

Hortifruti Brasil

Uma publicação do CEPEA - ESALQ/USP
Ano 10 - Nº 110 - Março de 2012 - ISSN 1981-1837



AGRICULTURA FAMILIAR

Melhorar a competitividade dos pequenos produtores é a forma mais sustentável de mantê-los no campo



DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA

www.cepea.esalq.usp/hortifruti/brasil



Você trabalha até na chuva.
Seu fungicida deveria fazer o mesmo.

Revus é uma solução inovadora para o controle preventivo da requeima na batata e no tomate e do mildio no melão, na melancia, no pepino, na alface e na cebola.

É o único fungicida que tem a tecnologia LOK+FLO, que combina a superaderência às folhas com o efeito fungicida translaminar, promovendo maior resistência à lavagem por chuva e prolongando o efeito residual em condições climáticas adversas. Use Revus, o fungicida que você pode confiar.



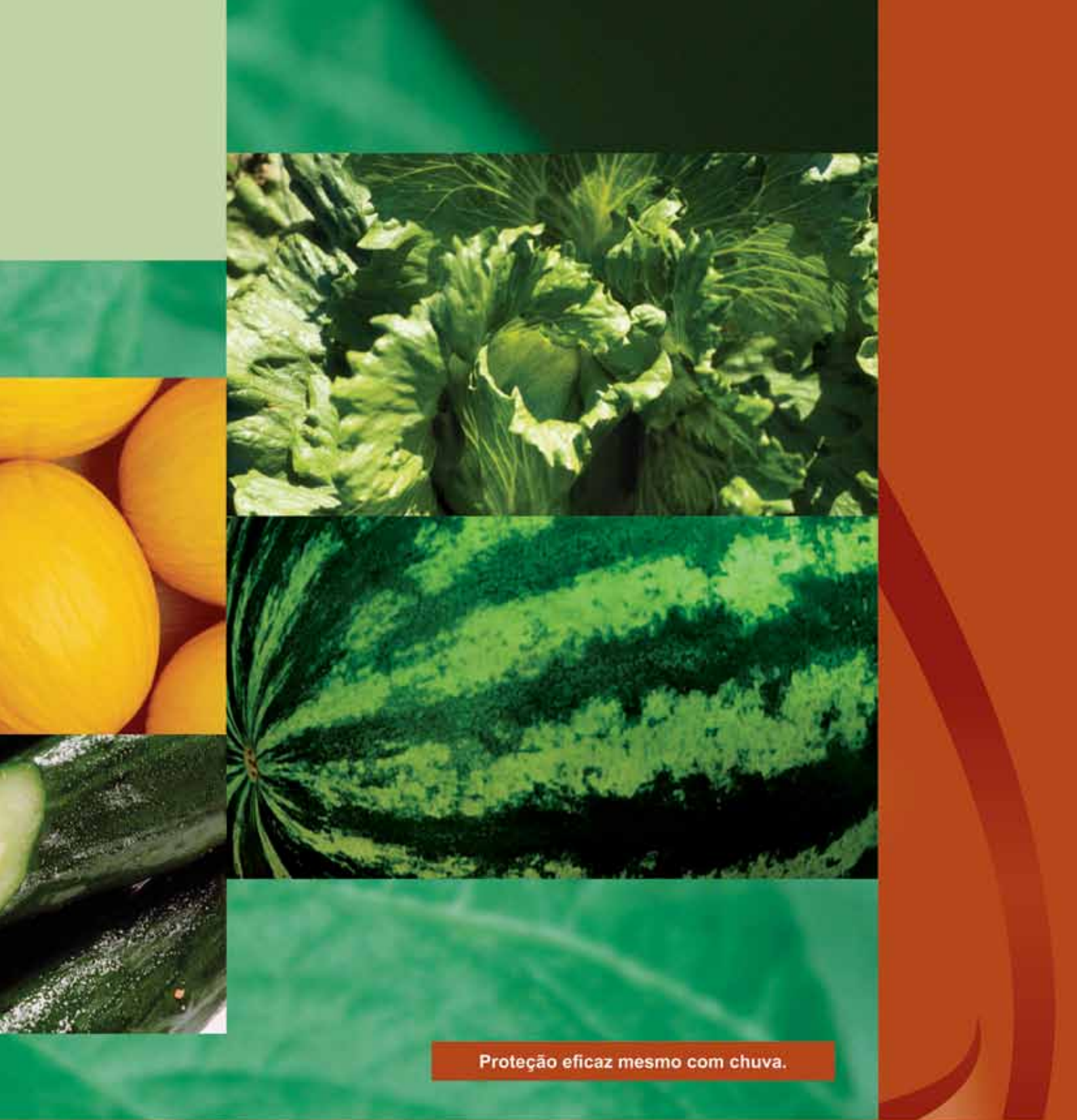
ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



c.a.s.a.
0800 704 4304

www.syngenta.com.br



Proteção eficaz mesmo com chuva.

 **Revus**[®]

syngenta.

PEQUENA PROPRIEDADE X AGRICULTOR FAMILIAR X PEQUENA ESCALA DE PRODUÇÃO



Aline Soares e Ednaldo Borgato organizaram as tabelas da matéria sobre agricultura familiar desta edição.

Pequena propriedade x agricultor familiar x pequena escala de produção. Esses termos podem, para o público geral, parecer sinônimos, mas são conceitos distintos e podem levar a resultados diferentes a respeito da participação de cada um na área total de frutas e hortaliças.

A pequena propriedade, normalmente, é identificada por seu tamanho em hectares e a classificação entre pequena, média e grande tem como parâmetro o conceito de módulo fiscal definido pelo Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra). O Incra define para cada município o tamanho (em hectares) do módulo fiscal. Assim, para uma atividade intensiva em recursos como a hortifruticultura, nem sempre o critério de pequena propriedade definido pelo Incra como até quatro módulos fiscais, é sinônimo de pequena escala de produção.

Uma propriedade de até quatro módulos fiscais será considerada pequena em Petrolina (PE) se possuir até 220 hectares, enquanto que, em Louveira (SP), o limite para se manter nesta classificação é de 40 hectares. Para os produtores que possuem somente uma cultura e que é intensiva em manejo, como a uva de mesa, uma área

com até quatro módulos fiscais é elevada caso ele seja um produtor de pequena escala de produção, independente da região. Um produtor de uva de pequena escala de produção em São Paulo cultivaria até 10 hectares e, em Petrolina, de 10 a 20 hectares.

Outros conceitos que podem ser confundidos por alguns são o de agricultor familiar e de pequena propriedade. Apesar de a Declaração de Aptidão ao Pronaf (DAP) considerar quatro módulos fiscais o tamanho máximo da área do agricultor familiar, há outras restrições, principalmente quanto ao número de funcionários fixos (até dois) e ao faturamento (regra geral, até R\$ 110 mil em 12 meses).

Quanto aos funcionários, o Pronaf não tem flexibilidade para culturas intensivas em mão de obra, como é a hortifruticultura. Mas, para o critério de faturamento, já há algumas adequações setoriais. No geral, o limite de faturamento para se enquadrar como agricultor familiar no Pronaf é de R\$ 110 mil nos últimos 12 meses que antecedem a solicitação do DAP, incluindo a renda total que o produtor ou qualquer membro da sua família obteve com atividade dentro e fora da sua propriedade rural. No entanto, para a hortifruticultura, o limite é maior, já que há um rebate de 50% (fruticultura) a 70% (olericultura) sobre a renda bruta apresentada pela família. Além disso, muitas Casas da Agricultura do País são mais restritivas no critério da renda (levando em conta toda a família, pais e filhos), enquanto outras não são tão restritivas no critério receita para obter o DAP.

Assim, o critério do Incra gera uma superestimação do número de estabelecimentos de pequena escala de produção de hortifrutícolas, en-

quanto que o DAP/Pronaf restringe muitos hortifruticultores familiares a ter acesso às suas linhas de crédito com juros abaixo do mercado. Na ausência de uma classificação oficial que defina o que é o “hortifruticultor familiar”, a equipe da **Hortifruti Brasil** utilizou o critério do Incra para avaliar a representatividade da pequena propriedade na área total cultivada com frutas e hortaliças na matéria de capa desta edição.

A falta de um critério oficial específico para definir o hortifruticultor familiar dificulta a análise da sua participação num estudo como o proposto nesta edição, ao mesmo tempo em que poderia alertar autoridades estaduais e federais sobre a importância de um tratamento diferenciado para esse grupo de pequena escala que não se encaixa nas políticas públicas dos pronafianos.

Outro ponto importante é que haja uma maior divulgação dos programas de crédito do governo, como a destacada por nossa entrevistada do Fórum, Profa. Dra. Marly Teresinha Pereira, da Esalq/USP, que é uma linha de crédito específica para o médio produtor familiar, o Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural (Pronamp). Esse programa é muito pouco divulgado e poderia favorecer boa parte dos hortifruticultores. Outra entrevistada na seção *Fórum* é a jornalista do Cepea Ana Paula Silva Ponchio, doutora em desenvolvimento rural. Em sua avaliação, paralelamente às linhas de crédito existentes, seria preciso oferecer também orientação sobre o uso dos recursos financeiros, algo como um “curso de gestão”.

Gralha do Campo



Fisco

Calibre ideal para o mercado brasileiro • Longevidade pós-colheita • Precocidade com pele

Folhagem verde escura de boa cerosidade, excelente sanidade, peso médio dos bulbos 170 gramas, excelente sabor e pouca pungência, muito produtiva, muito resistente ao transporte, boa coloração e uniformidade de maturação.



www.eaglesemences.com.br

Av. Nicomedes Alves do Santos, 475 - Uberlândia - MG - Tel: 55 34 3217 3110

Sinônimo de qualidade.

OPINIÃO



Marketing de frutas e hortaliças

Achei a matéria sobre marketing dos hortifrutis fantástica. Nossas crianças comem pouca fruta e verdura.

José Carlos – Curitiba/PR

Excelente a matéria. A revista tem uma pauta de assuntos fundamentais para o setor HF. Além do monitoramento do mercado, estes artigos chamam nossa atenção para aspectos importantes do mercado de frutas e hortaliças,

tão rico, diversificado e carente de ferramentas de gestão avançadas.

Leo Togashi – São Paulo/SP

Nos últimos tempos, tenho tentado justificar algumas ações para promover o consumo de HF e dos alimentos adequados, mas sem muito sucesso. Com a matéria, encontrei as fundamentações de que precisava. Parabéns!

José Lourenço Pechtol – Santo André/SP

ÍNDICE

CAPA **08**



Leia na Matéria de Capa desta edição a participação da agricultura familiar, pequena escala e pequeno produtor nas culturas-alvo do projeto e seu perfil em quatro regiões do Brasil.

FÓRUM **32**

Um critério oficial para definir o produtor familiar e uma linha de crédito específica para o pequeno e médio produtor são discutidos no Fórum desta edição.

SEÇÕES

FOLHOSAS  **16**

CEBOLA  **17**

BATATA  **20**

CENOURA  **22**

MELÃO  **23**

TOMATE  **24**

CITROS  **26**

BANANA  **27**

MAMÃO  **28**

MAÇÃ  **29**

MANGA  **30**

UVA  **31**

EXPEDIENTE

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

Coordenador Científico:
Geraldo Sant' Ana de Camargo Barros

Editora Científica:
Margarete Boteon

Editores Econômicos:
João Paulo Bernardes Deleo, Larissa Pagliuca e Mayra Monteiro Viana

Editora Executiva:
Daiana Braga MTb: 50.081

Diretora Financeira:
Margarete Boteon

Jornalista Responsável:
Ana Paula da Silva MTb: 27.368

Revisão:
Alessandra da Paz, Daiana Braga e Flávia Gutierrez

Equipe Técnica:
Aline Fernanda Soares, Caroline Ochiuse Lorenzi, Diogo de Souza Ferreira, Ednaldo Borgato, Fabrício Quinalia Zagati, Guilherme Ramalho dos Santos, Helena Galeskas, Isabella Lourencini, Karina Yukie Shinoda, Letícia Julião, Marcella Benetti Ventura, Mayra Monteiro Viana, Margarete Boteon, Renata Pozelli Sábio, Rodrigo Moreira Ramos e Rodrigo Nardini.

Apoio:
FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

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

Impressão:
Gráfica Modelo
19 3728-9000

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

A revista Hortifruti Brasil pertence ao Cepea

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



HORTIFRUTI BRASIL NA INTERNET

Acesse a versão on-line da Hortifruti Brasil no site: www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

Entre também no blog e no twitter:

 www.hortifrutibrasil.blogspot.com

 www.twitter.com/hfbrasil

ESCREVA PARA NÓS.

Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:

Hortifruti Brasil - Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)

ou para: hfbrasil@esalq.usp.br

A matéria é objetiva e destaca com clareza a necessidade de atenção especial em propagar o consumo de frutas e hortaliças a nível nacional. No caso das frutas cítricas, já passou da hora de um marketing forte. Hoje, qualquer fato contra o suco de laranja é destacado intensamente pela mídia e deixamos (ou perdemos oportunidade) de dar a atenção suficiente numa contra-reação às más notícias.

Paulo Celso Biasoli – Limeira/SP

Temos que estimular os consumidores a escolher HF com qualidade, sabor e rastreabilidade. O grande desafio para o consumidor é entender o quanto traz de benefícios à saúde as frutas e as hortaliças.

Rafael Simões – Indaiatuba/SP

Com certeza se fazem necessárias novas estratégias para estimular o consumo de frutas e hortaliças em nosso País. O consumo crescente de frituras e de alimentos com teores elevados de sal vem causando problemas de saúde precoces.

Marcos Kleber – Petrolina/PE

A matéria está muito boa, abrangente e apresentou pontos que pouco se havia abordado anteriormente.

José Henrique Bezerra – Sorocaba/SP

Sem dúvidas, o marketing das frutas é muito importante. Qualquer programa que melhore o consumo de frutas no País é muito bem-vindo!

Cristiane Sakashita – Itapetininga/SP

Achei ótima a matéria e, com certeza, são essas ações e informações que produtores brasileiros precisam para estarem sempre atualizados sobre o consumo de hortifrutícolas no País.

Cipriano de Sá – Cabrobó/PE

A matéria está muito boa, devemos cada vez mais divulgar

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

este tipo de ação. Hoje uma grande preocupação é com o excesso de agroquímicos aplicados em hortaliças, o que limita o consumo. Devemos desenvolver programas que visem a derrubada dessas barreiras.

Chryz Serciloto – Leme/SP

Muito interessante a matéria sobre marketing dos hortifrutis, pois toca em um assunto de extrema importância ao setor. Mas, na minha opinião, é um assunto muito pouco trabalhado por todos os envolvidos no mercado (produtores, comerciantes, governo, etc). O setor deveria investir pesadamente em marketing para aumentar o consumo de frutas e hortaliças, não apenas para proporcionar ganho aos produtores, mas, também, pelo bem que o hortifruti proporciona às pessoas.

Rinaldo Clementin – Campo Mourão/PR

A merenda escolar é um bom início para incentivar a cultura do consumo de frutas.

Armando – Barra do Bugres/MT

Acho que por trás de um produto sempre tem grandes empresas fazendo marketing. Vocês da **Hortifruti Brasil** poderiam mostrar, com dados científicos, os benefícios de se consumir frutas e hortaliças. Acho que o consumo de hortifrutis na escola também poderia ser mais estimulado.

Mateus – Tatuí/SP

Educação nas escolas é fundamental. As crianças levam para casa as informações sobre a importância do consumo de hortifrutis. A televisão, que é uma importante mídia para atingir a população, também tem promovido reportagens sobre hortifrutícolas.

Alexsander Hideki Nakazono – Aguai/SP

NOSSOS AGRICULTORES
ALIMENTAM O MUNDO
E MERECEM O MELHOR


Seminis

www.seminis.com.br

AGRICULTUR

Melhorar a competitividade dos pequenos produtores

A hortifruticultura é uma atividade típica de pequena escala de produção, principalmente porque é altamente dependente de mão de obra, do plantio até o beneficiamento do produto. Apesar de o setor ser amplamente representado por pequenos produtores, isso não os isenta de enfrentar muitos problemas para se manter no negócio. A dificuldade de acesso a crédito, a mercados e a tecnologias de produção mais modernas que poderiam elevar a qualidade e a produtividade de suas safras são alguns desses desafios. Em setores como a bataticultura e a citricultura, muitos pequenos produtores já deixaram a atividade, que paulatinamente tem se concentrado em propriedades médias e grandes.

Mas o pequeno produtor também pode ter vantagens advindas da melhor eficiência da mão de obra, principalmente quando a família está no dia-

-a-dia das atividades. As grandes propriedades de frutas, por exemplo, têm de gerir um contingente de mão de obra muito elevado, o que normalmente reduz o rendimento hora-homem. Além disso, a mão de obra familiar tem mais flexibilidade para se adaptar às condições de manejo e de sazonalidade da produção do que a contratada.

Outro fator que também conta favoravelmente à pequena propriedade gerida pela família é o cenário atual de redução na oferta de mão de obra para o setor, principalmente nos polos produtores localizados nas proximidades de grandes centros de consumo.

A **Hortifruti Brasil** avalia nesta edição a representatividade da pequena propriedade na produção dos seus produtos-alvo (seis frutas e seis hortaliças) e discute alternativas para torná-la mais sustentável economicamente.



A FAMILIAR

é a forma mais sustentável de mantê-los no campo

QUAL É O TAMANHO DA “PEQUENA PROPRIEDADE”?

Para estimar a representatividade da produção de pequena escala, a equipe da **Hortifruti Brasil** parte de dados referentes ao tamanho das propriedades e assume, ainda que se reconheçam as limitações dessa orientação metodológica, similaridade entre pequena propriedade e produção de pequena escala.

Informações sobre o tamanho das propriedades foram extraídas do último Censo Agropecuário, realizado em 2006 pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Por sua vez, a classificação aqui adotada para propriedade pequenas e médias/grandes levou em conta a metodologia do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra) que trabalha com módulos fiscais. O Incra reconhece que um estabelecimento rural é pequeno quando tem até quatro módulos fiscais.

O tamanho do módulo varia de município para município e, nesta análise, para a obtenção do tamanho máximo de uma propriedade considerada pequena, ou seja, que tenha até quatro módulos fiscais, foi feita, inicialmente, uma média do módulo fiscal dos municípios de quatro das cinco macrorregiões do Brasil: Nordeste, Centro-Oeste, Sudeste e Sul. O Norte não foi analisado nesta pesquisa por não ter representatividade na oferta dos produtos acompanhados pela **Hortifruti Brasil**.

A média obtida foi, então, multiplicada por quatro, o que permitiu identificar de forma aproximada o número de pequenas propriedades – aqui extrapoladas para produções de pequena escala. As propriedades médias/grandes, por sua vez, são aquelas que têm mais de quatro módulos fiscais.

CLASSIFICAÇÃO DO TAMANHO DAS PROPRIEDADES AGRÍCOLAS

REGIÃO

Tamanho da propriedade	NORDESTE E CENTRO-OESTE	SUDESTE E SUL
Pequena	até 200 hectares	até 50 hectares
Média/Grande	mais de 200 hectares	mais de 50 hectares



PEQUENA PROPRIEDADE DOMINA A PRODUÇÃO DE FRUTAS FRESCAS NO SUDESTE

À exceção da laranja, grande parte das frutas produzidas no Sudeste – especialmente banana, mamão, manga e uva – vem de propriedades com até quatro módulos fiscais (50 hectares). Conforme o IBGE, essas propriedades respondem por quase 100% da área colhida. No caso da laranja, também segundo o Instituto, ainda que 99% das propriedades citricolas do Sudeste tenham até 50 hectares, a participação desse grupo na área total cultivada é menor, de 68%. O que diferencia a laranja das demais frutas é a presença de médias e grandes unidades de produção direcionadas para atender a indústria paulista de suco.

Quanto às hortaliças, o mesmo ocorre com o tomate voltado para o processamento. A maior parte das indústrias do Sudeste também está localizada em São Paulo e, apesar do menor número de propriedades classificada como médias/grandes (23% do total), esse grupo responde por mais da metade do volume processado.

No caso da comercialização de hortifrutícolas para a indústria, o ganho em escala costuma ser o principal foco do produtor. Além disso, o produto voltado para a indústria, normalmente, vale menos que o comercializado *in natura*, pressionando o produtor a ter elevado volume e

baixo custo. Isso explica o perfil das propriedades quanto ao tamanho. Outro fator que justifica a presença das médias e grandes propriedades é o fato de as próprias indústrias selecionarem um número reduzido de fornecedores, principalmente de maior porte, com o intuito de reduzir os custos de transação e logística.

Apesar de o seu maior destino ser o consumo *in natura*, outra cultura cuja produção está sendo cada vez mais concentrada em propriedades de média e grande escalas é a batata. Com exceção do Sul de Minas, onde ainda prevalecem os pequenos produtores, as demais regiões (São Paulo e Cerrado Mineiro) atualmente concentram sua produção em propriedades de médio e grande portes. Comparando-se os dois últimos censos agropecuários do IBGE (1995 e 2006), constata-se que as propriedades produtoras de batata de pequena escala passaram de 56% da área colhida no Sudeste em 1995 para 31% após 11 anos. A alta volatilidade de preços entre uma safra e outra somada ao aumento dos custos de produção descapitalizaram mais os pequenos produtores do que os médios e grandes, expulsando muitos da atividade. O melhor acesso ao crédito e a produtividade mais elevada, combinados ainda à mecanização de algumas atividades, também contribuíram para a concentração do setor em médias e grandes propriedades.

Sudeste: participação de pequenas e de médias/grandes propriedades

Cultura	Tamanho da propriedade	% no total de estabelecimentos	% no total produzido (t)
Alface	Pequena	91%	94%
Alface	Média/Grande	9%	6%
Batata	Pequena	82%	31%
Batata	Média/Grande	18%	69%
Cebola	Pequena	84%	71%
Cebola	Média/Grande	16%	29%
Cenoura	Pequena	88%	50%
Cenoura	Média/Grande	12%	50%
Frutas – Banana, Mamão, Manga e Uva	Pequena	100%	100%
Frutas – Banana, Mamão, Manga e Uva	Média/Grande	0%	0%
Laranja	Pequena	99%	62%
Laranja	Média/Grande	1%	38%
Tomate (estaqueado)	Pequena	89%	72%
Tomate (estaqueado)	Média/Grande	11%	28%
Tomate rasteiro (industrial)	Pequena	77%	48%
Tomate rasteiro (industrial)	Média/Grande	23%	52%

Obs: No Sudeste, considerou-se pequena propriedade aquela com até 50 hectares. Os dados de participação foram arredondados.

Fonte de dados básicos: Censo Agropecuário IBGE (2006)
Elaboração: Hortifruti Brasil/Cepea

CADA FAMÍLIA TEM UMA MARCA.
A NOSSA É COMPARTILHAR O QUE
FAZEMOS DE MELHOR COM A SUA.



Sakata. Há mais de 90 anos valorizando o homem e o campo com as melhores sementes para horticultura e floricultura.



SAKATA



ORGANIZAÇÃO DOS PRODUTORES E ALTO CONSUMO REGIONAL MANTÊM A PEQUENA PROPRIEDADE NO SUL

Entre as quatro regiões analisadas, é no Sul que as pequenas propriedades têm maior participação na oferta de hortifrutícolas. Mais de 90% das produções de banana, uva, laranja, cebola e alface nesta região são provenientes de pequenas propriedades.

Um dos fatores que auxiliam a manutenção dessa estrutura é maior organização dos produtores em associações e cooperativas, favorecendo a compra de insumos mais baratos e a venda em maior escala. Outro aspecto favorável é que a região Sul é uma grande consumidora de hortifrutícolas, permitindo que até mesmo uma propriedade de pequena escala consiga acessar diferentes canais de escoamento da produção sem elevados custos logísticos.

A exceção é, novamente, a cultura da batata. Também no Sul, as médias e grandes propriedades têm maior participação na oferta. Isso ocorre porque há, atualmente, polos de alta tecnologia de produção como Água Doce (SC) e Guarapuava (PR) que abastecem não só a região Sul do País, mas também o Sudeste, tendo como estrutura de produção propriedades de média escala. Já em outras regiões produtoras de batata, como Curitiba (PR) e Rio Grande do Sul, propriedades de pequeno porte continuam tendo maior participação.

Outro polo de destaque por sua competitividade nacional e internacional no Sul do País é o de maçã, especialmente no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina. Boa parte da produção dessa fruta vem de pequenas propriedades. Esses produtores podem comercializar sozinhos, via cooperativa ou através de grandes empresas do setor, que também produzem a fruta. Quando o pequeno produtor é associado a uma cooperativa, ele possui a vantagem de ter assistência técnica, insumos mais baratos, infraestrutura de armazenagem e classificação, além da garantia de comercialização do seu produto.

No caso da maçã de Santa Catarina – maior produtor nacional –, há duas regiões produtoras e com escalas distintas. Uma é Fraiburgo, onde estão localizadas grandes e importantes empresas participantes da cadeia no estado, e a outra é São Joaquim, onde prevalecem os produtores pequenos. É interessante notar que o impacto da menor rentabilidade dos últimos anos sobre a redução de área na temporada 2011/12 foi mais expressivo na região de Fraiburgo (propriedades de maior porte) do que em São Joaquim (menor porte). Isso porque a maçã é uma das culturas mais rentáveis entre as opções que pequenos produtores têm na região de São Joaquim, o que faz com que muitos se mantenham na atividade mesmo com a menor rentabilidade nos últimos anos.

Sul: participação de pequenas e de médias/grandes propriedades

Cultura	Tamanho da propriedade	% no total de estabelecimentos	% no total produzido (t)
Alface	Pequena	94%	93%
Alface	Média/Grande	6%	7%
Batata	Pequena	93%	46%
Batata	Média/Grande	7%	54%
Cebola	Pequena	94%	90%
Cebola	Média/Grande	6%	10%
Cenoura	Pequena	93%	81%
Cenoura	Média/Grande	7%	19%
Frutas – Banana, Laranja e Uva	Pequena	100%	100%
Frutas – Banana, Laranja e Uva	Média/Grande	0%	0%
Maçã	Pequena	98%	64%
Maçã	Média/Grande	2%	36%
Tomate (estaqueado)	Pequena	93%	86%
Tomate (estaqueado)	Média/Grande	7%	14%

Obs: No Sul, considerou-se pequena propriedade aquela com até 50 ha. Os dados de participação foram arredondados.

Fonte de dados básicos: Censo Agropecuário IBGE (2006)
Elaboração: Hortifrutí Brasil/Cepea



PEQUENA ESCALA DE PRODUÇÃO NÃO É EMPECILHO PARA SER COMPETITIVO

É importante ressaltar que o Incra considera como módulo fiscal no Nordeste uma área maior do que nas regiões Sul e Sudeste.

Assim, a pequena propriedade nordestina pode ter até 200 hectares – quatro vezes mais que no Sul e Sudeste. Por essa razão, a participação das pequenas propriedades na produção de frutas e hortaliças no Nordeste é elevada, exceto, como em outras regiões, no caso da batata.

Aliás, é no Nordeste que a batata apresenta o maior grau de concentração, com 1% das médias e grandes propriedades sendo responsáveis por 82% da produção. As grandes propriedades localizam-se na Chapada Diamantina (BA). Essa estrutura se justifica porque a produção acaba sendo concentrada nas poucas áreas do Nordeste onde é viável produzir batata. Assim, produtores têm que apresentar escala elevada para tornar viável a estrutura integrada de produção, beneficiamento e distribuição a longas distâncias.

Outro importante polo no Nordeste, de alta tecnologia

de produção, encontra-se no Vale do São Francisco, onde são produzidas frutas de elevada qualidade, direcionadas a mercados exigentes como os da Europa e Estados Unidos. Os destaques são a uva e a manga.

É interessante notar que essa região conseguiu quebrar o paradigma de que a pequena escala é menos competitiva que a grande. Um estudo realizado pelo Cepea e publicado pela **Hortifruti Brasil** na edição de agosto de 2010 (Uva - Gestão Sustentável) revelou que o custo de produção da uva destinada ao mercado externo no Vale do São Francisco era menor em unidades de pequena escala do que em médias ou grandes. A justificativa é que o patrimônio envolvido nas propriedades médias e grandes aliado à numerosa mão de obra empregada elevam o custo de produção. No entanto, assume-se que aquele estudo considerou somente a diferença de escala de produção, de modo que os pequenos produtores analisados possuíam o mesmo nível tecnológico (independente da escala). É importante ressaltar que o estudo de 2010 considerou-se que, no Vale do São Francisco, a propriedade de pequena escala possuía 12 hectares; a média de 35 a 60 hectares e a grande acima de 250 hectares.

Nordeste: participação de pequenas e de médias/grandes propriedades

Cultura	Tamanho da propriedade	% no número total estabelecimentos	% no total produzido (t)
Alface	Pequena	99%	100%
Alface	Média/Grande	1%	0%
Batata	Pequena	99%	18%
Batata	Média/Grande	1%	82%
Cebola	Pequena	97%	92%
Cebola	Média/Grande	3%	8%
Cenoura	Pequena	98%	95%
Cenoura	Média/Grande	2%	5%
Frutas – Manga, Uva, Banana e Mamão	Pequena	100%	100%
Frutas – Manga, Uva, Banana e Mamão	Média/Grande	0%	0%
Tomate (estaqueado)	Pequena	97%	77%
Tomate (estaqueado)	Média/Grande	3%	23%
Tomate rasteiro (industrial)	Pequena	95%	80%
Tomate rasteiro (industrial)	Média/Grande	5%	20%

Fonte de dados básicos: Censo Agropecuário IBGE (2006)
Elaboração: Hortifruti Brasil/Cepea

Obs: No Nordeste, considerou-se pequena propriedade aquela com até 200 ha. Os dados de participação foram arredondados.



GRANDES EMPREENDIMENTOS ELEVAM O TAMANHO DA PROPRIEDADE HORTIFRUTÍCOLA NA REGIÃO

No Centro-Oeste, a classificação adotada para pequena propriedade é semelhante à do Nordeste. Mesmo assim, observa-se que as propriedades de média e grande escalas, especialmente em Goiás, têm maior participação na produção de hortifrutícolas de destaque, como a batata, cebola e tomate industrial.

A área de produção de hortaliças no Cerrado brasi-

leiro cresceu expressivamente nos últimos anos, impulsionada principalmente pela entrada de grandes grupos empreendedores, que têm concentrado a produção regional. Sobretudo em Goiás, os investimentos das grandes empresas representam a maior parte da área cultivada. Paralelamente, as condições climáticas e geográficas também possibilitam a intensa mecanização dos hortifrutícolas. O que se vê é que, nessa região, é essencial escala elevada para se compensarem os custos logísticos, o que acaba por diminuir muito a competitividade da produção em pequena escala.

Centro-Oeste: participação de pequenas e de médias/grandes propriedades

Cultura	Tamanho da propriedade	% no número total estabelecimentos	% no total produzido (t)
Alface (toneladas)	Pequena	94%	100%
Alface	Média/Grande	6%	0%
Batata	Pequena	93%	8%
Batata	Média/Grande	7%	92%
Cebola	Pequena	83%	0%
Cebola	Média/Grande	17%	100%
Cenoura	Pequena	93%	96%
Cenoura	Média/Grande	7%	4%
Tomate (estaqueado)	Pequena	94%	90%
Tomate (estaqueado)	Média/Grande	6%	10%
Tomate rasteiro (industrial)	Pequena	81%	30%
Tomate rasteiro (industrial)	Média/Grande	19%	70%

Fonte de dados básicos: Censo Agropecuário IBGE (2006)
Elaboração: Hortifruti Brasil/Cepea

Obs: No Centro-Oeste, considerou-se pequena propriedade aquela com até 200 ha. Os dados de participação foram arredondados.

É IMPORTANTE QUE HAJA UMA POLÍTICA ESPECÍFICA PARA O HORTIFRUTICULTOR DE PEQUENA ESCALA DE PRODUÇÃO

Para o produtor rural ter acesso às linhas de crédito destinadas especialmente à agricultura familiar – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf) –, que tem taxas de juros abaixo do mercado, é preciso que sua propriedade não exceda quatro módulos fiscais. Mas isso não basta. A receita bruta anual obtida por todos os membros da família com atividades no estabelecimento rural e fora dele deve ter sido de até R\$ 110 mil nos 12 meses anteriores à obtenção da Declaração de Aptidão ao Pronaf - levando em conta que os fruticultores podem ter um rebate na sua renda de até 50% e os olericultores de 70%. Além disso, o produtor não pode possuir mais de dois funcionários contratados fixos na propriedade. A mão de obra contratada sazonalmente

não é incluída nesta conta, somente os funcionários fixos formalizados. Mesmo assim, esses dois critérios, especialmente quanto ao número de funcionários, limitam muito o acesso de hortifruticultores de pequena escala às linhas do Pronaf, porque o setor é intensivo em mão de obra e em capital.

Na hortifruticultura, ainda que seja muito comum os membros da família se envolverem com as atividades de produção, há necessidade de mais mão de obra. Na maioria das vezes, é preciso a contratação de mais de dois funcionários permanentes. Esse critério limitante, portanto, deve ser revisito para as culturas hortifrutícolas de pequena escala.

Outro aspecto é o faturamento da atividade. Como os custos da hortifruticultura por hectare são muito elevados,

muitas vezes, a renda bruta anual fica acima da determinada pelo Pronaf, excluindo a possibilidade da obtenção de crédito via esse Programa. Além disso, por conta dos custos altos da atividade, a demanda por crédito oficial é muito acima da oferecida pelas linhas do Pronaf ou mesmo para custeio aos “não-pronafianos”. Assim, na maioria das vezes, o pequeno produtor de fruta ou hortaliça depende do custeio privado, principalmente das revendas de insumos, que cobram taxas de financiamento maiores.

No geral, os critérios atuais do Pronaf não estão bem adequados aos hortifruticultores de pequena escala. Seria necessário que os limites de crédito fossem ampliados e houvesse um rebate no número de funcionários para o setor, a exemplo do que ocorre com o faturamento dos fruticultores.

Por outro lado, encontram-se também alguns casos de hortifruticultores que, apesar de estarem aptos a acessar o programa, não o utilizam. Na maior parte das vezes, isso ocorre porque não conhecem os seus detalhes. É preciso que os produtores que estão aptos avaliem as diferentes linhas do Pronaf e as acessem. Os produtores familiares de cebola do Sul beneficiários do Pronaf conseguiram, na temporada passada, desconto na sua dívida por conta da baixa rentabilidade e, com isso, nesta temporada tiveram uma rentabilidade melhor.

Com o crescimento dos diversos setores da economia

nacional, a oferta de mão de obra na agricultura tende a diminuir e, com isso, a tornar-se mais cara. Nesse cenário, a estrutura de produção conduzida principalmente pela mão de obra familiar pode ser um fator importante para minimizar os custos inclusive em médias e grandes propriedades que podem adotar o sistema de parceria com produtores de pequena escala. Nesse caso, o produtor de maior porte entra com uma estrutura mais consistente de comercialização e o de pequeno, com a mão de obra familiar, que tende a apresentar um comprometimento elevado com a produtividade do trabalho. Assim, é importante que a legislação trabalhista reconheça que a relação de parceria é distinta da que se tem com a terceirização da mão de obra.

Em suma, é necessária uma política adaptada à realidade da pequena escala de produção hortifrutícola – que representa quase a totalidade do setor. Paralelamente a uma política de crédito adequada ao setor, a sustentabilidade econômica dos pequenos produtores requer também maior acesso a tecnologias de produção e a mercados. Sem dúvida, a organização desses produtores em cooperativas ou associações, se bem geridas, pode ser uma forma eficaz para que amplie sua competitividade. No geral, o hortifruticultor de pequena escala com acesso a tecnologia e a mercados pode garantir a viabilidade econômica do seu negócio, mantendo-se firme no setor ao longo do tempo.■

LANÇAMENTO

FIQUE TRANQUILO USANDO COPPERCROP™

CopperCrop™ fortalece e protege seu cultivo naturalmente, porque possui cobre bioativo, que é mais eficiente na proteção.

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



Resultado da inovadora tecnologia RESS (Rápido, Eficiente, Sistemico e Seguro) confere ao produto máxima qualidade no fornecimento de Cobre (Cu) promovendo melhor desempenho às plantas.

IMPROCROP®
uma empresa Alltech

www.improcrop.com.br



Maior oferta limita valorização de folhosas

Folhosas valorizam, mas preço ainda fica abaixo do esperado

As cotações da alface na Ceagesp subiram em fevereiro. Apesar da alta, os preços das folhosas ficaram abaixo das expectativas de produtores e atacadistas, principalmente os de alface crespa. As chuvas abaixo do normal em fevereiro nas regiões produtoras de alface fizeram com que a produtividade ficasse elevada, principalmente em Mogi das Cruzes (SP), importante região produtora de alface crespa. Dessa forma, o volume ofertado foi considerado elevado para o período, limitando aumentos mais expressivos nas cotações. Outro fator que impediu uma maior valorização das folhosas foi o enfraquecimento da demanda, ocasionado pelo período de Carnaval. A alface crespa foi comercializada em fevereiro na Ceagesp, em média, a R\$ 9,62/cx com 24 unidades, alta de 26% frente à de janeiro. Segundo produtores consultados pelo Hortifruti/Cepea, os resultados da safra de verão 2011/12 observados até o final de fevereiro estiveram abaixo dos obtidos na temporada passada (2010/11) e não têm sido considerados satisfatórios. Esse cenário, por sua vez, pode limitar os investimentos para a temporada de inverno.



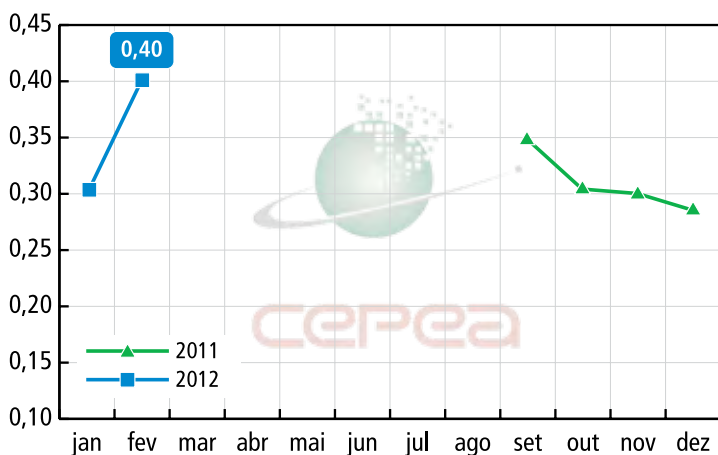
Clima desfavorável prejudica alface americana

O volume de alface americana de boa qualidade ofertado no mercado foi baixo em fevereiro. As chuvas e as temperaturas elevadas, principal-

mente nos municípios de Ibiúna e Piedade (SP), praças importantes na produção de alface americana, prejudicaram o desenvolvimento da variedade, que possui maior sensibilidade ao clima em relação às demais. Produtores consultados pelo Hortifruti/Cepea relataram que as condições climáticas desfavoráveis fizeram com que o processo de formação de cabeça (parte central da folhosa) ocorresse antes do tempo, resultando em alfaves de pequeno porte. Com a menor oferta no correr de fevereiro, os preços da alface americana subiram em praticamente todo o mês, registrando aumento maior que o verificado às variedades crespa e lisa. Em fevereiro, a média da caixa com 18 unidades comercializada na Ceagesp foi de R\$ 13,21, alta de 28% em comparação com a média de janeiro.

Semeio de inverno é iniciado nas praças paulistas

Em março, produtores iniciam o semeio de mudas de inverno nas regiões paulistas de Ibiúna (que inclui os municípios de Piedade e Vargem Grande Paulista) e de Mogi das Cruzes (Biritiba Mirim, Salesópolis e Suzano). De acordo com produtores consultados pelo Hortifruti/Cepea, a expectativa inicial é de que a área cultivada nesta temporada tenha redução de 10% na região de Ibiúna e de 10% na praça de Mogi das Cruzes em relação à cultivada na safra de inverno anterior. A redução nos investimentos se deve, principalmente, aos resultados abaixo do esperado obtidos por agentes até o momento nesta safra de verão. Além disso, produtores que ainda não possuem a outorga de direito de uso da água estão encontrando dificuldade para obter financiamento público para o custeio das lavouras. Outra questão que também preocupa cada vez mais produtores é a dificuldade em encontrar mão de obra. O transplante das mudas deve ocorrer a partir de abril e o início da colheita da safra de inverno está previsto para meados de junho.



ERRATA:

Na Seção Folhosas da edição passada, no texto "Precipitação no fim de janeiro reduz rendimento e qualidade" foi mencionada a praça Mogi Guaçu, enquanto o correto seria Mogi das Cruzes. Desculpem-nos!



Folhosas valorizam em fevereiro

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

Fonte: Cepea





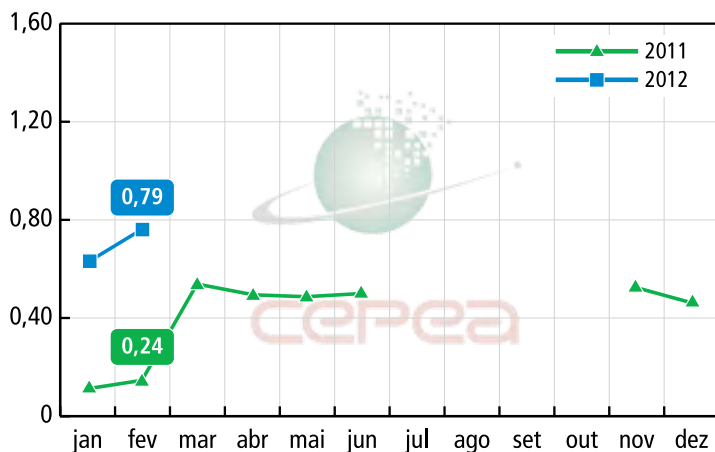
Mercado deve seguir favorável ao produtor sulista

Até o final da safra de cebola do Sul, em maio, a expectativa é de mercado favorável aos produtores. Os preços devem seguir em bons patamares mesmo com o gradativo aumento da oferta de cebola da Argentina. O movimento de alta nas cotações começou em fevereiro, com a redução da oferta de São José do Norte (RS). Como os produtores de Santa Catarina e do Paraná têm melhores condições de armazenagem, a oferta passou a ser mais controlada, o que favoreceu o aumento dos preços nessas praças. Em Ituporanga (SC), principal praça produtora do Sul, a média de fevereiro foi de R\$ 0,79/kg, valor 32% maior na comparação com janeiro e 88% superior ao mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura. O volume comercializado já chega a aproximadamente 58% da safra em Ituporanga, com boa qualidade e baixo descarte. As vendas da variedade crioula têm ocorrido desde o início de fevereiro na região, embora a maior quantidade negociada tenha sido da variedade bola precoce. Em São José do Norte, a safra já chega à reta final, restando apenas 10% dos bulbos para serem comercializados até abril. Em Irati (PR) e Lebon Régis (SC), 75% e 40% da safra, respectivamente, já foi comercializada.

Oferta controlada e qualidade garantem boa rentabilidade no Sul



Começa importação de cebola argentina



Ainda que em ritmo lento, as compras brasileiras de cebola da Argentina começaram no final de fevereiro, com antecipação de algumas semanas em relação a 2011. Os motivos para o adiantamento foram os bons preços no mercado brasileiro e a baixa quantidade disponível de caixa 4 no Brasil – classificação que deve ser o principal foco no início das importações. A média de preços das primeiras importações em fevereiro foi de R\$ 24,00/sc de 20 kg de caixa 4 em Porto Xavier (RS). As primeiras variedades ofertadas pelo país vizinho não têm qualidade ideal, mas a expectativa é de que, a partir de meados de março, já comece a importação da variedade sintética 14, que teve bom desenvolvimento. Na atual safra argentina, houve redução de cerca de 10% na área em relação à temporada anterior, mas a expectativa é de que a Argentina consiga atender normalmente a demanda do Brasil até junho, uma vez que há um ganho de produtividade devido ao clima favorável. Já a importação da cebola da Holanda deve continuar em março, com preço e qualidade inferiores aos verificados para os produtos argentino e brasileiro.

Com área estável, plantio começa no Cerrado

Em fevereiro, as atividades de plantio de cebolas híbridas começaram no Cerrado (Cristalina (GO), Brasília (DF) e Triângulo Mineiro/Alto Paraíba), favorecidas pelo tempo firme. A área nestas regiões deve se manter em relação a 2011, uma vez que, mesmo com os resultados positivos obtidos na última safra, estes não foram suficientes para cobrir os prejuízos de 2010. Segundo produtores consultados pelo Cepea, a oferta de sementes é satisfatória, suficiente para atender a demanda. Os custos que mais se elevaram neste ano são os de fertilizantes e, principalmente, de mão de obra, que está escassa nas regiões produtoras. A expectativa é de que o volume de chuvas nos próximos meses fique dentro do que é tipicamente registrado, sem prejudicar os trabalhos de campo. O plantio em todo o Cerrado deve durar até abril, com o início da colheita entre maio e junho.



Preço fica 88% acima dos custos em fevereiro

Preços médios recebidos por produtores de Ituporanga (SC) pela cebola na roça - R\$/kg

Fonte: Cepea





Proteja sua lavoura com Premio®.

- Alta eficiência no controle das lagartas, mesmo as mais difíceis;
- Longo período de controle;
- Rápida parada alimentar; maior proteção para sua lavoura;
- Seletivo a insetos benéficos, inclusive abelhas;
- Ideal para o Manejo Integrado de Pragas (MIP);
- Menor impacto ao meio ambiente devido a sua seletividade a inimigos naturais.

Premio®. Proteção para sua lavoura. Rentabilidade para você.

DuPont™ Premio®

Inseticida

Powered by
RYNAXYPYR®



Proteger a lavoura é proteger a qualidade do meu negócio.



“Protegendo a lavoura com Premio®, eu protejo a qualidade do meu fruto. Premio® traz proteção através da sua eficiência causada pelo amplo período de controle e pela seletividade. O resultado é um fruto muito mais bonito e sadio, trazendo maior rentabilidade para minha lavoura.”

Gerson Cezar Stein, produtor – Sumaré/SP

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

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRÔNOMICO.



Faça o Manejo Integrado de Pragas.
Descarte corretamente as embalagens
e restos de produto. Produto de uso agrícola.

Saiba mais: **TeleDuPont** 0800 707 55 17  Agrícola

www.dupontagricola.com.br



Os milagres da ciência



Cerrado Mineiro entra em pico de safra



Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba intensifica colheita

A safra das águas do Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba entra em pico em março, com a oferta de 40% da área total plantada na temporada 2011/12. Assim como no ano passado, janeiro foi marcado por chuva na região mineira, registrando um acumulado 77% superior à média histórica para o mês, conforme a Somar. Esse cenário, por sua vez, reduziu a produtividade para fevereiro em aproximadamente 10%. A partir do mês passado, as chuvas foram mais escassas e irregulares. Desta forma, a expectativa de que a produtividade volte para patamares próximos ao potencial do Triângulo Mineiro/Alto Paranaíba é válida apenas para as lavouras ofertadas a partir de março. Ainda é cedo para prever as consequências da baixa umidade, mas não se descarta a expectativa de oferta elevada pelo menos até abril, uma vez que a região mineira vem de aumento de 13% na área cultivada frente ao acumulado dos últimos dois anos.

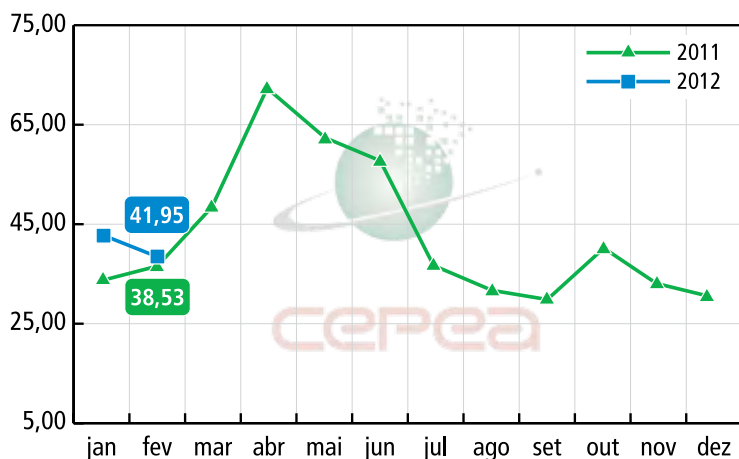
Safra das águas tem dois cenários distintos

Produtores consultados pelo Cepea estimam que, até o final de fevereiro, 59% da área total plantada na safra das águas 2011/12 já havia sido ofertada. Até então, a temporada apresentou dois momentos distintos. Para as regiões que concentraram a colheita até dezembro, como Curitiba, Irati, São Mateus do Sul e Ponta Grossa (PR) e Ibiraiaras/

Santa Maria (RS), o resultado médio foi negativo. A chuva ocorrida em agosto concentrou o plantio, elevando a oferta e pressionando as cotações. Em dezembro/11, o preço médio pago ao produtor pela ágata especial foi de R\$ 17,27/sc de 50 kg, 26% inferior à média estimada por produtores para cobrir os gastos com a produção, de R\$ 23,32/sc. Já entre janeiro e fevereiro, o volume ofertado voltou a ficar dentro do normal e, considerando-se a queda de 12% na área de cultivo na safra das águas, as cotações reagiram. Nos dois primeiros meses de 2012, a ágata especial teve média de R\$ 25,17/sc, 3,5% acima valor estimado para cobrir os custos com a cultura, de R\$ 24,31/sc.

Plantio da safra de inverno é iniciado

O plantio da safra de inverno começa no final de março em Vargem Grande do Sul (SP) e no Sul de Minas. Segundo produtores, o volume de batata-semente nas câmaras frias está semelhante ao do ano passado, o que sustenta a expectativa de manutenção na área plantada nessas regiões. A previsão de chuvas para março e abril ainda é incerta para ambas as regiões. O Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (Cptec/Inpe), no entanto, não descarta a possibilidade de chuvas mais concentradas ao longo desse período no Sudeste. Caso esse cenário seja confirmado em abril, haveria maior concentração do plantio, como verificado na safra passada em Vargem Grande do Sul.



Cristalina registra incidência de mosca-branca

Os batatais de Cristalina (GO) estão registrando elevada incidência de mosca-branca. Segundos colaboradores desta região, o inseto está migrando das lavouras de soja para os batatais próximos. Apesar da incidência de mosca-branca, até o momento, a região ainda segue com expectativa de produtividade dentro do potencial. O rendimento, no entanto, vai depender de como o controle será feito daqui para frente.



Início da safra no Triângulo reduz preços

Preços médios de venda da batata ágata no atacado de São Paulo - R\$ 44,66 /sc de 50 kg

Fonte: Cepea



Kasumin você conhece, é o bactericida que cicatriza!

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

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

*Consulte o representante Arysta LifeScience da sua região.

Kasumin

O bactericida que cicatriza.

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas na rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRÔNOMICO.



Arysta LifeScience

www.arystalifescience.com.br



Qualidade de cenoura mineira tem forte melhora

Clima favorece qualidade e eleva oferta de cenoura mineira

A cenoura de Minas Gerais tem apresentado significativa melhora na qualidade. O clima seco e quente desde fevereiro, favorável à cultura, vem ocasionando bom desenvolvimento da hortalíça. Além disso, o plantio e a colheita foram realizados normalmente e não houve problemas envolvendo bactérias e/ou nematóides. Com isso, produtores das regiões de São Gotardo, Santa Juliana e Uberaba acreditam que a produtividade média em março seja superior à observada de fevereiro, quando a média foi de 39,4 t/ha. A menor produtividade em fevereiro foi resultado do plantio realizado no início deste ano, quando o clima estava chuvoso. Esse cenário, por sua vez, gerou cenoura de baixa qualidade em alguns lotes e grande quantidade de descartes, mantendo a oferta menor naquele mês. Em relação aos preços, em março, devem ser parecidos com os praticados em fevereiro, já que, apesar da expectativa de aumento da oferta, a boa qualidade da hortalíça deve valorizar o produto.



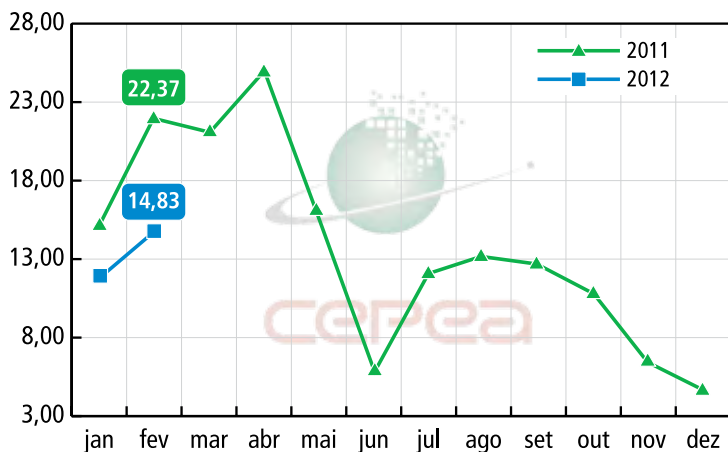
Oferta baiana deve reduzir em março

A oferta de cenoura nas praças baianas de Irecê e de João Dourado deve ser menor entre março e abril. A falta de chuva de meados de dezembro/11 até o início de fevereiro/12 reduziu consideravelmente o nível dos reservatórios, desanimando produtores a realizar novos plantios. O baixo volume

de precipitação também dificultou o manejo das mudas já plantadas. De acordo com a agência Tempo Agora, nos últimos três meses, o acumulado de chuva totalizou apenas 95 mm, inferior à média do mesmo período dos últimos dois anos (de 121 mm). Como o desenvolvimento da cenoura da safra de verão dura entre 75 e 90 dias, a redução do plantio em janeiro deve impactar no volume a ser ofertado entre março e abril. Com relação às mudas já plantadas, a menor quantidade de chuva durante as duas primeiras semanas do ciclo da planta pode prejudicar a produtividade e a qualidade da raiz. Portanto, com a redução dos plantios e o baixo rendimento das lavouras para os próximos meses, a oferta da cenoura baiana deve ser menor, podendo elevar o preço da raiz na região.

Safra de inverno do Rio Grande do Sul é encerrada

Em março, as praças do Rio Grande do Sul encerraram a colheita da safra de inverno 2011/12. Mesmo que em pequena proporção, a rentabilidade desta temporada esteve acima dos custos. Isso ocorreu porque o clima oscilou durante a temporada: foi desfavorável no início da safra, reduzindo a produtividade, mas elevou o rendimento no final. Com isso, o preço da raiz na temporada, de julho/11 a fevereiro/12, teve média de R\$ 13,30/cx de 29 kg, valor 48% maior que o registrado na safra de inverno de 2010/11 e 85% superior ao custo médio estimado por produtores da região para cobrir os gastos com a cultura. Para a safra de verão 2011/12, o início do plantio ocorreu entre novembro/11 e fevereiro/12. Para esta temporada, produtores deverão manter a área de plantio e estão esperando boa produtividade. Alguns agricultores conseguiram utilizar a semente híbrida, que é a mais usada na safra de verão, e, os que não conseguiram, têm utilizado outros tipos, que também estão com boa qualidade. Assim, os custos devem ser diluídos e a rentabilidade pode fechar positiva. O início da colheita está previsto para março, seguindo até maio e junho. A oferta nacional para os próximos dois meses, contudo, deve ser baixa, o que deve manter os preços elevados.



Preço sobe com pouca oferta em fevereiro

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

Fonte: Cepea

SEÇÃO ELETRÔNICA CENOURA
Cadastre-se e receba preços semanais de cenoura.
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade



Entressafra do RN/CE abre espaço para o Vale do São Francisco

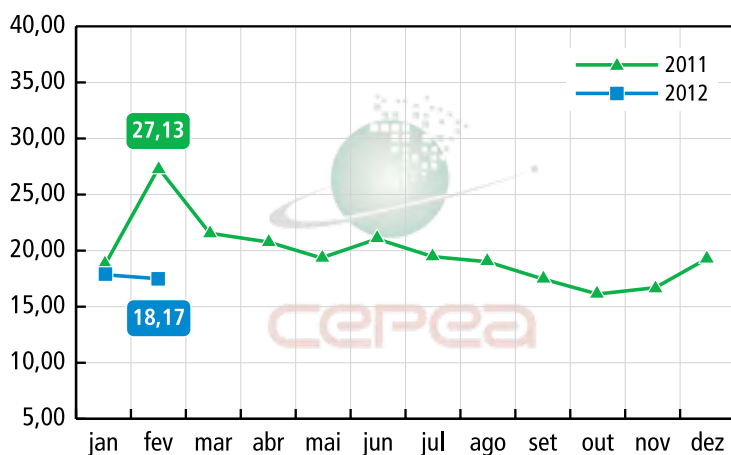
Produtores potiguares e cearenses reduzem colheita

Devido ao período mais chuvoso no Nordeste, as atividades de colheita de melão no pólo do Rio Grande do Norte/Ceará têm diminuído. Nos últimos meses, a região registrou chuvas pontuais, que dificultaram a colheita e afetaram a qualidade do melão. Apesar da previsão de que o *La Niña* enfraqueça no correr do outono, produtores devem interromper ou, pelo menos, limitar as atividades de campo. Além disso, variedades nobres como orange e galia também devem ter disponibilidade restrita. Desse modo, abre-se espaço para que produtores do Vale do São Francisco possam ofertar no mercado nacional.



Vale intensifica trabalhos de campo em março

Com a diminuição das atividades no RN/CE, é a vez do Vale do São Francisco começar a ofertar melão no mercado nacional. A partir de março, produtores já devem intensificar a colheita – o plantio começou em janeiro. A expectativa é de que a área de cultivo permaneça em cerca de 2 mil hectares. Produtores continuam investindo em tecnologia e em qualidade, com sementes F1 e irrigação. É importante ressaltar que a remuneração de produtores do Vale do São Francisco depende do volume colhido pelo RN/CE de abril a julho.



Com demanda estável, preço se mantém em fevereiro

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

Temporada de embarques de melão do BR deve encerrar em alta

A temporada de exportações 2011/12 do Brasil, que iniciou em agosto/11, se encerra em março. A demanda firme no mercado europeu e os preços atrativos têm possibilitado uma recuperação dos embarques brasileiros, tanto em volume quanto em receita. De agosto de 2011 até janeiro de 2012, as exportações de melão totalizaram quase 162 mil toneladas, gerando receita de US\$ 128 milhões, segundo dados da Secex. Isso representa aumentos de 14,4% em volume e de 19,5% em receita na comparação com o mesmo período da temporada 2010/11.

Exportação de países da América Central ganha força

Com o fim da temporada brasileira de embarques, outros países destacam-se nas exportações de melão à União Europeia, principalmente os da América Central, como Honduras, Costa Rica e Panamá. Alguns destes países iniciaram os embarques entre dezembro/11 e janeiro/12; contudo, a partir de março deste ano, os envios serão intensificados. O clima seguiu favorável à produção de melão nesses países da América Central – quente e com poucas chuvas. Assim, a qualidade da fruta estava boa e de tamanho bem aceito no mercado internacional. Honduras, que destina cerca de 40% do total de suas exportações ao mercado europeu, planeja incrementar ainda mais os envios àquele bloco. A expectativa é finalizar a temporada com receita total superior a US\$ 60 milhões, sendo que, na temporada 2010/11, a receita foi de US\$ 52,7 milhões, segundo notícia veiculada pelo portal *Comercio Exterior*. No final de janeiro, a Costa Rica iniciou as exportações ao mercado europeu, que, naquele mês, já contava com uma gradativa diminuição na quantidade ofertada da fruta brasileira. Já o Panamá tem enfrentado mais dificuldades neste início de ano. Isso porque, em meados de fevereiro, o país passou por greves de indígenas e camponeses, que resultaram no bloqueio de uma importante via de acesso ao porto, dificultando a chegada de produtos para embarque.



Fonte: Cepepa

SEÇÃO ELETRÔNICA MELÃO
Cadastre-se e receba preços semanais de melão.
www.cepepa.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade



Começa temporada de inverno 2012

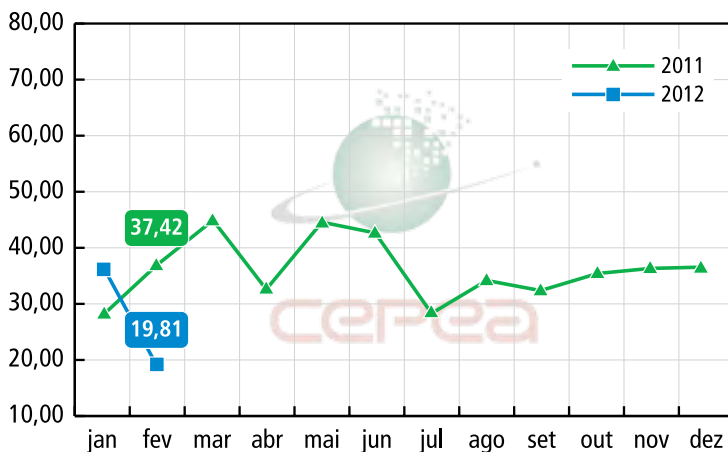
Produtor inicia colheita da 1ª parte da safra de inverno

Produtores do Sul de Minas, do Norte do Paraná e de Araguari (MG) iniciam, em março, a colheita da primeira parte da safra de inverno 2012. Em março, as três regiões devem colher, juntas, cerca de 2,4 milhões de pés. As regiões de Mogi Guaçu (SP), Sumaré (SP), Pará de Minas (MG), São José de Ubá (RJ), Itaocara (RJ) e Paty do Alferes (RJ) também fazem parte da primeira parte da temporada, mas devem iniciar a colheita apenas a partir dos próximos meses. As expectativas são de que a safra deste ano seja cerca de 5% maior que a de 2011, totalizando 53 milhões de pés. A maior oferta em 2012, por sua vez, pode pressionar as cotações do tomate em alguns períodos da safra. A cada ano, produtores tentam se planejar para fazer um maior escalonamento da temporada, visando melhor distribuição da produção e o recebimento de preços maiores. O pico da colheita da primeira parte da temporada de inverno está previsto para ocorrer entre maio e junho, quando cerca de 10 milhões de pés devem ser colhidos em cada mês. As atividades de campo devem seguir até outubro.



Calor eleva oferta de forma expressiva

Apesar de fevereiro geralmente ser marcado pela concentração da oferta de tomate da safra de verão, as expectativas de produtores eram de que os preços do fruto se mantivessem acima dos cus-



tos de produção no período. Esses agentes estavam fundamentados nas previsões climáticas que indicavam tempo chuvoso para fevereiro, condição desfavorável ao aumento da produtividade. Porém, o cenário naquele mês foi o oposto. Uma forte onda de calor e o tempo seco fizeram com que a maturação do tomate fosse acelerada, aumentando expressivamente a quantidade do fruto ofertada no mercado. Assim, em fevereiro, os preços do tomate salada 2A registraram as cotações mais baixas na safra de verão 2011/12 até o momento. No mês, a caixa de 20 kg teve média de R\$ 13,73 nas principais regiões que colheram no período, 19% inferior ao custo médio de produção estimado por produtores na temporada, de R\$ 17,00/cx. Mesmo levando-se em conta o início da colheita da primeira parte da safra de inverno em março, agentes acreditam que os preços devem se recuperar no período. Isso porque o volume estimado para ser colhido nas principais regiões produtoras, considerando-se as safras de verão e de inverno, deve chegar a cerca de 15 milhões de pés em março, contra 21,6 milhões colhidos em fevereiro, ou seja, redução de 30%.

Transplântio de inverno inicia em São José de Ubá

Em março, agentes iniciam as atividades de transplântio da safra de inverno na região de São José de Ubá (RJ). Cerca de 600 mil mudas devem ser transplantadas no mês. As atividades devem avançar até junho, quando a colheita da safra da região fluminense deve iniciar. A praça de São José de Ubá, que já chegou a produzir mais de 11 milhões de pés em anos anteriores, terá neste ano uma safra semelhante à de 2011, prevista em cerca de 4,5 milhões de pés. Este número, contudo, pode reduzir ainda mais, caso não ocorram investimentos de capital privado. Durante os últimos anos, o fraco desempenho da cultura de tomate na região e as boas oportunidades de trabalho encontradas em polos petrolíferos próximos a São José de Ubá, como Macaé e Campos dos Goytacazes, foram reduzindo a mão de obra disponível à cultura.



Calor acelera maturação e reduz preço

Preços médios de venda do tomate salada 2A longa vida no atacado de São Paulo - R\$/cx de 20 kg

Fonte: Cepea



AgCelence

Sistema de Produtividade Tomate

**SEU TOMATE TURBINADO,
DO PLANTIO À COLHEITA.**

MELHOR QUALIDADE
Cantus®

MELHOR CLASSIFICAÇÃO
DOS FRUTOS
Cabrio® Top

Você pode mais. Sua lavoura pode mais.

www.agro.basf.com.br

0800 0192 500

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
AGRONÔMICO.



Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos. Inclua outros métodos de controle de doenças/pragas/plantas infestantes (ex.: controle cultural, biológico etc) dentro do programa do Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Para maiores informações referentes às recomendações de uso do produto e ao descarte correto de embalagens, leia atentamente o rótulo, a bula e o receituário agrônomo do produto. Produtos registrados no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento sob os seguintes números: Cantus® nº 7503 e Cabrio® Top nº 1303.

Sistema AgCelence Tomate

BASF

The Chemical Company



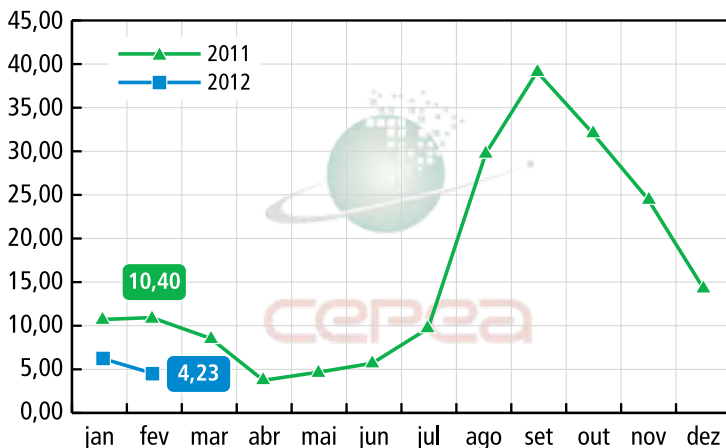
Brasil suspende envios de FCOJ aos Estados Unidos

Brasil abastece EUA apenas com NFC

O Brasil poderá continuar enviando bons volumes de suco de laranja não concentrado (NFC) aos Estados Unidos. Desde o início do ano, a Administração de Alimentos e Medicamentos dos Estados Unidos (FDA, na sigla em inglês) tem permitido a entrada no país apenas das cargas com nível de *carbendazim* abaixo de 10 partes por bilhão (ppb). Com isso, indústrias paulistas têm conseguido enviar somente NFC dentro dos níveis aceitos, de modo que as exportações do suco concentrado e congelado (FCOJ) aos Estados Unidos foram suspensas. De acordo com dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), em janeiro, a receita obtida com os envios de FCOJ aos EUA reduziu 93% sobre a de dezembro/11. Já o NFC gerou receita 25% maior na mesma comparação. Quanto às vendas para a Europa, em janeiro, houve leve aumento de 3% na receita exportadora total em relação ao mês anterior.

Setor busca soluções para se adaptar às exigências dos EUA

A FDA, em meados de fevereiro, recusou o pedido feito pela Associação Nacional dos Exportadores de Sucos Cítricos (CitrusBR) de aumentar o limite aceitável de *carbendazim* no suco. Diante da recusa, o setor citrícola busca soluções para o impasse. O Fundo de Defesa da Citricultura (Fundecitrus) começou a orientar produtores com relação à substituição do *carbendazim* por fungicidas



Tahiti tem menor média mensal desde 2009

Preços médios recebidos por produtores paulistas pela lima ácida tahiti na roça - R\$/cx de 27 kg, colhida

que contenham outros princípios ativos. Produtores receiam, porém, que ocorra aumento nos custos ou redução de eficiência e, além disso, demandam informações sobre a aceitação dos produtos substitutos nos demais mercados compradores. De acordo com a CitrusBR, a substituição total do *carbendazim* pode levar até 18 meses.

Indústria reduz moagem de laranja e intensifica a de tahiti

Até meados de março, processadoras paulistas devem encerrar a moagem de laranja da safra 2011/12. Em fevereiro, com a finalização da vigência de boa parte dos contratos, já eram poucas as unidades que recebiam matéria-prima. A maioria das plantas deverá se dedicar à manutenção da linha de processamento nos próximos meses, enquanto outras aproveitam para processar lima ácida tahiti. Neste ano, a tahiti paulista entrou em pico de safra entre o final de janeiro e o início de fevereiro. Com as indústrias ainda em ritmo lento, a maior parte da fruta estava sendo destinada ao mercado *in natura*, pressionando as cotações. Em fevereiro, ainda havia produtores que aguardavam para negociar com a indústria, visto que o valor no mercado de mesa estava mais atrativo. Em março, as vendas à indústria podem ser mais expressivas.



Colheita da safra 2011/12 na Flórida esteve acelerada em fevereiro

A Flórida intensifica a colheita de variedades tardias a partir deste mês, após encerrar as atividades de precoces e de meia-estação. Em fevereiro, a colheita já foi acelerada. Segundo o relatório de 26 de fevereiro do Comitê Administrativo de Citros da Flórida, restavam apenas 0,2% das laranjas precoces e de meia-estação para serem colhidas, enquanto que, no mesmo período da safra 2010/11, faltavam 2,8%. Com relação à variedade valência, até o dia 26 de fevereiro, a colheita estava em 4,8%. Em 2011, este percentual foi atingido apenas em meados de março.



Fonte: Cepea

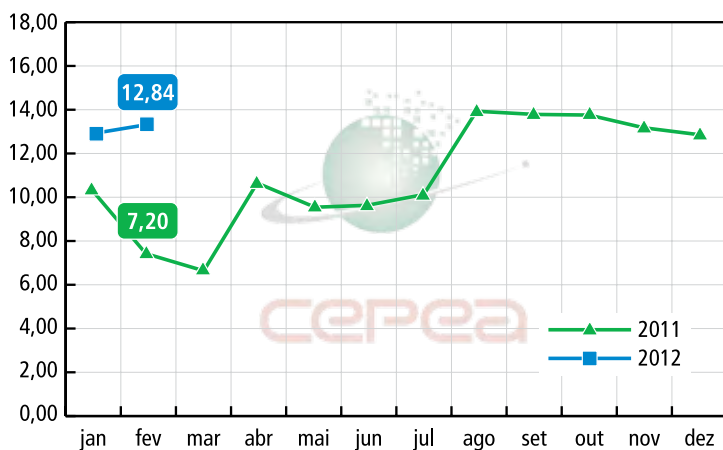
SEÇÃO ELETRÔNICA CITROS
Cadastre-se e receba preços semanais de citros.
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade



Oferta de nanica melhor distribuída garante bons resultados

Safra de nanica mais escalonada mantém rentabilidade positiva

A oferta de banana nanica deve ser mais expressiva no Vale do Ribeira (SP) e no Norte de Santa Catarina a partir de março. De modo geral, no entanto, a safra da variedade vem sendo escalonada neste ano. Esse cenário tem sustentado os preços da fruta, mantendo a rentabilidade de produtores positiva. Em anos anteriores, a forte concentração da oferta durante o primeiro trimestre reduziu as cotações no período, que ficaram abaixo dos custos de produção. Em fevereiro de 2011, a média de preços da nanica no Vale do Ribeira foi R\$ 7,20/cx de 22 kg, 9% inferior ao valor mínimo estimado por produtores para cobrir as despesas com a cultura. Já em fevereiro deste ano, a variedade foi comercializada à média de R\$ 13,17/cx de 22 kg na praça paulista, 60% acima da média estimada para cobrir os custos de produção. Diante dos preços elevados, produtores do Vale do Ribeira e do Norte de Santa Catarina estão mais estimulados e devem dar continuidade aos investimentos com a cultura. O cenário favorável deve resultar em maior aplicação dos recursos para aumentar a produtividade dos bananais no norte catarinense. Já no Vale do Ribeira, os produtores devem trabalhar para recuperar o menor rendimento registrado em 2011 frente a anos anteriores – no ano passado houve enchentes na praça paulista refletiram em quebra de produtividade dos bananais na região.



Vendas devem ganhar força em março

A expectativa de colaboradores do Hortifruti/Cepea é de que as vendas de banana voltem a ficar mais aquecidas a partir de março. A comercialização da fruta na Ceagesp desacelerou entre dezembro e fevereiro porque, além da ausência nas negociações com escolas nessa época do ano, as vendas da fruta na central paulista também reduzem por conta do típico desaquecimento no consumo nacional. Apesar da redução nas vendas, os preços da banana mantiveram-se elevados na Ceagesp, sustentados pela menor oferta da fruta nas principais regiões produtoras. Entre dezembro/11 e fevereiro/12, a caixa de 22 kg da nanica teve média de R\$ 19,77 na central atacadista. A prata litoral teve média de R\$ 29,98/cx de 20 kg no mesmo período. De forma geral, a margem de lucro obtida por comerciantes da Ceagesp nesses últimos meses acabou sendo limitada, devido ao elevado preço da banana nas roças.



Exportações ao Mercosul despencam em janeiro

As exportações de banana para o Mercosul totalizaram 1,2 mil toneladas em janeiro deste ano, 84% abaixo do registrado no mesmo período de 2011. Tradicionalmente, a oferta de nanica no Vale do Ribeira (SP) e no Norte de Santa Catarina é elevada no primeiro trimestre, o que impulsiona as exportações no período. Entretanto, a baixa oferta de nanica no mercado brasileiro tem limitado os envios ao Mercosul neste ano. A safra nacional da variedade está mais escalonada, e os preços vêm se mantendo elevados, fatores que também desestimulam as negociações com outros países. No acumulado de 2012, as exportações podem ficar inferiores às registradas em 2011, tendo em vista que não deve haver aumento na oferta de nanica suficiente para alavancar o volume exportado. Apesar disso, o cenário de boa rentabilidade ao setor deve se manter, já que os preços no mercado interno devem seguir em alta.



Pouca oferta garante bons preços para a nanica

Preços médios recebidos por produtores do Vale do Ribeira pela nanica - R\$/cx de 22 kg

Fonte: Cepea





Menor oferta aquece mercado brasileiro

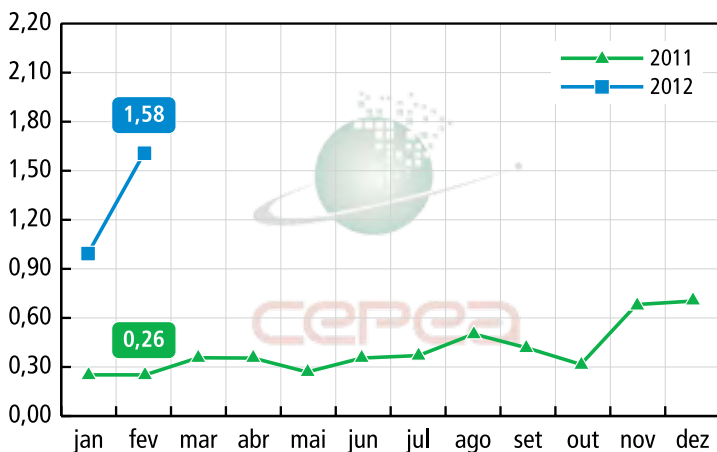
Vendas internas são mais vantajosas que externas

Neste início de ano, negociar mamão no mercado brasileiro está mais vantajoso que exportar. Isso ocorre devido à maior valorização da fruta no mercado nacional, que, por sua vez, é decorrente da oferta reduzida, cenário que vem sendo registrado desde o final do ano passado para a variedade havaí e desde a segunda quinzena de janeiro para o formosa. De acordo com dados da Secex, em janeiro deste ano o Brasil exportou 2.158 toneladas, volume 8,87% menor que o do mesmo mês do ano passado, quando foram embarcadas 2.368 toneladas da fruta. Segundo agentes, outro fator que influenciou na redução dos envios são medidas burocráticas dos Estados Unidos em relação ao controle de doenças das frutas que chegam ao país, fazendo com que a mercadoria fique parada por alguns dias. Até a liberação da carga, o fruto perde qualidade e pode ser descartado, resultando em prejuízo para o produtor brasileiro, que prefere, então, comercializar no mercado nacional. Como não há expectativa de redução dos preços internos nos próximos meses, tendo em vista que a produção pode ficar controlada nas roças, os envios da fruta devem recuar no primeiro semestre de 2012.



Clima melhora qualidade no ES

Ao contrário do esperado, as chuvas na região produtora de mamão no Espírito Santo cessaram já



Preço do havaí sobe novamente em fevereiro

Preços médios recebidos por produtores pelo mamão havaí tipo 12-18 - R\$/kg



Fonte: Cepea

no início de fevereiro, e o tempo permaneceu firme em todas as regiões, inclusive em Linhares (ES), melhorando a qualidade do fruto. Até o final de fevereiro, apenas uma pequena parcela da produção apresentou pinta-preta. Apesar da melhora da qualidade e da produtividade, a oferta do mamão permanece baixa no estado capixaba, pois as roças de formosa estão em período de “pescoço”. Já em relação à variedade havaí, a causa da baixa disponibilidade é a redução da área plantada em 2011, devido à rentabilidade negativa da cultura no ano anterior. Em janeiro, o excesso de chuva no Espírito Santo reduziu a produtividade e causou doenças fúngicas. Além da pinta-preta, produtores relataram problemas como a doença causada por *phytophthora*, mas conhecida como “barba de papai noel”, que forma um micélio aéreo de cor branca no fruto e resulta em podridão do colo e das raízes.

Preço recorde de havaí no Sul da BA em fevereiro

Neste início de ano, as cotações do mamão havaí no Sul da Bahia têm se mantido em patamares elevados, batendo recorde em fevereiro. O preço médio do havaí na terceira semana de fevereiro foi de R\$ 2,13/kg, maior cotação desde a terceira semana de junho de 2010 (R\$ 2,14/kg), em termos nominais. A valorização ocorreu devido à forte redução na área em 2011: houve queda de 16,7% na comparação com a de 2010, totalizando 10.000 hectares. A melhor remuneração dos produtores baianos deve-se à qualidade superior em relação às demais regiões produtoras brasileiras. O recorde nas cotações do havaí também foi registrado na Ceagesp: também na terceira semana de fevereiro, a variedade foi cotada a R\$ 24,38/cx de 8 kg, maior média semanal (em termos nominais) já coletada pelo Cepea desde 2001, início do levantamento de preços. Até então, o maior preço na Ceagesp havia sido observado na segunda semana de maio de 2010, quando o havaí foi comercializado a R\$ 24,14/cx de 8 kg. Os preços devem continuar em patamares elevados neste semestre por conta da baixa disponibilidade da fruta, que segue sem expectativa de aumento.





Com safra de gala encerrada, produtor inicia colheita de fuji

A colheita da maçã gala foi praticamente encerrada nas regiões de Vacaria (RS) e de Fraiburgo (SC) no começo de março. Já a praça de São Joaquim (SC) deve estender a colheita da variedade até o final deste mês. De modo geral, o clima esteve favorável na maior parte da colheita. Alguns pomares de Vacaria e de São Joaquim, contudo, foram atingidos, novamente, por chuva de granizo em meados de fevereiro, ainda que em menor intensidade que a observada no final de 2011 – até o fechamento desta edição, os danos ainda não tinham sido contabilizados. Quanto à colheita da fuji, começa em março na maioria dos pomares do Sul do País. Nas regiões de Fraiburgo e de Vacaria, as atividades de campo devem ser iniciadas em meados de março e, em São Joaquim, entre o final de março e a primeira quinzena de abril. Apesar da chuva de granizo em algumas regiões, produtores ainda acreditam que a qualidade desta safra seja superior à da passada.

Colheita de gala é praticamente finalizada



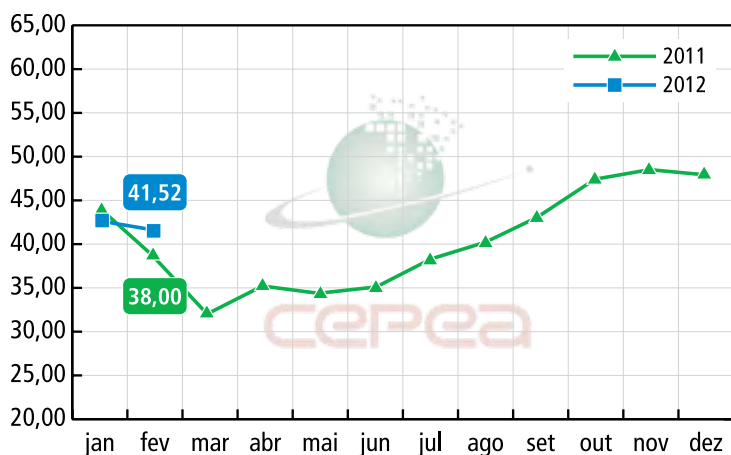
Importação inicia ano em queda, mas começa a ganhar ritmo

O volume de maçã importado pelo Brasil foi baixo entre janeiro e fevereiro, típico para o período. Isso porque, nesses meses, o mercado nacional conta com grande quantidade de maçãs da safra brasileira e os principais países que abastecem o

Brasil (Argentina e Chile) ainda estão no começo da colheita. Em janeiro, o Brasil comprou cerca de 3 mil toneladas da fruta, sendo que, em janeiro/11, a quantidade importada foi mais que o dobro da importada em 2012, segundo a Secex. A partir de março, o ritmo das importações tende a aumentar. Do mesmo modo, os embarques brasileiros ganham ritmo entre final de fevereiro e início de março. Porém, segundo exportadores nacionais, a expectativa é de que volume embarcado seja restrito neste ano, ainda que possa superar o de 2011. Quanto aos estoques de maçã na Europa, os da Holanda totalizavam 211 mil toneladas em fevereiro, quase 40% a mais que no mesmo mês de 2011, segundo informações divulgadas pelo *Fresh Plaza*.

Maior oferta de maçã miúda pressiona cotação; já graúda deve valorizar

O elevado volume de maçãs no início deste ano, resultado do ritmo intenso da colheita no Sul do País, pressionou as cotações da fruta em fevereiro. Sem uma infraestrutura adequada para armazenagem, pequenos produtores têm vendido suas frutas logo após a colheita, fazendo com que o volume ofertado seja expressivo. Além disso, no correr da safra, as maçãs miúdas podem registrar desvalorizações, devido ao elevado volume deste calibre na safra atual. Isso ocorre por conta da seca observada nas regiões produtoras durante o período de desenvolvimento dos frutos – de novembro a meados de janeiro. Em fevereiro, a fruta miúda (calibre 165) teve média de R\$ 27,19/cx de 18 kg na Ceagesp, 8,6% menor que a de fevereiro/11. Já para a fruta graúda (calibres de 80 a 110), cuja oferta é mais limitada, o preço está mais elevado neste ano frente ao mesmo período de 2011. Na Ceagesp, a maçã gala Cat 1 calibre 110 teve média de R\$ 41,52/cx em fevereiro, 9,3% maior que a do mesmo mês do ano passado. Agentes acreditam que os produtores que contarem com bom volume de frutas graúdas neste ano sejam os mais beneficiados. Apesar da atual grande diferença entre os valores da maçã miúda e os da graúda, esta última apresenta demanda mais firme.



Preço recua mas ainda é atrativo

Preços médios de venda da maçã gala categoria 1 (calibres 80 -110) no atacado de São Paulo - R\$/cx de 18 kg



Fonte: Cepepa





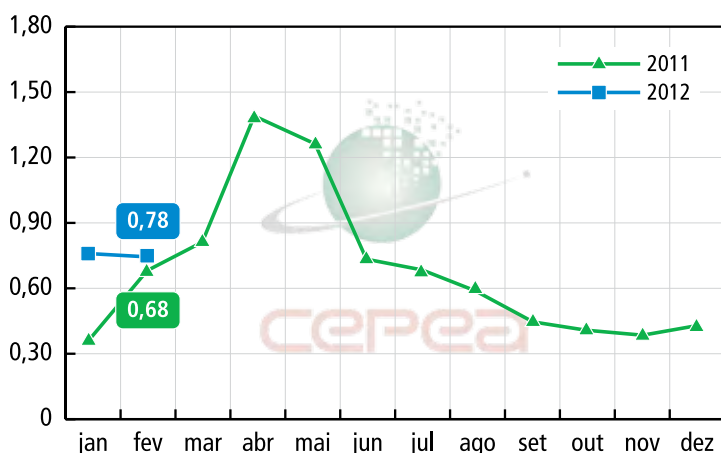
Disponibilidade de manga se eleva no Vale

Vale do São Francisco aumenta oferta a cada dia, mas foca em induções

Após um início de ano marcado por oferta restrita de manga, a região de Petrolina (PE)/Juazeiro (BA), no Vale do São Francisco, começa a aumentar o volume colhido. Mas, nesta época do ano, o foco de atenção de produtores é nas induções florais. No entanto, o clima quente e seco tem atrapalhado as induções que começaram em janeiro, o que pode limitar o sucesso dessa prática e elevar os custos de produção no Vale. No acumulado de janeiro, choveu apenas 19 mm na região, conforme o Jornal do Tempo. Já em fevereiro, a situação começou a melhorar para os mangicultores. O volume de chuva foi de 84,4 mm em Petrolina e em Juazeiro, o que torna as induções mais eficientes. Isso garante que o pico de oferta do primeiro semestre ocorra em maio/junho – mesmo assim, a oferta nordestina será reduzida se comparada com a do segundo semestre.

Preço sobe menos que o esperado em SP

A colheita de manga em Monte Alto/Taquaritinga (SP) apresentou resultados aquém do esperado nesta safra. A quebra de produtividade na região gerava expectativas de preços elevados, principalmente para as variedades precoces. Porém, as chuvas excessivas prejudicaram a qualidade da fruta e “seguraram” os preços. A significativa quantidade nacional ofertada também influenciou



Oferta reduzida em fevereiro mantém cotações acima de fev/11

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



Fonte: Cepea

as cotações da manga paulista. A *tommy* de Monte Alto/Taquaritinga chegou ao mercado em um período de grande oferta em outras regiões; já a palmer apareceu quando o volume nacional de manga era menor. Assim, o valor médio da *tommy* no período de colheita (novembro e dezembro) foi de R\$ 0,33/kg, apenas 3,1% acima do registrado no mesmo período de 2010. Já para a manga *palmer*, o preço médio foi um pouco mais satisfatório, R\$ 0,42/kg, de dezembro/11 a fevereiro/12, 16,7% superior ao registrado no mesmo período da safra anterior. A manga *keitt* paulista continua a ser comercializada, mas em pequena quantidade, pois, em março já há maior oferta de manga no Vale, procedência preferida por atacadistas para comercialização.



Reduz exportação de outros países

Apesar da forte presença de manga de outros países da América do Sul e Central no mercado internacional nesta época do ano, de modo geral, o volume embarcado por esses países está menor que na temporada passada. O Equador, por exemplo, iniciou os embarques aos EUA nas primeiras semanas de outubro/11 e encerrou em janeiro/12, totalizando 8 milhões de caixas de 4 kg, queda de 11,1% em relação ao mesmo período da safra anterior (2010/11). Quanto ao Peru, a estimativa é de que os envios totalizem 5,4 milhões de caixas de janeiro a março, queda de 36,5% em relação à temporada 2010/11. México e Guatemala iniciaram as exportações em fevereiro. Segundo o *National Mango Board*, o México deve embarcar 50 milhões de caixas até setembro. Quanto à Guatemala, a projeção de exportações é de 4 milhões de caixas até maio. Já os envios do Brasil são lentos nesta época do ano, tanto pela forte concorrência quanto pela oferta nacional restrita. Em janeiro, a exportação brasileira totalizou 4,1 toneladas, segundo a Secex, redução de 66,9% em relação a dezembro/11. A janela de exportação mais favorável ao Brasil ocorre tipicamente no segundo semestre.





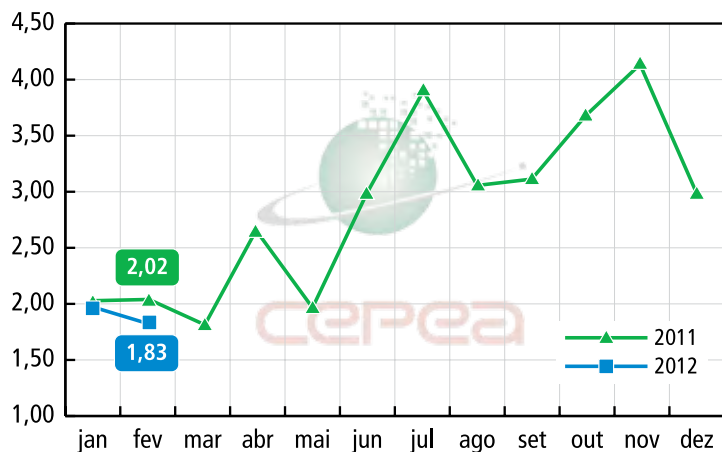
PR inicia colheita com cenário bastante positivo

A safra temporã de uvas finas do Paraná (Marialva e norte do estado) deve ter início em março, mas a oferta neste mês ainda deve ser pequena. Durante as podas (de novembro/11 a fevereiro/12), o clima foi mais seco no Sul do País, o que favoreceu a brotação da uva. Dessa forma, a produtividade deve superar as expectativas iniciais de produtores, ficando entre 18 e 20 t/ha. O clima seco também reduziu o número de pulverizações, o que deve diminuir os custos de produção da safrinha (de março a julho). A colheita deve ser mais escalonada nesta temporada, o que deve impedir quedas expressivas no preço. A expectativa é que a qualidade da fruta também seja satisfatória. Caso ocorra chuva em excesso em Marialva e no Norte do PR, a produtividade e qualidade podem ser prejudicadas.



Safra de temporã também começa em SP

A colheita da safra temporã de uva rústica deve iniciar no final de março na região paulista de Louveira/Indaiatuba. A produtividade em ambas as praças pode ficar entre 14 e 15 t/ha, 15% maior se comparada à média da safra de final de ano (principal), favorecida pelo baixo volume de chuva em fevereiro. A safra paulista também deve ser mais escalonada, mas os ganhos devem ser limitados entre meados de abril e maio (pico de safra). Quanto à última safra (de novembro a janeiro),



Niagara tem preço menor em fevereiro frente 2011

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

Fonte: Cepepa

a produtividade foi um pouco menor, com média de 12,7 t/ha, devido ao frio e a geadas durante as podas de julho. Na média da temporada, a niagara foi negociada a R\$ 3,62/kg na região paulista, valor 48% acima do mínimo estimado por produtores para cobrir os gastos com a cultura. É importante ressaltar que o pico de colheita ocorreu durante as semanas de Natal e Ano Novo, quando a fruta teve preços ainda mais elevados.

Podas são intensificadas em Jales e Pirapora

Em Jales (SP) e em Pirapora (MG), as podas devem ser intensificadas em março. Em Pirapora, a colheita da niagara deve ocorrer em junho e das uvas finas, no início de julho, enquanto Jales começa a colher os dois tipos em julho. O tempo esteve seco em Pirapora em fevereiro, o que evitou a incidência de doenças, em especial o míldio. Com a menor umidade, porém, a irrigação foi mais frequente no período. Ainda é cedo para estimar a produtividade nas duas regiões, que dependerá do clima até o início da colheita.

Importações caem no início deste ano

Em janeiro/12, o Brasil importou 3,3 mil toneladas de uva, volume 3,5% inferior ao de janeiro/11 – dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Do total adquirido, 72,5% vieram da Argentina e quase 25% do Chile. Neste ano, há previsão de que a menor safra chilena limite as exportações daquele país, inclusive ao Brasil. Porém, em janeiro, a queda nas importações brasileiras foi atribuída à menor entrada de uva argentina – os aumentos nos custos do país vizinho têm tornado a fruta menos competitiva em comparação com a uva brasileira. Se a importação continuar reduzida nos próximos meses, produtores brasileiros podem ser beneficiados. Em fevereiro, os preços das uvas finas já estavam mais atrativos em São Miguel Arcaño e em Pilar do Sul (SP), principais municípios que abastecem o mercado nacional entre janeiro e março.

SEÇÃO ELETRÔNICA UVA
Cadastre-se e receba preços semanais de uva.
www.cepepa.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade



ENTREVISTA: Ana Paula Silva Ponchio

“UMA PARCELA DOS ASSENTADOS CONSEGUE ESTRUTURAR NEGÓCIOS SUSTENTÁVEIS INCLUSIVE ECONOMICAMENTE”

Ana Paula Silva Ponchio é responsável pela comunicação do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), da Esalq/USP. Formada em jornalismo pela Unesp, fez mestrado em ciências da comunicação na ECA/USP e doutorado na Feagri/Unicamp. Desde a graduação, suas pesquisas se centram na temática rural. Entre suas atividades no Cepea, participa, com as diversas equipes, da elaboração de análises de mercado e informativos setoriais.

Hortifruti Brasil: Sua tese de doutorado juntou as áreas de comunicação e de desenvolvimento rural dos agricultores familiares assentados de programas reforma agrária. Ao relacionar as práticas de comunicação desses produtores com desenvolvimento, quais foram suas principais conclusões?

Ana Paula Silva Ponchio: A pesquisa da minha tese centrou-se nos assentados de programas de reforma agrária do Pontal do Paranapanema, mais especificamente de um dos municípios da região, Teodoro Sampaio (SP). Como resultados gerais, constatei que conforme aumenta o nível de “desenvolvimento”, aumenta o de comunicação. Assim, quem é “mais desenvolvido” se “comunica mais”, estabelecendo-se um círculo virtuoso. Estatisticamente, comprovou-se que o impacto da comunicação em prol do “desenvolvimento” aumenta à medida que se analisam produtores nos estágios superiores de desenvolvimento. Ou seja, para quem está satisfeito com sua condição de vida e tem aumentado a produção, reforços na comunicação tendem a refletir positivamente sobre o desenvolvimento de suas famílias e, de forma agregada, dos assentamentos.

HF Brasil: Como você entrevistou e visitou centenas de produtores na região do Pontal do Paranapanema, você acredita que o negócio da família assentada tem sustentabilidade econômica? Ou trata-se de um grupo de produtores a ser considerado pelo viés de combate à pobreza e concentração de renda?

Ana Paula: Um assentamento rural é eminentemente um processo, há etapas. No momento em que são assentados, os produtores costumam ter recursos muito limitados. O apoio do governo para a estruturação mínima do lote e início de uma atividade econômica é fundamental. Os recursos oferecidos neste momento e também nas etapas seguintes seguem uma lógica que prevê a maturação da atividade econômica que for desenvolvida. Infelizmente, a inadimplência das parcelas programadas é elevada. Na minha pesquisa, 40% estavam impedidos de pegar novos financiamentos do Pronaf. Apesar disso, eu identifiquei,

vários casos em franco amadurecimento, a caminho de uma autonomia econômica. Cerca de metade dos entrevistados tinha obtido aumento da produção agropecuária em relação ao segundo ano de assentamento e, somando todas as fontes possíveis, 55% tinham renda mensal de dois salários mínimos ou mais. Acho importante também destacar que, para 86% deles, a condição de vida atual da família era melhor ou muito melhor que a anterior ao assentamento. Portanto, eu avalio que uma parcela dos assentados

“Muitos assentados nunca tiveram a mínima experiência empresarial e conduzir um negócio agropecuário é tarefa complicada mesmo para administradores experientes. Nesse sentido, considero que seria um grande avanço se o governo, federal ou estadual, oferecesse de forma adequada para aquela realidade algo como um ‘curso de gestão’”

consegue estruturar negócios sustentáveis inclusive economicamente. No entanto, é inegável que, para algumas famílias, os efeitos do programa de reforma agrária, pelo menos por enquanto, são mais visíveis nos âmbitos de combate à pobreza e concentração agrária.

HF Brasil: O governo federal tem feito diversos programas direcionados à agricultura familiar. A relação governo/agricultores familiares é eficiente em termos de assistência técnica e financeira?

Ana Paula: Há muitos exemplos de avanços nos serviços

de assistência técnica e de linhas de crédito nos anos recentes, mas ainda há muito a ser aprimorado. Em pesquisa com profissionais do Incra (governo federal) e do Itesp (governo paulista) no Pontal do Paranapanema, constatei que eles se sentem carentes de informação, de atualização sobre os assuntos que prestam assistência. Seria baixo o acesso a publicações da imprensa especializada e, por falta de recursos, também a participação em eventos era limitada. Simultaneamente, relatam também dificuldades para manter contato frequente com o conjunto de assentados. Apesar disso, ao entrevistar assentados da região, 60% declararam que são os extensionistas públicos os atendem bem. Em relação à concessão de crédito, no âmbito de assentamentos de reforma agrária, eu avalio que a questão principal não está na disponibilidade de linhas, mas, sim, na lacuna que há em termos de gestão de recursos. Muitos assentados nunca tiveram a mínima experiência empresarial, e conduzir um negócio agropecuário é tarefa complicada mesmo para administradores experientes. Nesse sentido, considero que seria um grande avanço se o governo, federal ou estadual, oferecesse de forma adequada para aquela realidade algo como um “curso de

gestão”. Muito provavelmente, os níveis de inadimplência baixariam e os de produtividade aumentariam.

HF Brasil: Você estudou também o modelo de extensão rural dos Estados Unidos e do Brasil. É possível falar em contribuições do modelo norte-americano para o contexto brasileiro?

Ana Paula: Sim, é possível. Ainda que sejam significativas as diferenças de realidade entre os dois países, creio que o Sistema Cooperativo de Extensão dos Estados Unidos, criado oficialmente há quase 100 anos, mas em formação há cerca de 200, pode oferecer contribuições ao modelo de Ater (Assistência Técnica e Extensão Rural) descentralizado do Brasil. A principal talvez seja a ênfase dada à promoção da autonomia dos produtores rurais e de outros públicos através do acesso a conhecimentos que lhes permitam resolver seus próprios problemas e melhorar suas condições de vida. Chamam também atenção a elevada qualificação dos profissionais do sistema de extensão daquele país, incluindo milhares de pesquisadores designados para atender demandas locais, e a forma como desenvolvem e atualizam continuamente o planejamento de trabalho baseado em necessidades manifestadas pelo público final.



ENTREVISTA: Prof. Dra. Marly Teresinha Pereira

“TEMOS DE ACABAR COM O CONCEITO DE QUE O PRODUTOR FAMILIAR NÃO PODE SER EMPREGADOR”

Marly Teresinha Pereira é professora doutora do Departamento de Economia, Administração e Sociologia da ESALQ-USP e tem grande experiência em temas como políticas públicas para a agricultura familiar, organização rural e crédito rural, em especial a respeito do Pronaf. De 2007 a 2009, ocupou o cargo de secretária executiva do Conselho Estadual do Pronaf e, em 2009 e 2010, do Conselho Estadual de Desenvolvimento da Agricultura Familiar (Cedaf).

Hortifruti Brasil: Por que os programas federais não são mais específicos para englobar um número maior de produtores de pequena escala de produção do setor de frutas e hortaliças?

Marly Teresinha Pereira: É urgente uma revisão nos critérios que classificam o agricultor familiar no País. Essa mudança deveria ser embasada em critérios científicos, sem envolvimento ideológico, objetivando a manutenção do produtor familiar no campo, dando condições da sua atividade rural gerar renda e melhorar a qualidade de vida de toda a sua família. Uma sugestão seria definir os critérios limites como área, empregados permanentes e renda baseados nas

especificidades de cada atividade agropecuária. Um passo importante neste sentido foi a flexibilização do teto de R\$ 110 mil como limite de renda para que um produtor se enquadrasse ao DAP através de um sistema de “rebates” de acordo com a atividade. Com relação à renda da hortifruti-cultura, para a safra 2011/2012, o rebate é de 70% para a olericultura e de 50% para a fruticultura.

HF Brasil: Paralelamente à renda bruta obtida pela família, o limite de até dois empregados fixos e, em alguns casos, também da área continuam restringindo o acesso de muitos hortifruticultores ao Pronaf. Qual sua opinião sobre isso?

Marly: Esses critérios “engessam” a agricultura familiar e também devem ser objeto urgente de estudos. Será que podemos utilizar o mesmo critério de necessidade de empregados permanentes para agricultura e pecuária? Esses critérios não permitem que os produtores rurais enquadrados no Pronaf possam contratar mais empregados permanentes ou expandir a área, mesmo que se enquadrem nos demais critérios do conceito legal de agricultura familiar. Aliás, vale

“A hortifruticultura é um dos setores com maior possibilidade de uso dos mercados institucionais, em especial o da Alimentação Escolar. (...) esse programa determina que, no mínimo, 30% dos recursos repassados pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação aos municípios sejam utilizados na compra de produtos da agricultura familiar. (...) é obrigatório também que a alimentação servida nas escolas públicas ofereça semanalmente no mínimo três porções de frutas e de hortaliças e o suco de frutas tem de ser natural, não pode ser artificial.”

lembrar que a lei nº 11.326, de 24 de julho de 2006, que estabelece os conceitos, princípios e instrumentos destinados à formulação das políticas públicas direcionadas à Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais, não determina número mínimo de empregados permanentes. Isto ocorre na legislação específica do Pronaf, para a obtenção da DAP, a qual passou a ser exigida em todas as políticas públicas voltadas a esse segmento. Temos de acabar com o conceito que o produtor familiar não pode ser empregador. Quanto ao tamanho da propriedade, um exemplo é o Vale do Ribeira, onde há produtores que se enquadrariam no critério de agricultores familiares se fossem descontadas da área total as dedicadas à APP (Área de Preservação Permanente) e à reserva legal. É mais do que hora de atualizarmos esse conceito.

HF Brasil: O que falta para se ampliar a oferta agropecuária proveniente da agricultura familiar?

Marly: Além da revisão dos critérios já discutidos, falta uma atenção maior com a qualidade da assistência técnica e extensão rural pública. Não adianta colocar recursos de crédito nas mãos dos produtores se eles não forem capacitados

para utilizá-los, se não tiverem mercado e preços. Temos também de valorizar o extensionista rural através de uma melhor qualificação, ampliar sua remuneração e oferecer uma infraestrutura que facilite seu trabalho. Quanto aos agentes financeiros, especialmente do Banco do Brasil, é importante que as agências tenham funcionários capacitados para trabalhar com crédito rural, em especial o Pronaf, que dêem atendimento preferencial aos agricultores, tratando-os com o respeito e orientando-os de maneira correta.

HF Brasil: Na sua opinião, como podemos, no caso das frutas e hortaliças, manter esse pequeno agricultor no campo, evitando sua saída?

Marly: A hortifruticultura é um dos setores com maior possibilidade de uso dos mercados institucionais, em especial o da Alimentação Escolar. Criado pela lei federal nº 11.947, esse programa determina que, no mínimo, 30% dos recursos repassados pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação (FNDE), do MEC, aos municípios sejam utilizados na compra de produtos da agricultura familiar. Os produtos devem ser adquiridos diretamente dos agricultores familiares, sem licitação. Além disso, pela legislação, é obrigatório também que a alimentação servida nas escolas públicas ofereça semanalmente no mínimo três porções de frutas e de hortaliças e o suco de frutas tem de ser natural, não pode ser artificial. Outro programa que pode beneficiar os hortifruticultores familiares “barrados” pelos critérios do Pronaf é o Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural (Pronamp), destinado àqueles com renda bruta anual de até R\$ 700.000,00. O estado de São Paulo acaba de criar o Programa Paulista da Agricultura de Interesse Social (PPAIS), através da Lei nº 14.591, de 14 de outubro de 2011. Esse programa determina que os órgãos do estado empreguem, no mínimo, 30% dos recursos destinados à aquisição de gêneros alimentícios, “in natura” ou manufaturados, destinados a hospitais públicos, presídios, escolas públicas e outras entidades, em produtos da agricultura familiar.

HF Brasil: Qual é a sua opinião sobre os assentados rurais? Esse grupo consegue ter uma viabilidade econômica sem um apoio integral de programas de crédito?

Marly: Além do programa tradicional de reforma agrária de desapropriação e assentamento, o Ministério do Desenvolvimento Agrário, por meio da Secretaria de Reordenamento Agrário, desenvolve o Programa Nacional de Crédito Fundiário (PNCF), o qual possibilita que trabalhadores rurais sem terra ou com pouca terra, de forma individual ou coletiva, possam comprar um imóvel rural por meio de um financiamento. No caso das invasões e posterior assentamento, um dos principais problemas é a dificuldade para se avaliar o perfil das pessoas envolvidas, se eles de fato têm vocação para tornarem-se agricultores. O ideal seria manter e estimular os que já têm aptidão com a terra, como os trabalhadores rurais. ■

Consento é a peça que você precisa para controlar a requeima de forma eficiente e fácil.



CONSENTO®

Você ganha em praticidade, sua lavoura em eficácia.

Na hora de prevenir a lavoura contra a requeima, é preciso estar de olho no tempo. Mais do que isso, é necessário usar um produto que seja prático e eficaz. Consento é tudo isso em um só produto!

É tempo de CONSENTO.



ATENÇÃO Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, no bula e no rótulo. 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



Faz o Mercado Integrado de Pragas. Solicite conhecimento de propriedade e nome de produto. Use exclusivamente agrícola.



Bayer CropScience
Bayer, é bom

Dow AgroSciences



TRADICIONALMENTE INOVADOR

O único com Tecnologia NT



Dithane* NT é o fungicida que acompanha a velocidade das mudanças!

- Tradicionalmente inovador é usado por gerações no controle preventivo de diversas doenças da cultura da **Batata, Maçã, Tomate e Uva**.
- **Dithane* NT** tem maior aderência - resiste à lavagem pelas águas da chuva.
- **Dithane* NT** é proteção também para mais de 30 culturas.

Eco Comunicação

1 - 1 - Marcas Registradas da Dow AgroSciences

ATENÇÃO

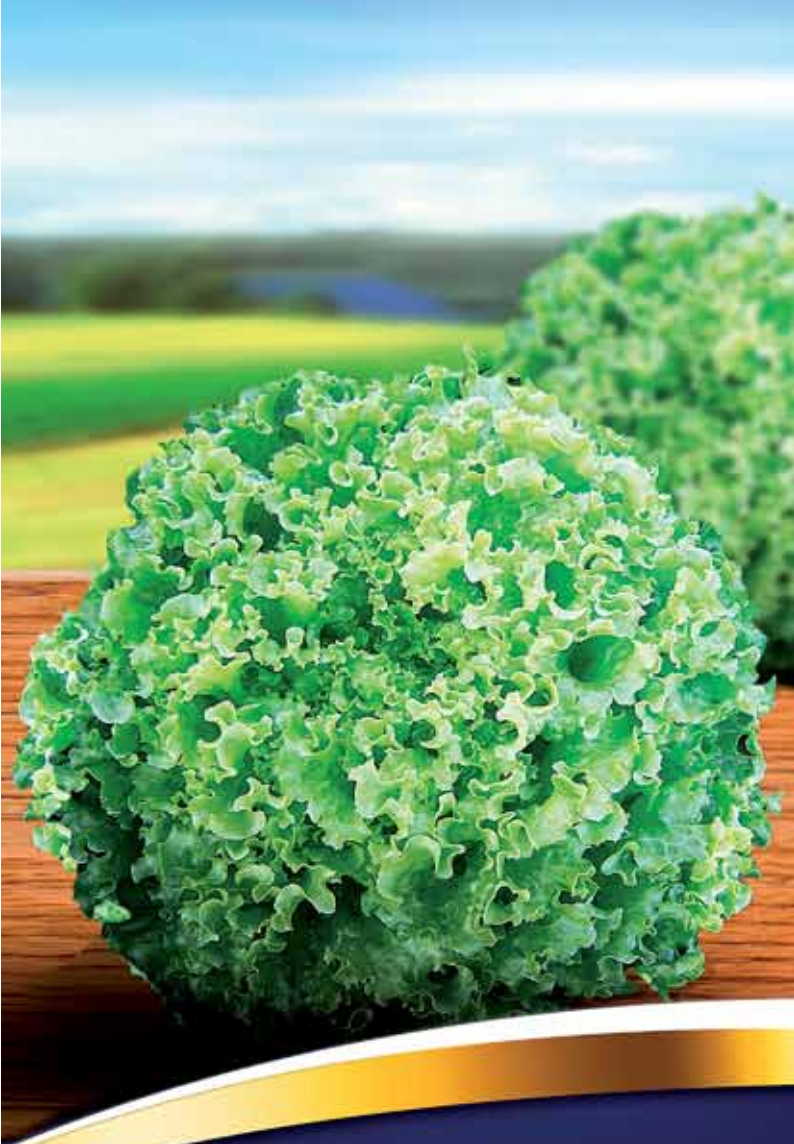
Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e recarta. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO



www.dowagro.com/br | 0800 772 2492

 **Dow AgroSciences**
HORTIFRUTI



Alface cresa

MALICE

Excelente **uniformidade**
de folhas.

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

PARA USO DOS CORREIOS

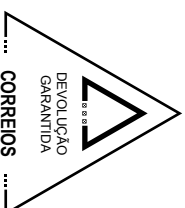
- | | |
|--|--|
| 1 <input type="checkbox"/> Mudou-se | 2 <input type="checkbox"/> Falecido |
| 3 <input type="checkbox"/> Desconhecido | 4 <input type="checkbox"/> Ausente |
| 5 <input type="checkbox"/> Recusado | 6 <input type="checkbox"/> Não procurado |
| 7 <input type="checkbox"/> Endereço incompleto | 8 <input type="checkbox"/> Não existe o número |
| 9 <input type="checkbox"/> _____ | 10 <input type="checkbox"/> CEP incorreto |

Reintegrado ao Serviço Postal em ____/____/____

Em ____/____/____ Responsável _____

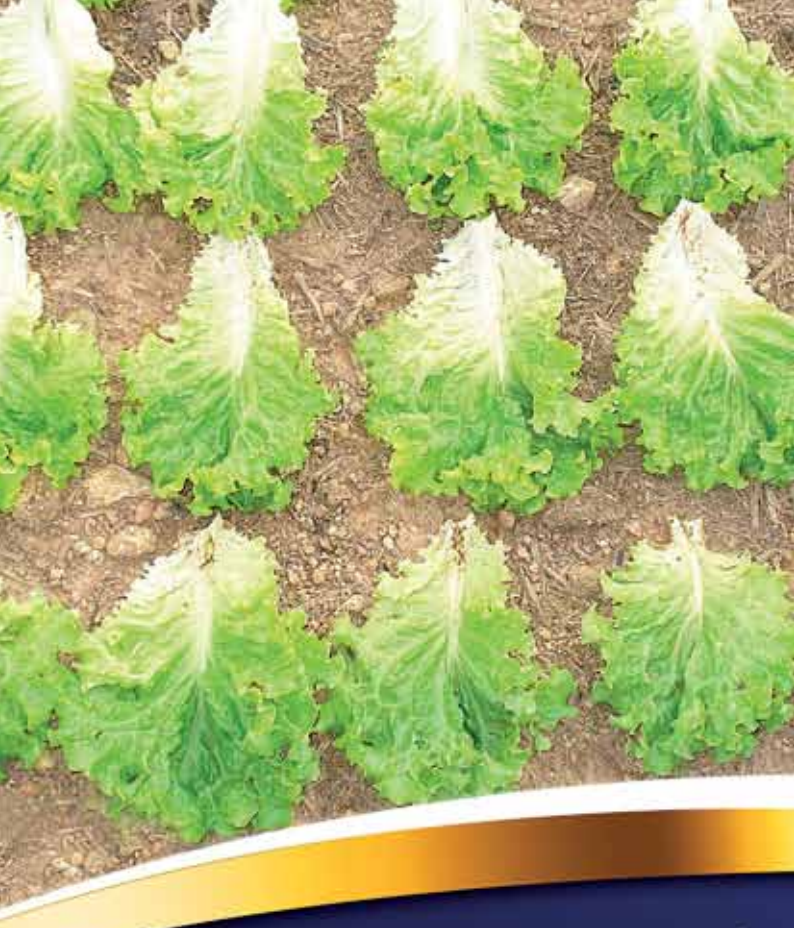
Impresso
Especial
FEALQ
CORREIOS

9912227297-2009 - DR/SPI



IMPRESSO

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



Muito mais que uma publicação, a **Hortifruti Brasil** é o resultado de pesquisas de mercado desenvolvidas pela Equipe Hortifruti do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), do Departamento de Economia, Administração e Sociologia da Esalq/USP.

As informações são coletadas através do contato direto com aqueles que movimentam a hortifruticultura nacional: produtores, atacadistas, exportadores etc. Esses dados passam pelo criterioso exame de nossos pesquisadores, que elaboram as diversas análises da **Hortifruti Brasil**.

Alface crespa

MALICE

- Folhas uniformes e em maior número
- Crocante e com ótimo sabor
- Excelente resultado em hidroponia
- Resistências: Bl: 1-16, 18-24 e LMV

NOVA variedade

Conheça outras variedades da nossa linha.



Alface americana
MAISAH



Alface lisa
REGINA 500



Alface roxa
RED STAR

TOPSEED
Premium
TECNOLOGIA EM SEMENTES

www.AGRISTAR.com.br

Tel.: 24 2222-9000

Bl - Bremia lactucae (míldio)
LMV - Lettuce mosaic polyvirus.

Uma publicação do CEPEA – ESALQ/USP
Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)
tel: (19) 3429 - 8808 Fax: 19 3429 - 8829
E-mail: hfbrazil@esalq.usp.br
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrazil