


# Hortifruti Brasil


Uma publicação do CEPEA - USP/ESALQ  
Ano 1 • Nº 08 • Dezembro de 2002

## Retrospectiva 2002 e perspectivas para 2003



DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
VENDA PROIBIDA



**ATITUDE**  
**100%**   
**DU PONT**

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

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

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

Tomar uma Atitude 100% DuPont é simples. E o seu tomate fica protegido contra os inimigos que atacam sua produtividade.

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

**É o que você precisa para proteger seu lucro.**



*Os milagres da ciência\**

**Midas BR**  
Exclusividade DuPont

**Rumo**  
Exclusividade DuPont

**Curzate**  
Exclusividade DuPont

**Equation**  
Exclusividade DuPont

**Kocide WDG**  
FUNGICIDA | BACTERICIDA  
BioActive

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda sob receituário agrônomico.



0800 701-0109

**Tele DuPont**  
AGRICOLA  
0800-707-5517  
Ligação gratuita de todo o Brasil

# Novo ano, novas expectativas

Os indicadores econômicos de 2002 assustam e sinalizam um cenário difícil em 2003 para a economia brasileira.

A inflação deve fechar 2002 em dois dígitos, o que não ocorria desde 1996. O vilão da alta foi novamente o dólar, que se valorizou fortemente (54% até o final de novembro) frente ao real durante o ano, em função das incertezas externas e internas.

A relação dólar/inflação parece estar cada vez mais íntima. O consenso da maioria dos economistas é que o câmbio continue em alta, mas não passe dos níveis atuais. Contudo, tudo vai depender da política econômica a ser adotada pelo novo governo e do cenário internacional. A inflação de dois dígitos em 2003 é uma possibilidade devido à necessidade de recomposição dos custos, que se elevaram fortemente, devido ao reajuste do câmbio neste ano.

Para conter esse círculo, como instrumento de política econômica, eleva-se a taxa de juros, uma alternativa nociva ao crescimento econômico e à recuperação da taxa de desemprego.

Para conter o crescimento inflacionário, o governo elevou novamente, em novembro, a taxa de juros básica da economia para 22% ao ano, uma das maiores taxas do mundo.

Juros em alta acabam freando a economia e inibindo boas projeções para o novo ano. A média das estimativas de cres-

cimento do PIB para 2002 está próxima a 1%. As previsões para o próximo ano permanecem próximas a 2%.

Esse baixo crescimento acaba mantendo altos índices de desemprego. Na região metropolitana de São Paulo, a taxa média de desemprego deverá fechar 2002 na faixa de 19,3% e 18,2% da população economicamente ativa (PEA), segundo o Dieese. Em função de todos os indicadores projetados para 2003, as previsões também ainda não são otimistas na área de emprego.

Com esse quadro, fica o questionamento de quais serão os rumos da agricultura. Os números mostram que o setor é o mais dinâmico e competitivo, mesmo nas piores crises.

Segundo estimativas realizadas pelo Cepea em parceria com a CNA, o PIB da agricultura, somente nos meses de janeiro a agosto de 2002, cresceu 10,56%. Esse número revela a recuperação da renda no setor, com uma projeção de aumento de 1% no PIB da economia. Em meio a crise cambial, o agronegócio está fazendo sua parte. Entre janeiro e setembro deste ano, o saldo acumulado na balança comercial cresceu 5,44% em comparação com 2001, alcançando US\$ 12 bilhões, segundo a Secex.

\*A Eng. Agr. Margarete Boteon é pesquisadora do Cepea, coordenadora do Projeto Hortifruti/Cepea e editora da revista Hortifruti Brasil.

## 12 Capa



## 2003 ESPERANÇAS X INCERTEZAS

Analistas do Cepea comentam as expectativas para o cenário econômico do próximo ano

## 3 Editorial

## 10 Estatísticas de Preços - Cepea

## 20 Estatísticas de Preços - Cepea

## 22 Estatísticas de Produção

## 25 Estatísticas de Exportação

## SEÇÕES

### 4 Cebola

*Chuva no Sul preocupa*

### 6 Tomate

*Oferta segue controlada*

### 8 Batata

*Cenário estável em 2003*

### 14 Manga

*Exportar, eis a solução!*

### 14 Melão

*Capitalização incerta*

### 16 Mamão

*Setor aposta em exportação*

### 17 Uva

*Nordeste amplia plantio*

### 18 Banana

*Qualidade: o \$ da questão*

### 19 Citros

*Clima ameaça nova safra*

**Arames de Qualidade**



Belgo Bekaert Arames S.A.

**0800-313100**

**www.belgobekaert.com.br**



# Chuva no Sul preocupa

## 2002: Preços altos no primeiro semestre

Em 2002, a importação de cebola argentina foi antecipada em função da quebra de safra catarinense, estimada em 40% pelo Icepta (Instituto de Planejamento e Economia Agrícola de Santa Catarina). A perda de qualidade também favoreceu a importação, pois apesar do bulbo argentino apresentar preços mais elevados em relação às variedades nacionais, possui melhor qualidade, sendo, portanto, preferido pelo consumidor brasileiro. Contudo, em maio, devido a problemas burocráticos, o volume de cebola importado do país vizinho ficou abaixo da demanda brasileira, impulsionando os preços da variedade argentina e também da nacional, que já se encontrava em fim de safra. Dessa forma, na terceira semana de maio, o preço do bulbo produzido em SP atingiu valor médio de R\$ 0,52/kg na roça, uma variação de 42% em relação ao mesmo período do ano passado, quando registrou R\$ 0,30/kg na roça. A variedade sintética 14, cultivada na Argentina, foi cotada nas mesmas semanas de 2002 e 2001, em média R\$ 14,75/saca de 20kg e R\$ 11,50/saca de 20kg na fronteira em Porto Xavier (RS), variação de 22,03%.

## 2002: Excesso de oferta no segundo semestre

Em 2002, muitos produtores decidiram aumentar suas áreas de cultivo, motivados pelos altos preços da cebola nos meses de agosto a outubro de 2001, em função da quebra das safras paulistas de São José do Rio Pardo e Monte Alto. Além disso, durante esse período, surgiram safras atípicas em regiões como Irecê e Mucugê, na Bahia. Houve, também, aumento da área cultivada e do volume colhido em São José do Rio Pardo e Monte Alto, no estado de São Paulo, resultando em um excedente de produção no país. Neste ano, com o início da safra da mercedes no Triângulo Mineiro e da ipa no Vale do São Francisco, nos meses de junho e julho, os preços do produto negociado no mercado nacional começaram a apresentar queda em relação ao primeiro semestre, movimento agravado pelo início da safra das regiões paulistas de São José do Rio Pardo e Monte Alto em julho. Na quarta semana de julho, a mercedes paulista foi cotada na média de R\$ 0,25/kg na roça, atingindo, na terceira semana de agosto, valores de até R\$ 0,13/kg na roça. Esse excesso de oferta se prolongou durante todo o semestre, mesmo com o final da safra paulista.

## Como ficará 2003?

O comportamento do mercado de cebola para o primeiro semestre de 2003 estará ligado aos efeitos do excesso de chuvas ocorridas nos estados do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, onde ainda não se pode estimar com precisão a próxima safra. Até meados de novembro, as chuvas não afetaram a safra da crioula em Santa Catarina, que deverá ser colhida a partir de janeiro. Entretanto, a cebola precoce, cuja safra já se iniciou, vem apresentando baixa qualidade. De acordo com o Icepta, estima-se uma produção de 418.000 toneladas para o estado, caso haja boas condições climáticas. No Rio Grande do Sul, as perdas já são visíveis. Além de pouca qualidade, o bulbo gaúcho apresenta diâmetro pequeno, com excesso de cebola tipo 2. Até novembro, a Emater estimava as perdas em 20% do total produzido no estado, mas a previsão pode mudar caso a região conte com boas condições de clima. Dessa forma, o volume de cebola argentina que será importado depende, entre outros fatores, da oferta dos estados sulistas. No segundo semestre de 2003, a produção não deverá ser tão intensa quanto a deste ano, pois muitos produtores tiveram prejuízo com o excesso de oferta, devendo haver redução de área cultivada.

## Importação brasileira de cebola argentina

Receita ( mil US\$)						Volume (toneladas)					
2002	2001	Var (%)	2001	2000	Var (%)	2002	2001	Var (%)	2001	2000	Var (%)
Jan-Set	Jan-Set	2002/2001	Jan-Dez	Jan-Dez	2001/2002	Jan-Set	Jan-Set	2002/2001	Jan-Dez	Jan-Dez	2001/2002
11.065	15.459	-28%	15.584	12.791	22%	105.598	101.766	4%	102.853	73.183	41%

Fonte: Secex

## Cebola - Estatísticas de produção

Regiões Produtoras	Fonte	Volume (toneladas)			Área (ha)		
		2001	2002	Var%	2001	2002	Var%
São José do Rio Pardo (região)	Senace	113.965	131.340	13%	3.652	4.108	11%
Monte Alto (região)	Senace	46.100	39.660	-16%	1.315	1.375	4%
Piedade (município)	Casa da Agricultura (município)	26.000	26.000	0%	1.300	1.300	0%
Santa Catarina (estado)*	Icepa	395.000	375.551	-5,2%	25.130	25.750	2%
Rio Grande do Sul (estado)	Senace	140.732	140.732	0,0%	nd	15.970	
Brasília (região)	Mercado	30.000	45.000	33%	600	900	33%
BA-PE - (estados)	Senace	175.200	202.755	14%	nd	11.221	nd
Minas Gerais (estado)	Senace	61.834	85.205	27%	nd	2.374	nd
Total no Brasil	Senace	1.014.726	1.117.892	9%	nd	69.491	nd

\* As estimativas foram realizadas antes do fechamento da safra, não contabilizando a quebra ocasionada pelas adversidades climáticas

## Cebola - Calendário de colheita das principais regiões produtoras do Brasil

Sistema de Cultivo	Estado de São Paulo			Nordeste		RS	SC	MG	DF
	S. J. Rio Pardo	Monte Alto	Piedade	V. S. Francisco	Irecê (BA)			Triângulo Mineiro	Brasília
Muda	jul a out	jul a out	out e nov	jun a ago	nov a fev	nov a fev			
Repasso				out e nov					
Semeio Direto	set	jul a out			fev a jun e out e nov		nov a fev	jun a dez	jun a nov
Palhada						nov a fev			
bulbinho	jun		jun						
bandeja			out e nov						

Fonte: Cepea

# Qualidade em todos os segmentos

As sementes Topseed Premium garantem produtos com excelente produtividade e sabor, levando qualidade do campo à sua mesa.



Implantando Soluções Profissionais

AGRISTAR DO BRASIL - Rod. Philúcio Cerqueira Rodrigues, 1916 - Itaipava - Petrópolis - RJ  
CEP: 25745-000 - Tel.: (24) 2222-9000 - Fax: (24) 2222-2270 - <http://www.agrstar.com.br> | [info@agrstar.com.br](mailto:info@agrstar.com.br)

**TOPSEED**<sup>®</sup>  
Premium

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

# Oferta segue controlada

## 2002: Quebra de safra e preços altos

Em 2002, o setor tomaticultor apresentou uma significativa redução da área plantada, decorrente da elevada incidência do vírus transmitido pela Mosca Branca na safra anterior. As praças mais afetadas foram Sumaré, Mogi-Guaçú, Araguari e em Goiás. Além disso, a ocorrência do fenômeno El Niño alterou o ritmo de colheita e depreciou a qualidade do fruto na maioria das regiões produtoras. No interior paulista e mineiro, a seca prolongada durante outubro afetou a produtividade das lavouras. Segundo produtores de Mogi-Guaçú, o rendimento caiu para cerca de 200 caixas por mil pés, enquanto em safra normal totalizaria 350 caixas por mil pés. A região de Itapeva, no sul de São Paulo, enfrentou geadas no período de plantio, o que atrasou a colheita que normalmente ocorre em novembro para o início de dezembro. Os produtores de Caçador (SC) foram prejudicados pelas chuvas constantes

também durante o plantio, dificultando o transplante da muda para o campo. Até novembro, não era possível calcular as prováveis perdas em Caçador, que só inicia a colheita da safra nova em meados de dezembro. De modo geral, em 2002, a menor oferta disponível internamente acabou impulsionando expressivamente os preços do tomate, principalmente no segundo semestre, quando os valores ficaram, em média, 95% superiores em relação ao mesmo período do ano anterior. Ainda assim, em determinados períodos, o comportamento dos preços foi regulado pela baixa qualidade do fruto e pela retração do consumo no mercado interno. Nas principais Ceasas do país, a elevação significativa dos preços era logo acompanhada da retração nas vendas, principalmente quando o tomate passava de R\$2,00/kg no varejo. A situação está relacionada ao baixo poder aquisitivo do consumidor brasileiro, ligado às incertezas na economia nacional em 2002.

## Ano difícil para os classificadores

Com a forte alta do tomate na roça, os classificadores tiveram que pagar mais para o produtor, beneficiar a mercadoria com elevados custos e enfrentar a pressão dos grandes supermercados, que tentavam manter o produto a menos de R\$1,00/kg no varejo. A situação resultou em significativo estreitamento da margem de comercialização desses agentes. De acordo com dados do Cepea/Esalq, a margem de comercialização dos beneficiadores acumulou uma queda de cerca de 9% até outubro de 2002, em relação ao mesmo período do ano anterior. Além da redução dessa margem, o aumento dos gastos, principalmente com embalagens (que dobraram de preço de agosto para setembro), também prejudicou a atividade. Para contornar a situação, alguns beneficiadores optaram por vender o tomate já classificado diretamente no mercado atacado, que registrou melhores preços que aqueles pagos pelos supermercados.

Tomate de mesa - Calendário de oferta das principais regiões produtoras do Brasil

Estado	Região	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
SP	Campinas				🍅	🍅	🍅	🍅	🍅	🍅	🍅	🍅	
	Itapeva	🍅	🍅	🍅	🍅						🍅	🍅	🍅
SC	Caçador	🍅	🍅	🍅									🍅
RJ	Paty de Alferes	🍅	🍅	🍅							🍅	🍅	🍅
	São José de Ubá			🍅	🍅	🍅	🍅	🍅	🍅	🍅	🍅		
ES	Venda Nova do Imigrante	🍅	🍅	🍅	🍅							🍅	🍅
	Santa Maria do Jetibá				🍅	🍅	🍅	🍅	🍅	🍅	🍅		
GO	Goianápolis	🍅	🍅	🍅	🍅	🍅	🍅	🍅	🍅	🍅	🍅	🍅	🍅

Fonte: Cepea

## Produção estável

Teoricamente, esse cenário de melhores preços ao produtor em 2002 acarretaria o aumento de plantio para o próximo ano. Contudo, alguns fatores devem inibir um eventual crescimento da área plantada:

- a alta do dólar, que deve encarecer os custos em aproximadamente 40% para o plantio da próxima safra;

- o risco da Mosca Branca, cuja incidência caiu em 2002, mas continua sendo uma grande preocupação do setor;

- o baixo rendimento das lavouras, em função da estiagem prolongada por três meses com a ocorrência do fenômeno El Niño.

A expectativa do setor para o primeiro trimestre de 2003 concentra-se na continuidade de uma oferta regulada, já que os prováveis aumentos de produção em algumas regiões (Caçador/SC e Venda Nova do Imigrante/ES)

## TOMATE DE MESA - Estatísticas de produção

Número de pés plantados em 2001 e 2002 (em milhões)

Principais Regiões	2001	2002	Varição(01/02)
Mogi-Guaçu/Monte-Mor-SP	14,4	13	-10%
Sumaré-SP	6,5	4,6	-29%
Região de Itapeva*	45a	42,5b	-6%
Araguari-MG	11,5	10,5	-9%
Caçador-SC	10	12	20%
Anápolis-GO**	13	11,5	-12%
Venda Nova do Imigrante-ES	2,7a	3b	11%

a: colheita de nov/00 a abril/01; b: colheita de nov/01 a abril/02

\* Principais cidades: Ribeirão Branco, Apiaí, Taquarivaí, Itaberá, Itapeva (+10 municípios ao redor de Itapeva)

\*\* Principais cidades: Anápolis, Leopoldo de Bulhões, Goianápolis, Corumbá, outros

Fonte: Associações de produtores e agentes de mercado

devem ser compensados pela possível quebra de safra em outras (região de Itapeva/SP). A partir de abril, as principais regiões abastecedoras do mercado devem continuar ofertando um volume regular, como em 2002. Assim, há perspectiva de continuidade dos bons preços praticados neste ano. Contudo,

o setor, principalmente o atacadista, deve estar atento ao comportamento do consumo em 2003, já que a economia brasileira não deve sinalizar grande crescimento no período. Para os classificadores, fica difícil prever melhora, uma vez que há tendência de continuidade dos preços altos nas lavouras.



# Incrementando colheitas!

Biozyme\* TF é um bioativador que ao ser aplicado na cultura do tomate desencadeia uma série de reações na planta tratada atuando nos processos de respiração, fotossíntese, assimilação e translocação de nutrientes que possibilitam explorar melhor o potencial genético da cultura.



Maior Calibre

Melhor Coloração

Maior Produção

Melhor Qualidade

Maior Ganho

Biozyme\*TF é marca registrada GBM

Fabricante:



Grupo Bioquímico Mexicano



Inovação em Nutrição e Fisiologia Vegetal

Importador e Distribuidor:



www.sipcam.com.br

Por Eveline Zerio e  
José Dias C. V. de Lima

# Clima dita rumo ao mercado

## Clima prejudica preços e qualidade em 2002

Nos últimos dois anos, tem se observado um prolongamento da estiagem nas regiões produtoras de batata, o que favoreceu o ataque de pragas, queda na produtividade e na qualidade do produto. A seca prolongada durante o inverno obrigou os produtores a irrigarem as lavouras por mais tempo, elevando os custos com a prática da irrigação artificial. Além disso, em muitas lavouras irrigadas, não houve água suficiente para suprir a necessidade hídrica da cultura, implicando em queda da produtividade. Estima-se que, neste ano, a média alcançada nas roças nacionais tenha sido de 800 sacas/hectare, quando, em situação normal, chegaria a 1.500sacas/hectare. Em outubro de 2002, por exemplo, o elevado calor e a falta de chuvas depreciaram a qualidade da

batata, que apresentou tamanho reduzido, manchas e escurecimento da pele. A queda na qualidade do produto reduziu seu valor no mercado. Naquele mês, os produtores tiveram que intensificar a colheita e o mercado foi abastecido com grandes quantidades. Contudo, a demanda interna não conseguiu absorver o volume excedente, o que resultou em cotações mais baixas para o produto. Outro problema enfrentado pela bataticultura nacional em 2002 foi a redução da rentabilidade do setor produtivo, devido à elevação dos custos de produção e à menor cotação do tubérculo. Os preços de batata semente, agrotóxicos, fertilizante e maquinários têm registrado elevações significativas nos últimos anos em função, principalmente, da alta do dólar. Um exemplo é o preço de um adubo comumente usado na cultura, que nos últimos cinco anos passou de R\$

150 para R\$ 600/ tonelada. Segundo agentes do mercado, a inadimplência foi outro problema que se agravou em 2002, pois houve a intensificação de um sistema informal de comercialização no setor, com ausência de documentação legal (nota fiscal). Como não existem garantias na venda da produção, parte dos produtores fica à mercê dos preços que os atravessadores conseguem.

## Cenário global deve seguir estável

Em 2003, o cenário para o setor bataticultor deverá ser praticamente igual ao de 2002, uma vez que a área de plantio no território nacional não sofrerá alterações significativas. Em algumas regiões, como no sul de Minas e na área metropolitana de Curitiba (PR), há estimativas de leve redução na área plantada, dado que muitos produtores estão descapitalizados com o aumento dos custos da produção. Por outro lado, as regiões do alto do Paranaíba (SP) e demais localidades de São Paulo e Paraná devem manter as mesmas áreas deste ano. Apesar dos produtores paranaenses não diminuírem a área de plantio, a produção de batata "in natura" será menor, uma vez que os bataticultores, atraídos pela segurança dos contratos industriais, destinaram mais de 30% da área cultivada com batata no Paraná para a produção de batatas para a indústria. Em termos de preços, fica difícil elaborar projeções, pois além dos valores serem balizados na lei da oferta e procura, o clima interfere de forma muito direta na produtividade e na qualidade do produto.

### Batata - Estatísticas de produção

Principais Áreas	Área total plantada (em ha)		Variação (%)
	2001	2002	
Minas Gerais**	36.500	35.000	-4%
Campo das Vertentes**	1.710	1.800	5%
Triang./ Alto Paranaíba**	10.000	11.000	10%
Sul de Minas **	nd	21.000	nd
Paraná*	32.062	32.991	3%
São Paulo**	26.500	27.500	4%
Sudoeste Paulista**	9.000	9.000	0%
Vargem Grande do Sul**	8.000	9.500	19%
Monte Mor**	1.000	850	-15%
Santa Catarina*	10.556	10.771	2%
Rio Grande do Sul**	10.000	10.000	0%
Goiás **	3.500	3.500	0%
Distrito Federal **	1.500	1.500	0%
Cristalina**	2.000	2.000	0%
Bahia**	2.500	2.500	0%

Fonte: \* IBGE; \*\* Estimativa de mercado



## Batata - Calendário de comercialização das principais regiões produtoras do Brasil

Estado	Região	Safr a das águas (jan a março)			Safr a da seca (abril a jun)			Safr a de inverno (jul a set)			Safr a das águas (out a dez)		
		Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
SP	Vargem Grande do Sul												
	Sudoeste Paulista												
MG	Sul de Minas												
	Campo da Vertentes												
	Triângulo Mineiro / Alto Paranaíba												
PR	Curitiba												
	Ponta Grossa												
	Guarapuava												
	São Mateus do Sul												
GO	Brasília												
	Goiás												
SC	Planalto Norte												
	Planalto Sul												
RS													
BA													

Fonte: Cepea

 Pico de produção da região produtora



# Incrementando colheitas!

Biozyme\* TF é um bioativador que ao ser aplicado na cultura da batata desencadeia uma série de reações na planta tratada atuando nos processos de respiração, fotossíntese, assimilação e translocação de nutrientes que possibilitam explorar melhor o potencial genético da cultura.



Biozyme\*TF é marca registrada GBM

Fabricante:



Grupo Bioquímico Mexicano



Inovação em Nutrição e Fisiologia Vegetal

Importador e Distribuidor:



www.sipcam.com.br

## Tomate Salada - preços coletados pelo Cepea - 2002 e 2001

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

Variedade	Nível	Região	jan/02	fev/02	mar/02	abr/02	mai/02	jun/02	jul/02	ago/02	set/02	out/02	nov/02*	
Salada AA Longa Vida	Produtor	Araguari	10,23		19,31	13,11	10,60	13,13	15,15	12,45	18,01	13,93	20,24	
Salada AA Longa Vida	Produtor	Caçador	9,75	9,98	10,80									
Salada AA Longa Vida	Produtor	Goianápolis	12,47	11,96	15,21	12,27	11,45	13,31	14,78	12,33	16,80	13,13	19,48	
Salada AA Longa Vida	Produtor	Itapeva	11,00	12,17	14,62	13,48	10,04	13,90				14,08	21,87	
Salada AA Longa Vida	Produtor	Mogi Guaçu				10,63	11,21	14,42	17,41	14,44	20,25	16,50	23,01	
Salada AA Longa Vida	Produtor	Sumaré				12,93	10,74	14,18	16,76	10,35	19,09	15,17	22,53	
Salada AA Longa Vida	Produtor	Ubá						11,50	17,01	12,93	18,92	13,28		
Salada AA Longa Vida	Produtor	Venda Nova	11,55	13,29	14,93	13,85	9,26	13,99						
Salada AA Longa Vida	Classificador	São Paulo	15,21	16,11	19,40	17,81	13,25	17,09	20,21	16,40	22,15	17,33	25,67	
Salada AA Longa Vida	Atacado	São Paulo	14,35	15,40	18,82	16,96	13,33	16,57	19,17	16,40	22,08	18,25	27,26	
Variedade	Nível	Região	jan/01	fev/01	mar/01	abr/01	mai/01	jun/01	jul/01	ago/01	set/01	out/01	nov/01	dez/01
Salada AA Longa Vida	Produtor	Araguari			11,48	15,64	15,76	11,42	10,69	8,75	5,65	5,19	7,86	11,64
Salada AA Longa Vida	Produtor	Caçador		9,76	8,55	7,50								12,13
Salada AA Longa Vida	Produtor	Goianápolis								7,74	5,66	5,56	9,15	14,29
Salada AA Longa Vida	Produtor	Itapeva		12,19	12,85	14,92	16,90	11,13					10,70	13,87
Salada AA Longa Vida	Produtor	Mogi Guaçu			14,00	15,06	17,90	12,29	12,32	10,10	6,70	7,11	9,13	
Salada AA Longa Vida	Produtor	Sumaré				13,46	17,12	11,62	11,56	9,16	5,82	6,28	9,01	8,76
Salada AA Longa Vida	Produtor	Ubá								8,80	5,05	6,12	9,00	
Salada AA Longa Vida	Produtor	Venda Nova			13,00	17,00	15,56		14,00		7,25	6,25		16,00
Salada AA Longa Vida	Classificador	São Paulo		13,19	15,88	19,40	21,06	15,83	16,18	13,29	8,94	9,76	12,85	18,65
Salada AA Longa Vida	Atacado	São Paulo		14,89	16,41	18,37	19,76	13,67	14,10	12,06	9,65	9,04	12,24	17,42

\* Atualizado até 20/11/2002

Fonte: Cepea

## Cebola - preços coletados pelo Cepea - 2002 e 2001

## Preços médios recebidos pelos produtores (R\$/Kg), beneficiador e atacadista (R\$/saco de 20 Kg)

Variedade	Nível	Região	jan/02	fev/02	mar/02	abr/02	mai/02	jun/02	jul/02	ago/02	set/02	out/02	nov/02*	
BULBINHO	ATACADO	SÃO PAULO	9,50				12,57	10,53	11,50					
BULBINHO	BENEFICIADOR	BRASIL					11,27	9,35	10,40					
BULBINHO	PRODUTOR	PIEDADE					0,44	0,34	0,42					
PERA	ATACADO	SÃO PAULO	10,88	11,71	12,75							10,03	10,20	
PERA	BENEFICIADOR	BRASIL	8,59	10,49	9,00							8,06	8,00	
PERA	PRODUTOR	BRASIL	0,30	0,37	0,38							0,31	0,32	
CRIOLA	ATACADO	SÃO PAULO	10,79	13,33	12,04	12,00	11,50							
CRIOLA	BENEFICIADOR	BRASIL	9,48	11,62	10,37	10,37	10,42							
CRIOLA	PRODUTOR	SANTA CATARINA	0,37	0,43	0,39	0,38	0,42							
MERCEDES	ATACADO	SÃO PAULO			13,50	12,75	14,63	11,33	10,83	8,44	9,15	9,84	10,00	
MERCEDES	BENEFICIADOR	BRASIL						9,54	8,87	5,92	6,73	7,00	7,28	
MERCEDES	PRODUTOR	BRASIL					0,45	0,36	0,31	0,19	0,24	0,26	0,23	
ARGENTINA	FRONTEIRA	FRONTEIRA		12,42	11,75	11,48	12,66	11,77	13,50					
Variedade	Nível	Região	jan/01	fev/01	mar/01	abr/01	mai/01	jun/01	jul/01	ago/01	set/01	out/01	nov/01	dez/01
BULBINHO	ATACADO	SÃO PAULO					10,00	9,18	8,62	15,00			12,00	10,08
BULBINHO	BENEFICIADOR	BRASIL	10,05				9,50	7,16	7,11					
BULBINHO	PRODUTOR	PIEDADE					0,40	0,30	0,29					
PERA	ATACADO	SÃO PAULO										15,23	11,58	10,50
PERA	BENEFICIADOR	BRASIL	9,76	9,57	8,80	11,35						10,00	9,32	8,40
PERA	PRODUTOR	BRASIL	0,38	0,36	0,32	0,43							0,32	0,32
CRIOLA	ATACADO	SÃO PAULO					15,41	11,62	10,75					
CRIOLA	BENEFICIADOR	BRASIL	10,68	10,86	11,17	13,48	9,87	8,50						
CRIOLA	PRODUTOR	SANTA CATARINA	0,41	0,43	0,45	0,57	0,37	0,30				0,39	0,37	0,33
MERCEDES	ATACADO	SÃO PAULO			10,08	9,53	13,23	14,33	15,20	10,77	11,00			
MERCEDES	PRODUTOR	BRASIL					0,35	0,32	0,32	0,50	0,54	0,51	0,36	
ARGENTINA	FRONTEIRA	FRONTEIRA			13,00	14,54	12,40	10,71	10,56	12,87	13,35	13,00		

\* Média acumulado até 20/11/02

Fonte: Cepea



Por Ricardo L. Lopes,  
Marcos M. Hasegawa,  
Joaquim J.M. Guilhoto

# 2003

## Esperança X Incertezas

FOTO: EDUARDO TAVARES



O ano de 2003 começa com um novo governo. Dessa vez, o Brasil passará por uma experiência jamais vista em toda sua história. Tem-se início uma administração popular e com ela, como toda mudança, especulações que vão do céu ao inferno, passando pelo purgatório.

Para construir um cenário para o próximo ano, nada melhor do que começar com uma retrospectiva deste ano que termina. Para a agricultura este foi um ano de prosperidade, com um excelente desempenho, bem acima da média nacional. Alguns fatores contribuíram para tal. Em primeiro lugar ocorreu uma recuperação dos preços internacionais, devido à diminuição dos estoques. Em segundo, o Brasil vem apresentando nos últimos anos uma boa safra agrícola, embora a recuperação dos preços tenha sido verificada apenas em 2002.

A pecuária, revertendo à tendência de crescimento apresentado a partir do Plano Real, vem apresentando neste ano um desempenho similar à média de crescimento da economia brasileira. Boa parte pode ser explicada pelas restrições internacionais. Basta lembrar o caso do Canadá envolvendo a pecuária de corte nacional.

O desempenho agrícola pode ser melhor observado através da

---

*Para a agricultura este foi um ano de prosperidade, com um excelente desempenho, bem acima da média. O PIB do setor cresceu 10,5% entre janeiro e agosto de 2002.*

---

excelente evolução do PIB do agronegócio em 2002. O PIB primário da agricultura, somente considerando o setor produtivo, cresceu 10,56% nos primeiros oito meses de 2002. Esse crescimento deve-se ao aumento de 3,9% na produção das lavouras e à evolução positiva de 6,4% nos preços médios reais dos produtos agrícolas entre janeiro e agosto deste ano, resultando num novo recorde de crescimento do setor. Considerando o agronegócio global, isto é, incluindo as agroindústrias e o setor de serviços, esse apresentou uma performance, até agosto, com um crescimento acumulado de 4,03%, alcançando uma estimativa de R\$ 358,86 bilhões para este ano.

**Agora, o que esperar para 2003?**

Para responder a pergunta é preciso iniciar uma análise a partir do segundo semestre de 2002. As incertezas políticas no cenário nacional e o desaquecimento da economia mundial pressionaram

o dólar e aumentaram a percepção do risco-país. Esses fatores contribuíram para a alta da inflação. Dado o grau de abertura da economia brasileira, a alta do dólar contribuiu para o aumento dos preços dos insumos importados, elevando os custos de produção. Contudo, o fato mais relevante reside em que ficou mais interessante exportar, contribuindo para a redução do nível dos estoques nacionais, o que acarreta uma ligação direta dos preços internos com os internacionais. Esses fatos acabaram pressionando a inflação, que por consequência obrigou o COPOM a aumentar taxa de juros básicos da economia.

Diante desse cenário, pode-se projetar o agronegócio para o começo do próximo ano. Para o primeiro semestre, o setor agrícola, em especial o setor exportador,

### O Agronegócio no pro

O agronegócio será contemplado palmente por ter sido um dos principais superávits na balança comercial e seu desenvolvimento e crescimento da economia terá papel importante tanto no fortalecimento do novo governo, como fornecedor de alimentos e aumento do consumo advindo dos produtores. Elevar a oferta de alimentos não é o que se acredita, mas sim, a melhor distribuição para a maioria da população brasileira. Assim, a realização das políticas sociais propostas para o agronegócio são favoráveis, tendo em vista o setor e para a economia brasileira.



deverá ser favorecido pela atual taxa de câmbio, pois não se aposta em quedas expressivas para os próximos meses. Já o setor pecuário deverá enfrentar problemas, em especial os setores de avicultura e suinocultura, que têm, no milho e na soja, seu principal insumo. No entanto, para o segundo semestre do próximo ano, tudo deverá ser encarado com muita cautela.

A mudança de governo representa o maior componente de incerteza para o agronegócio nacional. Até o presente momento não se tem nenhuma indicação dos ministros da área econômica e agrícola. Portanto, não se sabe qual será a postura do próximo governo diante de questões importantes como política de preço mínimo, estoques reguladores e financiamento agrícola.

As questões internacionais

são de suma importância para o agronegócio. Já em fevereiro, terá início a reunião para a discussão da ALCA. Será necessário estar atento aos acordos internacionais que serão discutidas nessas reuniões. Também existe a expectativa sobre o aumento da área considerada livre de aftosa, em especial a inclusão de Rondônia. Outro fator internacional importante deverá ser uma nova batalha, agora envolvendo o Brasil, Canadá e os Estados Unidos, sobre quem vai abastecer de carne de frango no mercado canadense.

O início do novo governo, em 2003, gera uma euforia de otimismo e esperança na população brasileira. No entanto, para o agronegócio existem questões importantes a serem resolvidas, tanto no cenário nacional quanto no internacional. Otimismo é sempre bem vindo, mas no setor, um pouco de cautela nunca é demais.

---

**Ricardo Luis Lopes**

Doutorando da Esalq/USP, Prof. Universidade Estadual de Maringá e integrante da Equipe de Projeções Econômicas do Cepea. E-mail: rlopes@uem.br

**Marcos Minoru Hasegawa**

Doutorando da Esalq/USP e integrante da Equipe de Projeções Econômicas do Cepea. E-mail: mmhasega@esalq.usp.br

**Joaquim José Martins Guilhoto**

Prof. Titular da Esalq/USP, Prof. Pesquisador Adjunto da Universidade de Illinois e Coordenador da Equipe de Projeções Econômicas do Cepea.

## O que o setor hortifrutícola espera para 2003?

Por Margarete Boteon

A Hortifruti Brasil consultou produtores, atacadistas, corretores e exportadores do setor hortícola sobre suas percepções a respeito dos rumos econômicos em 2003 e sobre o comportamento do mercado hortícola em 2002.

Apesar das condições adversas na economia nacional, o setor avançou em termos de produção, produtividade, competitividade e comércio externo. O Brasil está levando frutas típicas do consumo doméstico, como a banana nanica, para os países vizinhos e um dos mercados mais exigentes do mundo, como o Reino Unido. O setor está se profissionalizando e vem defendendo seus interesses no comércio internacional, como a possível queda da taxa de equalização do suco de laranja no próximo ano nos Estados Unidos. Recuperou-se rápido das crises e fortaleceu-se a competitividade no mercado internacional, como a retomada do mercado da cebola nacional.

Contudo, a atividade hortícola enfrentou muitos desafios para a garantia da produção e comercialização no próximo ano, como o avanço da Mosca Branca na cultura do tomate, a morte súbita na cultura dos citros, melhoria da qualidade do produto, redução dos conflitos nas relações comerciais entre o setor produtivo e varejista.

A expectativa para 2003 é de estabilidade na oferta dos hortícolas em nível nacional. Algumas áreas de plantio deverão retrair devido à queda de rentabilidade de muitos produtos comercializados no mercado interno, em função da elevação dos custos de produção com a alta do dólar. Por outro lado, muitas regiões, principalmente as áreas direcionadas ao comércio externo, deverão expandir. Para os leitores, já em clima de festas natalinas, a expectativa é positiva quanto à rentabilidade do setor em 2003. É o que a Hortifruti Brasil espera!

### Programa de governo do PT

com ênfase no novo governo, principais responsáveis pelos constantes problemas do setor considerado chave no desenvolvimento da economia brasileira. Assim, a agricultura e os alimentos para atender o provável crescimento da economia, como propõe o programa social como o "Fome Zero". O principal problema como muitos acreditam é a falta de renda da população e disponibilidade de renda da população. Assim, o principal problema é a efetiva distribuição de renda. Por isso, as perspectivas para o futuro em vista as propostas de políticas para o setor agrícola como um todo.

# Exportar, eis a solução!

## Safra uniforme amplia exportação

Em 2002, a safra do Vale do São Francisco distribuiu-se uniformemente ao longo do ano, sem concentrar-se no período de setembro a outubro, como vinha ocorrendo nos anos anteriores. Com isso, a janela de exportação brasileira se prolongou. Em meados de junho, já havia volume suficiente de fruta para atender ao mercado internacional, principalmente ao europeu, que apresenta grande potencial a partir de agosto. Neste ano, com a antecipação no embarque da fruta nacional, o volume exportado foi superior ao anterior - alta de aproximadamente 18% no período de janeiro a outubro.

Segundo a Secex, em junho de 2001, o Brasil destinou para os europeus apenas 465 toneladas da fruta. No mesmo período de 2002, o volume saltou para 4.750 toneladas. Conseqüentemente, os preços da manga caíram.

Contudo, a valorização do dólar favoreceu os exportadores, que ao receberem em reais obtiveram maiores rendimentos, compensando os me-

nores preços pagos pelos importadores europeus.

No mercado interno, a tommy produzida em Petrolina/Juazeiro apresentou preços inferiores em relação a 2001. Por outro lado, houve menor oscilação no segundo semestre e os valores mantiveram-se praticamente nos mesmos patamares, ao contrário do ano anterior. A maior baixa ocorreu em novembro, com a concorrência da manga produzida na região de Monte Alto (SP). Mesmo assim, as cotações estiveram superiores ao mesmo período de 2001.

## Clima atrapalha ou favorece?

Adversidades climáticas ocasionaram redução e atraso da safra de Monte Alto (SP) em 2002. Esse fato sustentou os preços recebidos pelos produtores nordestinos e paulistas.

Em novembro, os valores alcançados pela tommy na roça estiveram 33% e 113% superiores a 2001, respectivamente. Já no início do ano, houve grande desvalorização da fruta nordestina, influenciada pela alta oferta paulista, favorecida pelas condições climáticas do ano

passado. A tommy, por exemplo, em fevereiro de 2002, desvalorizou-se 34% em relação a 2001.

## Brasil de olho na UE

Em 2003, os produtores do Vale do São Francisco deverão priorizar ainda mais o comércio internacional, na tentativa de evitar a baixa rentabilidade no mercado interno. A manga brasileira é extremamente competitiva e de grande aceitação no exterior.

A cada ano, o volume exportado tem crescido significativamente e a diferença cambial favorece os exportadores brasileiros. Espera-se, com isso, que a forte desvalorização da fruta se reverta no mercado interno, em função da menor oferta paulista até o início de 2003, além do direcionamento cada vez maior da manga nordestina para o mercado externo.

No próximo ano, as safras de São Paulo e do Nordeste deverão aumentar em relação a 2002, devido à grande quantidade de pés novos e/ou em formação, além da introdução de novas áreas e plantios de kent, keitt e palmer, variedades muito valorizadas no mercado interno.

## Manga - Calendário de comercialização das principais regiões produtoras do Brasil e seus respectivos destinos

Região	Destino	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
NE	União Européia												
	Estados Unidos												
	Brasil												
SP	Brasil												

Fonte: Cepea

Menor Volume; Maior Volume

# Capitalização incerta



## ☀️ Clima favoreceu preços

As chuvas intensas no início do primeiro e segundo semestres de 2002, início das safras do Vale do São Francisco e da região da Chapada do Apodi (RN), reduziram significativamente a oferta de fruta no mercado interno, impulsionando os preços recebidos pelo melão amarelo. No decorrer do ano, o consumo interno caiu, em função dos elevados preços da fruta, que chegou a valorizar-se mais de 100% em determinados períodos em relação à mesma época de 2001. Em relação ao mercado externo, problemas enfrentados na safra da América Central e a alta do dólar garantiram boas negociações com os importadores europeus. Nesse cenário de preços altos e demanda externa aquecida, os produtores da região da Chapada do Apodi e Baixo Jaguaribe (CE) aumentaram a área plantada na safra 2002 em cerca de 25%, segundo estimativas do mercado. Esse aumento na oferta se deu principalmente para os melões das variedades nobres, como galia e cantaloupe, embora também tenha ocorrido, em menor intensidade, nas lavouras de melão amarelo.

## ☀️ Os dois lados da desvalorização cambial

A acentuada alta da moeda americana no segundo semestre

de 2002 fez com que os produtores voltassem a atenção para o mercado externo. O término antecipado da safra espanhola, junto à variação cambial, favoreceu o envio da fruta para os portos europeus de Dover (Inglaterra) e Rotterdam (Holanda), nos meses de setembro e outubro. Esse cenário positivo para as exportações, contudo, pode não continuar. A grande quantidade ofertada vem tendo dificuldade em ser absorvida pelo consumo externo desde meados de novembro, o que se agrava pelo aumento do frio, com a chegada do inverno no hemisfério norte.

Em novembro, o importador vendia o melão amarelo brasileiro, em média, a apenas 4 euros, valor que, contabilizadas todas as despesas com frete, armazenagem, comissões e descarga do produto, resulta em prejuízo. Com isso, os importadores já falam em redução do preço FOB da fruta e em diminuição do volume importado no final do ano, quando os embarques costumam ser maiores para atender à demanda das festas natalinas.

A continuidade dessa retração no mercado europeu pode, ainda, comprometer os preços internos, que vêm mantendo patamares bastante elevados durante toda a safra. Por outro lado, se as exportações mantiverem-se aquecidas, o setor poderá

observar, no mercado interno, uma oferta reduzida no final do ano, que pode impulsionar os preços.

A valorização do dólar também eleva os custos de produção (insumos atrelados à moeda norte-americana). Cabe lembrar que o uso de defensivos deve ser maior no final de 2002, uma vez que a estiagem favorece a ocorrência de pragas e doenças.

## ☀️ Oferta x demanda: o desafio da próxima safra

Se o cenário internacional permanecer com a tendência de retração nos volumes importados e diminuição nos preços pagos aos exportadores, o início do próximo ano deve conter os ânimos. Uma eventual descapitalização do produtor deve resultar em poucos investimentos no setor, como em câmaras frias para a comercialização de melões nobres, que alcançam preços mais elevados que o amarelo, apesar do menor consumo. Além disso, essa é a segunda safra que trará prejuízos aos importadores, que provavelmente reduzirão os pedidos da fruta para safra 2003, com início previsto para setembro. A perspectiva para 2003 é de uma possível diminuição da área plantada com o intuito de equilibrar oferta e demanda, mantendo níveis de preços aceitáveis.

## Melão - Calendário de comercialização das principais regiões produtoras do Brasil

Estado	Região	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
RN	Chapada do Apodi												
BA/PE	Juazeiro/Petrolina												

OBS: Nos meses de abril a julho, a oferta da região da Chapada do Apodi é bastante reduzida, predominando no mercado o produto da região do Vale. Nesse período, a cidade de Mossoró é a principal responsável pela oferta potiguar.

Por Renata dos Santos e  
Tatiana Biojone

# Setor aposta em exportação

## Preços mais baixos em 2002

O aumento da oferta de mamão em 2002, associado ao menor poder de compra do consumidor, acarretou preços mais baixos ao produtor, se comparados ao ano anterior. Apesar do mercado absorver o volume ofertado, os produtores, principalmente os de pequeno porte voltados ao mercado interno, ficaram descapitalizados. Além disso, a desvalorização da moeda nacional representou elevação dos custos com insumos (a maioria importada), desestimulando o aumento da área plantada. Segundo agentes de mercado, alguns produtores estão trocando a cultura do mamão por outros produtos menos perecíveis – como café e eucalipto – que podem ser estocados por um maior período de tempo, permitindo recuperação no caso de queda de preços. No estado do Espírito Santo, por exemplo, a produção de mamão está muito relacionada à oscilação dos preços do café. Segundo a Brapex (Associação Brasileira dos Exportadores de Papaia) foram produzidas 9.718 toneladas de mamão no período de janeiro a maio de 2001, e 11.337 toneladas no mesmo período de 2002. Esse aumento da oferta redu-

ziu a rentabilidade do exportador, já que o aumento da competitividade reflete em preços mais baixos no mercado externo. Ainda assim, houve crescimento das exportações para o mercado norte-americano em 2002, apesar das barreiras e tarifas exigidas por esse comprador. Os Estados Unidos representam o mercado com maior potencial para o Brasil, uma vez que possuem grande espaço para expansão do consumo.

## Perspectivas para 2003

Ainda há muitas incertezas quanto a um possível aumento do volume de produção em 2003. Os pequenos e médios produtores não estão estimulados a ampliar a área devido à descapitalização que ocorreu em 2002. Por outro lado, os grandes produtores pretendem expandir a área e, cada vez mais, direcionar a oferta ao mercado externo, investindo em infra-estrutura, tecnologia, monitoramento e padronização para adequação ao mercado internacional. A expectativa, segundo a Agra, uma das maiores exportadoras de mamão, é que as exportações aumentem cerca de 20% em 2003, com pico previsto para janeiro e fevereiro. Com isso, a área plan-

tada, principalmente da manga Golden, principal variedade exportada, deve aumentar. Apesar da previsão de aumento das exportações brasileiras, o preço no mercado internacional não deve ser afetado, uma vez que ainda há muito espaço para ser explorado em função do crescimento da demanda externa pelo produto.

## Marketing pode beneficiar consumo interno

Pequenos produtores pretendem investir em propaganda nos principais centros consumidores para desencadear um maior interesse pelas frutas, com destaque para o mamão destinado ao mercado interno. Pesquisas específicas provam o benefício do mamão para a saúde e serão utilizadas para mostrar ao consumidor a importância da dieta alimentar com frutas. Essa forma de divulgação tem o objetivo de aumentar o consumo interno no próximo ano, pois grande parte dos pequenos produtores não tem estrutura tecnológica e não é capitalizada o suficiente para abrir as portas para o mercado internacional, que seria o modo mais eficiente de se obter uma maior remuneração com o plantio de mamão.

## Mamão - Calendário de comercialização das principais regiões produtoras do Brasil

Região produtora	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
Espírito Santo												
Oeste da Bahia												
Sul da Bahia												

Fonte: Cepea

Menor Volume



# Nordeste amplia plantio

## ● Uva tem oferta regular

O ano de 2002 marcou a regularidade da oferta de uva, ao contrário de 2001, quando a produção desuniforme ocasionou diversas oscilações nos preços. O estado do Paraná e as regiões de São Miguel Arcanjo e Pilar do Sul, no interior paulista, enfrentaram sérias adversidades climáticas durante a colheita do primeiro semestre, o que resultou numa queda de aproximadamente 30% na produção. Além do menor volume produzido, as praças paranaenses apresentaram um melhor escalonamento na poda, sustentando os preços ao longo da safra. No segundo semestre de 2002, o Paraná passou novamente por problemas climáticos (granizo, inverno tardio, geada e vendaval), resultando em nova queda da produção. A cidade de Jales (SP) foi a grande abastecedora dos centros consumidores do estado de São Paulo no segundo semestre de 2002. Nos primeiros meses de sua colheita, os preços estavam retraídos devido à grande disponibilidade da fruta no mercado interno. Em setembro, com a redução do volume relacionada à poda antecipada, os preços foram impulsionados, tornando os negócios lucrativos aos produtores que ainda possuíam a uva.

Essa redução da oferta em Jales aumentou a demanda pela uva de Pirapora (MG). Em Porto Feliz (SP) e nas demais cidades produtoras de São Paulo (Indaiatuba, Jundiá, etc), a produção de 2002 foi prejudicada pela estiagem prolongada em outubro, que pode refletir em quebra da próxima safra.

## ● Exportação anima setor

A produção do Nordeste no primeiro semestre foi prejudicada pelas chuvas que ocorreram no início do ano, resultando num menor volume de uva com qualidade ideal para exportação. Mesmo com a menor quantidade embarcada, os preços obtidos pelos exportadores foram compensatórios, já que a quebra das safras do Chile e da África do Sul diminuiu a oferta de uva no mercado externo. A segunda janela de mercado de 2002 foi muito atrativa. A quebra da safra italiana favoreceu a permanência do produto brasileiro por mais tempo no mercado, ao contrário do ocorrido em 2001. O aumento do volume exportado e a alta do dólar animaram os agentes do setor, que esperam obter bons lucros até o fim desta janela. Muitos produtores destinaram seus produtos exclusivamente ao

mercado externo, reduzindo a oferta interna. A uva sem semente teve aumento nas exportações deste ano e os elevados preços recebidos pelos exportadores vêm levando muitos produtores a substituírem os parreirais de uva com semente por essa variedade.

## ● Redução de oferta e expansão de área do NE

Com o aumento dos custos de produção decorrente da alta do dólar, muitos produtores devem diminuir seus investimentos na cultura de uva em 2003. Além disso, os problemas climáticos ocorridos em 2002 afetaram os frutos que serão colhidos no próximo ano, o que poderá resultar num menor volume de uva disponível no mercado interno. Por outro lado, há os que apostam em volume inalterado, que refletiria em preços estáveis. A expansão nas exportações brasileiras nos últimos anos e a grande aceitação da uva sem semente pelo mercado europeu vêm impulsionando o aumento das áreas produtoras do Nordeste. Essa pode ser a única a expandir sua área de produção em 2003. Acredita-se que haverá um aumento de 20% na produção de uva sem semente nos próximos cinco anos.



## Uva - Calendário de comercialização das principais regiões produtoras do Brasil e seus respectivos destinos

Regiões	Destino	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
V.R.S. Francisco	Europa												
	Mercado Interno												
	Mercosul												
Jales	Mercado Interno												
Pirapora	Mercado Interno												
Paraná	Mercado Interno												
SM.A./Pilar	Mercado Interno												

Fonte: Cepea



# Qualidade: o \$ da questão

## 2002: Nanica em alta

O ano de 2002 foi muito bom para a nanica nacional, pois a retomada das exportações para a Argentina garantiu uma oferta mais enxuta no mercado interno, mantendo a variedade mais valorizada, principalmente no segundo semestre. Segundo a Secex, as exportações catarinenses representam aproximadamente 70% do volume e 51% da receita total de banana exportada pelo Brasil. Os destinos dessa fruta são, principalmente, a Argentina e o Uruguai. Outro importante comprador é o Reino Unido, principalmente da banana potiguar. Vale ressaltar que as exportações para esse bloco representam apenas 23% do volume total exportado, mas em receita é responsável por 41% dos 28 milhões de dólares gerados pela exportação de banana entre janeiro e outubro deste ano. Essa significativa participação na receita gerada pelos potiguares, apesar do baixo volume comercializado comparativamente ao volume catarinense, deve-se à elevada qualidade da fruta produzida no Rio Grande do Norte. São bananas que atendem aos requisitos de qualidade dos mercados mais exigentes, como

o europeu e o norte-americano, diferentemente do mercado brasileiro, ainda pouco exigente em qualidade de banana. Para os produtores, o grande desafio para os próximos anos é continuar melhorando a qualidade da fruta, ampliar o mercado externo e atender melhor aos consumidores nacionais.

## Dólar em alta atrapalha

Em 2002, o norte de Minas Gerais verificou um aumento no abandono das áreas cultivadas. Segundo os agentes de mercado, esse processo já vem ocorrendo há alguns anos devido à redução da rentabilidade dos produtores. Neste ano, a alta da moeda norte-americana agravou a situação. Alguns produtores do norte mineiro tiveram que optar pela redução nos tratos culturais para se manter na atividade. O reflexo foi à redução da oferta e da qualidade do produto ofertado em 2002. O IBGE confirma essa situação em Minas, onde a área plantada com a fruta caiu 0,2%. A redução nos tratos também foi a saída encontrada pelos produtores do Vale do Ribeira, mas segundo o IBGE, a área cultivada com a cultura não reduziu nessa região em 2002.

Apesar da redução dos tratos prejudicar a qualidade da fruta, a expectativa dos produtores é que o desestímulo ao plantio/tratos implique numa melhora nos preços em 2003 e melhore a rentabilidade dos produtores.

## Expectativas positivas

A redução dos tratos culturais nos dois últimos anos, acentuada em 2002, deve refletir na retração da oferta para o próximo ano. Essa é a expectativa dos produtores, principalmente do Vale do Ribeira e do norte de Minas, para melhorar a rentabilidade com a cultura. Por outro lado, a redução dos tratos prejudica a qualidade da fruta, podendo desvalorizá-la. Para o produtor, o desafio é, em meio a essa crise, conseguir tratar a cultura para obter um fruto de qualidade, que deve estar mais valorizado. Assim, poderá também investir no mercado externo, vital para regulação da oferta interna de nanica e geração de divisas para o setor. O panorama internacional, contudo, é ainda muito instável, principalmente em se tratando da Argentina, porque depende da qualidade da produção nacional e das barreiras entre as duas fronteiras.

## Banana - Calendário de comercialização das principais regiões produtoras do Brasil

Mês		Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
VR*	Prata												
	Nanica												
SC**	Prata												
	Nanica												
MG***	Prata												
	Nanica												
Petrolina	Pacovan												

\*Vale do Ribeira/ SP, \*\* Norte de Santa Catarina e \*\*\* Norte de Minas Gerais

Fonte: Cepea

■ Maior oferta   ■ Menor oferta   ■ Estável

Por Ana Júlia Vidal  
e Margarete Boteon

# Clima ameaça nova safra



**Setor comemora lucros**  
Mesmo com a maior safra deste ano em relação à anterior, os preços recebidos pelos produtores pela laranja registraram níveis elevados em 2002, num período de oferta também positiva. Esse cenário garantiu uma boa receita para os produtores. Estimativas realizadas pelo Cepea apontam que, comparando 2002 com 2001, a receita bruta do setor produtivo da citricultura paulista aumentou cerca de 50%, contabilizando um montante de R\$ 2,8 bilhões. O fator que impulsionou os preços foi a elevada demanda da indústria pela fruta, dados os baixos estoques de suco neste ano. A previsão é que o volume processado supere em 40 milhões de caixas o volume do ano passado, totalizando 280 milhões de caixas. Além disso, previsões de redução do parque citrícola paulista até 2004 acentuaram ainda mais a procura das fábricas. Segundo a Abecitrus, São Paulo deve contar com 135 milhões de árvores em 2004, 10 milhões a menos que na safra 2002/03. O potencial produtivo da cultura pode reduzir para 300 milhões de caixas em 2004, queda de 74 milhões de caixas em

relação à safra atual. A diminuição é atribuída à renovação das árvores velhas, à substituição da cultura e, principalmente, ao crescimento de doenças nos pomares, com destaque para a Morte Súbita dos Citros, o CVC e o Cancro Cítrico.

## Consumo decepciona

Em 2002, a queda do poder aquisitivo do consumidor brasileiro dificultou as vendas da fruta no mercado doméstico. Contudo, a retração do consumo não afetou a rentabilidade do setor produtivo, particularmente o paulista, apesar do volume de vendas ter ficado abaixo das expectativas durante a maior parte do ano. Os preços médios praticados no mercado interno, ao longo de 2002, foram 20% maiores do que no ano passado. A rentabilidade do setor foi sustentada pela redução da oferta disponível para o mercado interno da fruta, devido à redução da produção paulista, aliada à queda dos estoques de suco de laranja das indústrias nacionais. Estimativas indicam que a oferta paulista para o mercado interno diminuiu pela metade nos últimos dois

anos, se comparado com a década passada. Em 2002, o volume disponível para o mercado brasileiro não deve ultrapassar 70 milhões de caixas.

## Estiagem preocupa oferta futura de suco

O setor citrícola brasileiro aposta que a próxima safra de citros será menor, uma vez que os frutos em formação caíram em grande parte dos pomares paulistas, devido à estiagem prolongada em outubro. Em novembro, as chuvas retornaram com maior intensidade, contudo, o volume de precipitação não foi uniforme entre as principais regiões produtoras. Assim, apenas em áreas isoladas do estado, a variedade pêra chegou a desenvolver novas brotações, com algum sinal de flores. Até o fim desse mês, o setor não conseguia prever com precisão as perdas ocasionadas pela estiagem, mas a expectativa é de uma safra 2003/04 menor, além de prejuízos à qualidade dos frutos formados tardiamente e da distribuição desigual da colheita, que atrapalha o planejamento da produção e comercialização do suco.

## Laranja - Calendário de comercialização das principais variedades produzidas no Estado de Paulo e seus respectivos destinos

Variedade	Destino	Região	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Laranja	Indústria	SP												
Tahiti	Indústria	SP												
Pêra	M. Interno	SP												
Natal/Valência	M. Interno	SP												
Precoces e Meia Estação (bahia, poncan, lima)	M. Interno	SP												
Murcote	M. Interno	SP												
Murcote	M. Externo	SP												
Tahiti	M. Interno	SP												
Tahiti	M. Externo	SP												

OBS: Os meses destacados concentram o maior volume de comercialização

Fonte: Cepea

## Laranja - preços coletados pelo Cepea - 2002 e 2001

Preços médios recebidos pelos produtores, em R\$ por caixa de 40,8 Kg  
(com exceção do limão tahiti (mercado) - cx. 27 Kg)

Variedade - destino	Nível	Região	jan/02	fev/02	mar/02	abr/02	mai/02	jun/02	jul/02	ago/02	set/02	out/02	nov/02*
Pera - mercado interno	Produtor - árvore	São Paulo	11,29	10,62	10,50	10,07	8,86	8,07	7,92	8,45	8,96	10,91	12,59
Natal/Valência-mercado int.	Produtor - árvore	São Paulo	10,09	9,34	8,40	6,77		7,50				10,05	11,26
Lima - mercado interno	Produtor - árvore	São Paulo	31,49	20,79	11,35	8,05	6,79	6,42	7,37	8,62	9,79	11,34	13,17
Bahia - mercado interno	Produtor - árvore	São Paulo	15,60	15,65	12,29	9,25	8,05	7,12	7,56	9,67	10,96	15,05	
Murcote - mercado interno	Produtor - árvore	São Paulo	21,78					8,86	9,40	9,28	10,54	12,60	17,58
Poncã - mercado interno	Produtor - árvore	São Paulo		15,11	9,87	5,40	3,84	5,46	9,66	12,54			
Hamlin - mercado interno	Produtor - árvore	São Paulo	7,56	7,99	7,47	6,93	6,72	6,93	7,00				
Tahiti - mercado interno	Produtor - árvore	São Paulo	1,70	1,03	1,42	3,06	6,72	7,76	13,28	12,33	15,39	24,01	25,99
Laranja - indústria	Produtor - posto	São Paulo	8,71	7,19	6,00	5,80	5,04	5,55	7,75	8,25	8,49	10,86	11,21
Tahiti - indústria	Produtor - posto	São Paulo	3,42	1,92	1,99	2,50	2,50						

Variedade - destino	Nível	Região	jan/01	fev/01	mar/01	abr/01	mai/01	jun/01	jul/01	ago/01	set/01	out/01	nov/01	dez/01
Pera - mercado interno	Produtor - árvore	São Paulo	4,15	6,33	9,97	9,82	8,51	7,88	8,31	9,27	10,34	11,30	11,69	11,62
Natal/Valência-merc. interno	Produtor - árvore	São Paulo	3,36	5,32	7,87	7,81	7,15			7,39	8,50	9,54	9,93	10,23
Lima - mercado interno	Produtor - árvore	São Paulo	15,93	19,68	9,78	6,57	5,72	6,18	8,15	10,26	16,04	20,71	23,25	26,45
Bahia - mercado interno	Produtor - árvore	São Paulo	13,30		11,70	8,97	7,92	8,16	9,90	13,23	14,05	19,62		
Murcote - mercado interno	Produtor - árvore	São Paulo	13,74					5,00	8,67	9,27	10,33	13,66	16,66	20,44
Poncã - mercado interno	Produtor - árvore	São Paulo		14,33	12,46	4,04	3,25	4,28	5,46	6,14				
Hamlin - mercado interno	Produtor - árvore	São Paulo		6,36	6,14	5,49	6,40	6,93						
Tahiti - mercado interno	Produtor - colhido	São Paulo	1,60	1,41	3,44	5,14	3,05	2,52	4,35	7,17	5,53	7,17	10,87	3,29
Laranja - indústria	Produtor - posto	São Paulo	3,98	5,11	5,46	5,50	5,50		6,97	7,16	7,44	8,08	8,97	9,27
Tahiti - indústria	Produtor - posto	São Paulo		1,86	2,20	2,55	5,00	5,24	5,05	5,00	5,00	5,00	4,42	

Fonte: Cepea

\*Atualizado até 20/11

## Banana - preços coletados pelo Cepea - 2002 e 2001

## Preços médios recebidos pelos produtores, em R\$ por caixa de 20 Kg para Prata e 22 Kg para Nanica

Variedade	Nível	Região	jan/02	fev/02	mar/02	abr/02	mai/02	jun/02	jul/02	ago/02	set/02	out/02	nov/02*
Prata	Produtor	Norte de Minas	8,90	9,00	9,00	8,05	6,00	5,40	8,00	7,00	7,00	6,00	7,00
Prata	Produtor	Vale do Ribeira (SP)	6,70	6,90	8,00	7,70	6,50	5,40	5,75	6,50	6,40	5,70	4,80
Nanica	Produtor	Vale do Ribeira (SP)	3,40	2,70	3,60	3,40	3,27	3,90	3,60	4,10	4,34	4,35	4,27
Nanica	Produtor	Santa Catarina	2,40	1,90	3,07	2,50	2,50	2,30	2,50	3,10	3,35	3,50	2,65

Variedade	Nível	Região	jan/01	fev/01	mar/01	abr/01	mai/01	jun/01	jul/01	ago/01	set/01	out/01	nov/01	dez/01
Prata	Produtor	Norte de Minas							6,20	5,70	6,40	6,10	5,75	8,40
Prata	Produtor	Vale do Ribeira (SP)						6,80	6,60	5,90	6,10	4,50	4,10	5,40
Nanica	Produtor	Vale do Ribeira (SP)						3,20	3,40	3,20	3,40	3,15	3,30	3,90
Nanica	Produtor	Santa Catarina						2,15	2,00	1,70	1,60	1,60	1,70	2,80

Fonte: Cepea

\*Atualizado até 20/11

## Manga - preços coletados pelo Cepea - 2002 e 2001

## Preços médios recebidos pelos produtores e atacadistas, R\$ por Kg

Variedade - destino	Nível	Região	jan/02	fev/02	mar/02	abr/02	mai/02	jun/02	jul/02	ago/02	set/02	out/02	nov/02*
Tommy - merc. interno	Produtor	Petrolina/Juazeiro	-	0,63	0,71	1,03	1,62	0,55	0,59	0,56	0,39	0,34	0,28
Tommy - merc. interno	Produtor	Monte Alto (SP)	0,22	-	-	-	-	-	-	-	-	0,45	0,32
Tommy - merc. externo (EUA)	Produtor	Petrolina/Juazeiro	-	-	-	-	-	-	-	1,32	1,07	0,82	0,76
Tommy - merc. externo (UE)	Produtor	Petrolina/Juazeiro	0,44	0,59	0,83	1,00	-	0,92	1,04	0,99	0,68	0,74	0,74
Tommy - merc. interno	Atacado	São Paulo (capital)	-	-	-	-	-	-	1,07	1,05	0,93	0,9	0,86
Tommy - merc. interno	Atacado	Campinas (SP)	-	-	-	-	-	-	1,38	1,32	1,07	1,18	1,06

Variedade - destino	Nível	Região	jan/01	fev/01	mar/01	abr/01	mai/01	jun/01	jul/01	ago/01	set/01	out/01	nov/01	dez/01
Tommy - merc. interno	Produtor	Petrolina/Juazeiro	-	0,96	1,09	1,3	0,7	0,42	1,09	1,13	0,46	0,27	0,21	0,19
Tommy - merc. interno	Produtor	Monte Alto (SP)	-	0,25	-	-	-	-	-	-	-	0,38	0,15	0,09
Tommy - merc. externo (EUA)	Produtor	Petrolina/Juazeiro	-	-	-	-	-	-	-	1,77	1,12	0,59	0,52	0,42
Tommy - merc. externo (UE)	Produtor	Petrolina/Juazeiro	-	-	-	-	-	-	-	1,24	0,74	0,45	0,48	0,46
Tommy - merc. interno	Atacado	São Paulo (capital)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tommy - merc. interno	Atacado	Campinas (SP)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fonte: Cepea

\*Parcial, até 15/11

## Uva - preços coletados pelo Cepea - 2002 e 2001

### Preços médios recebidos pelos produtores e atacadistas, R\$ por Kg

Variedade	Nível	Região	jan/02	fev/02	mar/02	abr/02	mai/02	jun/02	jul/02	ago/02	set/02	out/02	nov/02*
Itália	Produtor	Petrolina/Juazeiro	1,08	0,89	1,01	1,06	0,93	0,72	0,76	0,92	1,05	1,33	1,45
Itália	Produtor	Marialva (PR)	1,12			1,18	0,99	1,07	0,94				
Itália	Produtor	Norte do Paraná	1,08			1,07	0,94	0,96	0,87				1,83
Itália	Produtor	Jales (SP)						1,3	1,09	0,94	1,22	1,64	1,99
Itália	Produtor	Porto Feliz (SP)	1,33	0,98	0,93				1,22	1,08			
Itália	Produtor	Pilar do Sul/São Miguel Arcanjo	1,08	0,86	0,98	1,33	0,8						
Benitaka	Produtor	Petrolina/Juazeiro	1,31	1,37	1,43	1,46	1,4	1,08	0,94	0,93	1,22	1,78	2,1
Benitaka	Produtor	Marialva (PR)	1,31			1,43	1,27	1,23	1,14				
Benitaka	Produtor	Norte do Paraná	1,12			1,35	1,17	1,15	1,09				2,2
Benitaka	Produtor	Jales (SP)							1,31	1,05	1,36	1,8	2,2
Benitaka	Produtor	Porto Feliz (SP)	1,55	1,14	1,13				1,29	1,25			
Benitaka	Produtor	Pilar do Sul/São Miguel Arcanjo	1,36	1,16	1,22	1,82							
Itália Embalada	Produtor	Petrolina/Juazeiro	1,38	1,49	1,4	1,39	1,23	1,17	1,28	1,3	1,56	1,98	2,13
Itália Embalada	Produtor	Pirapora (MG)							1,54	1,61	2,05	2,44	

Variedade	Nível	Região	jan/01	fev/01	mar/01	abr/01	mai/01	jun/01	jul/01	ago/01	set/01	out/01	nov/01	dez/01
Itália	Produtor	Petrolina/Juazeiro	0,91	0,91	0,97	1,22	0,77	0,83	0,9	0,87	1,09	1,2	1	0,88
Itália	Produtor	Marialva (PR)	0,52			1,46	1,03	0,84	0,93				1,21	0,91
Itália	Produtor	Norte do Paraná	0,61			1,24	0,99	0,72	0,81					
Itália	Produtor	Jales (SP)							1,28	1,02	1,41	1,5	1,32	
Itália	Produtor	Porto Feliz (SP)	0,88	0,73	0,87				1,22	1,23				
Itália	Produtor	Pilar do Sul/São Miguel Arcanjo	0,63	0,54	0,85	1,42								1,5
Benitaka	Produtor	Petrolina/Juazeiro	2,0	1,3	1,34	1,97	1,21	1,1	1,16	1,04	1,19	1,39	1,48	1,33
Benitaka	Produtor	Marialva (PR)	0,61			1,71	1,42	1,07	1,13				1,45	1,14
Benitaka	Produtor	Norte do Paraná	0,75			1,49	1,28	0,96	1,05				1,37	1,01
Benitaka	Produtor	Jales (SP)							1,4	1,2	1,51	1,69	1,52	
Benitaka	Produtor	Porto Feliz (SP)	0,98	1,03	1,16				1,4	1,32				
Benitaka	Produtor	Pilar do Sul/São Miguel Arcanjo	0,83	0,82	1,11	1,48								
Itália Embalada	Produtor	Petrolina/Juazeiro				1,29	0,97	0,99	1,34	1,2	1,46	1,55	1,33	1,81
Itália Embalada	Produtor	Pirapora (MG)					1,15	1,3	1,55	1,4	1,78	1,81		

Fonte: Cepea

\*Parcial, até 15/11

## Melão - preços coletados pelo Cepea - 2002 e 2001

### Preços médios recebidos pelos produtores e atacadistas, R\$ por cx de 13 Kg

Variedade	Nível	Região	jan/02	fev/02	mar/02	abr/02	mai/02	jun/02	jul/02	ago/02	set/02	out/02	nov/02 *
Amarelo [6]	Produtor	Chap. Apodi e Baixo Jaguaribe **	6,86	10,99	19,46	17,15	7,51	9,23	16,13	15,2	9,51	10,9	10,84
Amarelo [6]	Produtor	Petrolina/Juazeiro				15,59	6,98	8,37	15				
Amarelo [5 a 8]	Atacado	São Paulo (capital)	7,5	11,32	22,32	16,83	8,12	8,92	17,68	16,17	10,59	11,46	11,78

Variedade	Nível	Região	jan/01	fev/01	mar/01	abr/01	mai/01	jun/01	jul/01	ago/01	set/01	out/01	nov/01	dez/01
Amarelo [6]	Produtor	Chap. Apodi e Baixo Jaguaribe **					8,2	8,18	6,95	10,77	8,15	6,27	6,9	7,19
Amarelo [6]	Produtor	Petrolina/Juazeiro					7,06	6,4	5,56					
Amarelo [5 a 8]	Atacado	São Paulo (capital)					10,7	10,15	9,28	11,74	9,25	7,1	7,45	7,76

\*Atualizado até 15/11

Fonte: CEPEA

\*\* Compreende as cidades de Mossoró (RN), Baraúna (RN) e Quixeré (CE)

## Mamão - preços coletados pelo Cepea - 2002 e 2001

### Preços médios recebidos pelo produtor, R\$ por Kg

Variedade	Nível	Região	jan/02	fev/02	mar/02	abr/02	mai/02	jun/02	jul/02	ago/02	set/02	out/02	nov/02 *
Havai	Produtor	Brasil	0,35	0,45	0,34	0,33	0,60	0,22	0,27	0,31	0,15	0,25	
Fomosa	Produtor	Brasil	0,30	0,41	0,28	0,18	0,42	0,29	0,32	0,21	0,17	0,24	

Variedade	Nível	Região	jan/01	fev/01	mar/01	abr/01	mai/01	jun/01	jul/01	ago/01	set/01	out/01	nov/01	dez/01
Havai	Produtor	Brasil					0,18	0,45	1,17	0,28	0,12	0,17	0,46	0,40
Fomosa	Produtor	Brasil					0,18	0,35	0,52	0,24	0,20	0,21	0,47	0,46

Fonte: Cepea

\*Atualizado até 15/11

## 2002: Nordeste avança na fruticultura!

O maior crescimento em área está ocorrendo no Nordeste. Nas demais regiões, a taxa é estável ou decrescente

## Manga - Principais regiões produtoras do Nordeste

Regiões Produtoras	Pés em formação (ha) 2001	Produção crescente (ha) 2001	Produção plena (ha) 2001	Produção decrescente (ha) 2001	Total (ha) 2001
Bahia	1.412	10.824	3.382	333	15.952
Pernambuco	768	4.838	1.526	905	8.038
Petrolina (PE)	709	4.213	925	0	5.848
Juazeiro (BA)	386	2.859	1.164	10	4.421
Livramento do Brumado (BA)	366	1.829	372	0	2.567

Fonte: Codevasf

## Manga - Principais regiões produtoras paulistas

Região	Pés novos 2001	Pés em produção 2001	Produção (cx.22 Kg) 2002	Região	Pés novos 2001	Pés em produção 2001	Produção (cx.22 Kg) 2002
Estado de São Paulo	457.880	2.575.446	8.942.418	Taquaritinga (SP)	40.000	130.000	455.000
Monte alto (SP)	18.000	338.000	1.014.000	Cândido Rodrigues (SP)	4.000	91.200	456.000

Fonte: IEA

## Banana - Estatísticas de produção

Regiões Produtoras	Volume (ton)			Área (ha)		
	2001	2002	Var%	2001	2002	Var%
São Paulo (Vale do Ribeira)	1.105.827	1.132.160	2%	53.997	55.630	2,9%
Minas Gerais (norte de MG)	585.340	584.141	-0,2%	42.110	42.727	1,4%
Santa Catarina (norte de SC)	585.858	626.000	6,40%	28.785	29.000	0,7%
Bahia (Bom Jesus da Lapa)	717.220	746.889	3,90%	47.420	49.620	4,4%
Pernambuco (Petrolina)	327.850	380.350	13%	36.745	39.735	7,5%
Total no Brasil	5.959.315	6.369.447	6,40%	508.897	508.524	-0,07%

Fonte: IBGE

## Mamão - Estatísticas de Produção

Regiões Produtoras	Área plantada (ha)		Variação 2001/2002 (%)
	2001	2002	
Espirito Santo	8.050	9.500	18%
Sul da Bahia	12.825	13.500	33%
Oeste da Bahia	—	3.500	—

Fonte: Codevasf (2002), Incaper (2002), agentes de mercado

## Melão - Estatísticas de Produção

Região Produtora	Área plantada (ha)		Variação (%)
	2000	2001	
Nordeste	13000	16250	25%

Fonte: Agentes do mercado

## Uva - Estatísticas de produção

Regiões Produtoras	Fonte	Área (ha)		Var%
		2001	2002	
Petrolina (PE)	Codevasf	2.170	*	
Juazeiro (BA)	Codevasf	831	*	
Pirapora (MG)	Codevasf	285	183	-35%
Jales (SP)	CATI/Jales	1.102	1.062	-3,6%
Pilar do Sul (SP)	CATI de Pilar do Sul	900	**	
Norte do Paraná	Emater	3.500	3.448	-1,5%
São Miguel Arcanjo (SP)	Associação Aviti	1.200	**	
Total no Brasil	IBGE	61.675	65.290	1,06%

\* Dados não disponíveis, a estimativa é que a área cresça, em consequência à implantação de parreiras de uva sem semente.

\*\* Dados não disponíveis. A estimativa é que a área diminua, pois alguns produtores estão erradicando.

## Laranja - Balanço da oferta de laranja e de suco de laranja

Laranja	Unidade	Safrá			Suco de Laranja	Unidade	Safrá		
		2001/02	2002/03	Var (%)			2001/02	2002/03	Var (%)
=Produção	milhões de caixas de 40,8 Kg	280	350	25%	(+) Estoque de Entrada	mil toneladas	294	89	-70%
(-) Destinos					(+) Produção de Suco	mil toneladas	895	1130	26%
(-) Fresco	milhões de caixas de 40,8 Kg	50	70	40%	=Total de oferta	mil toneladas	1189	1219	3%
(-) Indústria	milhões de caixas de 40,8 Kg	230	280	22%	(-) Exportação	mil toneladas	1100	1100	0%
					=Estoque de Passagem	mil toneladas	89	119	34%

Fonte: Cepea, Abecitrus e USDA

## Banana é destaque na pauta de exportação em 2002

A banana, entre as frutas analisadas pela Hortifruti Brasil, já é a segunda em geração de receita e a mais exportada em volume em 2002

produto	Receita (mil US\$) — Preço FOB					
	2002	2001	Var(%)	2001	2000	Var(%)
	jan-out	jan-out	2002/2001	jan-dez	jan-dez	2001/2000
Suco de laranja	721.641	672.841	7 %	812.554	1.019.256	-20%
Manga	37.483	35.479	6 %	50.813	35.762	42%
Banana (fresca e seca)	27.794	12.231	127%	16.036	12.359	30%
Melões frescos	22.416	23.998	-7%	39.296	25.004	57%
Uva Fresca	18.933	14.153	34%	21.563	14.604	48%
Mamão papaia	17.819	15.849	12%	18.502	17.694	5 %
Laranja	7.465	27.069	-72%	27.538	15.247	81%
Tangerina	6.977	6.632	5 %	6.697	4.977	35%
Limão	2.367	6.409	-63%	7.635	4.642	64%

Fonte: Secex

produto	Volume comercializado (em toneladas)					
	2002	2001	Var(%)	2001	2000	Var(%)
	jan-out	jan-out	2002/2001	jan-dez	jan-dez	2001/2000
Suco de laranja	834.545	1.033.364	-19%	1.219.524	1.224.461	0 %
Banana (fresca e seca)	195.531	77.521	152%	105.111	71.812	46%
Manga	74.301	62.755	18%	94.291	67.169	40%
Melões frescos	58.617	59.602	-2%	99.435	60.904	63%
Laranja	35.689	136.054	-74%	139.581	75.344	85%
Mamão papaia	23.385	18.903	24%	22.804	21.510	6 %
Tangerina	19.449	17.073	14%	17.258	12.031	43%
Uva Fresca	14.859	13.623	9 %	20.660	14.343	44%
Limão	5.842	12.054	-52%	14.811	8.606	72%

Fonte: Secex



Deixe a informação germinar no solo fértil das suas ideias, produza conhecimento e distribua inteligência. Tenha o aprendizado como ponto de partida permanente, para que o Ano-Novo não seja apenas próspero.

*Feliz Natal e Feliz Ano-Novo!  
Um abraço de toda a equipe da*

**REVISTA Hortifruti**

### EXPEDIENTE

**CEPEA**  
Centro de Estudos Avançados  
em Economia Aplicada  
USPIESALQ

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

**Editora Executiva:**  
Margarete Boteon

**Editora Econômica:**  
Mirian Rumenos Piedade Bacchi

**Diretor Financeiro:**  
Sergio De Zen

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

**Assistente de Edição:**  
Ana Júlia Vidal

**Equipe Técnica:**  
Aline Vitti, Ana Júlia Vidal, Carolina Dalla Costa,  
Eveline Zerio, Ilonka M. Eijsink,  
João Paulo B. Deleo, José Dias Corrêa Vaz de  
Lima, Maria Luiza Nachreiner,  
Mateus Holtz C. Barros, Marina L. Matthiesen,  
Margarete Boteon, Mauro Osaki,  
Renata Ferreira Cintra,  
Renata R. P. dos Santos e  
Tatiana Vasconcellos Biojone.

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

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

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

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

**Tiragem:**  
6.500 exemplares

**Contato:**  
C. Postal 132 - 13400-970 - Piracicaba SP  
Tel: 19 3429-8809 - Fax: 19 3429-8829  
hfbrasil@esalq.usp.br  
http://cepea.esalq.usp.br

A revista **Hortifruti Brasil** pertence ao Cepea - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - USP/Esalq. A reprodução de matérias publicadas pela revista é permitida desde que citado o nome da revista e a data.

# Dithane\*

Fungicida

é! M



**DITHANE\*** é moderno há mais de 40 anos.

A sua formulação sempre atualizada, seguindo rígidas especificações técnicas e rigoroso controle de qualidade, torna o produto altamente eficaz, fazendo de **Dithane\*** o fungicida preventivo básico para o controle de doenças nas mais diversas culturas.

**Dithane\*** é o fungicida indispensável no manejo da resistência - **EFICÁCIA COMPROVADA!**

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

Consulte sempre um engenheiro agrônomo.

Venda sob receituário agrônomo.



há  
+ de  
**40**  
ANOS