Rio Grande do Sul (estado)	140.732	50.000	-64%
BA - PE (estados)	202.755	171.500	-15,40%
Minas Gerais (estado)	85.205	62.362	-26,80%
Total no Brasil	1.117.892	784.939	-29,70%

Fonte: Senace





# ANO COMEÇA COM ALTAS MAS FECHA NO VERMELHO

## Clima dita oferta em 2003

Nos primeiros meses do ano, bruscas oscilações de temperatura e chuvas excessivas atingiram as principais regiões produtoras da safra de verão. As chuvas não só atrapalharam as atividades de colheita, como também aumentaram a incidência de doenças, principalmente de bacterioses. Assim, o volume e a qualidade da produção foram comprometidas.

Com isso, em fevereiro de 2003 a oferta era insuficiente para cobrir a demanda, o que impulsionou os preços do produto. Já no segundo semestre, período da safra de inverno, a ampliação da área de plantio em São José de Ubá (RJ) resultou no aumento significativo da oferta. Essa região plantou em 2003 cerca de 12 milhões de pés, 50% a mais do que no ano anterior. No entanto, as chuvas de granizo que atingiram São José de Ubá no mês de agosto comprometeram a oferta de tomate e a produtividade dos pés. As temperaturas registradas no inverno foram consideradas elevadas, o que acelerou a

maturação dos frutos e concentrou a oferta nos meses de julho e agosto.

## Safras diferentes

Neste ano, o mercado do tomate salada AA longa vida dividiu-se em uma safra de verão lucrativa e uma de inverno marcada por preços baixos. De novembro de 2002 a março 2003 - safra de verão - a reduzida oferta no mercado interno permitiu a valorização do tomate. Durante o primeiro trimestre de 2003, o produto registrou alta de 53% em comparação com o mesmo período de 2002. Já na safra de inverno (abril a outubro 2003), os preços despencaram e permaneceram em patamares muito inferiores aos registrados no mesmo período de 2002. No pico da colheita, (julho a agosto), o produto se desvalorizou 36%. Um dos

**"o mercado do tomate salada AA longa vida dividiu-se em uma safra de verão lucrativa e uma de inverno marcada por preços baixos"**

principais vilões dessa safra foi o baixo poder aquisitivo do consumidor, que ocasionou a redução na demanda pelo produto e travou as vendas em todos os níveis da cadeia. Logo, grande parte dos produtores não conseguiu obter lucros com a venda de tomate, situação que se agravou com o encarecimento dos custos de produção no período, ao redor de R\$2,50 a 3,00/pé.



Rafaela Cristina da Silva (estudante de jornalismo) e Renata B. Lacombe (estudante de agronomia)

Rafaela e Renata estão garantindo, com muito sucesso, a continuidade do Projeto de Tomate desenvolvido pela equipe anterior. Diariamente, as estudantes conversam com um grupo de 60 colaboradores, profissionais bastante experientes no mercado de tomate (produtores e comerciantes) e são responsáveis pelas análises desse setor.

## TOMATE: ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO

### Colheita de novembro/02 a outubro/2003

Cidade	Nº de pés (milhões)	Var.% (03/02)
Itapeva/SP *	34,40	-19%
Caçador/SC	12,90	8%
Sumaré/SP	6,00	nd
Mogi-Guaçu/SP	8,50	-35%
Araguari/MG	8,50	-23%
Região de Goianápolis/GO	11,00	5%
São José de Ubá/RJ	12,00	50%
Paty de Alferes/RJ	6,00	nd

Obs: 1 ha = 17.000 plantas

Nd: Não há dados disponíveis para 2002

\* Itapeva/SP: Itapeva/ Ribeirão Branco/ Apiaí/ Guapiara

Fonte: Agentes de mercado

## O que esperar para 2004?

As expectativas para 2004 não indicam grandes mudanças. Apesar de muitos produtores estarem desanimados com os preços obtidos em 2003, a área de plantio nas principais regiões produtoras da safra de inverno não deve mudar. Apenas os grandes produtores das regiões de Itapeva (SP), Caçador(SC) e Venda Nova do Imigrante(ES) - que ofertam tomate no início do ano e se beneficiaram com os elevados preços de abril - devem aumentar área de plantio para 2004. Assim, a oferta interna tende a crescer apenas no final da safra de verão. Entretanto, o comportamento dos preços do tomate deve permanecer atrelado à demanda e ao clima.



## TOMATE SALADA - PREÇOS COLETADOS PELO CEPEA - 2002 E 2003

Preços médios recebidos pelos produtores, classificadores e atacadistas, em R\$ por caixa de 23 Kg

NÍVEL	REGIÃO	2002											
		JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Produtor	Sumaré/SP				12,9	10,7	14,2	16,8	10,4	19,0	15,1	18,5	6,2
Produtor	Mogi-Guaçu/SP				10,6	11,2	14,4	17,4	14,5	20,2	16,5	19,2	6,0
Produtor	Itapeva/SP	11,0	12,2	14,6	13,5	10,0	13,9				14,1	18,4	10,6
Produtor	Araguari/MG	10,2		19,3	13,1	10,6	13,1	15,1	12,5	18,0	13,9	17,0	8,0
Produtor	Goianápolis/GO	12,5	12,0	15,2	12,3	11,4	13,3	14,8	12,3	16,8	13,1	16,8	10,4
Produtor	São José de Ubá/RJ						11,5	17,0	13,0	18,9	13,3		
Produtor	Venda Nova do Imigrante/ES	11,6	13,3	14,9	13,9	9,3	14,0					9,8	10,2
Produtor	Caçador	9,8	10,0	10,8									8,5
Atacado	São Paulo-capital	14,3	15,4	18,8	17,0	13,3	16,6	19,2	16,4	22,1	18,3	18,0	13,6
Classificador	Estado de São Paulo	15,2	16,1	19,4	17,8	13,2	17,1	20,2	16,4	22,1	17,3	20,3	12,9
NÍVEL	REGIÃO	2003											
		JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	
Produtor	Sumaré/SP	16,5				17,48	13,67	15,21			16,3	16	
Produtor	Mogi-Guaçu/SP					17,92	15,73	10,21	10,23	10,51	14,38	16,73	
Produtor	Itapeva/SP	10,1	15,7	35,0	32,2	16,7							
Produtor	Araguari/MG			35,4	31,1	16,4	11,0	8,5	7,2	7,0	12,2	13,1	
Produtor	Goianápolis/GO	10,1			21,3	18,2	7,5	7,6	7,0	5,6	10,7	15,9	
Produtor	São José de Ubá/RJ					17,2	11,11	9,55	7,36	8,55	8,1		
Produtor	Venda Nova do Imigrante/ES	10,5	18,4	31,0	30,3								
Produtor	Caçador	8,9	14,1	25,0									
Atacado	São Paulo-capital	13,9	20,9	42,0	38,8	19,5	12,6	12,6	13,4	14,2	19,2	15,3	
Classificador	Estado de São Paulo	14,8	20,6	42,0	38,7	19,64	12,56	11,74	11,84	12,15	16,79	19,53	

Fonte: Cepea

# ALTA TECNOLOGIA GERANDO INOVAÇÕES



*Alface*  
**Lídia**

- ✓ Alta precocidade,
- ✓ Plantas vigorosas de alta uniformidade,
- ✓ Cultivar do tipo lisa, padrão de mercado,
- ✓ Folhas grossas de coloração verde brilhante.




*Tomate*  
**Thaty**

- ✓ Frutos firmes e uniformes,
- ✓ Longa vida,
- ✓ Produtividade,
- ✓ Alta tolerância ao Geminovírus (GL).



**SAKATA®**

Solução para o seu cultivo



*Abobrinha*  
**Sandy**

- ✓ Alta produtividade,
- ✓ Alta precocidade,
- ✓ Excelente conservação pós-colheita,
- ✓ Plantas de ramos curtos.



www.sakata.com.br

## 2003: PREÇOS BAIXOS E DESÂNIMO

### Período ruim

Um ano muito difícil. Certamente, essa frase resume o que 2003 representou para os produtores de mamão, principalmente para os que cultivam o havaí, que registrou maior desvalorização, em comparação ao formosa. A retração do mercado consumidor ocasionou sobras do fruto no mercado e impossibilitou a valorização do produto. Além disso, maturações fora de época durante o segundo semestre resultaram em aumento incomum da oferta nesse



Isis Nogueira Sardella (estudante de agronomia)

Isis ingressou no grupo Hortifruti este ano e deu prosseguimento aos levantamentos e análises do mamão nas principais regiões produtoras com muito êxito. A rede de colaboradores de mamão integra produtores, atacadistas e exportadores, totalizando em 65 agentes consultados toda semana.

período. Para agravar a situação, em novembro, a elevação das temperaturas acelerou a maturação dos frutos, reduzindo sua qualidade. Assim, muitas frutas voltadas para a exportação não alcançaram o padrão de qualidade exigido pelo mercado internacional e foram redirecionadas ao mercado interno, que se encontrava saturado. A crise econômica registrada em 2003 também prejudicou o mercado do mamão e demais hortifrutícolas. Com tantos desempregos, reduções de salário e aumentos de preços, os consumidores ficaram descapitalizados e reduziram as compras, inclusive de frutas e legumes que se tornaram supérfluos diante da crise. Em raros momentos o havaí tipo

12-18 superou a média de R\$ 0,60/kg nas principais regiões produtoras do país. Assim, boa parte dos produtores se descapitalizou e deixou de realizar os tratamentos culturais necessários às lavouras. Já o formosa apresentou situação um pouco melhor entre setembro e novembro, quando a oferta caiu e os preços atingiram patamares satisfatórios, R\$ 0,65/kg em média.

### Exportação foi satisfatória

Ao contrário da situação observada no mercado interno, as exportações de mamão foram satisfatórias em 2003. O volume exportado pelo Brasil cresceu em comparação a 2002 e os preços pagos aos produtores pelo produto exportado foram superiores aos praticados no mercado interno. Segundo os dados da Secex, no acumulado de janeiro a outubro, o volume de mamão embarcado foi 45% superior ao mesmo período de 2002 (29.600 t), em uma receita de US\$ 22 milhões no período. O crescimento das exportações animou os agentes nacionais, que acreditam em boas comercializações com a

**"A retração do mercado consumidor ocasionou sobras do fruto no mercado e impossibilitou a valorização do produto"**

Europa e Estados Unidos para 2004. Além disso, o aumento do uso do transporte marítimo em 2003 diminuiu os custos com a exportação do produto frente ao ano anterior e deve continuar crescendo em 2004.

### Redução de área não colaborou

No ano de 2003, a grande maioria dos produtores reduziu a área plantada devido aos baixos preços do mamão registrados desde o início do ano. Entretanto, a diminuição do plantio não interferiu nos valores do produto. Além da baixa demanda do mercado consumidor durante quase todo o ano, a acelerada maturação dos frutos entre outubro e novembro aumentou a produção nas roças e manteve a oferta de mamão em níveis superiores à demanda. Para 2004, a redução do plantio deve continuar, ainda como reflexo do cenário pouco animador em 2003.

## MAMÃO: ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO

Regiões Produtoras	Área (ha)	
	2002	2003
Espírito Santo	12.000	10.000
Oeste da Bahia	3.500	3.500
Sul da Bahia	13.500	12.800

Fonte: Agentes de Mercado



## SAFRA MENOR EM 2003

### Tamanho do fruto prejudica exportação

O ano de 2003 foi marcado por sucessivos problemas na safra das principais regiões produtoras de melão: Rio Grande do Norte e Vale do São Francisco. Na Chapada do Apodí (RN) e Baixo Jaguaribe (CE), houve incidência da mosca minadora no início da safra 2003/2004 o que diminui o calibre dos frutos e a produtividade das lavouras. Isso gerou queda das exportações e redirecionamento de boa parte dos frutos para o mercado nacional, de modo que os preços internos fossem pressionados. Já no Vale do São Francisco - Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) - houve redução de aproximadamente 30% na área plantada, em relação ao ano anterior. Isso se deu principalmente em função da baixa rentabilidade dos produtores locais, que não têm o mercado externo como forma de agregar valor ao melão. Descapitalizados, esses agentes não conseguiram acompanhar a elevação dos custos de produção, reduzindo o plantio.

### Esperança dos produtores em dezembro

O desaquecimento da economia ao longo de 2003 e picos de preço em alguns períodos afastaram o consumidor do mercado de melão. Assim, o consumo permaneceu retraído durante longos períodos mantendo os preços em patamares relativamente baixos. Produtores esperam que as vendas melhorem em dezembro, já que o consumo de melão tende a aumentar no período de festas. Para atender a maior demanda, o planejamento da safra garante maior oferta.

### Exportações exigem investimentos

Em 2003, falou-se muito em certificação no setor para adequar o melão brasileiro às exigências dos compradores internacionais. Este mês, dezembro/03, é o prazo final estipulado pelos importadores europeus para os produtores nacionais se adaptarem as normas do EUREPGAP, antes do fechamento de contratos de exportação para a safra 2004/05. Produtores que enviam o fruto diretamente ao

mercado externo devem realizar investimentos não só em packing houses, mas também em armazéns de embalagens, alojamentos e refeitórios dos trabalhadores rurais, bem como nos locais de preparo de

pesticidas, a fim de se adequarem às rigorosas normas de certificação. Diante disso, produtores do Rio Grande do Norte afirmam que a safra 2004/2005 voltada à exportação será uma "safra de profissionais", já que poucos terão condições de realizar as mudanças necessárias para o enquadramento às normas internacionais. Os embarques desta

safra serão finalizados em janeiro de 2004.

### RN confirma área de plantio

Segundo agentes de mercado, a previsão de plantio de 10 mil hectares de melão no RN se confirmará até o final da safra 2003/04. Cerca de 70% dessa área se direciona à produção de melões amarelos e 30% à produção de nobres. Mais de 60% dos melões amarelos são enviados ao mercado externo, enquanto 90 a 95% da produção dos frutos nobres é exportada. O planejamento da safra prevê o plantio de melões nobres até meados de dezembro e de melão amarelo até fevereiro/04. A colheita do nobre se encerra antes, pois a qualidade do fruto é prejudicada pelas chuvas do início do ano. Grandes empresas afirmam que encerrarão a colheita da safra 2003/04 de melão amarelo mais cedo - em meados de janeiro -, em virtude dos problemas causados pela mosca minadora durante a última safra.

**"O ano de 2003 foi marcado por sucessivos problemas na safra das principais regiões produtoras de melão"**



Cinthia Antoniali Vicentini (estudante de agronomia)

Cinthia também entrou no grupo Hortifruti em 2003 e garantiu a continuidade dos levantamentos e análises do melão no Vale e na Chapada do Apodí, com muito sucesso. Sua rede de contato não se concentra apenas no Brasil, mas conta também com traders internacionais que proporcionam o acompanhamento do produto brasileiro no mercado externo.

### MELÃO: ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO

Safra	Área colhida (ha)
2002 (Vale São Francisco)	3.000
2002/03* (Chapada do Apodí/Jaguaribe)	10.000-11.000
2003 (Vale São Francisco)	1.600-2.500
2003/04* (Chapada do Apodí/Jaguaribe)	10.000-11.000

\* A safra potiguar ocorre oficialmente entre os meses de agosto e março  
Fonte: Agentes de mercado

# SETOR ENFRENTA BAIXA RENTABILIDADE EM 2003

## Muita fruta e pouca demanda

Em 1999, a desvalorização do real estimulou os produtores brasileiros a aumentar os investimentos no mercado internacional. O plantio da manga cresceu rapidamente, também impulsionado pelo baixo custo de produção da fruta e boa aceitação no mercado externo. Em 2003, os investimentos aumentaram ainda mais. A área plantada cresceu 30% no Nordeste e entre 5% a 10%

nos estados do Sudeste. Os produtores/exportadores estavam animados com as vendas para 2003, embora as expectativas positivas de receita acabassem não se concretizando. No primeiro semestre, a baixa concorrência externa garantiu uma rentabilidade melhor. Já no segundo, a produção nordestina esteve concentrada em outubro, pressionando o preço da manga no período. Além disso, o baixo poder aquisitivo do brasileiro ao longo de 2003 não estimulou a demanda interna. No mercado externo, a elevada oferta da manga nacional e a maior concorrência de outros países prejudicou a exclusividade do Brasil na janela de exportação para os Estados Unidos e União Européia no segundo semestre. No acumulado de

janeiro a novembro/03, a manga no Vale do São Francisco foi a fruta que apresentou maior desvalorização frente a 2002, cerca de 15%. Além disso, na primeira quinzena de novembro, a coincidência do início da safra paulista com o grande volume de frutas ofertado pelas propriedades nordestinas, manteve alta a quantidade de manga disponível para os mercados interno e externo, dificultando a reação dos preços tanto para os produtores/exportadores quanto para os atacadistas. De modo geral, a elevação da ofertada, o desaquecimento das vendas no mercado interno e o estreitamento das janelas de exportações brasileiras foram os fatores que prejudicaram o desempenho do mercado da manga em 2003, gerando baixa rentabilidade

**"No acumulado de janeiro a novembro, a manga no Vale do São Francisco foi a fruta que apresentou maior desvalorização frente a 2002, cerca de 15%"**

de ao setor. A boa notícia para os exportadores em 2003 foi o aumento da procura pela kent e keitt no mercado europeu. As variedades estiveram valorizadas, incentivando os produtores a aumentar o cultivo para a venda externa.

## Baixa rentabilidade desestimula plantio

Diante do cenário baixista verificado em 2003, muitos produtores de manga não pretendem aumentar a área cultivada para o próximo ano. Eles preferem aguardar o comportamento do mercado interno e externo durante o primeiro trimestre de 2004 para começarem a planejar os investimentos em suas propriedades. Já os mais otimistas acreditam que as exportações devem aumentar com a possibilidade de surgimento de novos mercados, como o japonês, e o provável aumento da demanda de países como Holanda e Estados Unidos, que se encantaram com a qualidade da fruta brasileira. De modo geral, agentes afirmam que a melhor saída para o aumento da margem de lucro em 2004 é o escalonamento da colheita. Segundo eles, isso evitaria a concentração da oferta entre setembro e outubro e "despistaria" os países concorrentes dessa janela de mercado. O objetivo é adiantar o início das exportações para agosto ou estendê-las até novembro.



Renata E. Gaiotto Sebastiani (estudante de agronomia)

Renata ingressou no grupo de analistas da Hortifruti Brasil este ano e, com muito empenho, soube dar continuidade ao trabalho da equipe anterior. Semanalmente, Renata conversa com mais de 50 colaboradores (produtores, exportadores e atacadistas) a respeito do mercado nacional e internacional da manga.

### MANGA: PRODUÇÃO DO NORDESTE (2002)

Regiões	Pés em formação (ha)	Produção crescente (ha)	Produção plena (ha)	Total (ha)
Petrolina (PE)	927	6.228	4.220	11.375
Juazeiro (BA)	310	3.923	2.021	6.254

Fonte: Codevasf, 2002

### MANGA: PRODUÇÃO DO ESTADO DE SÃO PAULO (2002)

Região	Pés novos (pés)	Pés em produção (pés)	Produção cx K 22 kg
Monte Alto	90.000	450.000	1.350.000
Taquaritinga	50.000	140.000	560.000
Estado de São Paulo	344.000	2.583.000	9.328.000

Fonte: IEA, 2003



# NORDESTINOS INVESTEM EM NOVAS ÁREAS

## Bom para uns, ruim para outros

A oferta escalonada ao longo do ano sustentou os preços internos em patamares mais elevados frente a 2002. Entretanto, os prejuízos ocasionados pelo clima bem como o elevado preço dos insumos - a maioria cotada em dólar - ameaçaram a rentabilidade dos viticultores que priorizam o mercado interno. Muitos produtores, desestimulados com a cultura, substituíram a uva por produtos mais lucrativos, na tentativa de recuperar o capital. Já na região do Vale do Francisco, pólo exportador, a situação foi diferente. Animados com os valores obtidos nas últimas janelas de exportação, viticultores investiram na produção, elevando de forma expressiva o volume de uva destinado ao mercado externo. Acredita-se que até o final de 2004 a área plantada triplicará em relação a 2002, segundo expectativas dos próprios produtores nordestinos.

## Exportação cresce em 2003

O ano de 2003 foi considerado bom para a exportação da uva brasileira. Apesar da produção da África do Sul ter dificultado as vendas externas em abril, a partir de maio, as negociações melhoraram e o volume embarcado aumentou, seguindo assim até junho. Apesar da recuperação nas vendas, as chuvas registradas no Nordeste durante o primeiro semestre prejudicaram a qualidade da uva sem semente e impossibilitaram sua exportação. Dessa forma, boa parte da produção foi realocada no mercado interno, interferindo nos preços das uvas com sementes. Nessa primeira janela brasileira, o volume exportado foi superior ao de 2002, porém abaixo do esperado pelos produtores. Já na segunda janela (outubro a dezembro), além do volume exportado ter aumentado, os preços também subiram. A seca e o forte calor registrados na Europa aceleraram o amadurecimento da uva na Itália e anteciparam o encerramento da safra local. Assim, houve escassez da fruta na Europa, favorecendo a entrada do produto brasileiro. Essa foi a primeira colheita das uvas sem sementes - favoritas dos europeus - plan-

tadas em 2002. O volume embarcado deve aumentar a partir do próximo ano, podendo reduzir os preços do produto. As previsões do setor são de desvalorização a partir de 2005/2006, o que deve forçar os exportadores/produtores brasileiros a buscar novas alternativas de mercado para manter as cotações da fruta em patamares elevados.

## Perspectivas para 2004

O volume de uva ofertado pelas regiões paranaenses (Marialva, Assaí, Uraí e Bandeirantes) e paulistas (São Miguel Arcanjo/Pilar do Sul) deve se manter baixo no início do ano. Isso porque o frio tardio ocorrido entre agosto e setembro nessas localidades causou o abortamento dos cachos e desuniformidade da produção. No segundo semestre, com a entrada de Jales (SP) e Pirapora (MG), o volume deve voltar a crescer, já que essas regiões não tiveram problemas com o clima e mantiveram uma boa produção. Os produtores do Nordeste devem destinar toda a oferta ao mercado externo e assim, o volume disponível internamente será provavelmente pequeno ao longo do ano. Essa é a única região que está investindo em aumento da área plantada. Nas demais localidades, a tendência é de estabilidade ou até ligeira redução no número de pés plantados.



Aline Vitti (estudante de agronomia)

Aline tornou-se referência na pesquisa do setor hortifrutícola durante estes últimos dois anos de participação na Equipe Uva. Além dos levantamentos e análises, congregando uma rede de mais de 100 colaboradores (produtores, exportadores e atacadistas), a estudante de agronomia publicou vários trabalhos científicos sobre o setor.

## UVA: ESTIMATIVAS DE PRODUÇÃO

Regiões Produtoras	Fonte	Área (ha)	
		2002	2003
Petrolina (PE)	Codevasf	2.235*	
Juazeiro (BA)	Codevasf	749,7*	
Pirapora (MG)	Cooperativa de Pirapora	190 (1)	400 (2)
Jales (SP)	CATI de Jales	1.166 (5)	1.192 (5)
Pilar do Sul (SP)	CATI de Pilar do Sul	802	
São Miguel Arcanjo (SP)	Associação Avitti	1.200**	1.500 (3)
Norte do Paraná	Emater	3.448 (4)	5.100 (5)
Rosário do Ivaí (PR)	APRI	160 (6)	153 (6)

\* Dados parciais do Censo Frutícola CODEVASF de 2002  
 \*\* Dado de 2001  
 (1) Área apenas da cooperativa  
 (2) Área total de Pirapora  
 (3) Dado da área de produção em retificação  
 (4) Área apenas de uva fina de mesa  
 (5) Área de uva fina e de uva comum  
 (6) somente uva niagara

# 2003: UM EXCELENTE ANO PARA A BANANICULTURA

## Produtores mineiros comemoram bons preços

O ano de 2003 garantiu bons preços para a banana prata produzida no norte de Minas Gerais. As baixas temperaturas do inverno afetaram o cacheamento durante o período e reduziram a oferta local. Assim, a banana se manteve valorizada, principalmente no segundo semestre do ano. Mais capitalizados, os produtores investiram nos bananais, o que deve elevar a qualidade da banana produzida nessa região. A prata mineira também encerrou o ano mais valorizada frente a 2002. Em 2003, a prata foi comercializada, em média, a R\$ 11,31/cx 20 kg, alta de 53% em

relação aos R\$ 7,40/cx 20 kg registrados em 2002.

## Valorização interno freia exportações

Ao contrário de 2002, quando as exportações de banana bateram recorde, em 2003, o volume enviado para o Mercosul caiu 9% em comparação com 2002 - considerando-se os dados acumulados de janeiro a outubro de cada ano. As vendas para a Argentina recuaram 11% e para o Uruguai, 2%, no mesmo período, segundo a Secex. O volume de frutas enviado ao Mercosul começou a diminuir logo no início de 2003 em virtude dos altos preços praticados nas regiões produtoras de Santa Catarina. A banana brasileira perdeu competitividade frente à equatoriana, desestimulando os embar-

ques. A queda das exportações gerou sobras da nanica na região Sul, mas o bom escoamento desse excedente para os mercados paulista e fluminense - tradicionalmente abastecidos pela fruta produzida no Vale do Ribeira - garantiu a sustentação dos preços. Além disso, a oferta de nanica catarinense foi menor em 2003, já que a região também enfrentou um ano de clima ruim para a produção de banana - ventos fortes nos primeiros meses do ano e secas durante março, abril e também no segundo semestre. Assim, mesmo com a redução das exportações, a nanica catarinense encerrou 2003 com valorização de aproximadamente 81% frente ao ano anterior. Em 2003, a variedade foi comercializada, em média, a R\$ 4,97/cx 22 kg, enquanto em 2002, a média foi de R\$ 2,75/cx 22 kg.

## Baixa oferta valoriza nanica do Vale

Ao longo de 2003, o Vale do Ribeira foi atingido por uma série de adversidades climáticas, como ventos fortes e enchentes no início do ano e estiagens no primeiro e segundo semestres. Dessa forma, a produção foi comprometida e a oferta caiu na região, principalmente a da nanica. A menor disponibilidade de frutas nas lavouras valorizou o produto e resultou em um ano de bons preços para os bananicultores paulistas. Em 2003, a nanica do Vale foi comercializada, em média, a R\$ 7,83/cx 22 kg, valor 109% maior que o praticado em 2002. Mais capitalizados, os produtores puderam investir nas lavouras, aumentar os tratamentos culturais e reformar áreas plantadas. No caso da prata, em 2003, os três períodos de estiagem que atingiram a região do Vale provocaram aumento da incidência do fungo causador do mal do Panamá. Com o clima mais seco, as plantas ficam debilitadas e mais susceptíveis ao ataque do fungo. Diante disso, a oferta da prata foi desuniforme e não seguiu o calendário de safra normal. Além disso, as estiagens afetaram sensivelmente a produção local, que foi menor em relação a do ano anterior. A prata paulista também encerrou o ano valorizada frente a 2002. Em 2003, a variedade foi comercializada, em média, a R\$ 9,70/cx 20 kg, 67% acima da média praticada no ano anterior.



Marina Matthiesen (estudante de agronomia)

Nestes dois últimos anos, Marina conquistou o respeito do setor bananicultor com suas análises e pesquisas sobre o produto. Além dos levantamentos com uma rede de 70 colaboradores (produtores, exportadores e atacadistas) e das análises sobre o setor, a estudante de agronomia publicou vários trabalhos científicos sobre os hortifrutícolas.

## BANANA: ESTATÍSTICAS DE PRODUÇÃO

Estados Produtores	2003		2002/2003 - Var%	
	Produção (Tonelada)	Área (Hectare)	Produção (Tonelada)	Área (Hectare)
São Paulo	1.178.405,0	56.203,00	2,3%	0,8%
Bahia	764.854,0	50.931,00	-0,8%	-0,1%
Santa Catarina	643.500,0	29.400,00	5,9%	-32,3%
Minas Gerais	546.233,0	39.184,00	-13,1%	34,7%
Pernambuco	426.414,0	39.827,00	15,8%	4,3%
Rio Grande do Norte	158.243,0	6.269,00	-3,1%	8,4%
Brasil	6.469.470,0	507.874,00	-0,5%	-0,4%

Fonte: IBGE



# SAFRA MENOR E IRREGULAR MARCA 2003

## Adversidades climáticas reduzem oferta

O clima atípico registrado em 2002 resultou em atraso e quebra da safra paulista 2003/04. De acordo com estimativas da Abecitrus, foram produzidas cerca de 260 milhões de caixas de 40,8 kg, ante as 360 milhões produzidas no ano-safra anterior. A colheita foi desuniforme, à medida que grande parte da produção é originária de segunda e terceira floradas. Adversidades climáticas ao longo da safra também prejudicaram o rendimento da produção. A seca registrada no estado de São Paulo em setembro de 2003 debilitou os pomares paulistas e prejudicou a qualidade das frutas. Muitos produtores deixaram de colher reduzindo a oferta e impulsionando os preços no período. A laranja, destinada ao consumo in natura, manteve-se valorizada durante praticamente todo o ano. Entretanto, agentes do setor acreditam que os preços praticados no mercado de mesa deveriam ter reagido ainda mais, diante de um cenário de oferta tão escassa. O principal fator negativo para o mercado citrícola em 2003 foi, sem dúvida, a retração do consumo. As

vendas da fruta no varejo se mantiveram lentas e limitaram as altas do produto. Mesmo com queda de cerca de 30% na oferta paulista em 2003 frente à safra anterior, os preços praticados para a pêra na árvore se elevaram somente 20% no acumulado de janeiro a novembro em relação ao mesmo período de 2002. Para 2004, o cenário ainda está indefinido, uma vez que alterações climáticas em 2003 alteraram novamente o ciclo da próxima safra de laranja. De modo geral, a florada paulista ocorreu apenas em novembro, o que deve deslocar a colheita principal da safra 2004/05 para meados de setembro. Contudo, ainda é muito cedo para estimar o volume a ser colhido, já que o "pagamento" dessas flores será definido apenas em março de 2004.

## Sem a fruta, indústria moe menos

A baixa disponibilidade de laranjas nos pomares paulistas em 2003 também dificultou a aqui-

sição da fruta por parte das indústrias. Boa parte das fábricas manteve a capacidade de processamento abaixo dos níveis verificados nos anos anteriores, em virtude da escassez da oferta. Além disso, a qualidade da laranja também dificultou a compra dos frutos por parte da indústria. As reclamações dos industriais referiam-se em boa parte ao tamanho e ao baixo brix da fruta. A Abecitrus estima que o volume processado nesta safra não ultrapassará 220 milhões de caixas, o que representa a produção de aproximadamente 900 mil toneladas de suco. Em 2002, a indústria nacional processou cerca de 300 milhões de caixas, o equivalente a mais de 1,2 milhão de toneladas de suco concentrado. A indústria nacional também segue atenta às previsões de safra para 2004/05 uma vez que o volume a ser colhido deve definir os valores dos contratos para os próximos três anos.



Da esquerda para direita: Ana Júlia Vidal (jornalista), Margarete Boteon (pesquisadora do Cepea e editora da Hortifruti Brasil) e Carolina Dalla Costa (estudante de jornalismo).

**"Mesmo com queda de cerca de 30% na oferta paulista em 2003 frente à safra anterior, os preços praticados para a pêra na árvore se elevaram somente 20%"**

O reconhecimento das pesquisas econômicas do setor citrícola deve-se a dinâmica dessa equipe que fez de suas análises referência ao mercado. Outro mérito é a própria rede de colaboradores de citros, onde alguns completarão 10 anos de contribuição com o projeto no próximo ano.

## LARANJA: ESTIMATIVAS DA SAFRA 2003/04

Fonte	Volume (milhões de caixas)	Var%	Regiões
Abecitrus	260	-28%	Comercial+Triângulo
IEA	331,1	7,9%	Estado de São Paulo

## OFERTA DE SUCO (MIL TONELADAS)

Suco de laranja	Safra	
	2002/03	2003/04
(+) Estoque de Entrada	89	294
(+) Produção de Suco	1280	900
=Total da Oferta	1369	1194
(-) Exportação+Consumo	1075	1100
=Estoque de Passagem	294	94

Fonte: Estimativas de mercado

## CITROS - PREÇOS COLETADOS PELO CEPEA - 2002 E 2003

Preços recebidos pelos produtores na árvore (mercado) e posto no caso de venda para indústria - R\$/cx. 40,8 kg

VARIEDADE	2002											
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Indústria (portão)	8,7	7,2	6,0	5,8	5,0	5,6	7,8	8,3	8,5	10,9	11,2	11,0
Pera (mercado)	11,3	10,6	10,5	10,1	8,9	8,1	7,9	8,5	9,0	10,9	12,6	12,8
Valência (mercado)	10,0	9,4	8,2	6,4		9,0		8,0	7,8	9,4	11,3	11,7
Lima(mercado)	31,5	20,8	11,4	8,1	6,8	6,4	7,4	8,6	9,8	11,3	13,2	13,4
Murcote (mercado)	21,8					8,9	9,4	9,3	10,5	12,6	18,2	17,3
Ponkan(mercado)*			15,1	9,9	5,4	3,8	5,5	9,7	12,5			
Tahiti (mercado)*	1,7	1,0	1,4	3,1	6,7	7,8	13,3	12,3	15,4	24,0	20,8	5,4
Bahia (mercado)	15,6	15,6	12,3	9,3	8,1	7,1	7,6	9,7	11,0	15,0		

VARIEDADE	2003											
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Indústria (portão)	10,1	7,6	6,3	5,7	5,8	7,3	7,9	8,8	9,2	9,7	10,2	
Pera (mercado)	13,5	13,8	15,7	14,2	11,0	9,1	8,6	9,1	10,3	12,2	12,8	
Valência (mercado)	12,9	13,6	13,7	10,5				9,4	10,5	11,1	11,3	
Lima(mercado)	15,5	17,7	13,9	9,7	7,6	6,9	7,8	8,7	11,5	17,5	17,5	
Murcote (mercado)	21,9				11,8	9,9	9,5	9,5	11,0	16,1	16,9	
Ponkan(mercado)*			14,3	3,9	2,3	2,6	3,8	5,0	8,0	9,6		
Tahiti (mercado)*	2,9	1,8	2,6	2,5	2,5	3,8	7,1	11,5	14,9	21,3	12,1	
Bahia (mercado)		18,5	16,3	12,9	11,0	10,1	10,6	11,6	13,9	17,2	17,2	

Suco de Laranja Bolsa de Nova Iorque	US\$/tonelada											
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
2002	1347	1287	1324	1284	1287	1309	1368	1444	1415	1392	1449	1398
2003	1311	1248	1184	1232	1238	1221	1163	1123	1111	1050	1023	

Suco de Laranja Brasileiro - FOB Santos	US\$/tonelada											
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
2002	771	870	880	860	910	860	820	920	880	870	880	878
2003	892	847	902	861	851	821	918	880	833	861		

\*A ponkan e o thaiti são comercializados em caixa de 27 Kg e o preço do thaiti inclui a colheita.

## MANGA - PREÇOS COLETADOS PELO CEPEA - 2002 E 2003

Preços médio recebidos da Tommy pelos produtores e atacadistas, em R\$ por Kg

NÍVEL	UNIDADE	REGIÃO	2002											
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Produtor	R\$/kg	VSF		0,6	0,7	1,0	1,6	0,6	0,6	0,6	0,4	0,3	0,3	0,3
Produtor	R\$/kg	Monte Alto	0,2									0,5	0,3	0,2
Produtor - EUA	R\$/kg	VSF								1,3	1,1	0,8	0,7	
Produtor - EU	R\$/kg	VSF	0,4	0,6	0,8	1,0		0,9	1,0	1,0	0,7	0,7	0,7	0,7
Atacado	R\$/kg	SP							1,1	1,1	0,9	0,9	0,9	
Atacado	R\$/kg	Campinas							1,4	1,3	1,1	1,2	1,1	

NÍVEL	UNIDADE	REGIÃO	2003											
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Produtor	R\$/kg	VSF	0,5	0,6	0,8	0,6	0,6	0,9	0,7	0,69	0,5	0,14	0,15	
Produtor	R\$/kg	Monte Alto	0,3										0,20	
Produtor - EUA	R\$/kg	VSF							1,6	1,51	1,07	0,47		
Produtor - EU	R\$/kg	VSF	0,8	1,1	1,2	1,2	1,3	1,3	1,1	1,14	0,87	0,36	0,33	
Atacado	R\$/kg	SP	1,1	1,4	1,7	1,4	1,5	1,6	1,4	1,5	1,3	0,79	0,61	
Atacado	R\$/kg	Campinas	0,9	1,9	2,0	1,6	1,9	2,2	1,6	1,7	1,55	0,96	0,76	



# ESTATÍSTICAS DE PREÇO

## BANANA - PREÇOS COLETADOS PELO CEPEA - 2002 E 2003

Preços médio recebidos pelos produtores e atacadistas, em R\$/cx de 20 Kg para prata e 22 Kg para Nanica

VARIETADE	UNIDADE	REGIÃO	2002											
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
nanica	22 kg	Sta Catarina	2,7	2,0	3,1	2,5	2,5	2,3	2,5	3,1	3,4	3,5	2,6	3,3
nanica	22 kg	Vale do Ribeira	3,4	2,7	3,6	3,4	3,3	3,9	3,6	4,1	4,3	4,4	4,4	4,8
nanica	22 kg	Minas Gerais	3,5	2,2	3,0	2,0	2,6	3,6	3,1	3,9	4,5	4,5	3,4	5,2
prata	20 kg	Minas Gerais	8,9	9,0	9,0	8,1	6,0	5,4	8,0	7,0	7,0	6,2	6,5	10,1
prata	20 kg	Vale do Ribeira	6,7	7,0	8,0	7,7	6,5	5,4	5,8	6,5	6,4	5,4	5,1	6,9
<b>Atacado</b>														
nanica	22 kg	Ceagesp	6,6	6,3	6,5	6,3	6,1	6,5	6,4	7,3	7,2	7,3	7,2	7,5
prata MG	20 kg	Ceagesp	14,2	14,2	14,2	13,9	12,9	13,4	14,0	13,9	13,9	13,6	13,5	15,1
prata VR	20 Kg	Ceagesp	10,6	10,9	11,3	10,6	9,6	9,1	9,3	9,7	9,2	9,2	9,0	10,8
VARIETADE	UNIDADE	REGIÃO	2003											
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	
nanica	22 kg	Sta Catarina	3,9	2,3	4,7	7,2	4,8	3,8	5,2	4,47	5,47	7,31	5,37	
nanica	22 kg	Vale do Ribeira	5,4	4,6	8,0	11,4	8,3	6,7	7,3	6,88	8,68	10,2	8,72	
nanica	22 kg	Minas Gerais	5,6	3,4	6,9	8,9	7,1	6,8	8,1	6,48	7,80	9,52	8,9	
prata	20 kg	Minas Gerais	12,5	15,0	14,0	11,0	10,0	12,5	13,2	10,2	9,77	6,8	9,50	
prata	20 kg	Vale do Ribeira	9,4	11,5	10,9	10,8	9,4	10,0	10,4	9,91	8,38	7,48	8,42	
<b>Atacado</b>														
nanica	22 kg	Ceagesp	8,8	8,3	11,7	14,4	12,3	11,0	11,8	10,78	12,66	13,78	12,69	
prata MG	20 kg	Ceagesp	19,0	21,3	21,4	18,5	18,4	19,9	21,0	19,74	17,61	14,93	17,25	
prata VR	20 Kg	Ceagesp	13,0	15,3	13,6	14,3	13,0	13,7	14,1	13,8	12,11	12,33	12,89	

## UVA - PREÇOS COLETADOS PELO CEPEA - 2002 E 2003

Preços médio recebidos pelos produtores e atacadistas, em R\$ por Kg

VARIETADE	UNIDADE	REGIÃO	2002											
			JAN	FEV	MAR	APR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Itália	Produtor	Petrolina/Juazeiro	1,08	0,89	1,01	1,06	0,93	0,72	0,76	0,92	1,05	1,33	1,40	1,33
Itália	Produtor	Marialva (PR)	1,12			1,18	0,99	1,07	0,94				2,11	1,30
Itália	Produtor	Norte do Paraná	1,08			1,07	0,94	0,96	0,87				1,80	1,22
Itália	Produtor	Jales (SP)						1,30	1,09	0,94	1,22	1,64	1,97	1,55
Itália	Produtor	Porto Feliz (SP)	1,33	0,98	0,93				1,22	1,08			2,20	1,85
Itália	Produtor	Pilar do Sul/São Miguel Arcanjo	1,08	0,86	0,98	1,33	0,80							
Benitaka	Produtor	Petrolina/Juazeiro	1,31	1,37	1,43	1,46	1,4	1,08	0,94	0,93	1,22	1,78	1,82	1,51
Benitaka	Produtor	Marialva (PR)	1,31			1,43	1,27	1,23	1,14				2,45	1,68
Benitaka	Produtor	Norte do Paraná	1,12			1,35	1,17	1,15	1,09				2,20	1,49
Benitaka	Produtor	Jales (SP)							1,31	1,05	1,36		2,28	2,00
Benitaka	Produtor	Porto Feliz (SP)	1,55	1,14	1,13				1,29	1,25			3,00	2,14
Benitaka	Produtor	Pilar do Sul/São Miguel Arcanjo	1,36	1,16	1,22	1,82								
Itália Embalada	Produtor	Petrolina/Juazeiro	1,38	1,49	1,40	1,39	1,23	1,17	1,28	1,30	1,56	1,98	2,05	2,14
Itália Embalada	Produtor	Pirapora (MG)							1,54	1,61	2,05	2,44		
VARIETADE	UNIDADE	REGIÃO	2003											
			JAN	FEV	MAR	APR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	
Itália	Produtor	Petrolina/Juazeiro	1,35	1,26	1,25	1,13	1,05	1,00	1,14	1,26	1,51	1,34	1,03	
Itália	Produtor	Marialva (PR)	1,10			1,34	0,97	0,90	1,03				1,50	
Itália	Produtor	Norte do Paraná	0,94			1,16	0,96	0,87	0,93					
Itália	Produtor	Jales (SP)							1,30	1,39	1,37	1,20	1,38	
Itália	Produtor	Porto Feliz (SP)	1,38	1,23					1,29	1,31				
Itália	Produtor	Pilar do Sul/São Miguel Arcanjo	1,40	1,21	1,52	1,60								
Benitaka	Produtor	Petrolina/Juazeiro	1,51	1,55	1,61	1,66	1,49	1,34	1,30	1,47	1,80	1,58	1,33	
Benitaka	Produtor	Marialva (PR)	1,44			1,74	1,31	1,05	1,17					
Benitaka	Produtor	Norte do Paraná	1,22			1,41	1,15	1,07	1,10					
Benitaka	Produtor	Jales (SP)							1,37	1,49	1,53	1,33	1,40	
Benitaka	Produtor	Porto Feliz (SP)	1,60	1,53					1,57	1,69				
Benitaka	Produtor	Pilar do Sul/São Miguel Arcanjo	1,70	1,63	1,98	2,10								
Itália Embalada	Produtor	Petrolina/Juazeiro	2,02	1,73	1,82	1,64	1,42	1,39	1,62	1,87	1,96	1,68	1,33	
Itália Embalada	Produtor	Pirapora (MG)							1,60	2,07	2,24	2,36	2,24	

## MAMÃO - PREÇOS COLETADOS PELO CEPEA - 2002 E 2003

Preços médio recebidos pelos produtores em R\$/Kg

VARIEDADE	REGIÃO	2002											
		JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Havaí tipo 12-18	ES	0,3	0,4	0,3	0,2	0,7	0,2	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3
Formosa	ES	0,3	0,3	0,3	0,2	0,5	0,3	0,4	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
Havaí tipo 12-18	Sul da BA	0,3	0,4	0,3	0,2	0,5	0,2	0,3	0,3	0,1	0,3	0,3	0,3
Formosa	Sul da BA	0,2	0,3	0,2	0,2	0,4	0,3	0,3	0,2	0,1	0,3	0,3	0,3
Havaí tipo 12-18	Oeste da BA	0,5	0,7	0,7	0,4	0,7	0,4	0,4	0,5	0,3	0,3	0,4	0,4
Formosa	Oeste da BA	0,4	0,5	0,4	0,2	0,4	0,4	0,4	0,4	0,2	0,3	0,4	0,4

VARIEDADE	REGIÃO	2003											
		JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	
Havaí tipo 12-18	ES	0,2	0,1	0,1	0,3	0,7	0,2	0,1	0,7	0,4	0,1	0,1	
Formosa	ES	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1	0,4	0,4	0,4	0,4	
Havaí tipo 12-18	Sul da BA	0,2	0,2	0,2	0,3	0,7	0,2	0,1	0,6	0,5	0,1	0,1	
Formosa	Sul da BA	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1	0,3	0,3	0,4	0,3	
Havaí tipo 12-18	Oeste da BA	0,4	0,3	0,4	0,4	0,8	0,3	0,2	0,7	0,6	0,3	0,2	
Formosa	Oeste da BA	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,4	0,5	0,4	0,6	

## MELÃO - PREÇOS COLETADOS PELO CEPEA - 2002 E 2003

Preços médio recebidos, em R\$ por cx. de 13 Kg

VARIEDADE	UNIDADE	REGIÃO	2002											
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Amarelo - tipo 6	13 kg	Mossoró	6,9	11,0	19,5	16,7	7,5	9,2	16,1	15,2	9,5	10,9	10,5	14,5
Amarelo - tipo 6	13 kg	Juazeiro				15,2	7,0	8,4	14,3					
Amarelo - tipo 6	13 kg		7,5	11,3	22,3	16,8	8,1	9,8	17,7	17,3	10,6	11,9	11,4	15,9
Honeydew	E\$/10 kg	Europa											3,8	5,4
Orange	E\$/5 kg	Europa											4,2	4,1
Galia	E\$/5 kg	Europa											4,9	5,0
Cantaloupe	E\$/5 kg	Europa											5,4	5,5
Charantais	E\$/5 kg	Europa											4,5	4,6

VARIEDADE	UNIDADE	REGIÃO	2003											
			JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Amarelo - tipo 6	13 kg	Mossoró	10,4	11,2	13,0	11,5	16,3	18,5	16,8	10,9	10,8	12,1	13,2	
Amarelo - tipo 6	13 kg	Juazeiro		10,7	11,9	10,8	15,0	18,8	16,4					
Amarelo - tipo 6	13 kg		11,5	12,3	14,5	13,2	16,5	21,0	19,5	12,5	12,2	13,4	15,2	
Honeydew	E\$/10 kg	Europa	5,8	5,9	6,1	6,5				7,9	6,4	4,7	4,1	
Orange	E\$/5 kg	Europa	5,8	5,3	5,8	6,3					6,4	6,4	4,6	
Galia	E\$/5 kg	Europa	6,1	6,1	6,9	7,3					5,8	6,0	4,3	
Cantaloupe	E\$/5 kg	Europa	6,3	5,8	6,1	7,0					6,5	6,5	5,1	
Charantais	E\$/5 kg	Europa	6,1	6,0	6,2	6,0					6,4	6,8	7,5	



### EXPEDIENTE

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

**Editora Executiva:**  
Margarete Boteon

**Editora Econômica:**  
Mirian Rumenos Piedade Bacchi

**Editora Assistente:**  
Carolina Dalla Costa

**Diretor Financeiro:**  
Sergio De Zen

**Jornalista Responsável:**  
Ana Paula da Silva - MTB: 27368

**Revisão:**  
Ana Júlia Vidal

**Equipe Técnica:**  
Aline Vitti, Aline Barrozo Ferro, Ana Júlia Vidal, Carolina Dalla Costa, Cinthia A. Vicentini, Daiana Braga, Eveline Zerito, Ilonka M. Eijsink, Isis N. Sardella, João Paulo B. Deleo, Marina L. Mathiesen, Margarete Boteon, Mauro Osaki, Rafaela Cristina da Silva, Renata E. Gaiotto Sebastiani, Renata B. Lacombe e Thiago L. D. S. Barros.

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

**Diagramação Eletrônica/Arte:**  
Thiago Luiz Dias Siqueira Barros

**Contato:**  
C.Postal 132 - 13400-970 Piracicaba, SP  
Tel: 19 3429-8809  
Fax: 19 3429-8829  
hfbrasil@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 citados os nomes dos autores, a fonte Hortifruti Brasil/Cepea e a devida data de publicação.



# Requeima



Cena como esta só acontece se você deixar

## Programa completo de prevenção à requeima

*Uma prática inteligente*

**Censor™**

**Antracol® 700 PM**

**Positron® Duo**

**Previcur® N**

### 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 ficha. Utilize sempre os equipamentos de proteção individuais. Nunca permita a utilização do produto por pessoas de idade.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônomo.



www.bayercropscience.com.br



**Bayer CropScience**

**Qualidade  
não tem a ver  
com sorte.**



**Tem a  
ver com Atitude.**

**ATITUDE**  
**1000%**  
**DU PONT**

A qualidade da sua lavoura de batata não pode depender da sorte.

**Adote a Atitude 100%:**

Atitude 100% preventiva. Atitude 100% consciente.

Atitude 100% DuPont.

Atitude 100% é o programa de tratamento integrado da DuPont para a prevenção contra os inimigos que atacam sua produtividade.

**Consulte sua revenda e seu representante DuPont.**

**Prevenir doenças  
é uma questão de  
Atitude 100%.**

**Midas BR**  
Exclusividade DuPont

**Curzate**  
Exclusividade DuPont

**Equation**  
Exclusividade DuPont

**Kocide WDG**  
FUNGICIDA BACTERICIDA  
Estrato DuPont

**DU PONT**

*Os milagres da ciência\**

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônômico.

