

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
VENDA PROIBIDA

[www.cepca.esalq.usp.br/hfrbrasil](http://www.cepca.esalq.usp.br/hfrbrasil)



Laranja

Cana-de-  
Açúcar

Soja

## MULTINEGÓCIOS

Citricultor estuda alternativas à produção industrial



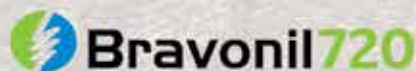
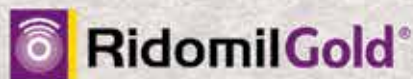
# BASE FORTE SYNGENTA



## REQUEIMA E MÍLDIO

### A FORÇA DO NOSSO PORTFÓLIO NA PROTEÇÃO DA SUA CULTURA

A Requeima e o Míldio são doenças extremamente agressivas. A boa notícia é poder contar com o Programa Base Forte da Syngenta para proteção contra essas doenças. Com ele você tem toda a experiência e o portfólio Syngenta em um manejo diferenciado para garantir sua produtividade. Conheça mais sobre nosso programa e tudo o que ele pode fazer por você.



Consulte as culturas registradas para cada produto.

Para restrição de uso nos estados, consulte a bula.  
Informe-se sobre e realize o Manejo Integrado de Pragas.  
Descarte corretamente as embalagens e restos de produtos.

#### ATENÇÃO

Este produto é perigoso a 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.portalsyngenta.com.br](http://www.portalsyngenta.com.br)





 **Base Forte**

**syngenta.**



Quando a conexão  
é contagiante

Gestão de Negócios

Marketing

Gestão Escolar

Agronegócios

Gestão de Projetos

Varejo e Mercado de Consumo

Gestão em Cooperativas de Crédito

#todaemocaodeser

AULAS E PROVAS  
ONLINE \*

TODA MBA  [mbauspesalq.com](http://mbauspesalq.com)  
EMOÇÃO USP  [/mbaesalqusp](https://www.instagram.com/mbaesalqusp)  
DE SER ESALQ  (19) 3377.0937  
 (19) 99948.4769

\*A última prova do curso (de qualificação) deverá ser feita presencialmente no campus da USP/Esalq, em Piracicaba/SP.

# EDITORIAL

## CITRICULTOR, VOCÊ TEM ALTERNATIVAS PARA REDUZIR SEUS RISCOS!



Margarete Boteon (esq.), Renato Ribeiro e  
Fernanda Geraldini integram a Equipe Citros

Uma das grandes resistências em diversificação da citricultura vem da frase: “nada dá mais dinheiro que a atividade da laranja no estado de São Paulo”. Essa avaliação está baseada no volume financeiro que a atividade gera em relação às demais culturas no estado.

A melhor lucratividade na citricultura está atrelada a projetos que investem em alta tecnologia e que, portanto, permitem maior produtividade, diante da alta incidência do HLB (greening). No geral, os estudos de custo e viabilidade econômica na laranja apontam que a citricultura é viável a uma produtividade de 1.000 cxs/ha e um preço acima de R\$ 20,00/cx para a fruta posta na indústria (2016-18), cenário condizente ao registrado por muitos produtores nas últimas três safras, mas não ao que pode ser observado num horizonte de prazo maior.

A última crise de preços na citricultura (2012-2015) restringiu o orçamento de muitos citricultores, que não conseguiram renovar sua área total com laranja. Assim, as alternativas apresentadas nesta edição são no sentido de o produtor com restrições orçamentárias – e/ou com necessidade de diluição de riscos – adotar uma área menor com laranja, mas não abrir mão de investir em alta tecnologia de formação e manutenção. A área remanescente, por sua vez, pode ser diversificada com outras culturas de menor desembolso e de retorno mais rápido. Este é o conceito apresentado nesta edição como PROJETO MULTINEGÓCIOS.

A laranja é uma atividade de alto custo fixo e de retorno somente no longo prazo (de 8 a 10 anos após a implantação). E, quanto maior o prazo de retorno, maior tem que ser a rentabilidade para cobrir eventuais riscos que o citricultor possa ter ao longo do ciclo de vida da cultura – é importante entender a rentabilidade da laranja por esse ponto de vista.





## LINHA HORTIFRÚTI CORTEVA

Proteção para todo o ciclo da lavoura.

### PORTFÓLIO CÍTRUS

#### INSETICIDAS

**Delegate**<sup>®</sup>  
**Tracer**<sup>®</sup>  
**Success**<sup>®</sup> 0.02 CB  
**Sabre**<sup>®</sup>  
**Lorsban**<sup>®</sup> 480 BR

#### HERBICIDAS

**Goal**<sup>®</sup> BR  
**Glizmax**<sup>®</sup> Prime  
**Verdict**<sup>®</sup> MAX

#### FUNGICIDAS

**Dithane**<sup>®</sup> NT  
**Fore**<sup>®</sup> NT  
**Kocide**<sup>®</sup> WDG

#### ACARICIDAS

**Savey**<sup>®</sup> WP  
**Defend**<sup>®</sup> WDG

## ATENÇÃO

Produto perigoso, de uso agrícola; consulte sempre um agrônomo; venda sob receituário agrônômico; e leia o rótulo e a bula.



# RADAR HF

## Consumidor: o maior vilão no desperdício de alimentos



Foto: Divulgação

Por Ana Raquel Mendes

O desperdício de alimentos é um assunto que está em alta nos últimos anos, e muitas iniciativas têm surgido para mitigar essa realidade. Segundo o artigo "Eating ugly food won't save the world", publicado no jornal *The Washington Post*, nos EUA, a maior parte das perdas ocorre no lar, local que representa 43% do total de alimentos desperdiçados no país. Uma das justificativas é que as pessoas compram mais alimentos do que de fato vão consumir. Ou seja, há uma falta de sincronia entre a compra dos consumidores e os seus hábitos alimentares, o que, no caso dos hortifrúteis – por serem produtos altamente perecíveis –, acaba resultando em grandes desperdícios. Dessa forma, mais do que políticas públicas e eficiência produtiva nas fazendas, a melhor forma de se reduzir o desperdício de alimentos é a consciência por parte do consumidor.

## Food truck é a nova aposta para levar alimento às crianças carentes



Foto: Keri Hensley

Por Isabela Camargo

Você já pensou numa maneira rápida e eficiente para combater a fome? A *Middletown City Schools*, em Ohio (EUA) pensou nisso e desenvolveu, em abril deste ano, o primeiro *food truck* do distrito capaz de transportar refeições nutricionais a comunidades carentes. O foco do programa são os alunos, os quais, muitas vezes, com a ausência dos pais em casa, dependem dessas refeições. De acordo com autoridades da escola, os programas de refeições ajudam, também, a manter os alunos conectados nas salas de aula. Outro programa com intenção semelhante, desenvolvido em 2010 no distrito de Warren, também nos Estados Unidos, é o *power pack*. Nele, alunos voluntários do ensino médio de escolas selecionadas embalam refeições, lanches e bebidas para distribuição aos alunos de baixa renda todas as sextas-feiras. A realização desses programas vem melhorando a qualidade nutricional das crianças, que passam a ter refeições saudáveis e balanceadas, beneficiando o rendimento acadêmico delas.

## Além de frutas *in natura*, Nordeste se destaca no mercado de polpas



Foto: Divulgação

Por Laís Marcomini

Indústrias de polpas do Ceará têm expandido seu *market share*, de acordo com a Abrafrutas. Além de abastecer o Nordeste, a produção tem sido destinada a outros estados brasileiros e também para países da América do Norte, Europa e Oceania. Mais da metade do volume da polpa cearense está presente na própria região, sendo absorvida na Paraíba (25%), no Rio Grande do Norte (13%), na Bahia (13%), em Pernambuco (13%), no Piauí (6%) e no Maranhão (6%). Outros estados compradores estão no Norte e Sudeste, abrangendo Amazonas, São Paulo, Distrito Federal e Minas Gerais – cada um deles com 6% da produção. A geração de empregos no setor industrial também tem sido destaque, levando em consideração as 148 empresas do ramo de conservas, fabricação de sucos concentrados e de polpa de frutas presentes no estado, segundo dados do Observatório de Pesquisa da Federação das Indústrias do Estado do Ceará. Atualmente, a área que mais tem atuação é a região metropolitana de Fortaleza, se mostrando uma importante compradora de frutas como maracujá, goiaba, uva e abacaxi em Centrais de Abastecimento (Ceasas), para produção de polpa.

## HF Brasil por aí

### Pesquisadora de frutas participa de evento de mamão na BA

A pesquisadora do mercado de frutas do Hortifruti/Cepea, Marcela Barbieri, esteve em Bom Jesus da Lapa (BA) nos dias 11 e 12 de abril, participando de evento promovido pela Basf. O encontro reuniu produtores de mamão locais, especialmente com áreas médias de 50 a 300 hectares. A pesquisadora ministrou palestra sobre o mercado de mamão no Brasil, além de abordar informações como os custos de produção da fruta, exportações, painel de preços e as principais perspectivas para o setor em 2019.



Marcela em palestra na Bahia

### Analista de mercado de citros participa do 20º Dia do Limão Tahiti



Carol com profissionais do setor de tahiti

A analista de mercado de citros do Hortifruti/Cepea, Caroline Ribeiro, participou, no dia 11 de abril, do 20º Dia do Limão Tahiti, em Pindorama (SP). Na ocasião, a analista ministrou palestra sobre o atual cenário econômico da lima ácida tahiti em São Paulo e as perspectivas para a fruta em 2019. Posteriormente, agentes do setor também apresentaram informações sobre o manejo sustentável e promoveram discussões sobre controles fitossanitário e biológico para combater as principais doenças que afetam a citricultura paulista.

### Equipe Tomate/Cepea vai a Mogi Guaçu para levantar custo de produção

No dia 25 de abril, os editores econômicos de hortaliças do Cepea João Paulo Deleo e Marina Marangon e as analistas de mercado de tomate Luana Guerreiro e Raquel Sabelli estiveram em Mogi Guaçu (SP) com produtores para levantar os custos de produção dessa hortaliça na região. Os resultados serão divulgados na edição de junho deste ano.



João Paulo Deleo (ao centro) coordena o Painel no interior paulista



# VISITE-NOS NA HORTITEC!



Teremos muitas novidades na Hortitec deste ano!

Confira nossa programação no site da [hfbrasil.org.br](http://hfbrasil.org.br) a partir de junho.

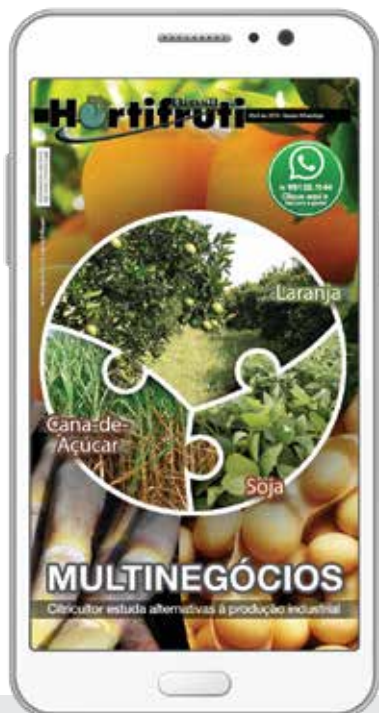


*Novidades!*



## SALA DO PRODUTOR VIRTUAL

Você poderá acompanhar nossas entrevistas e falar com os nossos pesquisadores ao vivo nas nossas redes sociais durante a Hortitec.



Lançamento oficial da revista **Hortifruti Brasil** para WhatsApp

## PROMOÇÃO!

Para os nossos seguidores nas redes sociais, teremos um brinde\*!



Distribuição de canecas da Hortifruti Brasil\*

\* quantidade limitada



# EXPEDIENTE

www.hfbrasil.org.br

## COORDENADOR CIENTÍFICO

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

## EDITORES ECONÔMICOS

João Paulo Bernardes Deleo, Fernanda Geraldini Palmieri, Marina Marangon Moreira, Marcela Guastalli Barbieri e Margarete Boteon

## EDITORA EXECUTIVA

Daiana Braga Mtb: 50.081

## JORNALISTA RESPONSÁVEL

Alessandra da Paz Mtb: 49.148

## REVISÃO

Daiana Braga, Bruna Sampaio, Caroline Ribeiro, Nádia Zanirato e Flávia Gutierrez

## EQUIPE TÉCNICA

Ana Raquel Mendes, Andréa Cimino Gonzalez Rodrigues, Caroline Ribeiro, Eduarda da Costa Pinheiro, Gabriel Coneglian Barbosa, Gabriel Pacheco de Carvalho Oliveira, Heitor Araujo Cintra Inacio, Isabela Camargo Gonçalves, Lais Ribeiro da Silva Marcomini, Laleska Rossi Moda, Lavínia da Cunha Canto Morais, Lenise Andresa Molena, Luana Maria Martins Guerreiro, Mariana Coutinho Silva e Rodolfo Fernandes Hackmann

## APOIO

FEALQ - Fundação de Estudos Agrários  
Luiz de Queiroz

## LAYOUT

Equipe Comunicação Cepea  
Rogério Bosqueiro Jr.

## DIAGRAMAÇÃO ELETRÔNICA/CAPA

Guia Rio Claro.Com Ltda  
enfaseriodclaro@gmail.com

## IMPRESSÃO

www.graficamundo.com.br

A Hortifruti Brasil é uma publicação do CEPEA-  
Centro de Estudos Avançados em Economia  
Aplicada - ESALQ/USP | ISSN: 1981-183

## CONTATO:

Av. Centenário, 1080 | Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)  
Tel: 19 3429-8808 | hfbrasil@cepea.org.br

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



ÍNDICE **20** ALFACE

**21** BATATA

**22** CEBOLA

**24** CENOURA

**25** TOMATE

**26** CITROS

**28** UVA

**30** BANANA

**31** MAMÃO

**32** MELÃO

**34** MAÇÃ

**35** MANGA

**36** MELANCIA



CAPA **10**

Neste *Especial Citros*, estimamos os custos de produção de projetos alternativos de fazendas citrícolas que estão diversificando com outras culturas, como grãos e cana-de-açúcar.

FÓRUM **38**

Carlos Eduardo Prudente Correa Junior é produtor de laranja e conta sua experiência ao também investir em cana-de-açúcar e soja.

## HF BRASIL NA REDE



Hortifruti Brasil



@revistahortifrutibrasil



11 99128.1144



@hfbrasil



@hfbrasil



Linha **Performance**

**HONEY™**

**AUMENTO NA  
PRODUTIVIDADE  
E RENDIMENTO  
INDUSTRIAL**

**MAIOR  
EQUILÍBRIO  
FONTE / DRENO**

**MAIOR PESO E  
PADRONIZAÇÃO  
DOS FRUTOS**

**COLORAÇÃO  
UNIFORME**

**INCREMENTO  
DO °BRIX**



**Alltech®**  
CROP SCIENCE

AlltechCropScience.com.br  AlltechCropScienceBrasil  AlltechDoBrasil



# MULTINEGÓCIOS

## Citricultor estuda alternativas à produção industrial

Muitas propriedades citrícolas no estado de São Paulo, especialmente as de regiões mais tradicionais, têm buscado um modelo de negócio mais diversificado. E essa mudança na estrutura da fazenda tem sido estimulada pela restrição orçamentária em investir e manter os pomares citrícolas. Atualmente, é mais comum observar propriedades citrícolas de menor escala com outras atividades, especialmente envolvendo frutas, e as de maior escala, com cana-de-açúcar e grãos.

Essa mudança no perfil está atrelada à crise na citricultura entre as safras 2012/13 e 2014/15, quando a rentabilidade da cultura se reduziu com força, ao mesmo tempo que o nível tecnológico nos pomares precisou ser ampliado, principalmente pelo aumento da incidência do HLB (*greening*).

Assim, quando produtores se encontram numa situação de restrição orçamentária, muitos têm preferido ampliar a tecnologia nos pomares citrícolas em uma área menor ao invés de expandir e/ou renovar a área com 100% de laranja para a indústria. As estatísticas da citricultura paulista comprovam essa tendência – atualmente, o setor já opera numa área total menor, mas com um nível de tecnologia (produtividade, adensamento e irrigação) muito maior.

Diante desse contexto, a **Hortifruti Brasil** montou um projeto, tendo como base uma propriedade de 363 hectares com laranja, soja e cana-de-açúcar, chamada de “Projeto Multinegócios”. Este modelo representa hoje um perfil muito comum das fazendas citrícolas que estão diversificando suas atividades com cultura anuais, já que o arrendamento de cana é o mais tradicional, mas o plantio de grãos também tem ganhado espaço.

No geral, o estado de São Paulo tem boa aptidão para várias atividades agrícolas, mesmo com alguns percalços climáticos. A diversificação com grãos e com arrendamento para cana pode reduzir o risco de rentabilidade do citricultor. Além disso, o investimento nesse modelo apresenta menor valor frente à produção de laranja para indústria.

Outra alternativa de diversificação é a citricultura de mesa. Neste caso, a escolha muitas vezes não é feita por restrição orçamentária – já que os custos de formação/manutenção dos pomares são maiores, principalmente quando se opta por uma fruta de alta qualidade, que exige investimentos em irrigação – e, sim, pelo fato de a rentabilidade poder ser maior em uma área menor e por minimizar a dependência de um negócio somente voltado à indústria.

### POR QUE PARTIR PARA O MULTINEGÓCIO NA ATIVIDADE CITRÍCOLA?

- O investimento da laranja é alto e talvez não permita a renovação de 100% da área no nível tecnológico exigido atualmente.
- No caso de restrição orçamentária para renovar por completo o pomar, uma opção é diversificar com culturas anuais, que têm um gasto menor com mão de obra e um custo fixo inferior.
- A imobilização de capital no multinegócio é menor do que numa área com 100% de laranja. Com isso, o risco financeiro é inferior, ainda mais tendo em vista que uma propriedade apenas com laranja tem alto custo fixo e retorno de investimento somente em longo prazo.
- A colheita é mecanizada, o que reduz os gastos com mão de obra.
- Os instrumentos de comercialização são mais sofisticados, como mercados futuros, venda antecipada e troca de insumos por grãos.

### MAS NEM TUDO É VANTAGEM:

- A complexidade do negócio aumenta com mais atividades, principalmente se o citricultor optar por expandir a produção com culturas anuais e com arrendamento de terra de terceiros.
- Em termos de movimentação financeira, a citricultura permite obter um lucro operacional (receita menos despesa) maior do que em grãos. Mas essa afirmação nem sempre é verdadeira quando se desconta desse lucro as depreciações do custo fixo, principalmente quanto à formação do pomar.
- O cenário de grãos gera uma menor margem bruta por unidade de área, o que, conseqüentemente, pode levar o produtor a precisar de mais área para obtenção de um lucro que compense a atividade.
- Culturas de curta duração, especialmente o milho, podem ser ainda mais suscetíveis ao clima frente às perenes.
- Falta de estrutura regional para prestação de serviços (colheita) e recepção, secagem e armazenamento na área de grãos.





## QUAL A DIFERENÇA EM INVESTIR NUMA PROPRIEDADE DE LARANJA DE MESA?

- Há uma maior exigência por qualidade da fruta, principalmente quanto ao diâmetro e aparência externa. Assim, o rigor em termos de formação e, em especial, nos tratamentos da fruta é maior, o que impacta nos custos de produção. No projeto montado para esta edição, o custo médio é 20% maior para mesa (R\$/cx) quando comparado ao da produção voltada à indústria.
- O calendário de comercialização é, no geral, mais extenso do que o da indústria. No entanto, o escoamento da fruta para indústria apresenta um fluxo mais constante, enquanto para mesa oscila muito, em função da demanda doméstica. Nesse sentido, período de final do mês – quando o consumidor tem menor poder de compra –, concorrência com outras frutas, clima mais frio e férias escolares são fatores que prejudicam o fluxo de venda da laranja ao mercado de mesa.
- No geral, é muito difícil comercializar 100% da produção para o mercado de mesa. Uma parcela, principalmente por conta da menor qualidade, é destinada às fábricas.
- Deve-se ter muito cuidado na escolha dos compradores, já que o risco de inadimplência é alto no mercado doméstico.
- A colheita e a logística, no geral, variam conforme o acordo entre produtor e comprador. Há opção de venda de laranja na árvore como também sobre rodas. Produtores de menor porte optam pela venda na árvore, enquanto os de maior porte, por vender colhido. A vantagem da venda na árvore é a redução dos gastos do produtor com a colheita. Por outro lado, dependendo do tipo de venda realizada, o comprador também escolhe a fruta e, muitas vezes, pode contaminar o pomar com doenças.
- É importante ter um *mix* de variedades de laranja (desde precoce até tardia) e de outros grupos cítricos, como as tangerinas, para ter um bom fluxo de comercialização no mercado interno. Assim, com tal portfólio as complexidades dos tratamentos e gestão são maiores do que somente a laranja destinada à indústria.

## MULTINEGÓCIO X PROJETO DE MESA

O *Especial Citros* de 2019 propõe projetos alternativos às tradicionais planilhas de custo de produção de pomares voltados à indústria, que foram desenvolvidas nas edições anteriores. O objetivo é fomentar a discussão de outras opções de investimento na citricultura paulista.

Um empreendimento da fruta voltado à indústria demanda investimento de alta tecnologia na formação e na condução dos pomares e elevada escala de produção das propriedades. Além disso, esse pacote tecnológico aumenta os gastos com maquinário e mão de obra, já que exige maiores turnos de trabalho, para conseguir cumprir o extenso calendário de pulverizações, especialmente para controlar o vetor de HLB (*greening*). Todo esse manejo mais intensivo é o que tem garantido ganhos elevados de produtividade e viabilizado muitos projetos no setor cítrico.

Essa “receita” de alta tecnologia voltada para a indústria, contudo, tem um custo de formação/manutenção muito alto, o que talvez não permita o produtor renovar 100% da sua propriedade com laranja, dependendo das suas restrições orçamentárias.

Nesse sentido, algumas propriedades estão optando por investir em uma parcela menor com a renovação de laranja, priorizando a implementação de alta tecnologia. Já para as demais parcelas da propriedade, o citricultor tem procurado por grãos e pelo plantio/arrendamento de cana-de-açúcar. O orçamento deste **PROJETO MULTINEGÓCIOS** está descrito nas páginas 12 a 15.

Outro projeto é o citricultor que busca uma menor dependência da indústria de suco e/ou uma maior rentabilidade por área e, com isso, investe num pomar de laranja de mesa. O orçamento do **PROJETO MESA** está descrito nas páginas 16 a 18.

Os desenhos desses dois Projetos, por sua vez, foram realizados por meio da técnica de PAINEL com consultores de citros do estado de São Paulo. Essa técnica consiste em reunir um grupo de especialistas do assunto para modelar uma fazenda padrão e estimar os custos de produção. A Equipe da **Hortifruti Brasil** agradece o **Grupo de Consultores em Citros (Gconci)** e à **FARM ATAC** (Farm Assistência Técnica) pelo auxílio na elaboração das planilhas apresentadas nesta edição.

# PROJETO MULTINEGÓCIOS: LARANJA

O **PROJETO MULTINEGÓCIOS** tem como base a planilha de custo de laranja desenvolvida no *Especial Citros* de 2018 (maio de 2018). Assim, a propriedade em questão tem um perfil mais próximo ao da região citrícola no norte do estado, o que torna necessária a irrigação na laranja para obter a produtividade estimada nesta edição.

A diferença é que, na planilha das páginas 14 e 15, além da laranja, foram incluídos a soja e o sorgo como opções de segunda safra após a oleaginosa e uma parcela arrendada para a usina de cana-de-açúcar. Em 2018, a área total cultivada com laranja era de 363 hectares. Já nesta edição, a área total com laranja diminuiu para 308,55 hectares. O restante foi dividido para soja (27,2 hectares) e uma segunda safra com sorgo e arrendamento de cana-de-açúcar (27,2 hectares).

Para viabilizar a cultura da soja, com um módulo mínimo de produção próximo de 100 hectares, optou-se por arrendar uma área adicional de 70 hectares a um custo de 25% da produção por hectare. Na segunda safra, o sorgo ocupou toda a área própria (27,2 hectares) e uma parcela da área arrendada (21 hectares) totalizando, então, 48,2 hectares. Vale destacar que o foco principal da cultura do sorgo é uma cobertura verde do solo do que propriamente fins comerciais, uma vez que o investimento é baixo e os riscos produtivos, altos, devido ao clima mais seco da segunda safra na região paulista.

O plantio de grãos e o arrendamento de uma parcela da propriedade para a cultura da cana-de-açúcar surgiram como

alternativas nas propriedades de laranja, em decorrência do elevado custo de renovação dos pomares. O arrendamento para o cultivo da cana pelas usinas se encaixa no modelo como uma forma de garantir receita em uma área sem desembolsos e, no caso da soja, como uma alternativa de ocupação da área e reaproveitamento de equipamentos da propriedade (tratores, grades). O modelo estimado ainda não comporta a aquisição de uma colhedora, ficando esta operação atrelada à contratação de serviços terceirizados. Além disso, o dispêndio para o custeio da cultura com grãos é menor e permite um financiamento mais fácil, por meio da troca de soja por insumo, entre outros instrumentos.

No caso da laranja, o projeto apresentado nesta edição mantém as condições consideradas na passada: um número elevado de pulverizações com inseticidas, erradicação de plantas sintomáticas seguida de replantio até determinada idade e inspeções fitossanitárias regulares. Além disso, não foi considerado um pomar com elevada incidência de HLB (*greening*). Em 2018, o projeto foi equacionado para uma propriedade 100% citrícola, irrigada com 212 mil plantas em produção. Já neste, a propriedade diminuiu para 185 mil plantas em produção. A distribuição dos talhões por idade e variedade continua na mesma proporção do ano anterior.

A estrutura de custos de soja contempla um *mix* de sementes geneticamente modificadas (tolerantes ao herbicida glifosato e resistentes à lagarta), adubação condizente com a produtividade média obtida na região nas últimas safras e um

## QUAL É O MODELO MAIS LUCRATIVO?

	R\$/fazenda	
	100% Laranja	Multinegócios
Custo Operacional (A)	R\$ 5.761.621,38	R\$ 5.228.822,09
Custo Total (B)	R\$ 7.264.976,93	R\$ 6.525.777,52
Receita Bruta (C)	R\$ 7.503.258,35	R\$ 6.696.556,95
Lucro Operacional (C - A)	R\$ 1.741.636,97	R\$ 1.467.734,86
Lucro Econômico (C - B)	R\$ 238.281,42	R\$ 170.779,43
<b>Rentabilidade (%)</b>	<b>3,3%</b>	<b>2,6%</b>

Os valores acima referem-se ao movimento total financeiro comparando o Projeto Multinegócios apresentado nas páginas 14 e 15 com uma fazenda do mesmo porte somente com laranja.

**100% Laranja:** plantio só com laranja em 363 hectares e produção voltada para o processamento.

**Multinegócios:** veja o perfil da fazenda na página 13 (a área totaliza 363 ha próprios e mais um arrendamento de 70 hectares de soja).



# + SOJA (SORGO) + CANA

tratamento eficiente para controle de pragas e doenças.

Completando o sistema produtivo, o sorgo foi utilizado como alternativa para a segunda safra, por ser uma cultura barata e eficaz na cobertura verde do solo. Porém, mesmo tendo como função principal a cobertura verde, o grão é colhido e comercializado. Assim, como 70% da área arrendada pelo produtor multinegócio é devolvida ao final da cultura da soja, os outros 30% (21 hectares) mais a área própria (que também estava com a primeira safra de soja) são destinados

ao sorgo (segunda safra). No sorgo, o cultivo é realizado sem adubação química, com apenas uma aplicação de herbicida e uma de inseticida.

No arrendamento da cana-de-açúcar, todas as operações estão a cargo da usina e o produtor fica com o valor arrendado de 50 toneladas de cana/ha/ano. Vale destacar que essa área alocada à cana foi a menos propícia ao plantio de laranja e de grãos.

## FAZENDA MULTINEGÓCIOS: PERFIL DA PROPRIEDADE

Área total cultivada: 481,15 hectares (incluindo a segunda safra de sorgo e arrendamento de soja)

	LARANJA				Total	Soja	Sorgo	Cana-de Açúcar
	Precoce	Meia-estação	Tardia					
Composição das variedades	15%	40%	45%	100%	Mix variedades	Mix variedades	Arrendado Usina	
Espaçamento	6,5 x 2	6 x 0	6,5 x 2	-	-	-	-	
Irrigação	Gotejamento	Gotejamento	Gotejamento	-	Sequeiro	Sequeiro	Sequeiro	
Adensamento (plantio)	708	767	708	732				
Adensamento (final)	648	702	648	669				
Vida útil total/Período de Cultivo	15	15	15	15	1ª Safra	2ª Safra	Anual	
Área em Formação (ha)	8,20	21,80	24,50	54,45				
Área em Produção (ha) - Própria	38,10	101,65	114,35	254,10	27,20	27,20	27,20	
Área em Produção (ha) - Arrendada					70,00	21,00		
<b>Área total (ha)</b>	<b>46,30</b>	<b>123,45</b>	<b>138,85</b>	<b>308,60</b>	<b>97,20</b>	<b>48,20</b>	<b>27,20</b>	

## PROJETO MULTINEGÓCIOS: ANÁLISE DE RENTABILIDADE

	4 a 6 anos	7 a 9 anos	10 a 14 anos	Acima de 14 anos	Média Laranja (por ha)	Soja	Sorgo	Cana-de -Açúcar
<b>Análise da rentabilidade por grupo de idade (por hectare)</b>								
Produtividade (cxs/ha)	1.033,23	1.557,30	1.476,75	1.026,90	1.339,85	55,00	38,00	-
Receita Bruta (R\$/ha)	20.044,65	30.211,61	28.649,00	19.921,93	25.993,01	3.850,00	889,20	1.468,18
Custo Operacional (R\$/ha)	16.853,36	21.859,99	20.911,03	17.630,00	19.842,34	3.268,56	687,00	-
Custo Total (R\$/ha)	21.581,33	26.696,04	25.628,36	22.347,34	24.606,86	3.791,92	932,72	991,47
Rentabilidade (%) - CT	-7%	13%	12%	-11%	6%	2%	-5%	48%

### Equilíbrio entre os custos e receita

Produtividade de nivelamento - (cxs/ha ou scs/ha)*	1.112,44	1.376,08	1.321,05	1.151,92	1.268,39	54,17	39,86	-
--	----------	----------	----------	----------	----------	-------	-------	---

\* Produtividade mínima para recuperar o custo total da propriedade

**CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE LARANJA NA REGIÃO NORTE DE SP POR GRUPOS DE IDADE\* - R\$/HECTARE**

Descrição	4 a 6 anos	7 a 9 anos	10 a 14 anos	Acima de 14 anos	Custo ponderado por idade (R\$/ha)
<b>Insumos (A)</b>	<b>4.818,55</b>	<b>6.195,41</b>	<b>6.008,69</b>	<b>5.757,64</b>	<b>5.749,80</b>
Corretivos	202,50	202,50	202,50	202,50	202,50
Fertilizantes	1.209,91	2.070,83	1.859,08	1.608,04	1.744,81
Sementes	-	-	-	-	-
Defensivos/Adjuvantes/Foliare	3.406,14	3.922,08	3.947,11	3.947,11	3.802,48
<b>Operação mecânica (B)</b>	<b>1.482,94</b>	<b>1.478,44</b>	<b>1.482,94</b>	<b>1.482,94</b>	<b>1.481,25</b>
Outras operações	685,03	685,03	685,03	685,03	685,03
Pulverização	797,91	793,41	797,91	797,91	796,22
<b>Eradicação/Replante (C)</b>	<b>359,51</b>	<b>359,51</b>	<b>188,39</b>	<b>188,39</b>	<b>295,34</b>
<b>Mão de obra (D)</b>	<b>1.451,34</b>	<b>1.498,56</b>	<b>1.461,27</b>	<b>1.420,73</b>	<b>1.467,71</b>
<b>Irrigação (E)</b>	<b>1.001,00</b>	<b>1.001,00</b>	<b>1.001,00</b>	<b>1.001,00</b>	<b>1.001,00</b>
<b>Despesa geral (F)</b>	<b>587,72</b>	<b>867,90</b>	<b>829,83</b>	<b>585,60</b>	<b>753,05</b>
<b>Colheita e Frete (G)</b>	<b>5.520,86</b>	<b>8.321,13</b>	<b>7.890,75</b>	<b>5.487,06</b>	<b>7.159,21</b>
Colheita (mão de obra)	4.797,60	7.231,02	6.857,02	4.768,23	6.221,32
Frete	723,26	1.090,11	1.033,73	718,83	937,89
<b>Arrendamento</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Impostos e recolhimentos (H)</b>	<b>322,00</b>	<b>484,18</b>	<b>462,61</b>	<b>332,47</b>	<b>419,28</b>
<b>Seguro (I)</b>	<b>52,14</b>	<b>52,14</b>	<b>52,14</b>	<b>52,14</b>	<b>52,14</b>
<b>Assistência técnica (J)</b>	<b>182,27</b>	<b>210,66</b>	<b>202,85</b>	<b>197,01</b>	<b>199,90</b>
<b>Juros de capital de giro</b>	<b>1.075,03</b>	<b>1.391,06</b>	<b>1.330,56</b>	<b>1.125,01</b>	<b>1.263,67</b>
<b>CUSTO OPERACIONAL</b>	<b>16.853,36</b>	<b>21.859,99</b>	<b>20.911,03</b>	<b>17.629,99</b>	<b>19.842,34</b>
<b>CARP/Ha</b>	<b>4 a 6 anos</b>	<b>7 a 9 anos</b>	<b>10 a 14 anos</b>	<b>acima de 14 anos</b>	<b>Custo ponderado por idade (R\$/ha)</b>
<b>CARP TOTAL</b>	<b>4.727,97</b>	<b>4.836,05</b>	<b>4.717,34</b>	<b>4.717,34</b>	<b>4.764,51</b>
Máquinas/Implementos	446,44	446,44	446,44	446,44	446,44
Equipamentos de irrigação	636,27	636,27	636,27	636,27	636,27
Pomar	2.225,23	2.333,31	2.214,60	2.214,60	2.261,77
Benfeitorias	428,56	428,56	428,56	428,56	428,56
Terra	991,47	991,47	991,47	991,47	991,47
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>21.581,33</b>	<b>26.696,04</b>	<b>25.628,37</b>	<b>22.347,33</b>	<b>24.606,86</b>
	<b>4 a 6 anos</b>	<b>7 a 9 anos</b>	<b>10 a 14 anos</b>	<b>acima de 14 anos</b>	<b>Ponderado (ha)</b>
Produtividade média (cxs/ha)	1.033,23	1.557,30	1.476,75	1.026,90	1.339,85
Custo Operacional (R\$/cx)	16,31	14,04	14,16	17,17	15,03
<b>Custo Total (R\$/cx ou R\$/sc de 60 kg)</b>	<b>20,89</b>	<b>17,14</b>	<b>17,35</b>	<b>21,76</b>	<b>18,71</b>

\* Para cada grupo de idade, o custo foi apurado considerando-se um portfólio de variedades.



# MULTINEGÓCIO

## CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE SOJA, SORGO E CANA-DE-AÇÚCAR NA REGIÃO NORTE (SP) POR GRUPOS DE IDADE - R\$/HECTARE

Descrição	Soja	Sorgo	Cana-de-Açúcar
<b>Insumos (A)</b>	<b>1.525,59</b>	<b>247,41</b>	-
Corretivos	67,50	67,50	-
Fertilizantes	339,00	-	-
Sementes	489,00	72,83	-
Defensivos/Adjuvantes/Folares	630,09	107,08	-
<b>Operação mecânica (B)</b>	<b>154,68</b>	<b>69,63</b>	-
Outras operações	90,52	58,93	-
Pulverização	64,17	10,69	-
<b>Eradicação/Replanteio (C)</b>	-	-	-
<b>Mão de obra (D)</b>	<b>163,17</b>	<b>71,63</b>	-
<b>Irrigação (E)</b>	-	-	-
<b>Despesa geral (F)</b>	<b>141,14</b>	<b>58,42</b>	-
<b>Colheita e Frete (G)</b>	<b>330,00</b>	<b>44,46</b>	-
Colheita	192,50	44,46	-
Frete	137,50	-	-
<b>Arrendamento</b>	<b>621,75</b>	<b>71,23</b>	-
<b>Impostos e Recolhimentos (H)</b>	<b>79,11</b>	<b>29,46</b>	-
<b>Seguro (I)</b>	<b>52,14</b>	<b>52,14</b>	-
<b>Assistência técnica (J)</b>	<b>36,87</b>	<b>7,77</b>	-
<b>Juros de capital de giro</b>	<b>164,10</b>	<b>34,85</b>	-
<b>CUSTO OPERACIONAL</b>	<b>3.268,55</b>	<b>687,00</b>	-
<b>CARP/Ha</b>	<b>Soja</b>	<b>Sorgo</b>	<b>Cana-de-Açúcar</b>
<b>CARP TOTAL</b>	<b>523,36</b>	<b>245,73</b>	<b>991,47</b>
Máquinas/Implementos	162,29	162,29	-
Equipamentos de irrigação	-	-	-
Pomar	-	-	-
Benfeitorias	83,44	83,44	-
Terra	277,63	-	991,47
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>3.791,92</b>	<b>932,73</b>	<b>991,47</b>
	<b>Soja</b>	<b>Sorgo</b>	<b>Cana-de-Açúcar</b>
Produtividade média (sc de 60 kg/ha ou R\$/t)	55,00	38,00	-
Custo Operacional (sc de 60 kg/ha ou R\$/t)	59,43	18,08	-
<b>Custo Total (sc de 60 kg/ha ou R\$/t)</b>	<b>68,94</b>	<b>24,55</b>	-

## MULTINEGÓCIOS OU 100% LARANJA: QUAL É MELHOR?

Comparando-se um projeto 100% laranja indústria com o de MULTINEGÓCIOS, pode-se observar que o lucro total monetário extraído de uma fazenda exclusiva com laranja é maior, de R\$ 238 mil, visto que no Multinegócios gerou lucro de R\$ 170 mil (veja na página 12). Contudo, em termos percentuais, para cada Real aplicado em ambos os projetos, o resultado é muito similar: cerca de 3% – isso significa que, para cada R\$ 1,00 desembolsado, os dois modelos retornam R\$ 0,03 de lucro total (veja na página 12).

Um projeto 100% laranja é mais custoso para a fazenda do que um multinegócio. Assim, quando o citricultor não dispõe de uma reserva financeira combatível em renovar 100% do seu pomar, uma alternativa é reduzir a área com laranja, elevar o nível tecnológico e investir na área remanescente em culturas de menor aporte financeiro. O resultado, passível de mudança dependendo das condições orçadas nos projetos, é um retorno final percentual muito similar.

Muitas vezes, o produtor analisa a rentabilidade somente com base no giro financeiro e não o resultado econômico final. Sem dúvida, a cultura da laranja movimenta muito mais financeiramente, mas não quer dizer que as sobras, proporcionalmente ao que foi investido, serão maiores. Mesmo que nos casos que a laranja rende mais, é importante analisar o Multinegócio como uma opção para o produtor que não tem condições de manter uma área 100% investida com laranja em alta tecnologia.

# QUAL É O CUSTO DE UM POMAR

O projeto LARANJA DE MESA foi desenvolvido para o centro-sul paulista, região com um regime regular de chuvas. Na edição de maio de 2018 da **Hortifruti Brasil**, esse modelo foi orçado para uma fazenda com produção 100% destinada à indústria (Projeto 1), o que permitia a condução dos pomares em sequeiro. No entanto, para a mesa, dada a maior exigência de qualidade e tamanho do fruto, optou-se em estimar um projeto de laranja com irrigação na mesma dimensão de fazenda desenhada em 2018, de 420 hectares.

Em termos de número de plantas, a recomendação dos consultores foi formatar um pomar com adensamento médio um pouco menor, para garantir maior uniformidade da fruta. O espaçamento adotado foi de 7,0 x 2,5 m para os três grupos de variedades: precoce, pera e tardia. No projeto 100% para a indústria, o espaçamento foi um pouco menor para a precoce e meia-estação (6,5 x 2,5 m).

Propriedades de mesa e de indústria se diferem quanto ao tamanho, distribuição de variedades, idades e especialmente ao número de funcionários (a mesa exige maior número de tratamentos fitossanitários). O cultivo de laranja de mesa também registra maiores custos com insumos (o manejo fitossanitário é mais intensivo) e fixo (especialmente os investimentos relacionados à irrigação). Comparando-se os dois modelos, o custo por hectare de um pomar para o mercado de mesa é de R\$ 15,60, sendo 21% acima do de indústria, que é de R\$ 12,89 (ambos na árvore).

Por outro lado, o PROJETO LARAN-

JA DE MESA mostrou-se mais lucrativo que o 100% indústria, porque gera rentabilidade média (ponderando-se todas as idades/variedades da propriedade) em torno de 11%. Isto é, a cada Real investido, em média, houve lucro de R\$ 0,11 para o citricultor de mesa. Esse valor foi obtido com base num conjunto gastos/investimentos, numa produtividade média de 1.078 caixas e em preços médios na árvore de R\$ 16,70/cx de 40,8 kg (esse valor, por sua vez, é ponderado e considera que 80% da produção foi para mesa e 20%, à indústria).

É importante ressaltar que, para orçar o PROJETO MESA, foi considerado risco zero de inadimplência por parte do comprador e o produtor conseguiu extrair 80% da sua produção para esse mercado. Utilizando-se essas hipóteses, a rentabilidade maior do PROJETO DE MESA permite produtividade de nivelamento inferior à da INDÚSTRIA.

Assim, enquanto a rentabilidade do PROJETO MESA é de 11%, a da INDÚSTRIA é estimada em 2%. Isso porque os custos da indústria atualmente estão muito próximos da receita. Com isso, é importante que o produtor apresente produção média um pouco superior a 1.000 cxs/ha e um preço médio de R\$ 19,40/cx (posto na indústria) como ponto de nivelamento para remunerar o empreendimento.

Diante disso, a PROJETO MESA é uma proposta interessante para o produtor que também não dispõe de um orçamento para renovar 100% de uma fazenda de grande porte, mas pode dedicar uma parcela menor para mesa, desde que atentos os desafios da comercialização e da qualidade da fruta no mercado interno.

## PROJETO LARANJA DE MESA

### PERFIL DA PROPRIEDADE

Área (hectares)

	Precoce	Meia-estação	Tardia	Total
Composição das variedades	15%	45%	40%	100%
Espaçamento	7 x 2,5	7 x 2,5	7 x 2,5	
Irrigação	Sequeiro	Sequeiro	Sequeiro	
Adensamento (plântio)	526	526	526	526
Adensamento (final)	525	525	525	525
Vida útil total	17	17	17	17
<b>Área total (ha)</b>	<b>63</b>	<b>210</b>	<b>147</b>	<b>420</b>



# DE LARANJA DESTINADO À MESA?

## CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE LARANJA DE MESA NA REGIÃO CENTRO-SUL (SP) POR GRUPOS DE IDADE\* - R\$/HECTARE

Descrição	4 a 6 anos	7 a 9 anos	10 a 14 anos	Acima de 14 anos	Custo ponderado por idade (R\$/ha)
<b>Insumos (A)</b>	<b>3.699,85</b>	<b>4.892,56</b>	<b>5.137,75</b>	<b>4.749,45</b>	<b>4.694,34</b>
Corretivos	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
Fertilizantes	1.397,96	1.828,58	2.093,22	1.704,92	1.805,30
Defensivos/Adjuvantes/Foliales	2.126,89	2.888,98	2.869,53	2.869,53	2.714,04
<b>Operação mecânica (B)</b>	<b>1.280,83</b>	<b>1.533,99</b>	<b>1.548,02</b>	<b>1.548,02</b>	<b>1.487,56</b>
Outras operações	434,49	701,68	701,68	701,68	644,23
Pulverização	846,34	832,31	846,34	846,34	843,32
<b>Erradicação/Replanteio (C)</b>	<b>491,95</b>	<b>737,92</b>	-	-	<b>264,42</b>
Erradicação	109,60	164,40	-	-	58,91
Replanteio	382,35	573,52	-	-	205,51
<b>Mão de obra (D)</b>	<b>2.772,44</b>	<b>2.976,32</b>	<b>3.024,33</b>	<b>3.024,33</b>	<b>2.959,85</b>
<b>Irrigação (E)</b>	<b>592,80</b>	<b>592,80</b>	<b>592,80</b>	<b>355,68</b>	<b>543,00</b>
<b>Despesa geral (F)</b>	<b>1.067,33</b>	<b>1.341,56</b>	<b>1.502,24</b>	<b>1.266,47</b>	<b>1.324,68</b>
<b>Colheita e Frete (G)</b>	-	-	-	-	-
Colheita (mão de obra)					
Frete					
<b>Impostos e recolhimentos (H)</b>	<b>92,90</b>	<b>126,09</b>	<b>146,12</b>	<b>116,73</b>	<b>124,20</b>
<b>Seguro (I)</b>	<b>51,13</b>	<b>51,13</b>	<b>51,13</b>	<b>51,13</b>	<b>51,13</b>
<b>Assistência técnica (J)</b>	<b>176,76</b>	<b>214,67</b>	<b>206,06</b>	<b>193,55</b>	<b>198,98</b>
<b>Juros de capital de giro</b>	<b>765,47</b>	<b>933,10</b>	<b>911,94</b>	<b>845,61</b>	<b>871,07</b>
<b>CUSTO OPERACIONAL</b>	<b>10.991,46</b>	<b>13.400,14</b>	<b>13.120,39</b>	<b>12.150,97</b>	<b>12.519,24</b>
<b>CARP/Ha</b>	<b>4 a 6 anos</b>	<b>7 a 9 anos</b>	<b>10 a 14 anos</b>	<b>acima de 14 anos</b>	<b>Custo ponderado por idade (R\$/ha)</b>
<b>CARP TOTAL</b>	<b>3.702,75</b>	<b>3.702,75</b>	<b>3.702,75</b>	<b>3.702,75</b>	<b>3.702,75</b>
Máquinas/Implementos	733,72	733,72	733,72	733,72	733,72
Equipamentos de irrigação	674,55	674,55	674,55	674,55	674,55
Pomar	1.291,56	1.291,56	1.291,56	1.291,56	1.291,56
Benfeitorias	61,56	61,56	61,56	61,56	61,56
Terra	941,36	941,36	941,36	941,36	941,36
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>14.694,21</b>	<b>17.102,89</b>	<b>16.823,14</b>	<b>15.853,72</b>	<b>16.221,99</b>
<b>Custo por caixa de laranja</b>	<b>4 a 6 anos</b>	<b>7 a 9 anos</b>	<b>10 a 14 anos</b>	<b>acima de 14 anos</b>	<b>Ponderado (ha)</b>
Produtividade média (cxs/ha)	731,73	1.097,63	1.323,06	992,30	1.078,00
Custo operacional (R\$/cx)	15,02	12,21	9,92	12,25	12,00
<b>Custo total (R\$/cx)</b>	<b>20,08</b>	<b>15,58</b>	<b>12,72</b>	<b>15,98</b>	<b>15,60</b>

\* Para cada grupo de idade, o custo foi apurado considerando-se um portfólio de variedades.

# PROJETO LARANJA DE MESA

## SIMULAÇÃO DA ANÁLISE DE RENTABILIDADE

	4 a 6 anos	7 a 9 anos	10 a 14 anos	acima de 14 anos	Média fazenda (por ha)
<b>Análise da rentabilidade por grupo de idade (por hectare)</b>					
Produtividade (cxs/ha)	731,73	1.097,63	1.323,06	992,30	1.078,00
Receita Bruta (R\$/ha)	12.219,96	18.330,49	22.095,14	16.571,36	18.002,58
Custo Total (R\$/ha)	14.694,18	17.102,89	16.823,12	15.853,70	16.221,97
Rentabilidade (%) - CT	-17%	7%	31%	5%	11%
<b>Equilíbrio entre os custos e receita</b>					
Produtividade de nivelamento (CT)*	879,89	1.024,12	1.007,37	949,32	971,38

\* Produtividade mínima para recuperar o custo total da propriedade

## MAIOR PRODUTIVIDADE EM 2019 PODE COMPENSAR O AUMENTO DOS CUSTOS

Os custos de produção de laranja por hectare, em média, estão superiores aos estimados na edição de 2018. Dois são os principais fatores que impulsionaram essa alta. O primeiro deles está atrelado aos preços dos insumos, em especial os dos fertilizantes, que subiram significativamente em relação à temporada anterior, por conta da valorização do dólar, afetando tanto os custos da laranja quanto os da soja. O

segundo é o da mão de obra, principalmente o custo de colheita, que deve ficar maior nesta safra. O alívio no bolso do produtor em 2019 é a expectativa de uma produtividade média superior à verificada em 2018. Muitos produtores já negociaram antecipadamente com a indústria a preços similares aos de 2018, e a boa notícia é que, por conta da maior produtividade, esses devem ter rentabilidade melhor em 2019, mesmo com o aumento dos custos. ■

	PROJETO 1: SEQUEIRO & ADENSAMENTO MODERADO		PROJETO 2: IRRIGADO E ADENSADO	
	CUSTO MÉDIO FAZENDA		CUSTO MÉDIO FAZENDA	
	2018/19	2019/20	2018/19	2019/20
Preço (R\$/cx)	19,40	19,40	19,40	19,40
Produtividade potencial (cxs/ha)	1.081,47	1.081,47	1.339,85	1.339,85
Receita Bruta (R\$/ha)	20.980,58	20.980,58	25.993,09	25.993,09
Custo Operacional (R\$/ha)	R\$ 15.451,90	17.712,79	18.739,91	19.854,11
Custo Total (R\$/ha)	18.379,68	20.670,50	23.853,00	25.030,95
Rentabilidade (%) - CT	14%	2%	9%	4%
<b>Produtividade mínima para pagar os custos totais</b>				
Produtividade de nivelamento (CT)	947,41	1.065,49	1.229,54	1.290,26

As planilhas de custos da edição de maio/18 foram atualizadas com os preços atuais dos insumos e mão de obra.

Os perfis das fazendas dos Projetos 1 e 2 estão descritos na Edição de maio/18. Veja em [www.hfbrasil.org.br/revista](http://www.hfbrasil.org.br/revista).



# O CAMPEÃO VOLTOU!

ACARICIDA

**Omite**<sup>®</sup>  
720 EC

DE VOLTA  
A LISTA

PIC

**Ampla espectro  
de controle**

**Essencial para  
a quebra de  
resistência**

#### 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. Descarte corretamente as embalagens e restos do produto. Não reutilize embalagens vazias. Informe-se sobre e faça o manejo integrado de pragas. Produto de uso agrícola.

CONSULTE SEMPRE UM  
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.  
VENDA SOB RECEITUÁRIO  
AGRÔNOMICO.



## Oferta (Abr/19)

Clima nas roças paulistas eleva produtividade e, conseqüentemente, oferta em Ibiúna e Mogi das Cruzes

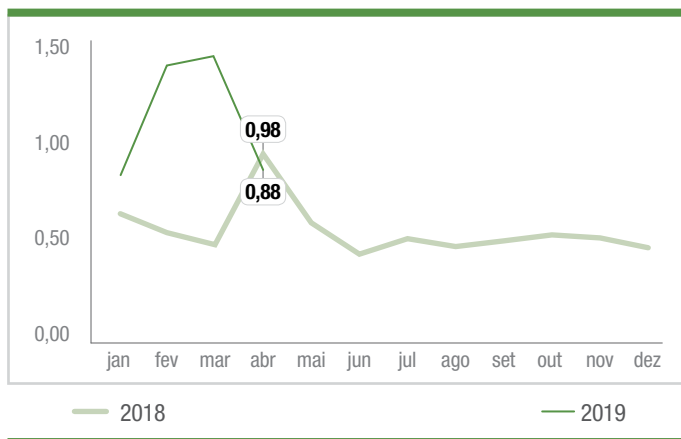


## DEMANDA

Temperatura mais baixa em SP desestimula consumo e reduz vendas em abril

## Qualidade melhora, mas preços despencam em SP

Preços médios recebidos por atacadistas da Ceagesp de SP pela alface crespa - ( R\$/unidade)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## -41,32%



Redução do valor da crespa cai em Ibiúna (SP) com elevação da oferta

## -14,67%



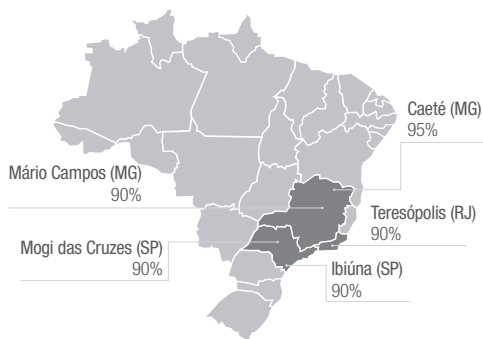
## CUSTO

Clima mais ameno em SP reduz incidência de doenças, e custo da crespa cai em abril

Os preços das alfaces recuaram em abril, já que o clima tem sido mais benéfico à produção, elevando a produtividade nas lavouras paulistas. Além disso, a oferta foi intensificada pela colheita tardia de parte de produtores, que teve dificuldade de plantar em março devido ao excesso de chuva e ao forte calor. Assim, as cotações foram mais baixas em abril: a crespa fechou a R\$ 0,85/unidade em Mogi das Cruzes (SP).

Apesar dessa desvalorização, o custo de produção foi menor e manteve a rentabilidade positiva da alface crespa em 33,7% na região.

## COLHEITA DA SAFRA DE VERÃO 18/19 ESTÁ QUASE NO FIM



Estimativa (%) da área colhida (dez/18 a mai/19) da safra de verão (dez/18-mai/19)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Produtividade

Com baixo volume de chuva e clima mais frio, a produtividade pode aumentar em maio em todas as praças.



### Viveiro

A proximidade da safra de inverno deve desaquecer a comercialização de mudas, reduzindo os pedidos aos viveiristas.



### Míldio

Doença pode se intensificar nas roças devido à maior cerração nas hortaliças, o que pode elevar os custos de produção em maio.



# BATATA

**R\$ 165,62/sc**  
de 50 kg



(Abr/19)

Preço da ágata especial nos atacados paulistanos

**-8%**

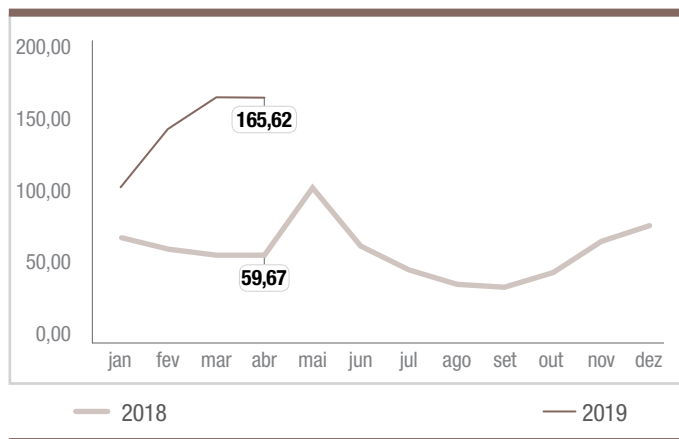


## Produtividade

Chuvas entre fevereiro e abril no Cerrado Mineiro diminuíram produtividade e resultam em sarna e requeima

## Preço chega a R\$ 250,00/sc no atacado em abril

Preços médios da batata padrão ágata especial nos atacados paulistanos - (R\$/sc de 50 kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## Rentabilidade

da ágata na safra das águas entre dezembro/18 e abril/19

**R\$ 93,28** (preço)  
**-R\$ 48,28** (custo)

**+R\$ 47,00/sc de 50kg**



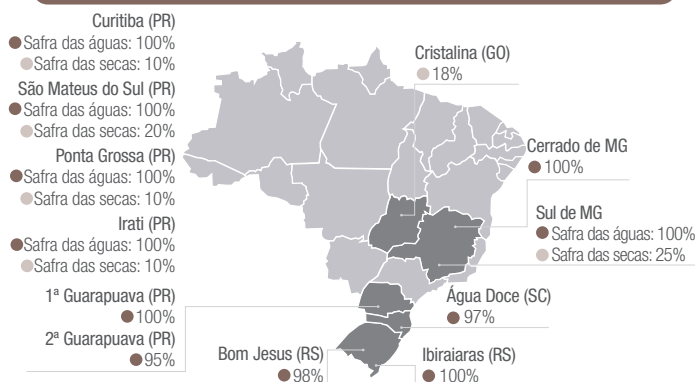
(Abr/19)

## Qualidade

Em abril, variação da qualidade amplia diferença de preços, que foi de R\$ 120 a R\$ 250/sc em SP

Os preços continuaram em altos patamares em abril, com a temporada das águas praticamente finalizada. Estima-se que, até o final do mês passado, cerca de 90% do total da safra tenha sido comercializada. Além disso, com o clima chuvoso e quente, algumas regiões tiveram queda na produtividade, como o Cerrado Mineiro e Bom Jesus (RS). A antecipação da safra, em função dos bons preços, também resultou em menor oferta no mês. A rentabilidade foi positiva no final da temporada, inclusive aos produtores que tiveram problemas com produtividade.

## SAFRA DAS SECAS COMEÇA A GANHAR RITMO EM MAIO



Estimativa (%) da área colhida frente ao total da safra das águas 2018/19 (nov/18 - mai/19) e da safra das secas (mai/19 a jul/19)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Preço

As cotações devem seguir elevadas em maio, já que restará pouca oferta da safra das águas e a das secas está apenas no início.



### Colheita

A safra das secas deve ganhar ritmo a partir da segunda quinzena do mês. As regiões paranaenses podem ter boa produtividade, ao contrário do Sul de MG, que terá quebra.



### Plantio

A expectativa é de que, até o final de maio, 32% da área da safra de inverno seja cultivada, com possível produtividade elevada.



## Fim da safra 2018/19 no Sul

Comercialização no Sul é finalizada em abril

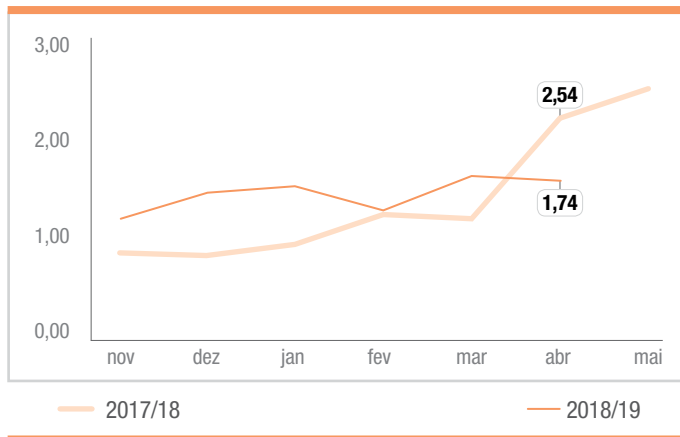


## Colheita

Chuvas atrapalham colheita em Irecê (BA), reduzindo a oferta

## Safra 2018/19 se encerra com boa rentabilidade em Santa Catarina

Preços médios recebidos por produtores do Sul pela cebola (R\$/kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## Rentabilidade

da crioula em Ituporanga (SC) durante a safra 2018/19 (nov/18 a abr/19)

1,50 (preço)  
-0,65 (custo)

**+R\$ 0,85/kg**



**+115% volume**  
(mar-abr/19)

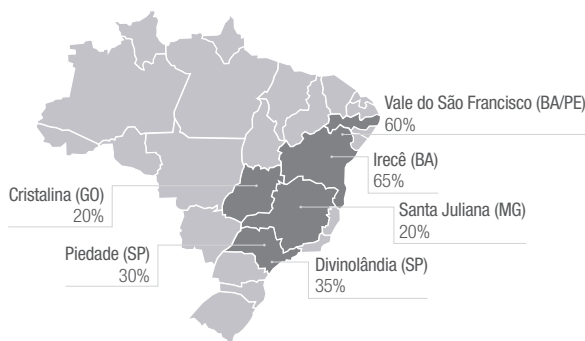
## Importações

Entrada de cebola argentina aumenta em abril, suprimindo demanda brasileira

Fonte: Secex.

No final de abril, a safra 2018/19 se encerrou nas regiões de Ituporanga e Lebon Régis (SC). Com o aumento da oferta nacional, devido à maior entrada de cebolas argentinas, as cotações recuaram em abril frente a março. Contudo, as baixas não foram tão intensas, visto que as atividades na Bahia foram interrompidas temporariamente por causa das chuvas. No final dessa temporada, o descarte de mercadorias em SC foi próximo a 15%, já que houve problemas fitossanitários. A produtividade média em SC foi de 27 t/ha, queda 15% ante à temporada passada. De novembro/18 a abril/19, a média de preços da cebola foi de R\$ 1,45/kg, 20% superior à safra passada.

## COLHEITA É INICIADA EM SP E NO CERRADO



Estimativa (%) de comercialização (mai/19) da safra 2019 de São Paulo (mai/19 a jun/19), mar/19 do Cerrado (mai/19 a out/19) e do 1º sem. do Nordeste (abr-jun/19)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Oferta

Tendência é de aumento em maio e, especialmente, em junho, em função do início da colheita em São Paulo e no Cerrado.



### Importação

A partir de junho, o volume de bulbos importados deve cair, devido ao aumento da oferta no Brasil.



### Colheita

Ritmo de colheita deve ser acelerado em Santa Juliana (MG) e Cristalina (GO) em junho, totalizando 45% de volume colhido nesta safra.



**JUNTOS**  
somos mais  
**FORTES**

Visite nosso estande na **Hortitec 2019** e aproveite para conhecer os lançamentos e principais produtos das nossas linhas de sementes no **Open Field Day**, que será realizado a 8km de Holambra/SP.

## HORTITEC

26 e 27 de junho de 9h às 19h  
28 de junho de 9h às 17h  
Holambra SP - Setor Azul / Estande 24

**OFD**2019  
open field day  
DIA DE CAMPO DA AGRISTAR

26 a 28 de junho de 7h às 16h  
Estação Experimental - Rod. SP 340, km 146.5  
Sentido Campinas / Mogi Mirim  
Santo Antônio de Posse - SP

**AGRISTAR**

CONFIANÇA NO AMANHÃ

LINHAS:

**TOPSEED**  
*Premium*  
TRADIÇÃO EM SEMENTES

**TOPSEED**  
TRADIÇÃO EM SEMENTES

**TOPSEED**  
**GREEN**  
SEMENTES PARA SUA VIDA

**UPGRA**  
**feed**  
SEMENTES QUE FAZEM A DIFERENÇA



## (Abr/19) Qualidade

Chuvas em MG, PR e GO causam manchas e descartes



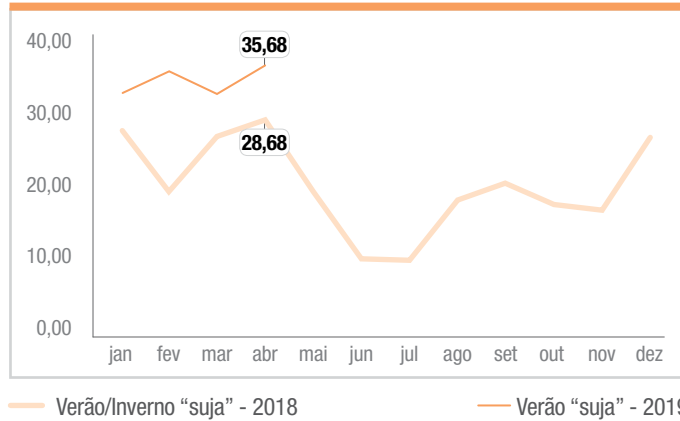
## Altas temperaturas

Em São Gotardo (MG), calor prejudica crescimento secundário e eleva proporção de cenouras tipo "A" no mercado

Fonte: Cptec/Inpe.

## Clima ainda afeta produção e descarte é elevado

Preços médios recebidos por produtores de São Gotardo (MG) pela cenoura "suja" (R\$/cx de 29 kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.



## Oferta

(Abr/19)



Com descarte elevado, oferta nacional se reduz

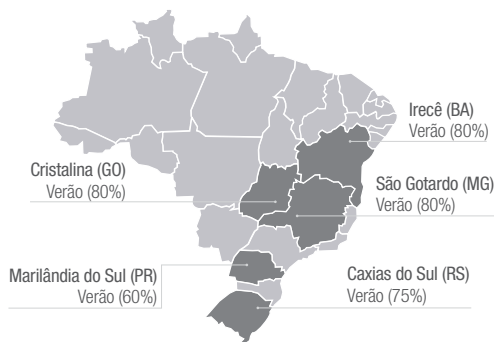
## +8,5%



Alta do preço médio nacional da "suja" aumenta

A qualidade das cenouras tem sido um problema recorrente desde o início do verão, principalmente em MG, PR e GO. A chuva e o calor afetaram a produção em abril, ocasionando manchas e levando a descartes que impulsionaram as cotações. Além disso, o desenvolvimento secundário das raízes foi prejudicado e houve excesso de cenouras de menor calibre, que têm baixa aceitação no mercado. Nesse cenário, uma parcela dessas cenouras foi descartada. Diferente das demais regiões, as precipitações em Irecê (BA) favoreceram a produção e a produtividade melhorou.

## RESTANDO 25% DO TOTAL PARA COLHER, SAFRA DE VERÃO SE APROXIMA DO FIM



% da área colhida (até abril/19) da safra de verão (dez/18-jun/19)

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Preço

O clima mais favorável à cultura (frio e seco) pode normalizar a produção, e as cotações tendem a recuar entre maio e junho.



### Produtividade

As áreas colhidas não foram afetadas severamente pelo calor e pela chuva durante o plantio. As condições climáticas do outono podem favorecer um maior rendimento das lavouras em maio.



### Plantio

O semeio de inverno, que se iniciou em março, deve alcançar 61% da área total até o final de maio. Mesmo com chuvas durante o plantio em algumas regiões, não houve perda de plantas e o desenvolvimento segue dentro do esperado.





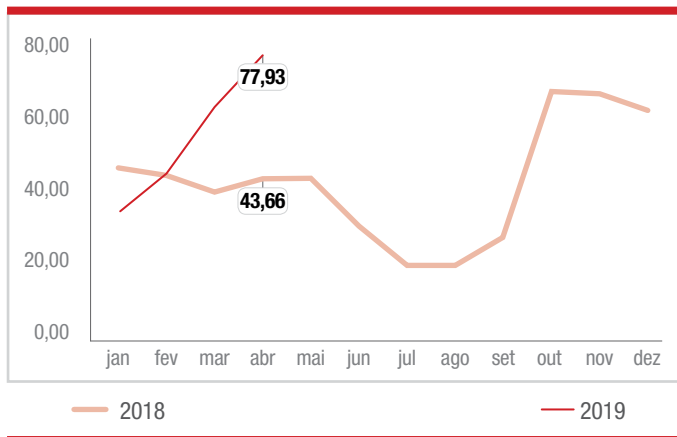
# TOMATE

Analistas de mercado: Lenise A. Molena e Luana M. M. Guerreiro  
Editor econômico: João Paulo Bernardes Deleo  
hftomate@cepea.org.br

**+8%**  
Abr/19  
x  
Mar/19  
Alta no preço médio do  
salada 2A em Caçador (SC)

## Alta dos preços no fim da safra de verão garante rentabilidade positiva

Preços médios da venda do tomate salada 2A longa vida  
ao produtor (todas as regiões) - R\$/caixa



## 92% colhida Safra de verão

A maior parte dos tomates  
da temporada de verão foi  
ofertada até abril



## Produtividade

Produtividade média em  
Caçador (SC) recua em 2019  
com clima quente e chuvoso

## Rentabilidade

Média ponderada da  
safra de verão em Itapeva (SP) –  
dez/18 a abril/19

R\$ 42,47 (preço)  
R\$ 26,65 (custo)

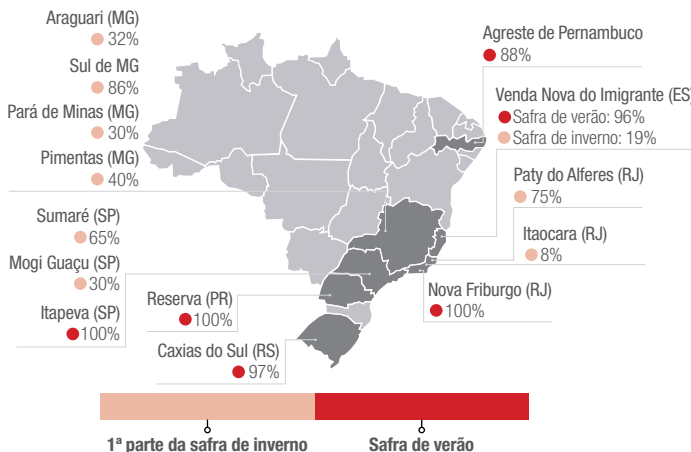
**+R\$ 15,82/cx**

Fonte: Hortifruti/Cepea.

Além da menor intensidade da colheita de tomate da safra de verão, que está próxima do final, problemas na produção limitaram a oferta, mantendo as cotações em altos patamares. Segundo colaboradores, chuvas no Sul e Sudeste mantiveram a elevada incidência de doenças e continuaram prejudicando a qualidade dos frutos. Em Itapeva (SP), apesar da concentração de chuva apenas em alguns dias do mês, traças também prejudicaram a produção e a qualidade. De forma geral, os bons preços entre fevereiro e abril possibilitaram rentabilidade média positiva, exceto para aqueles que concentraram a colheita entre a segunda quinzena de dezembro/18 e janeiro/19.

## 1ª PARTE DA SAFRA DE INVERNO GANHA RITMO E 21% DEVEM SER COLHIDOS EM MAIO

## PERSPECTIVAS



Estimativa (%) da área colhida (nov-maio/19) frente ao total cultivado – safra de verão 2018/19 (nov/18-mai/19) e 1ª parte da safra de inverno (mar/19 a out/19)

Fonte: Hortifruti/Cepea.



### Preço

Com a intensificação da colheita da safra de inverno, os preços do tomate devem recuar em maio, mesmo com a melhor qualidade.



### Paty do Alferes (RJ)

A região optou por adiantar o calendário. A maior parte dos frutos deste ano deve ser ofertada em maio, devido aos baixos preços em junho de 2018.



### Produtividade

O excesso de chuva em março comprometeu as lavouras da safra de inverno. Assim, a produtividade em maio pode ser inferior à do mesmo mês do ano passado.

**-24,7%**



Queda no preço da pera no mercado de mesa em São Paulo com maior oferta das “bocas de safra” de 2019/20

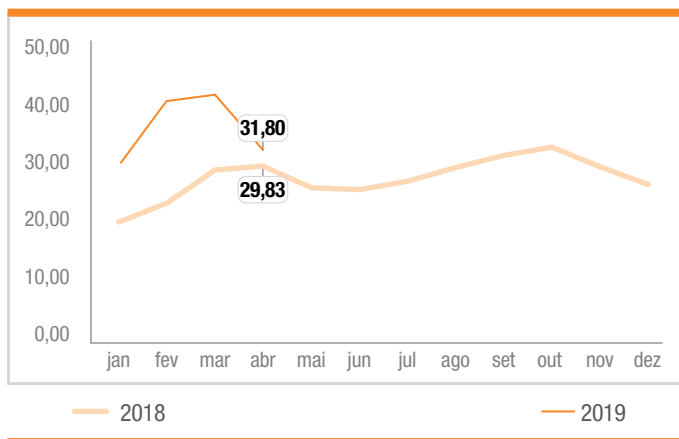
**R\$ 15/cx de**



Preço inicial oferecido por indústrias de menor porte, no *spot* de SP, pelas precoces da nova safra

## Em início de safra, pera não consegue reagir

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



Fonte: Hortifruti/Cepea.



## COLHEITA

As primeiras laranjas pera de 19/20 começam a ser disponibilizadas no mercado de mesa de SP ainda verdes

**+42,7%**



Valorização da lima ácida tahiti de São Paulo com oferta foi controlada em abril

A intensificação da colheita das laranjas pera “boca de safra” de 2019/20 nos pomares de São Paulo pressionou as cotações de todas as variedades de mesa acompanhadas pelo Hortifruti/Cepea em abril. Embora a comercialização das precoces venha ocorrendo desde março, as frutas ainda não haviam atingido o estágio de maturação demandado pelo mercado *in natura*, o que limitou o ritmo das negociações no mês passado. O preço da lima ácida tahiti, por sua vez, ficou em patamares considerados firmes em abril, já que as frutas provenientes da segunda florada ainda não estavam prontas para comercialização.

## TEMPORADA 2019/20 COMEÇA A TODO VAPOR!



Estimativa de ritmo de colheita de citros em maio

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Preço

A intensificação da colheita da safra 2019/20 em SP deve continuar pressionando as cotações de todas as variedades de laranja em maio.



### Indústria

A maior oferta de laranjas deve viabilizar a abertura de mais unidades das grandes indústrias de SP em maio. Preços no *spot* iniciam mês em R\$ 18,00/cx.



### Produção de laranja

Fundecitrus prevê colheita de 388,89 milhões de caixas de 40,8 kg em 2019/20 (+36% frente 2018/19).



**FMC**

SEMEANDO E CULTIVANDO

A VIDA *Juntos*

# Malathion<sup>®</sup>

## 1000 EC

Previna as perdas  
na pré-colheita

- Amplo espectro
- Manejo das principais pragas do citros - bicho-furão, psíldeo e mosca-das-frutas
- Ideal para manejo pré-colheita

**ATENÇÃO****CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.**

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e receita. Siga as recomendações de controle e restrições estaduais para os alvos descritos na bula de cada produto. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Faça o Manejo Integrado de Pragas. Descarte corretamente as embalagens e os restos de produtos. Uso exclusivamente agrícola.

Copyright © Abril 2019 FMC. Todos os direitos reservados.



/fmcagricola



/FmcAgricolaBrasil



/fmcagricola

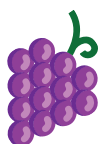


## -12,2%



Abr/19  
x  
Abr/18

Preços da variedade itália caem no Vale do São Francisco (PE/BA)



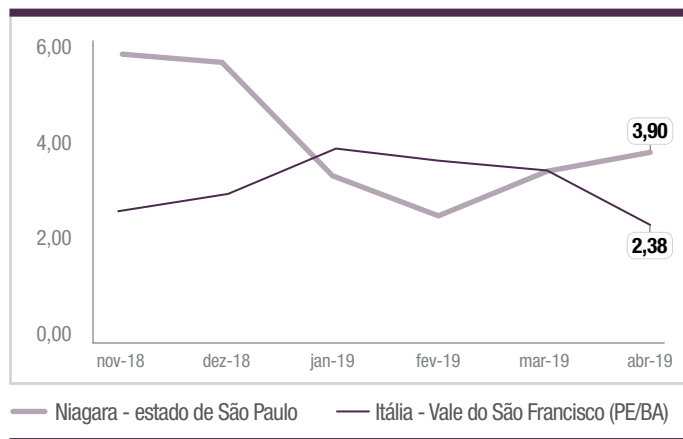
Abr/19

## Qualidade

Chuvvas no Vale do São Francisco (PE/BA) geram avarias em bagas de uvas com e sem semente, prejudicando vendas e preços

## Preço da itália cai em abril, enquanto niagara se valoriza

Preços médios recebidos por produtores paulistas e do Vale do São Francisco (R\$/kg)

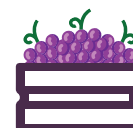


Fonte: Hortifruti/Cepea.



## Podas

Menor área podada de niagara em Rosário do Ivaí (PR) reduz oferta e cotações se elevam



## Colheita

Colheita de temporã se inicia em Marialva (PR), com ofertas de finas e rústicas de qualidade satisfatória

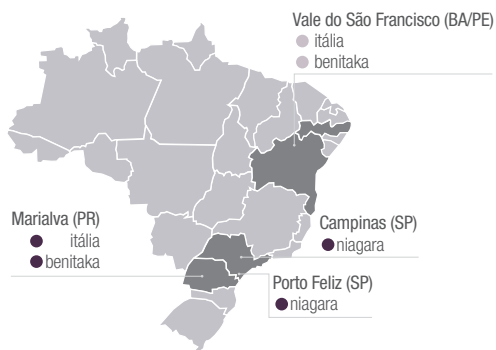
Apesar do início da safra em Porto Feliz (SP) e da intensificação da colheita em Campinas (SP), a niagara se valorizou em abril, pois houve redução de oferta em outras praças, como no Rio Grande do Sul, que encerrou a safra, e da menor área podada em Rosário do Ivaí (PR).

Além disso, a boa qualidade e o escoamento satisfatório favoreceram as cotações.

No Vale do São Francisco (PE/BA), por outro lado, as uvas perderam qualidade, devido às chuvas, dando sinais de escurecimento interno, rachaduras e podridão. Com isso, os preços de todas as variedades caíram, principalmente da itália.

## OFERTA DE NIAGARA DEVE SER ELEVADA EM SÃO PAULO

## PERSPECTIVAS



Estimativa de ritmo de colheita de uva em maio

Fonte: Hortifruti/Cepea.



### Oferta

Mesmo com podas mais escalonadas, a oferta de niagara nas regiões de Campinas e Porto Feliz (SP) deve ser volumosa em maio.



### Exportação

Vale do São Francisco (PE/BA) deve entrar em pico de safra de uvas sem semente em maio. A expectativa é de envios elevados ao exterior.



### Calendário de podas

Em Pirapora (MG), as podas de niagara devem seguir intensas. A expectativa para a safra única (prevista para julho) é positiva, diante do bom crescimento vegetativo.



**A PROTEÇÃO QUE  
VALORIZA SEU BEM  
MAIS VALIOSO.**



**SIVANTO<sup>®</sup>**  
prime 200 SL

**Chegou o novo inseticida da Bayer.**

- Novo grupo** químico
- Paralização instantânea** nas pragas sugadoras\*
- Penetração rápida** na planta\*\*
- Seletividade** para insetos benéficos\*\*\*

**Sivanto<sup>®</sup>**  
**A praga para. Seu cultivo valoriza.**



**Se é Bayer, é bom**



**Bicho mineiro**

**Psilideo**

**Mosca branca e cigarrinha-verde**

**Mosca branca**

**Mosca branca**

**Filoxera**

**Mosca branca**

**ATENÇÃO**

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



\* Estudos de EPO (Electrical Penetration Graph) realizados por IAC/ESALQ.

\*\* Estudos realizados por BAYER AG.

\*\*\* Baseado no IOBC rating - International Organization on Biological and Integrated Control.



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



# BANANA

Analista de mercado: Rodolfo Fernandes Hackmann  
Editora econômica: Marcela Guastalli Barbieri  
hfbanana@cepea.org.br

## -14%



Abr/19  
x  
Mar/19

Mesmo com baixa oferta nacional, preço médio da nanica no Vale do Ribeira (SP) cai



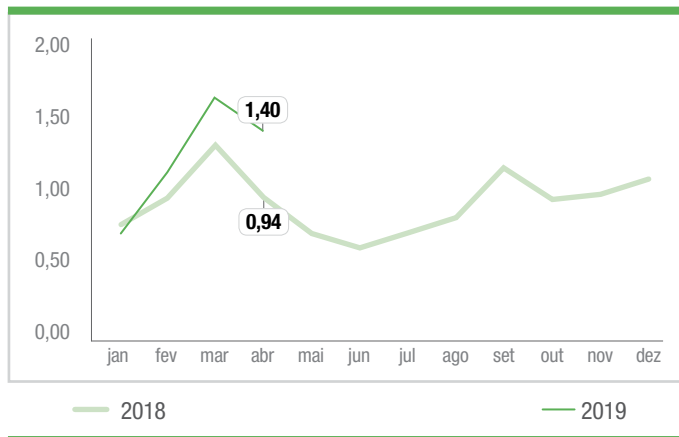
(Abr/19)

## Concorrência

Intensificação da oferta de tangerina poncã afeta comercialização da banana na Ceagesp

## Colhida antes da maturação ideal, nanica se desvaloriza

Preços médios da banana nanica na região do Vale do Ribeira (SP)- (R\$/kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.



## Qualidade

Sem frutas, produtores colhem nanica com maturação precoce, resultando em maior oferta de frutas miúdas

## R\$ 2,07/



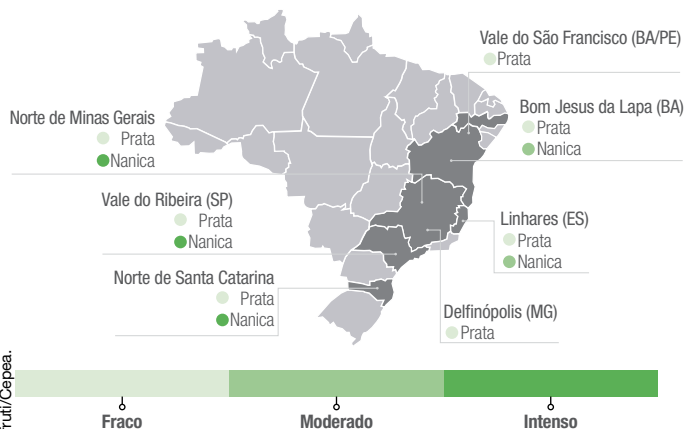
kg  
(Abr/19)

Baixa oferta impulsiona preços da prata em Minas Gerais

Mesmo com baixa oferta, os preços da banana nanica recuaram nas principais regiões produtoras em abril. Isso porque produtores colheram a variedade antes do período ideal de maturação, aumentando a disponibilidade de frutas miúdas no mercado. Além disso, a intensificação da safra de tangerina poncã afetou a comercialização da fruta, visto que é uma das principais concorrentes da banana no período. A nanica foi vendida em abril por R\$ 1,40/kg no Vale do Ribeira (SP), queda de 14% frente ao mês anterior. Para a prata, por outro lado, a baixa oferta manteve as cotações em alta, principalmente em Minas Gerais.

## COLHEITA DE NANICA DEVE AUMENTAR EM MAIO

## PERSPECTIVAS



Estimativa de ritmo de colheita de banana nas principais regiões produtoras em maio

Fonte: Hortifruti/Cepea.



### Nanica

Oferta de nanica deve aumentar nas principais regiões produtoras em maio, pressionando as cotações.



### Qualidade

Como a nanica deve ser colhida no ponto de maturação mais adequado em maio, um melhor padrão poderá ser observado no mercado.



### Exportações

Preços mais competitivos da banana brasileira, vinculados aos entraves dos principais concorrentes, podem impulsionar as exportações ao Mercosul.



## Formosa (Abr/19)



Oferta aumenta aos poucos no Norte de MG e no Oeste de BA, pressionando as cotações

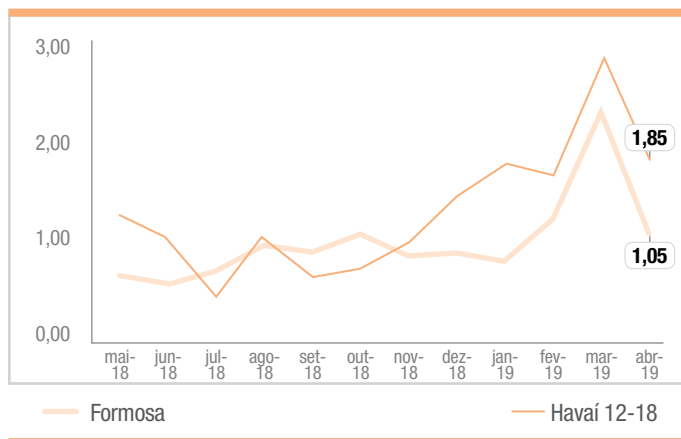


## Qualidade (Abr/19)

Menor calibre do havaí no Norte do ES e no Sul da BA dificulta vendas

## Preços despencam em abril

Preços médios do mamão recebidos por produtores do Sul da Bahia (R\$/ kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## -36%



Abr/19 x Mar/19

Preço do havaí tipo 12 a 18 recua no Norte do ES, mesmo com oferta baixa

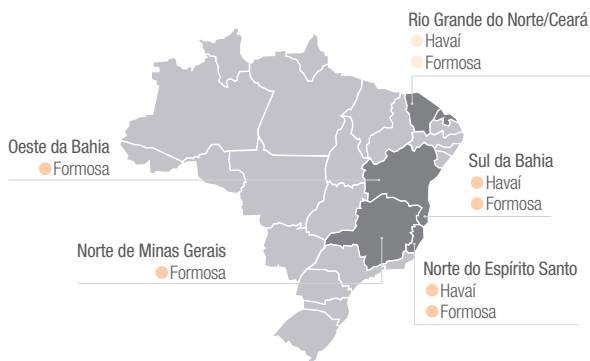


## Demanda

Procura diminui com longo período de altas cotações e Semana Santa

Em abril, as cotações de mamão caíram fortemente nas regiões produtoras. Segundo colaboradores do Hortifruti/Cepea, ora o leve aumento de oferta de formosa, ora o menor calibre do havaí influenciaram a desvalorização. Além disso, houve relatos de que a demanda limitada diante dos altos valores no varejo e pela Semana Santa também causaram queda nos preços. Assim, no Norte do Espírito Santo, por exemplo, o havaí tipo 12 a 18 registrou média de R\$ 1,79/kg, enquanto o formosa foi comercializado por R\$ 1,18/kg, valores 36% e 52% inferiores, respectivamente, aos do mês anterior.

## REGIÕES PRODUTORAS INTENSIFICAM COLHEITA DE FORMOSA



Estimativa de ritmo de colheita de mamão nas principais regiões produtoras em maio

## PERSPECTIVAS



### Formosa

Oferta deve seguir aumentando levemente nas regiões produtoras em maio, pressionando as cotações.



### Havaí

Disponibilidade deve aumentar levemente em maio. Os preços podem ser ainda mais limitados devido à concorrência com o formosa.



### Demanda

Com as temperaturas em declínio nos principais centros consumidores, a procura por frutas pode diminuir em maio.

## Oferta (Abr/19)



Com o lento início da colheita no Vale, oferta nacional do amarelo se mantém baixa

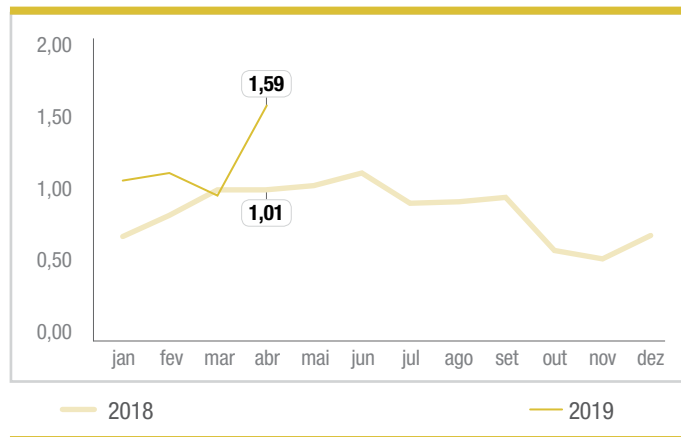
**R\$ 38,10/**  
 cx de 13 kg  
 (Abr/19)



Maior preço médio do amarelo tipos 6 e 7 na Ceagesp desde 2016

## Apenas com Vale ofertando, preços são os maiores desde 2016

Preço médio do amarelo kg no Vale do São Francisco - (R\$/kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

**+61%**



Abr/19  
x  
Mar/19

Alta do amarelo a granel no Vale do São Francisco (PE/BA)



-12%  
receita  
-4%  
volume

## Exportações

Os embarques brasileiros na safra 2018/19 (ago/18 a mar/19) à UE foram limitados tanto pela alta oferta local quanto pela baixa demanda

Fonte: Secex.

Em abril, a oferta de melão foi baixa, tanto por conta da entressafra no Rio Grande do Norte/Ceará quanto pelo lento início da campanha principal do Vale do São Francisco (PE/BA), devido às chuvas, em especial em fevereiro, que atrasaram o plantio e, conseqüentemente, a colheita na região. Com isso, os preços da fruta subiram em todo o País. O amarelo embalado tipos 6 e 7 no Vale, por exemplo, alcançaram média de R\$ 34,79/cx de 13 kg, aumento de 18% frente ao mês anterior – os preços da fruta a granel e embalada são os maiores desde o primeiro trimestre de 2016.

## COLHEITA DEVE SE INTENSIFICAR NO VALE!



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Vale do São Francisco

Apesar da intensificação da colheita do amarelo no Vale, a oferta nacional deve seguir controlada em maio, devido à menor área cultivada frente ao RN/CE.



### Demanda

Clima mais ameno nos principais centros consumidores (Sul e Sudeste) deve enfraquecer demanda no fim do outono.



### Europa

Enquanto a colheita das safras europeias devem se intensificar em maio, exportadores brasileiros fecham contratos internacionais para 2019/20 no RN/CE.



# 26<sup>a</sup> HORTITEC

Exposição Técnica de Horticultura, Cultivo Protegido e Culturas Intensivas

de 26 a 28 de Junho 2019

dias 26 e 27 das 9h00 às 19h00

e dia 28 das 9h00 às 17h00

Holambra-SP

Organização



Capacitação



Patrocínio



Apoio



Agência de Turismo Oficial



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







## -12%

Abr/19  
x  
Mar/19

Com avanço da colheita, preço médio da fuji graúda Cat 1 caiu na Ceagesp

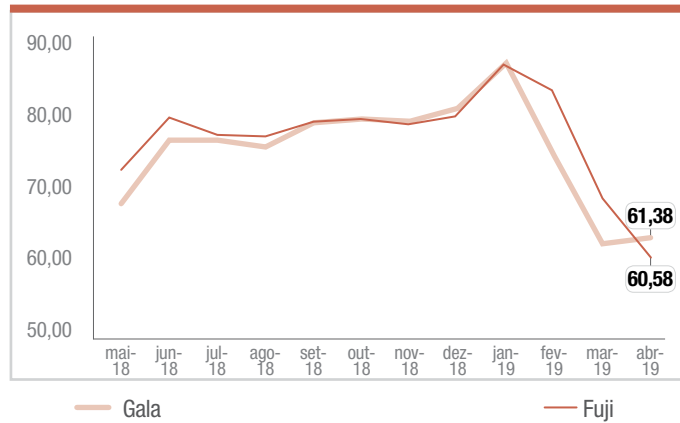


### Demanda

Concorrência com caqui e poncã afetam vendas em abril, principalmente da fuji

## Colheita se intensifica para fuji, mas termina para gala em abril

Preços médios da venda de maçãs gala e fuji graúdas CAT 1 no atacado de São Paulo - (cx de 18 kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## R\$ 61,38/

Cx de 18 kg  
(Abr/19)

Preço da gala graúda Cat 1 se recupera na Ceagesp com maior controle da oferta dos classificadores



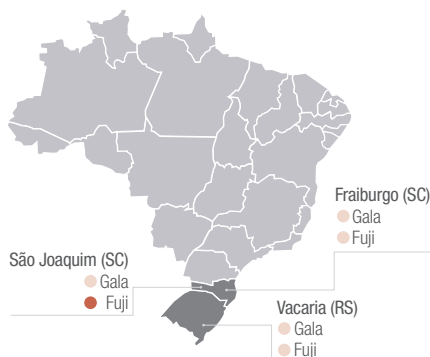
### Indústria

Envio de frutas para indústria de suco é reduzido devido à boa qualidade da safra 2018/19

Em abril, o mercado de maçãs se mostrou mais difícil por conta dos feriados da Semana Santa, que dificultaram as vendas. Além disso, a concorrência com caqui e poncã também afetou o comércio, principalmente, para a fuji – variedade que, como ainda estava sendo colhida fortemente, apresentava uma maior oferta. Assim, o preço médio da fuji graúda Cat 1 foi de R\$ 60,58/cx de 18 kg na Ceagesp, valor 12% inferior a março. Para a gala, o mercado já mostrou os primeiros sinais de recuperação, com os classificadores controlando sua oferta – a cotação da gala Cat 1 graúda foi de R\$ 61,38/cx de 18 kg na mesma praça, valor 9% superior ao mês anterior.

## COLHEITA DE FUJI CHEGA À ETAPA FINAL EM MAIO

## PERSPECTIVAS



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de maçã no Sul em maio

Fonte: Hortifruti/Cepea.



### Fuji

O fim da colheita e a oferta mais controlada pelos classificadores podem valorizar a fruta.



### Gala

Classificadores devem seguir controlando a oferta da gala em maio, o que deve manter ou elevar as cotações da variedade.



### Custo

Aumento do preço da energia elétrica pode encarecer o armazenamento nas regiões produtoras, por conta do uso intensivo de câmaras frias.



# MANGA



**+47%**  
receita  
**+53%**  
volume

## Exportações

Janela de embarques do Peru e da Costa do Marfim favorece envio da palmer nacional à UE frente jan-abr/2018

Fonte: Secex.

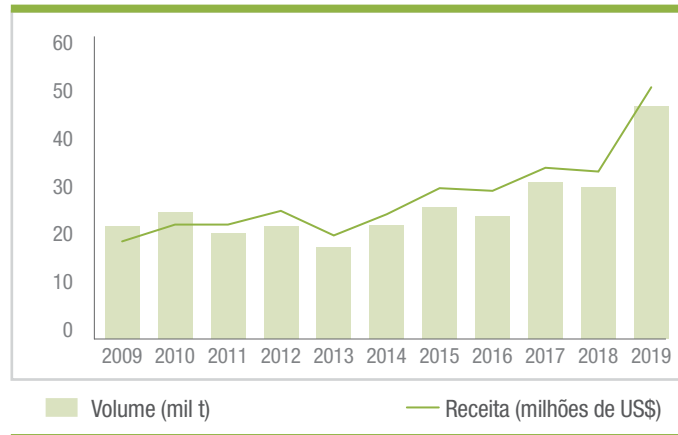


## Antracnose

Doença limita exportações da palmer do Norte de Minas Gerais

## Exportações à União Europeia são recordes no 1º quadrimestre

Exportações de manga do Brasil à UE (parcial jan-abr)



Fonte: Secex.

**R\$ 3,19/**



Preço da palmer para exportação em Petrolina/Juazeiro (PE/BA)

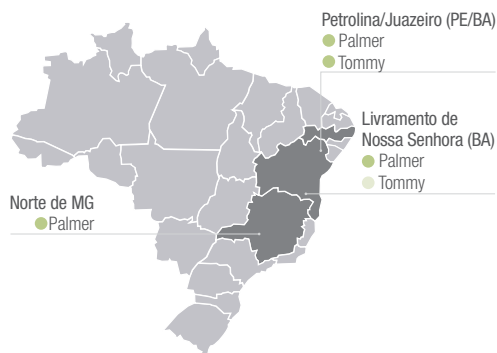
**Oferta**  
(Abr/19)



Apesar do início da colheita em Livramento (BA) e em MG, envios à UE mantêm oferta nacional controlada

Exportadores incrementam, todo ano, o volume de manga palmer destinado à União Europeia (UE), principal importadora da fruta brasileira. Segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), as exportações de manga à UE de janeiro a abril/19 foram recordes para o primeiro quadrimestre, totalizando 46,6 mil toneladas e gerando receita de US\$ 51,3 milhões. Além de proporcionar melhor remuneração ao produtor, os envios têm permitido o controle efetivo da oferta nacional no início do ano, o que evita quedas consideráveis dos preços no mercado interno.

## OFERTA AUMENTA, MAS CONTINUA CONTROLADA



Estimativa de ritmo de colheita de manga em maio

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Oferta

A intensificação da colheita em Livramento de Nossa Senhora (BA) e Jaíba/Janaúba (MG) em maio deve elevar a oferta nacional.



### Demanda

Com o início das atividades na Costa do Marfim em maio, a palmer brasileira já deve perder espaço para a kent africana, reduzindo as exportações nacionais.



### Preço

A queda na demanda internacional e a elevação (ainda que pequena) da oferta brasileira devem reduzir os preços da manga em maio.



## OFERTA (Abr/19)



Finalização da safra em Teixeira de Freitas (BA) e menor produtividade paulista reduzem oferta no Brasil

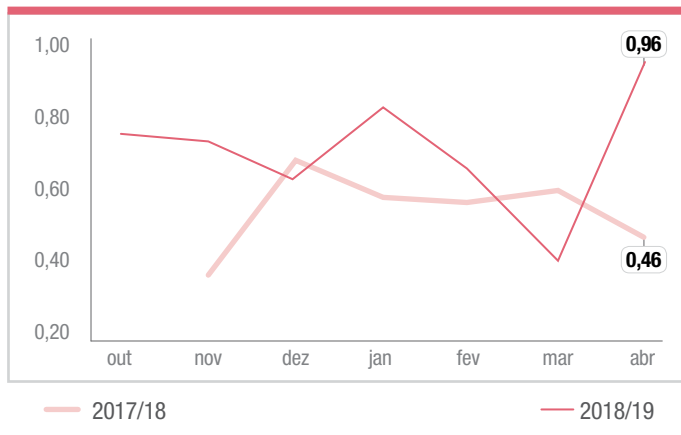
## -38,7% Abr/19 X Abr/18

### Produtividade

Chuva e virose prejudicam desenvolvimento das frutas em SP

## Preços na Bahia mais que dobram frente a março

Preços médios recebidos por produtores de Teixeira de Freitas (BA) pela melancia graúda (>12kg) - (R\$/ kg)



Fonte: Hortifruti/Cepea.

## +146%



Abr/19  
X  
Mar/19

Oferta restrita impulsiona cotações em Teixeira de Freitas (BA)

## R\$ 0,86/



kg  
(Abr/19)

Média de preços da melancia paulista em abril

Após despencarem em março, os preços da melancia tiveram forte alta em abril, devido à considerável redução da oferta. Enquanto em Teixeira de Freitas (BA) e em Marília/Oscar Bressane (SP) a colheita foi praticamente finalizada em meados do mês passado, em Itápolis (SP), os problemas durante o desenvolvimento (chuva e virose) reduziram a produtividade, diminuindo ainda mais a oferta. Vale destacar que, tanto na BA quanto em SP, as elevadas cotações em abril beneficiaram apenas uma parcela dos produtores, visto que outros já haviam finalizado os trabalhos no início do mês.

## OFERTA DE URUANA (GO) DEVE PREDOMINAR EM MAIO



Fraco Moderado Intenso

Estimativa de ritmo de colheita de melancia em maio

Fonte: Hortifruti/Cepea.

## PERSPECTIVAS



### Colheita

A colheita em Uruana (GO) ganha ritmo em maio. A produtividade pode ser menor diante das chuvas durante a florada.



### Preço

Um leve aumento da oferta em maio pode pressionar as cotações em Uruana (GO). Entretanto, com a menor produtividade esperada, os preços ainda podem ser remuneradores.



### Plantio

Após o atraso no plantio por conta das chuvas em abril, as atividades devem ganhar força em Lagoa da Confusão, Formoso do Araguaia (TO) e em Uruana (GO).



# Sementes de Vegetais Syngenta: ciência, pesquisa e 150 anos de inovação.

Nossas sementes estão na terra e na vida das pessoas.

Uma história escrita com paixão pela inovação, traduzida em sementes com alta tecnologia, rentabilidade, produtividade e qualidade para contribuir com a alimentação do nosso país e do mundo.

## Sementes de Vegetais Syngenta

+ Inovação + produtividade + qualidade



saiba mais > [portalsyngenta.com.br](http://portalsyngenta.com.br)

syngenta®



## “COM A DIVERSIFICAÇÃO, VOCÊ FAZ DINHEIRO COM MENOS RISCOS”

ENTREVISTA: Carlos Eduardo Prudente Correa Junior

Carlos Eduardo Prudente Correa Junior é administrador de empresas, com especialidade em Gestão. Em sociedade com a sua família, tem dinamizado suas propriedades com um modelo multinegócio de laranja, cana-de-açúcar e soja. Depois da crise de rentabilidade da citricultura em meados da década de 90, eles diversificaram a propriedade com outras atividades. E, a crise recente, de 2012-2014, fez novamente Carlos Eduardo rever seu portfólio de atividades.

**Hortifruti Brasil: Como está o perfil da sua propriedade atualmente?**

**Correa:** Estou na região norte do estado de São Paulo, onde nasceu a indústria citrícola paulista. Minha família está na atividade desde os anos 60. Até os anos 80, a atividade citrícola expandiu muito na minha região e isso propiciou um aumento do patrimônio da minha família por conta da atividade. No entanto, isso começou a mudar na final dos anos 90. Naquele período, houve um excesso de produção e uma parte da minha não foi escoada, já que indústria não processou 100% da laranja. A queda de rentabilidade no período foi tão grande que começamos a apostar em outras atividades, e a cana-de-açúcar foi a alternativa. A outra mudança importante surgiu na segunda crise de preços da citricultura, que foi há seis anos, onde novamente a indústria não processou toda a produção e uma parcela não foi comercializada. Isso me fez buscar outros modelos de produção, como a soja. Atualmente, dos mil hectares originais, temos 130 hectares de laranja para mercado/indústria, 120 hectares de cana própria e 700 hectares de cana arrendada para a usina. Além disso, arrendo 120 hectares para o plantio da soja. Com esse portfólio, consegui ter uma renda mais estável ao longo dos anos.

**HF Brasil: À medida que aumentam as atividades em uma fazenda, tornando ela um multinegócio, não fica mais complexa a gestão?**

**Correa:** Meu conselho é ir devagar, para que você permita ter uma curva de aprendizado com a nova cultura. Para reduzir a complexidade, é vital uma boa equipe na fazenda. Os recursos em multinegócios, de preferência, tem que ser as linhas de financiamento de longo prazo – o mais oneroso será em maquinário. E não tenha medo, tenha coragem e fôlego financeiro, não adianta querer investir em um portfólio de culturas quando você está quebrado.

**HF Brasil: Os estudos teóricos indicam que, em termos de**

**rentabilidade, nada é mais viável no estado de São Paulo do que a atividade citrícola?**

**Correa:** Atualmente, por hectare, meu maior lucro vem da laranja, porque estou no ápice na minha produção (média de 1.400 cxs/ha e a um preço para indústria de R\$ 20,00/cx). Mas só consigo obter esses números no longo prazo e ter um dispêndio muito grande para alcançar tal produtividade. Se você só faz a conta da receita que entra na fazenda e do desembolso, acredito que das atividades que eu trabalho, a laranja é a mais remuneradora. Há uma imobilização de capital muito grande na citricultura, com um retorno de longo prazo e uma incerteza na precificação muito alta. Esses são riscos que devem ser equacionados pelo produtor para de fato calcular a lucratividade real. Tenho que embutir os riscos e o tempo de retorno do investimento. Para grãos, o tempo de retorno do investimento é menor e as alternativas para comercialização e segurança/transparência na precificação é muito melhor, reduzindo significativamente meu risco. Assim, acredito que um modelo mais sustentável de negócio é uma fazenda multinegócio.

**HF Brasil: Qual é a sua sugestão ao citricultor que hoje só investe em laranja para a indústria e quer diversificar?**

**Correa:** Acho que há boas oportunidades no estado de São Paulo para outras culturas. No cultivo de cana própria, o citricultor leva muito mais vantagem, pois ele sabe investir em tecnologia para obter melhor produtividade. Nosso rendimento, no geral, é melhor que o plantio de cana própria da usina. Além disso, com o advento da meiose como técnica de renovação de área de cana, as áreas de plantio de soja aumentaram bastante. É importante o produtor avaliar não só o que ele gira de dinheiro, que no caso da laranja é muito alto, mas o que de fato sobra em termos de lucro num horizonte a longo prazo. Meu conhecimento em manejo/gestão de laranja aumentou muito em ser mais eficiente na área de grãos e cana. E isso é uma oportunidade que vislumbro para os citricultores iniciarem sua diversificação. ■



# SANMITE EW, O PESADELO DOS ÁCAROS

Aterrorize os ácaros em sua lavoura com **SANMITE EW**, o acaricida implacável da IHARA. Sua ação de choque controla todas as fases do ácaro, deixando o seu cultivo livre dessa praga por mais tempo.



Ampla espectro de controle:  
ácaro-da-leprose e ácaro-vermelho



Excelente ovicida



Seletivo aos inimigos naturais



Recomenda-se a adição de Iharol Gold,  
o novo óleo mineral da IHARA



#### ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções ocorridas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Evite o contato direto da pele. Descarte corretamente as embalagens e restos de produto. Use exclusivamente agrícola.

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENHA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMO.

**Sanmite** EW

**IHARA**  
Agricultura  
é a nossa vida



# Soluções BASF Citros, contribuindo para o melhor do seu Legado.



Com as Soluções BASF, sua produção de Citros  
fica mais produtiva e rentável.



## PRODUTOS

### Inseticidas

Alvo: Psilídeo  
Imunit®

Alvo: Bicho-furão  
Verismo®

### Acaricida

Alvos: Ácaros da Leprose,  
Falsa-ferrugem e branco  
Kumulus® DF

### Herbicidas

Pós-emergente Folhas Largas  
Heat®

**finale**®

### Fungicidas

Alvos: Pinta-preta e Verrugose  
Comet®  
Tutor®

Alvos: Antracnose e Pinta-preta  
Orchestra® SC\*

### Adjuvantes

Assist® EC  
Dash®  
Break-Thru®

\*Produto com o benefício AgCelence®.

- ☎ 0800 0192 500
- 📘 facebook.com/BASF.AgroBrasil
- 🌐 www.agro.basf.com.br
- 📝 www.blogagrobasf.com.br

**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  
VÁLIDA SOB RECEITA DO  
AGRÔNOMO



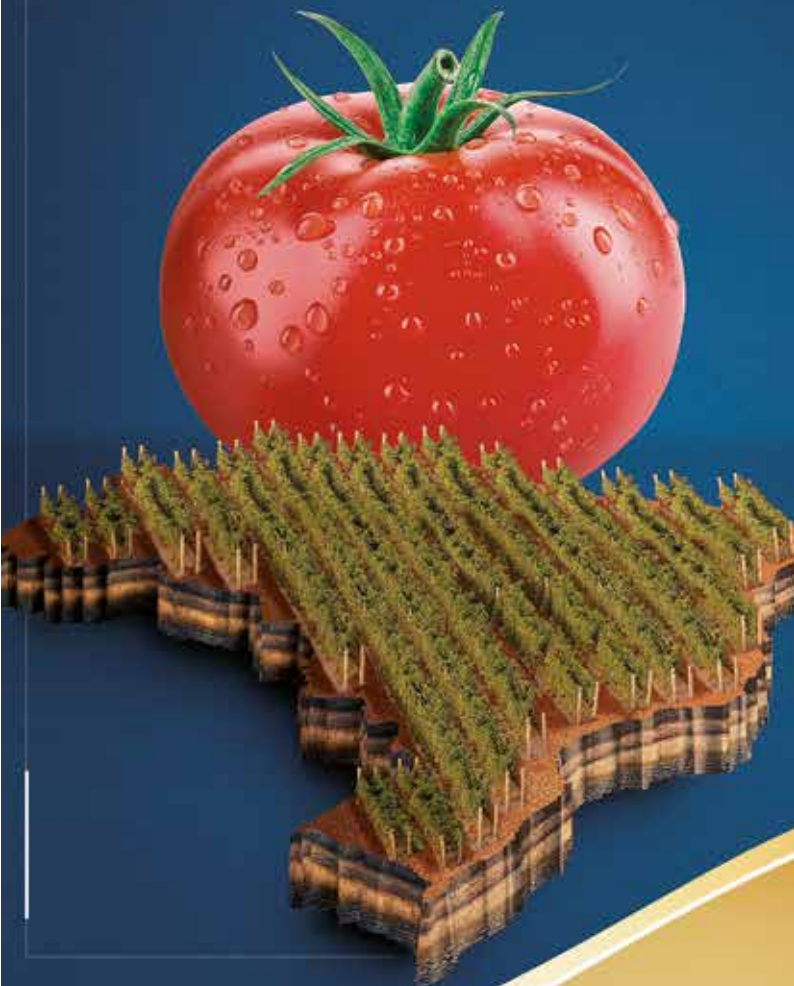
Uso exclusivamente agrícola. Aplique somente as doses recomendadas. Descarte corretamente as embalagens e os restos de produtos. Inclua outros métodos de controle do programa de Manejo Integrado de Pragas (MIP) quando disponíveis e apropriados. Registro MAPA: Finale® n° 0691, Comet® n° 08801, Tutor® n° 02908, Orchestra® SC n° 08813, Imunit® n° 08806, Verismo® n° 18817, Kumulus® DF n° 02418592 e Heat® n° 01013.

**BASF na Agricultura.  
Juntos pelo seu Legado.**

**BASF**  
We create chemistry



Uma linha completa  
de **TOMATES** desenvolvida  
por quem entende de **BRASIL**



SEGURANÇA



PRODUTIVIDADE



INOVAÇÃO

**TOPSEED**  
*Premium*  
TECNOLOGIA EM SEMENTES

Mala Direta Postal

**Básica**

0000/2012 - DR/XXXXYY

Cliente

...CORREIOS...

**IMPRESSO**

**Uma publicação do CEPEA USP/ESALQ**

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

Tel: 19 3429.8808 - Fax: 19 3429.8829

e-mail: [hfcepea@usp.br](mailto:hfcepea@usp.br)

# CONHEÇA NOSSA LINHA DE TOMATES SALADA



## DOMINADOR F1

- Alta resistência ao geminivírus
- Excelente sanidade de plantas
- Frutos uniformes



## DUCATTO F1

- Resistência ao vira-cabeça, nematoides e stemphylium
- Ótima sanidade foliar e vigor de planta
- Alta qualidade de fruto



## ITAIPAVA F1

- Resistência ao vira-cabeça e a nematoides
- Precocidade
- Excelente tamanho do fruto e firmeza



## PREDADOR F1

- Alta resistência ao geminivírus e ao vira-cabeça
- Elevada produtividade e qualidade de fruto



## PROTHEUS F1

- Resistência ao F3, geminivírus, vira-cabeça, nematoides e stemphylium
- Frutos grandes e mais altos
- Excelente firmeza e qualidade



## SERATO F1

- Excelente pegamento de frutos, com alto rendimento até o ponteiro
- Frutos graúdos e pesados
- Resistência a nematoides e vira-cabeça



## TYSON F1

- Resistência ao F3, geminivírus e ao vira-cabeça
- Precocidade e alto pegamento de frutos
- Planta vigorosa e com boa resistência foliar



## VENTO F1

- Ótima tolerância a doenças foliares e a rachadura de fruto no período chuvoso
- Alto pegamento de frutos

NOVA SERRA



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**.

**TOPSEED**  
*Premium*  
TECNOLOGIA EM SEMENTES

19 3514-7330

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

CURTA NOSSAS REDES SOCIAIS  
AGRISTAR DO BRASIL

Uma publicação do CEPEA – ESALQ/USP  
Av. Centenário, 1080 CEP: 13416-000 Piracicaba (SP)  
tel: (19) 3429.8808 Fax: (19) 3429.8829  
E-mail: [hfcepa@usp.br](mailto:hfcepa@usp.br)  
[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil)