

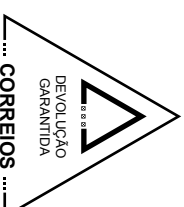


Beleza e sabor:
qualidades
que nunca
saem de moda.



PARA USO DOS CORREIOS	
1 <input type="checkbox"/> Mudou-se	2 <input type="checkbox"/> Falecido
3 <input type="checkbox"/> Desconhecido	4 <input type="checkbox"/> Ausente
5 <input type="checkbox"/> Recusado	6 <input type="checkbox"/> Não procurado
7 <input type="checkbox"/> Endereço incompleto	8 <input type="checkbox"/> Não existe o número
9 <input type="checkbox"/> _____	10 <input type="checkbox"/> CEP incorreto
Reintegrado ao Serviço Postal em ____/____/____	
Em ____/____/____	Responsável _____

Impresso
Especial
9912227297-2009 - DR/SPI
FEALQ
... 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: hfbrazil@esalq.usp.br




DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA

www.copoa.esatq.usp.br/hfrasil/

TOMATE

GESTÃO SUSTENTÁVEL

Poupar é uma forma de garantir
a longevidade do tomaticultor



A dose certa de proteção que a sua lavoura precisa.

Curzate® BR é prevenção contra a requeima e o míldio.

BENEFÍCIOS

- Alta eficácia na prevenção – ativa as defesas naturais da planta
- Plantas saudias e boa produtividade
- Ação sistêmica local, com alto poder de penetração na folha
- Ação antiesporulante – evita o desenvolvimento e disseminação de doenças
- Mais praticidade: basta colocar o saco solúvel na água e realizar a pré-mistura
- Mais economia: maior aproveitamento do produto, sem desperdício
- Seletividade: ideal para o gerenciamento de resistência dos fungos

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.



Descarte corretamente as embalagens e restos de produto.



DuPont™
Curzate® BR
fungicida

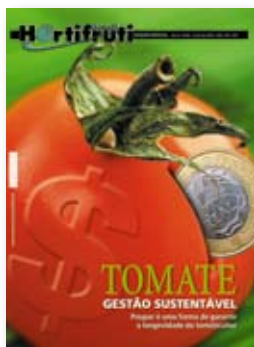
Curzate® BR. A vacina da sua lavoura.

Tele DuPont Agrícola
0800-707-5517
www.ag.dupont.com.br



Os milagres da ciência





Ao abordar o tema da gestão sustentável da tomaticultura, a **Hortifruti Brasil** propõe que seja feita uma poupança como forma de minimizar os riscos e garantir a longevidade do produtor no negócio. Veja na Matéria de Capa desta edição.

FÓRUM 18

O convidado do Fórum desta edição, o professor **Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros**, propõe que a poupança do produtor seja feita em dinheiro ou em atividades que tenham padrão de rentabilidade distinto do verificado para o tomate. Confira!



HORTIFRUTI BRASIL ON-LINE

Acesse a versão *on-line* da **Hortifruti Brasil** no site:

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

A última edição é atualizada até o DIA 10. Além disso, todas as edições estão disponíveis no site.

SEÇÕES

CENOURA 22



BATATA 23



TOMATE 24



CEBOLA 26



MAÇÃ 28



MELÃO 29



CITROS 30



BANANA 31



MANGA 32



MAMÃO 33



UVA 34



EXPEDIENTE

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

Coordenador Científico:
Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

Editora Científica:
Margarete Boteon

Editores Econômicos:
Aline Vitti, João Paulo Bernardes Deleo e Aline Barroso Ferro

Editora Executiva:
Daiana Braga MTB: 50.081

Diretora Financeira:
Margarete Boteon

Jornalista Responsável:
Ana Paula da Silva MTB: 27.368

Revisão:
Alessandra da Paz e Daiana Braga

Equipe Técnica:
Álvaro Legnaro, Caio Gorino, Camila Pires Pirillo, Daiana Braga, Fabricia Basílio Resende, Joseana Arantes Pereira, Maíra Paes Lacerda, Margarete Boteon, Mayra Monteiro Viana, Natalia Dallocca Berno, Renata Pozelli Sabio, René Voltani Broggio, Richard Truppel, Ticyana Carone Banzato e Yuri Uchoa Rodrigues.

Apoio:
FEALQ - Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz

Diagramação Eletrônica/Arte:
ênfase - assessoria & comunicação
19 2111-5057

Impressão:
www.graficamundo.com.br

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

A revista **Hortifruti Brasil** pertence ao Cepea

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

AO LEITOR

ESCREVA PARA NÓS. Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:
Hortifruti Brasil - Av. Centenário, 1080 - Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP) ou para
hfbrasil@esalq.usp.br



Fotos da estufa de tomate do leitor Janilson Cunha de Oliveira, localizada em São José de Ubá (RJ). Neste ano, produziu 10% a mais que no ano passado.

Envie também fotos da sua produção para nós!

hfbrasil@esalq.usp.br

APRIMORANDO PRÁTICAS DE GESTÃO SUSTENTÁVEL DA TOMATICULTURA



João Paulo Bernardes Deleo (esq.) e Richard Truppel são os autores da *Matéria de Capa* sobre gestão sustentável da tomaticultura.

O Cepea está desenvolvendo o conceito de Práticas de Gestão Sustentável, sob a coordenação do prof. Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros. A **Hortifruti Brasil** vem adaptando esse conceito para os seus produtos, tornando os resultados disponíveis a todos os interessados através de suas edições. Na presente edição, aprimoramos o conceito incluindo um tópico muito importante para a sustentabilidade dos hortifruticultores: gestão de riscos.

O tomaticultor está exposto a diversos riscos – climáticos, fitossanitários e de preços – e, para ajudá-lo a se

proteger dos impactos econômicos que podem ocorrer, o Cepea propõe que seja feita análise do risco de rentabilidade (perda/ganho). O risco pode ser analisado através de diversas formas: desde simples avaliação da frequência de um determinado sinistro até modelos sofisticados de distribuição de probabilidades.

Na presente edição, o risco de rentabilidade é apurado através de uma análise da frequência de rentabilidade em Reais por hectare para a tomaticultura de mesa. Os dados de rentabilidade foram calculados com base na série histórica (fev/2006 a abr/2009) de preços, custos e produtividade por hectare apurada pela própria **Hortifruti Brasil**. Vale informar que os custos e a produtividade referem-se a valores estimados por produtores que compõem a rede da Hortifruti/Cepea. O cálculo de rentabilidade que se apresenta leva em conta uma média mensal dessas variáveis nas principais regiões do País.

Para avaliar o risco de rentabilidade, foram criados intervalos de que vão desde o prejuízo até diferentes faixas de lucro. Esses dados são uma estimativa

média de lucratividade/prejuízo de um tomaticultor de mesa com colheita nos 12 meses do ano, ou seja, que não concentra em uma única época do ano.

Dessa forma, a distribuição de rentabilidade apresentada nas páginas de 6 a 14 deve ser interpretada como uma aproximação do obtido por um produtor que, especificamente, colhe ao longo do ano. É importante destacar que, no exercício apresentado, a rentabilidade estaria sendo impactada somente pela variável preço e custo. Contudo, sabe-se que também perdas no pós-colheita e inadimplência no recebimento, entre outros, também interferem no resultado efetivo.

Mais do que observar os valores dos intervalos de lucro/prejuízo na tomaticultura de mesa, a proposta desta *Matéria de Capa* é trazer à discussão a tese de que o produtor deve fazer uma provisão, de preferência em dinheiro, para se proteger dos prejuízos da atividade. A discussão central desta edição é que o gerenciamento correto do “dinheiro do tomate” é uma das bases da gestão sustentável, tendo em vista o elevado risco de rentabilidade na cultura.



AGRISTAR

A Agristar do Brasil, uma das maiores empresas do país na produção e comercialização de sementes de hortaliças, serviços e insumos para a horticultura e paisagismo, tem o prazer em convidá-los para conhecer na Hortitec e na nossa estação experimental os lançamentos 2009. São sementes de variedades inovadoras apresentadas pela divisão Topseed Premium e uma linha de flores da Hem Genetics pela divisão Solaris. Venha visitar nosso stand e nossa estação experimental. Você será muito bem recebido!

HORTITEC
Setor Azul / Stand 21
Data: 10 a 12 de junho / Horário: 09:00 h às 19:00 h
Cidade: Holambra/SP

OPEN FIELD DAY - Estação Experimental
Rod. SP 340 - km 147 - Sentido Campinas-Mogi Mirim
Data: 10 a 12 de junho / Horário: 7:00 h às 16:00 h
Cidade: Santo Antônio de Posse-SP (8 km de Holambra)

TOPSEED
GARDEN

Divisões:
TOPSEED
Premium

SOLARIS

GESTÃO SU

Poupar é uma forma de garanti

A palavra “poupar” talvez não faça parte do vocabulário do tomaticultor, ator principal de um setor onde a máxima é: “prejuízo de tomate só se paga com lucro de tomate”. No geral, esse pensamento é coerente quando se avalia a ótica dos preços, já que anos de baixa são seguidos por outros de preços elevados.

Para ajudar o produtor a entender o risco que sofre, a equipe da **Hortifruti Brasil** calculou a probabilidade de um produtor ter prejuízo com a cultura de tomate de mesa. Tomando como base a estimativa média da rentabilidade mensal nas principais regiões produtoras entre fevereiro de 2006 e abril de 2009, a equipe da **Hortifruti Brasil** calcula que a probabilidade de se obter prejuízo com essa cultura é por volta de 21%.

O elevado risco de retorno da tomaticultura já faz parte da atividade. O próprio perfil do tomaticultor é caracterizado como o de um apostador. Apesar de ser um agente disposto a investir em busca de maior lucratividade, os casos bem-sucedidos são aqueles em que tomaticultores conseguiram, de alguma forma, gerenciar melhor o seu capital – vulgarmente conhecido como “dinheiro do tomate”.

É importante ressaltar que o risco de preços é inerente à cultura e, independente da escala do produtor, todos estão expostos. A diferença é o modo que o tomaticultor gerencia o seu fluxo de caixa. Além disso, a

máxima do “prejuízo se paga com lucro” não é tão verdadeira assim se levarmos em conta o grande número de tomaticultores que saiu da atividade nos últimos anos por falta de capital.

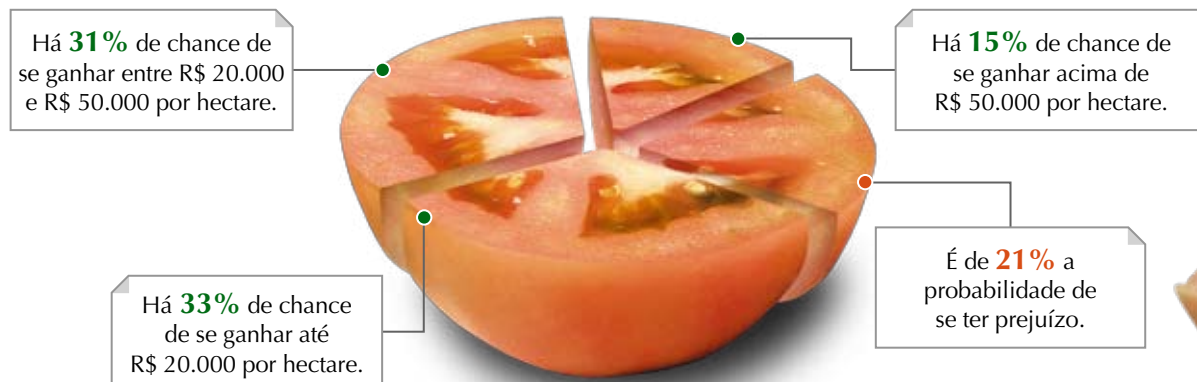
Em primeiro lugar, para gerenciar eficientemente o “dinheiro do tomate” é importante que o produtor tenha um manejo agrônômico e comercial eficiente da cultura e apure corretamente o seu custo de produção. Essa abordagem já foi discutida no *Especial Tomate* da edição nº 69 (junho/2008) da **Hortifruti Brasil**, sendo apresentadas alternativas para se reduzirem os custos. Além dos custos variáveis, também o Custo Anual de Reposição do Patrimônio (CARP) deve ser analisado com atenção. Esse conceito foi bastante difundido no *Especial Citros*, edição nº 79 (maio/2009) da **Hortifruti Brasil**.

Nesta edição, todos esses conceitos são calculados novamente para uma propriedade típica de tomate de mesa da região de Mogi Guaçu, interior do estado de São Paulo, importante produtora do fruto durante o inverno.

Para aprimorar o conceito de gestão sustentável da tomaticultura, a **Hortifruti Brasil** incorpora a questão do risco e discute formas de minimizá-lo. A proposta desta matéria é trazer à discussão a tese de que o gerenciamento correto do “dinheiro do tomate” é uma das bases da gestão sustentável, tendo em vista o elevado risco de rentabilidade na cultura.

Há 21% de chances de o tomaticultor perder dinheiro

Probabilidade de perder/ganhar (R\$/hectare) na média das principais regiões de tomate de mesa



Obs: Estimativa para um tomaticultor de mesa com colheita nos 12 meses do ano, ou seja, que não concentra a colheita em uma única época do ano. No gráfico, “É de 21% a probabilidade de se ter prejuízo” é traduzido como: “a cada 12 meses, o tomaticultor pode ter rentabilidade negativa em 2,5 meses”.

Fonte: Cepea

STENTÁVEL

r a longevidade do tomaticultor



COMO REDUZIR O RISCO NA CULTURA DE TOMATE?

Esta pergunta foi feita para o coordenador do Cepea, professor Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros, e sua sugestão foi criar um seguro contra prejuízos da cultura. De acordo com Barros, "uma gestão sustentável em tomate passa por uma avaliação criteriosa do grau de exposição ao risco de rentabilidade da cultura".

A recomendação do coordenador do Cepea é fazer uma reserva em dinheiro definida a partir da frequência em que ocorrem períodos críticos. Essa provisão deve ser retirada da receita líquida e proporcionaria um melhor gerenciamento do fluxo de caixa. É como se o produtor estivesse fazendo um seguro contra a receita negativa.

Com base numa série de rentabilidade mensal do tomate salada, a equipe da **Hortifruti Brasil** calculou qual é o prejuízo mais freqüente em Reais por hectare. Na média das principais regiões produtoras de tomate de mesa (safra de inverno e verão), o valor mais comum do prejuízo do tomaticultor foi de R\$ 7.600,00/ha, ocorrendo em 21% das vezes entre fevereiro de 2006 e abril de 2009.

Neste caso, o recomendável seria fazer uma poupança de R\$ 7.600,00/ha quando a atividade do tomate

possibilitar tal reserva – a exemplo do que ocorreu em muitas regiões em 2008. O recomendável é que cada produtor avalie o valor deste "seguro" com base na sua série histórica de lucro/prejuízo.

Apesar de haver 79% de chances de se obter uma rentabilidade positiva, o desembolso na cultura de tomate é muito elevado e, em anos de rentabilidade negativa, o produtor pode não conseguir obter crédito para investir na temporada seguinte, ou o seu custo de captação de dinheiro pode se elevar muito, o que acaba influenciando a sua capacidade de investimento e reduzindo muito as chances de se capitalizar novamente com a cultura. A "reserva" seria utilizada para essas situações, reduzindo o próprio custo do "dinheiro de tomate" e o grau de inadimplência do tomaticultor, facilitando inclusive a obtenção de dinheiro através de terceiros a um custo menor.

Quando se recomenda ao produtor realizar uma reserva financeira para os anos "difíceis" e também para o CARP, muitos produtores mostram-se resistentes ou até contrários, pois não concordam em deixar o dinheiro guardado no banco ao invés de reinvesti-lo. Neste caso, o produtor está considerando que a provisão pode ser feita de outra maneira, não-financeira. De fato, é possível, mas essa reserva deve ter alta liquidez e não corra grande risco de perda do valor. A compra de terras é um exemplo muito comum de provisão, mas, embora haja um consenso de que ela pode se valorizar ao longo do tempo, o seu valor pode reduzir dependendo da conjuntura econômica agrícola da região em um determinado ano. Além disso, se houver necessidade de resgatar o dinheiro prontamente para cobrir o prejuízo de uma safra, a terra não é vista como a melhor proposta, uma vez que levaria certo tempo para ser vendida.



Cabrio Top®

FUNGICIDA

Isto é
AgCelence™

Mais dinheiro que
entra no seu bolso

Saiba mais. Visite nosso site:
www.agcelence.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



Venda
sob
receituário
agrônomo

PRÁTICA DE MANEJO INTEGRADO

0800 0192 500

www.agro.basf.com.br



Cabrio Top® é fungicida
com benefícios
AgCelence™.

Isto é: plantas mais
verdes, saudáveis
e produtivas.

Algo além da proteção
de cultivos.

Cabrio Top®. Prevenção
contra a Requeima.

Cantus®. O resultado
é a diferença.

 **BASF**

The Chemical Company

CUSTO DE PRODUÇÃO DE TOMATE EM MOGI GUAÇU



Para obter o custo de produção de tomate de mesa na região de Mogi Guaçu (SP), foram calculados os desembolsos e ativos de uma propriedade típica da região. Os dados são da safra de inverno de 2008, que iniciou em maio e encerrou em novembro daquele ano. Mesmo com o aumento das pulverizações, a produtividade foi abaixo do potencial médio da região, que é normalmente de 3.850 caixas/ha.

No estudo, considerou-se o sistema de arrendamento, adotado para a produção de tomate em 90% da área de Mogi Guaçu. O valor do arrendamento em 2008 foi de R\$ 1.240,00 por hectare, sendo seu desembolso efetuado no momento em que se contrata a terra. Esse valor é computado na planilha no *Custo Operacional*. Se o tomaticultor cultivar em terra própria, não é necessário embutir o valor do arrendamento, mas é importante apurar um valor de custo de oportunidade de uso da terra.

O custo de implantação da cultura em 15 hectares – tamanho considerado típico para a re-

gião – foi estimado em R\$ 6.000,00 por hectare e o tempo de vida útil é de três anos, em média. Nesse período, é necessário realizar um reparo, sendo que a taxa de manutenção é de 30% ao ano. Ao final da vida útil de quatro anos, o barracão tem um valor residual próximo de 20% de um novo. O refeitório custou cerca de R\$ 4.000,00 e a vida útil média é de três anos, com taxa de manutenção igual à do barracão. Os banheiros químicos custam cerca de R\$ 1.000,00 (incluindo a instalação no local), com vida útil de aproximadamente 2 anos, sem valor residual.

Para uma colheita de 15 hectares, o produtor de Mogi compra em média 1.000 caixas de madeira do tipo K, cujo custo total é de R\$ 11.000,00. A cada ano, o custo de reposição é de 20%.

Na planilha de Custo de Produção de Mogi Guaçu, o cálculo da depreciação dos bens já foi apurado pela metodologia do CARP (Custo Anual de Recuperação do Patrimônio) – a fórmula de apuração do CARP encontra-se na matéria de maio de 2009 da **Hortifruti Brasil**.

Perfil da propriedade típica de Mogi Guaçu

Área	15 hectares
Densidade	11 mil pés por hectare
Produtividade em 2008	3.300 caixas por hectare
Sistema de Plantio	Arrendamento
Estrutura básica (desmontável)	2 banheiros, 1 refeitório e 1 barracão para seleção dos tomates
Estrutura para o estaqueamento	Estruturas de mourão, bambu, arame e fitilho
Sistema de irrigação	sulco

Descrição do maquinário

- 3 tratores com as respectivas potências: 65, 75 e 100 CV
- arado de 3 discos e 28 polegadas
- grade aradora de 16 discos e 28 polegadas
- 1 distribuidor de calcário de cinco toneladas
- 1 subsolador de 7 hastes
- 1 grade niveladora de 32 discos
- sulcador de duas linhas
- 1 plaina
- 1 pulverizador de 2 mil litros, com 18 metros de barras de pulverização
- 2 carretas de 5 toneladas cada
- 1 tanque de 2 mil litros
- 2 mil metros de mangueira
- 1 veículo utilitário
- 1 ônibus

CUSTO TOTAL DE PRODUÇÃO DE TOMATE NA REGIÃO DE MOGI GUAÇU (SP) - SAFRA DE INVERNO 2008

Itens	Custo/ha (R\$/ha)	Custo/pé (R\$/pé)	% CO	% CT
Insumos e sementes	19.873,12	1,81	43,07%	39,05%
Fertilizantes/Corretivos	9.085,00	0,83	19,69%	17,85%
Adubação Foliar	1.313,78	0,12	2,85%	2,58%
Sementes	2.900,00	0,26	6,29%	5,70%
Fungicidas/Bactericidas	3.342,53	0,30	7,24%	6,57%
Inseticidas	2.671,40	0,24	5,79%	5,25%
Herbicidas	141,00	0,01	0,31%	0,28%
Adjuvante/Red. PH/Indutores	419,42	0,04	0,91%	0,82%
Viveirista	264,00	0,02	0,57%	0,52%
Infra-estrutura	1.894,59	0,17	4,11%	3,72%
Estrutura de Plantio	1.870,70	0,17	4,05%	3,68%
Benfeitorias	23,89	0,00	0,05%	0,05%
Operações Mecânicas	1.895,03	0,17	4,11%	3,72%
Colheita	880,00	0,08	1,91%	1,73%
Pulverização	434,40	0,04	0,94%	0,85%
Estaqueamento/Destaqueamento	244,00	0,02	0,53%	0,48%
Preparo de solo e adubação	336,63	0,03	0,73%	0,66%
Irrigação	1.950,40	0,18	4,23%	3,83%
Irrigação	1.950,40	0,18	4,23%	3,83%
Mão-de-obra	9.682,71	0,88	20,98%	19,02%
Meeiros (temporários)	7.481,23	0,68	16,21%	14,70%
Diaristas	1.368,35	0,12	2,97%	2,69%
Permanentes	833,13	0,08	1,81%	1,64%
Despesa com utilitários	181,80	0,02	0,39%	0,36%
Despesas gerais	4.040,67	0,37	8,76%	7,94%
Administrador	3.200,00	0,29	6,94%	6,29%
EPIs	374,00	0,03	0,81%	0,73%
Seguro lavoura	266,67	0,02	0,58%	0,52%
Contador	200,00	0,02	0,43%	0,39%
Custo com Telefonia	100,00	0,01	0,22%	0,20%
Sindicato Rural	53,33	0,00	0,12%	0,10%
Energia Elétrica	13,33	0,00	0,03%	0,03%
Caixas (reposição)	146,67	0,01	0,32%	0,29%
Impostos	2.099,95	0,19	4,55%	4,13%
Taxas e Contribuições	1.958,69	0,18	4,24%	3,85%
IPVA+Seguro Obrigatório	141,25	0,01	0,31%	0,28%
Arrendamento da Terra	1.239,67	0,11	2,69%	2,44%
Financiamento do Capital de Giro	2.872,92	0,26	6,23%	5,64%
Custo Operacional	46.141,53	4,19	100,00%	90,66%
CARP	4.753,46	0,43		9,34%
Implantação	2.314,31	0,21		4,55%
Máquina	1.162,46	0,11		2,28%
Utilitários	395,24	0,04		0,78%
Implementos	494,86	0,04		0,97%
Equipamentos (Irrigação)	265,04	0,02		0,52%
Benfeitorias	121,56	0,01		0,24%
CUSTO TOTAL	50.894,99	4,63		100,00%

Custo Total (3.300 cxs/ha) - R\$ 15,42/cx de 23 Kg

QUANTO CUSTA O “DINHEIRO DO TOMATE”?

O Custo do Capital de Giro do tomate, mais conhecido como “custo do dinheiro do tomate”, correspondeu a 6% dos custos totais de produção em Mogi Guaçu no ano de 2008.

O “custo do dinheiro” ou o custo do capital de giro é o valor pago em juros por financiamentos de capital de terceiros como bancos, revendas e atacadistas. O valor efetivamente pago de juros, na planilha, é denominado como o Custo do Capital de Giro. Quando o dinheiro utilizado é próprio do produtor, não tem o custo de juros, mas é recomendável que embuta um custo de oportunidade do capital próprio. A ideia é estimar qual é o valor de remuneração alternativa que o tomaticultor poderia receber se ele estivesse empregando esse dinheiro em outra atividade, como em aplicação do mercado financeiro. Uma das formas de apurar esse custo é considerar a remuneração básica da poupança, que seria uma aplicação sem risco.

Em Mogi Guaçu, na safra de inverno de 2008, a média dos produtores optou por trabalhar com capital próprio e com o que há disponível de crédito oficial via banco – que são as taxas mais

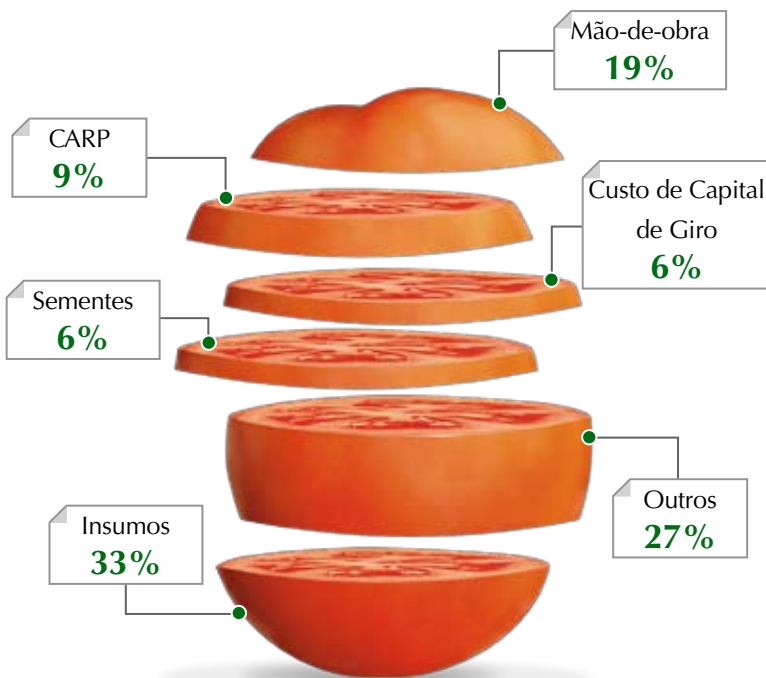
baratas do mercado. No entanto, em 2008, isso foi suficiente somente para cobrir 64% das suas necessidades de caixa. Assim, o produtor recorreu também ao financiamento das revendas.

Das diversas formas de captação de dinheiro, os juros do capital próprio (considerando-se aqui a taxa de poupança) são os mais em conta. O financiamento através de banco público, subsidiado pelo governo, seria a segunda forma mais atrativa para custear a safra, mas o montante disponibilizado por CPF de cada tomaticultor é pequeno, insuficiente para cobrir a maior parte das suas despesas. Além disso, vale lembrar que, embora a taxa de financiamento público seja oficialmente de 6,75% ao ano, são cobradas outras taxas – seguro de vida, registro e o projeto técnico –, o que aumenta a taxa para valores acima de 9% ao ano.

Outra forma bastante comum de financiamento é através das revendas. No caso de Mogi Guaçu, a taxa de juros média cobrada pela revenda é de 1,8% ao mês. O prazo de financiamento é de três meses para fertilizantes e, para os defensivos, de quatro meses.

Juros representam 6% do Custo Total

Distribuição dos principais itens que compõem o Custo Total de Produção (%) de Mogi Guaçu (SP) - mai/nov de 2008



Principais financiadores da produção de tomate e suas respectivas taxas de juros (%)

Revendas:
24%
ao ano

As revendas normalmente dão um prazo de financiamento menor que um ano. Para defensivos, o prazo é de 3 meses e, para fertilizantes, 4 meses.

Governo:
9%
ao ano

Oficialmente, a taxa é 6,75% a.a, mas acrescentando os custos de registros e seguro, o valor é superior a 9% a.a.

Produtor (capital próprio):
6%
ao ano

Apesar de o produtor não ter esse custo, é importante que ele considere embutir um custo de oportunidade sobre o capital empregado.

Fonte: Cepea



Nunhems.

Inovação do campo à mesa.

Através da pesquisa, a Nunhems, companhia de sementes de hortaliças da Bayer CropScience, oferece ao produtor variedades desenvolvidas para suas condições de cultivo, além de visar as necessidades do mercado como um todo. No seu portfólio de produtos, encontram-se variedades de expressão, como o tomate PIZZADORO, os melões da linha MAGENTA, a melancia JENNY, a cenoura do tipo "baby", entre outros.

Entre em contato com a nossa equipe e ponha mais valor no que você produz.

CÁLCULO DO SEGURO DE RENDA EM TOMATE

Após estimar o custo de produção de uma safra, o tomaticultor deve fazer uma análise do seu lucro e se planejar para a próxima temporada. Normalmente, quando obtém bons rendimentos, o tomaticultor investe mais na safra seguinte por dispor de mais capital próprio. É nesse momento que recomendamos ao produtor que avalie o risco de investir 100% das suas reservas novamente na cultura de tomate, principalmente se for levado em conta que anos de boa lucratividade costumam ser seguidos por outros de baixa justamente porque a área cultivada tende a ser ampliada, vindo a pressionar as cotações.

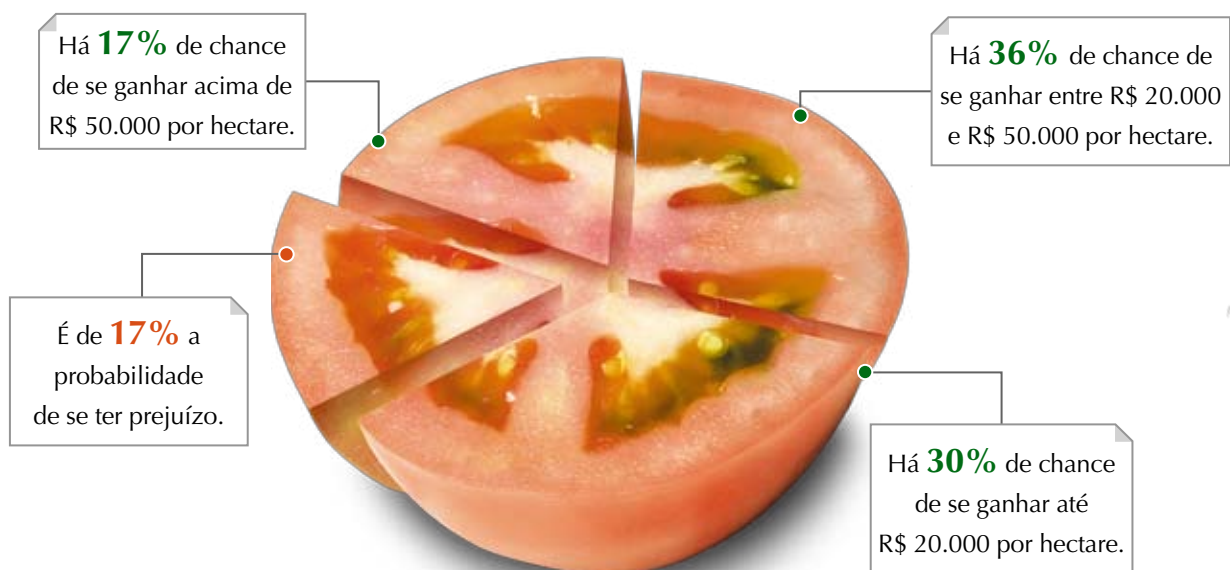
A recomendação é que, no momento do planejamento do montante a ser desembolsado, o tomaticultor também avalie o seu risco de prejuízos e adote alguma forma de proteção contra o saldo mais comum negativo. É indicada uma reserva de capital em aplicação financeira de baixo risco (poupança ou CDB pré-fixado) ou uma outra forma de provisão de alta

liquidez e de baixo risco. Isso seria uma forma de fazer “seguro” contra o impacto de eventuais prejuízos da cultura.

Para realizar o cálculo do valor do seguro, o importante é que o produtor conheça seu próprio valor de prejuízo mais comum, já que esse valor varia de acordo com o perfil do negócio e escala de produção.

Além da reserva em dinheiro, vale lembrar que existem outras formas de provisão que não a financeira que também podem ser utilizadas pelo produtor e serão alvo de estudos futuros da **Hortifruti Brasil**. Por enquanto, a recomendação de especialistas da área é que a provisão será mais eficiente se o capital for alocado em investimentos de baixo risco e alta liquidez, com um grau de risco distinto do enfrentado pela cultura do tomate. A mensagem principal da *Matéria de Capa* desta edição é que a provisão através de uma reserva financeira é uma das formas de gestão sustentável na tomaticultura.

Probabilidade de perder/ganhar (R\$/hectare) com tomate em Mogi Guaçu



Fonte: Cepea

Obs: Estimativa com base na série histórica de rentabilidade média por hectare/mês durante a safra de inverno de Mogi Guaçu entre 2006 e 2008.

SEGURO CONTRA RISCO DE PREJUÍZO EM MOGI GUAÇU (sugestão de cálculo)

1. Estimar o prejuízo mais comum por hectare. Entre 2006 e 2008, o prejuízo médio em Mogi Guaçu foi de R\$ 6.300 por hectare, o que representa cerca de 14% do Custo Operacional médio no período, apurado em R\$ 46.600,00 por hectare.
2. Em seguida, multiplicar o valor do seguro (R\$ 6.300,00/ha) pelo total da área inicialmente planejada a ser cultivada. No presente exercício, é utilizado o tamanho médio de uma propriedade típica de Mogi Guaçu de 15 hectares.
3. O valor total que deverá ser “poupado” numa boa safra é de R\$ 94.500,00, que equivale a reservar 2 hectares do total desembolsado em 15 hectares (R\$ 700.000,00).
4. Assim, recomenda-se que, ao invés de cultivar 15 hectares com tomate, o produtor invista somente em 13 hectares. Isto é, que guarde em dinheiro o que seria investido nos 2 hectares numa aplicação financeira de baixo risco, como a poupança.
5. O valor do seguro pode variar dependendo do grau de exposição do risco desejado pelo tomaticultor e da sua capacidade de reserva. O tomaticultor pode diminuir esse valor caso ele opte por assumir um risco maior de prejuízo.
6. O importante é começar a quantificar o risco da cultura de tomate e o seu equivalente necessário em seguro para manter o tomaticultor na atividade.

Resumidamente, o seguro deve ser o valor do prejuízo mais comum por hectare e cuja reserva representa uma proteção para o produtor. Essa opção pelo seguro contra prejuízo pode reduzir a lucratividade do tomaticultor no curto prazo, já que ele opta por não investir 100% das suas reservas em tomate e isso significa reduzir a área a ser investida.

Em 2008, ao simular a rentabilidade de um produtor típico em Mogi Guaçu com a sugestão da presente matéria, sua lucratividade seria apenas 5% menor - já contando com a remuneração financeira na poupança com os R\$ 94.500,00 do seguro - que a obtida por produtor que teria investido em 15 hectares.

Por outro lado, em 2009, essa mesma reserva pode fazer diferença para o tomaticultor de Mogi Guaçu, já que a rentabilidade em algumas semanas do mês de maio foi negativa. Se o produtor não tivesse nenhum tipo de provisão e tivesse de pagar compromissos naquele momento, o custo do dinheiro poderia subir muito. Em situações de necessidade de caixa imediato, o produtor costuma optar pelo cheque especial, que cobra juros médios de quase 9% ao mês. ■



Só uma coisa cresce mais do que as plantas a partir do primeiro amarrão: a proteção de Infinito



 **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.**



INFINITO[®]

Infinito é Proteção Estendida no tomate.

Você já pode deixar sua lavoura mais protegida contra a requeima. Chegou Infinito, o novo fungicida da Bayer CropScience que atua a partir do primeiro amarrão com consistência em folhas, hastes e frutos. Uma nova fórmula eficiente que se redistribui nos tecidos novos da planta e age continuamente nos momentos em que as plantas mais precisam.

Infinito – Proteção Estendida



Bayer CropScience

Se é Bayer, é bom.





ENTREVISTA:

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros

“DINHEIRO É A FORMA MAIS SEGURA DE PROVISÃO”

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros é doutor em Economia pela Universidade do Estado da Carolina do Norte e pós-doutorado pela Universidade de Minnesota, ambas norte-americanas. É professor titular do Departamento de Economia, Administração e Sociologia da Esalq/USP e coordenador científico do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea). Nos últimos quatro anos têm apresentado contribuições teóricas importantes a respeito da sustentabilidade econômica do agronegócio.

Hortifruti Brasil: Como o senhor interpreta o risco de rentabilidade do tomaticultor de mesa estimado pela Hortifruti Brasil (tabela abaixo)?

Geraldo Sant'Ana de Camargo Barros: Com base na série histórica da **Hortifruti Brasil** de receita líquida mensal nas principais regiões produtoras, a probabilidade é de que em dois meses e meio, a cada 12, o tomaticultor tenha rentabilidade negativa. É importante ressaltar que esse cálculo de risco é baseado no perfil de um tomaticultor que colhe ao longo de 12 meses. Além disso, reiteramos que é somente uma referência sobre o grau de exposição ao risco de rentabilidade presente na cultura do tomate de mesa. O mais importante é que o produtor tenha um bom controle do seu fluxo de caixa e que apure o prejuízo mais comum (em R\$/ha) a que está exposto. Esse montante financeiro é justamente o valor do seguro que o tomaticultor deveria guardar para utilizar em situações negativas de renda, como se fosse uma proteção contra prejuízo.

RISCO DE RENTABILIDADE DO TOMATICULTOR*

A cada 12 meses, a chance de se obter...

Prejuízo de R\$ 10 mil a R\$ 20 mil/ha	1 mês
Prejuízo de até R\$ 10 mil/ha	1,5 mês
Lucro de até R\$ 10 mil/ha	2 meses
Lucro de R\$ 10 mil a R\$ 20 mil/ha	2 meses
Lucro de R\$ 20 mil a R\$ 30 mil/ha	2,5 meses
Lucro de R\$ 30 mil a R\$ 40 mil/ha	1 mês
Lucro de R\$ 40 mil a R\$ 50 mil/ha	10 dias
Lucro de R\$ 50 mil a R\$ 75 mil/ha	2 meses

* Estimativa para um tomaticultor de mesa com colheita nos 12 meses do ano, ou seja, que não concentra em uma única época do ano. A série histórica utilizada no estudo é de fevereiro de 2006 a abril de 2009.

HF Brasil: Em sua opinião, qual é a melhor forma de o tomaticultor se proteger contra os prejuízos da cultura?

Barros: O produtor de tomate, como regra, está sujeito a elevado risco e isso configura em uma situação perigosa de grandes perdas patrimoniais. A boa prática administrativa recomenda que o produtor somente considere esse empreendimento mediante o provisionamento de parte dos recursos a serem comprometidos na atividade. Provisionar

“ Não recomendo o provisionamento contra riscos em terra. A forma mais simples de poupança seria separar um percentual do capital de giro que seria investido em tomate e aplicá-lo na caderneta de poupança ou num fundo de renda fixa ”

é aplicar um montante necessário de capital em projeto seguro (baixo risco), que pode ser uma aplicação financeira ou outra atividade que não apresente o mesmo perfil de risco do tomate.

HF Brasil: Qual atividade o senhor recomendaria como alternativa ao tomate para reduzir risco de rentabilidade?

Barros: O produtor que desejar pode ter outra atividade agrícola de forma a reduzir o risco conjunto, ou seja, trabalharia com tomate mais outra atividade. Para isso, é preciso analisar o padrão de risco – de produção e de mercado – de atividades que o produtor esteja disposto a desenvolver paralelamente ao tomate. O ideal é buscar atividades que tenham um padrão de rentabilidade oposto ao do tomate; assim, quando este vai mal, a outra atividade compensa e vice-versa. Se essa atividade alternativa envolver o uso dos mesmos equipamentos e/ou alternar com o tomate o uso da terra, por exemplo, tanto melhor, pois isso vai melhorar a eficiência econômica do conjunto da produção.

“ Gerenciar risco fazendo provisionamento é **somente** para aqueles que querem preservar seu patrimônio e, assim, garantir o bem-estar próprio e o de sua família ”

HF Brasil: *O senhor considera uma boa alternativa de provisão investimento em terra?*

Barros: De forma alguma o provisionamento deve ser uma aplicação em ativos relacionados ao tomate, como a terra da região, por exemplo. A forma mais simples seria separar um percentual – que depende do perfil de risco da atividade – do que seria investido em tomate e aplicá-lo na caderneta de poupança ou num fundo de renda fixa (Certificado de Depósitos Bancários - CDB, por exemplo), mas nunca em bolsa. O produtor não pode perder recursos ao fazer esse provisionamento. Na verdade, em média, essa aplicação financeira estará reduzindo o risco e aumentando a rentabilidade média da produção de tomate, embora diminua um pouco a chance dos ganhos espetaculares que de vez em quando acontecem.

HF Brasil: *Historicamente, no entanto, o produtor considera terra, gado e café como forma de provisão. Por quê esse comportamento é tão comum?*

Barros: O produtor rural tende a limitar sua carteira de aplicações a ativos agropecuários (terra,

gado, máquinas e veículos). O problema dessa restrição decorre da sincronização entre rentabilidade da agropecuária e o valor desses ativos quando o ano foi bom (boa produção e bons preços). Esses ativos vão estar em alta e, logo, não é hora de comprá-los de forma alguma. Quem quiser comprar mais terra deve fazê-lo quando os preços estão baixos – o que ocorre quando muitos produtores rurais estão de bolsos vazios. Então, o produtor deve poupar seus recursos para uma eventual aquisição de terra numa época favorável para tal negócio, ou seja, num ciclo de baixa rentabilidade agrícola. Se fizer provisionamento com terra, caso tenha prejuízo com tomate e precise dispor de parte de sua terra, vai vendê-la a preços baixos, ou seja, vai fazer um mau negócio.

HF Brasil: *Há outra alternativa de provisão além da reserva de dinheiro em banco?*

Barros: As alternativas fora dos bancos, como já disse, podem ser consideradas quando o produtor identificar atividade que esteja em condições de desenvolver, ou seja, uma atividade que conheça bem – do ponto de vista econômico e técnico – que seja rentável e que não “ande junto” com o tomate. Pode ser algo no meio rural ou urbano. Creio, porém, ser difícil identificar tal atividade. Aplicar no banco, nos ativos já apontados, é mais seguro e mais cômodo, sem contar a liquidez imediata.

HF Brasil: *Muitas vezes, pode ser difícil convencer o produtor a fazer uma provisão anual porque, em um determinado ano, ele pode obter lucratividade muito maior se tivesse investido 100% na cultura do tomate.*

Barros: Um produtor que não esteja preocupado em perder seu patrimônio ou ir à falência pode adotar uma estratégia de alto risco como essa. Gerenciar risco, fazendo provisionamento é *somente* para aqueles que querem preservar seu patrimônio e, assim, garantir o bem-estar próprio e o de sua família. O produtor deve examinar se, ao longo dos últimos 15 anos, seu patrimônio aumentou, e quantas vezes ele “perdeu o sono” por causa de grandes quebras de safra ou porque os preços do tomate despencaram. Se isso aconteceu, é porque o grande lucro que ocorreu em determinado momento não cobriu os ganhos pequenos e os prejuízos de outros momentos. ■



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



© Syngenta, 2009.

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

**CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO.**



0800 704 4304

REVUS™

Proteção eficaz mesmo com chuva.

Revus é uma solução inovadora para o controle preventivo da requeima no tomate. É o único fungicida que possui a tecnologia LOK+FLO, que combina a superaderência às folhas com o efeito fungicida translaminar, promovendo maior resistência à lavagem por chuva e prolongando o efeito residual em condições climáticas adversas. Use Revus, o fungicida que você pode confiar.



syngenta.

www.syngenta.com.br



Produtividade aumenta no final da safra

MG apresenta maior produtividade

A safra de verão nas roças mineiras de São Gotardo, Santa Juliana e Uberaba está se aproximando do final, devendo encerrar em meados de julho. Estima-se que até o final de maio foram colhidos cerca de 75% da área total cultivada na região. A produtividade, que estava abaixo da média (43 toneladas por hectare), começou a se normalizar a partir de meados de maio e, em junho, poderá alcançar 60 toneladas/ha, como típico de verão devido à menor temperatura e à menor incidência de chuvas. Essa possível maior oferta deve pressionar as cotações da cenoura mineira em junho. Com isso, a partir do mês de junho deverá haver uma retração nos preços, fato que é comum nesta época da safra, já que a produtividade costuma ser maior nesse período, elevando a oferta. Em maio, a média dos preços foi de R\$ 24,63/cx "suja" de 29 kg, 9,8% maior que a de abril. Tal alta esteve atrelada à menor oferta no início do mês que elevou as cotações em Minas Gerais. Esse preço é três vezes superior ao valor mínimo estipulado pelos agricultores para cobrir o gasto com a cultura, calculado em R\$ 8,40 por caixa "suja" de 29 kg, com uma produtividade média de 48 toneladas por hectare em maio.



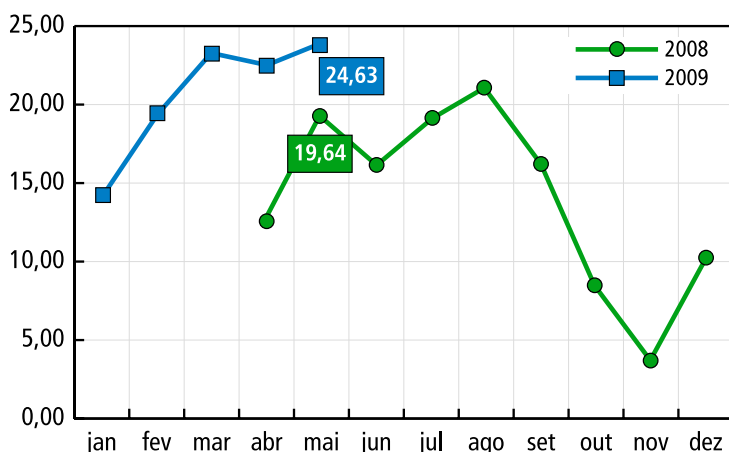
Colheita no RS deve atingir 90% da safra em junho

A safra de verão de Caxias do Sul (RS) deve finalizar em meados de julho. Estima-se que, em

junho, a colheita atinja 90% do total para a temporada. Quanto aos preços, até meados de maio, a cenoura era negociada em patamares elevados, acompanhando as demais regiões produtoras do País. O valor médio da raiz foi de R\$ 19,59/cx "suja" de 29 kg em maio, 5% inferior ao de abril. Apesar da queda, a média esteve 84% acima do mínimo calculado por produtores para cobrir os gastos com a cultura, de R\$ 10,67/cx "suja" de 29 kg, com uma produtividade média de 55 toneladas por hectare. O plantio da safra de inverno na região de Caxias do Sul iniciou em meados de fevereiro e seguirá até outubro. O ciclo da cultura na temporada de inverno é mais longo que na de verão, devido às baixas temperaturas do período. Além disso, entre junho e julho, muitas vezes, o plantio é interrompido, por conta das geadas. Assim, entre outubro e novembro, época da colheita do plantio feito em junho e julho, a disponibilidade de cenoura na região é baixa.

Plantio da safra de inverno ultrapassa 60%

Neste mês, o plantio da safra de inverno será intensificado no País, ultrapassando 60% do total previsto para a temporada. Minas Gerais e Paraná deverão encerrar as atividades em agosto, Goiás, em setembro e, o Rio Grande do Sul, em outubro. A área total da safra de inverno deste ano deve ser 8% maior que a de 2008 – apenas os estados de MG e RS devem manter a mesma área da safra 2008. Em Irecê (BA), para a safra de verão do segundo semestre, estava previsto redução de 40% na área. Produtores locais, contudo, afirmam que deve ocorrer um aumento de cerca de 30%. Com as chuvas na região, e conseqüente recuperação dos poços, produtores baianos se mostraram motivados a plantar. Além disso, os altos preços da safra do primeiro semestre animaram muitos produtores de outras culturas, como cebola e tomate, a migrarem para cenoura. De maneira geral, a oferta da próxima safra da Bahia deverá ser maior que a anterior. A safra de inverno está prevista para iniciar em meados de julho na maioria das regiões brasileiras.



Cenoura valoriza com baixa oferta

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



Fonte: Cepea



**HORTALIÇAS:
PERSPECTIVAS 2009/10**
Auditório da Hortitec, em Holambra (SP)
12/06/2009
Participe!



Mais batata em MG e em SP

Aumenta oferta no Sul de Minas e no Sudoeste Paulista

O volume de batata ofertado pelas lavouras do Sul de Minas Gerais e pelo Sudoeste Paulista deve aumentar em junho. A estimativa dos produtores mineiros é de que sejam colhidos 1.500 hectares ao longo do mês, o que corresponde a aproximadamente 50% da área cultivada nesta safra. No Sudoeste Paulista a previsão é de que, em junho, sejam colhidos cerca de 1.000 hectares, representando 35% da área cultivada para esta temporada. Assim como ocorreu em 2008, o calendário de plantio da região de Itapetininga foi atrasado pelas chuvas do início de março. Dessa forma, a expectativa dos produtores é de que o pico de oferta neste ano seja em julho, com a finalização da temporada prevista apenas em agosto.

Vargem Grande do Sul finaliza plantio

A região de Vargem Grande do Sul (SP) deve encerrar os trabalhos de plantio de batata neste mês. A área total cultivada neste ano é de aproximadamente 8.500 hectares, cerca de 6% menor que a de 2008. De acordo com produtores locais, as condições climáticas neste ano foram favoráveis e a expectativa é de boa qualidade e produtividade. As atividades de colheita devem iniciar em julho com a oferta de apenas 5% da área plantada. O pico de safra é esperado para agosto e setembro, quando devem ser colhidos perto de 70%

da área de batata dessa região.

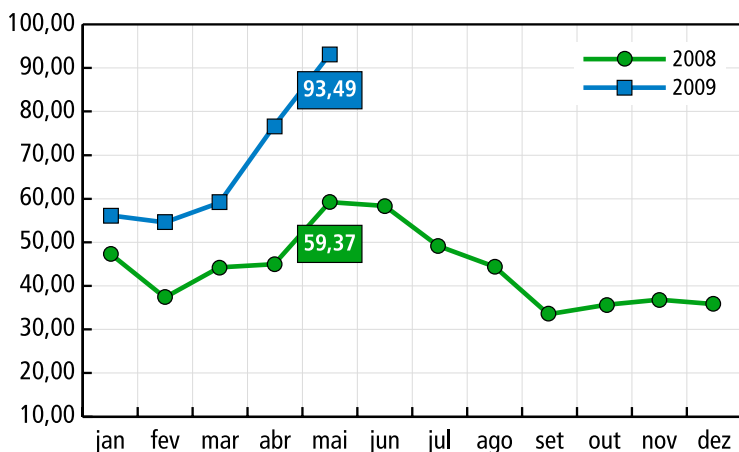


Lavouras do Sul sofrem com seca

A estiagem que se iniciou na primeira quinzena de março e perdurou até meados de maio causou sérios danos às lavouras de batata do Paraná e do Rio Grande do Sul. A falta de chuvas coincidiu com o período de desenvolvimento do tubérculo dessas regiões. Segundo produtores, até agora, a produtividade dessa temporada é inferior a 20 t/ha e não há previsão de melhora. Dessa forma, o volume de batata ofertado não deve ser grande, mesmo com o pico de safra estimado para este mês nas duas praças. Cerca de 80% da colheita da área cultivada nessas regiões deve ser concluída até o final de junho. A temporada das secas termina em julho, quando devem ser colhidos os 1.500 hectares restantes nas lavouras paranaenses e 300 hectares nas roças gaúchas.

Cerrado goiano inicia safra com baixa produtividade

As primeiras lavouras colhidas na região de Cristalina (GO) apresentaram baixa qualidade e produtividade. De acordo com produtores locais, as chuvas que geralmente são mais intensas em março ocorreram em abril neste ano. A precipitação tardia prejudicou o desenvolvimento das primeiras lavouras de batata cultivadas nesta safra. Como consequência, os tubérculos colhidos até o início de maio apresentaram coloração escura e calibre reduzido. A produtividade média registrada foi em torno de 25 t/ha, enquanto que no mesmo período do ano passado era de 30 t/ha. A partir da segunda quinzena de maio, o tubérculo colhido já apresentava melhor qualidade e produtividade, de aproximadamente 35 t/ha. Mesmo assim, devido aos problemas ocasionados pelas chuvas, a produtividade média está abaixo do esperado para esta praça, que é de 40 t/ha. Para este mês é aguardada uma colheita de aproximadamente 600 hectares de batata na região. Como de costume, o pico de safra nas roças do cerrado goiano deverá ocorrer em setembro.



Preço sobe novamente e fica próximo de R\$100,00

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



Fonte: Cepea



**HORTALIÇAS:
PERSPECTIVAS 2009/10**

Auditório da Hortitec, em Holambra (SP)

12/06/2009

Participe!



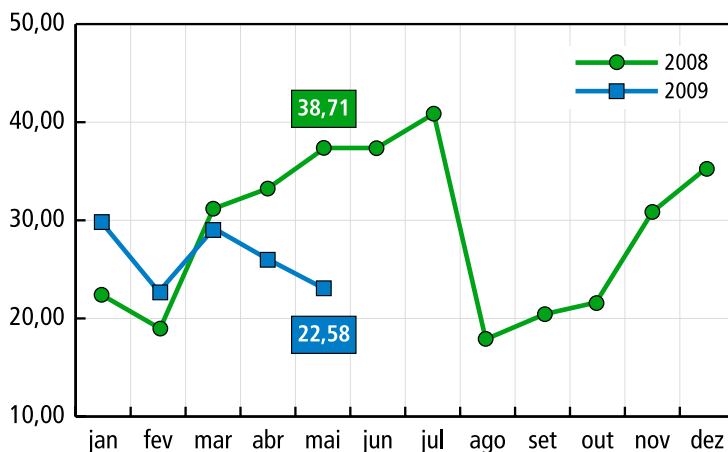
Começa colheita em São José de Ubá (RJ)

Safr de São José de Ubá inicia com perdas

A safra de inverno de 2009 em São José de Ubá (RJ) teve início na primeira semana de junho. A estimativa é de que, nesta temporada, sejam colhidos cerca de 6,4 milhões de pés, quantidade semelhante à de 2008. Segundo colaboradores, haveria dois plantios mais intensos (fevereiro e maio), com cerca de 2 milhões de pés semeados em cada mês. Entretanto, a incidência de murcha-bacteriana, causada por *Ralstonia solanacearum*, destruiu cerca de 5% das primeiras lavouras. A doença também prejudicou lavouras em formação, que devem apresentar produtividade 30% inferior à média da região, passando para 250 caixas/mil pés. Em maio, compradores aumentaram o investimento na região e, assim, estima-se que o pico-de-safra seja em setembro com pouco mais de 30% para ser colhido. Apesar dos prejuízos, as perdas evitarão uma concentração de oferta no início da safra.

Oferta pode reduzir em junho

Com as perdas em São José de Ubá (RJ), a expectativa é de que neste mês ocorra redução no volume de tomate ofertado no atacado em comparação com o de maio, devendo causar um ligeiro aumento nas cotações. A oferta teria sido menor se, em maio, o volume ofertado tivesse sido maior, mas as baixas temperaturas na primeira quinzena do mês anterior retardaram o ciclo da cultura, deslocando parte da oferta para este mês. O pico de



Concentração de colheita derruba preços

Preços médios de venda do tomate salada AA longa vida no atacado de São Paulo - R\$/cx de 23 kg

Fonte: Cepeca

safr de inverno, que deveria ocorrer em todo o mês de maio, foi deslocado para a segunda quinzena de maio e início de junho. No mês passado, o tomate salada AA foi comercializado no atacado paulistano (Ceagesp), em média, a R\$ 22,58/cx de 22 kg, desvalorização de 15% em relação a abril. No mesmo período do ano passado, o fruto esteve cotado à média de R\$ 38,71/cx de 22kg. A diferença no cenário deve-se, sobretudo, ao adiantamento da colheita da safra de inverno verificado neste ano.



Fim de safra em Venda Nova do Imigrante

Produtores de Venda Nova do Imigrante (ES) devem finalizar a safra de verão 2008/09 na primeira quinzena deste mês. Restam apenas 5% do total para ser colhido em junho (cerca de 450 mil pés). A safra foi marcada pelo excesso de chuvas que prejudicou a qualidade dos frutos e reduziu a produtividade média das lavouras capixabas em cerca de 15%. Em janeiro, segundo colaboradores do Cepea, problemas fitossanitários aumentaram o número de aplicações de defensivos, encarecendo a produção. Ainda neste mês, algumas estradas de acesso aos mercados foram bloqueadas, elevando o número de descartes. Ainda assim, o preço recebido pelos produtores até o fim de maio, já ponderado pela quantidade colhida em cada mês e pela classificação do tomate (A ou AA), foi de R\$ 17,65 por caixa de 22 kg, valor 13% superior ao mínimo estimado pelos produtores para cobrir os gastos com a cultura - R\$ 15,59/cx de 22 kg para uma produtividade média de 255 caixas por mil pés.

Norte do Paraná deixa mercado mais cedo

A primeira parte da safra de inverno no Norte do Paraná encerrou no início de junho, quinze dias antes em relação a 2008, por conta da antecipação de plantio em Reserva (PR) e da redução de área no município de Marilândia do Sul (PR), devido a geadas no início deste ano. Estima-se que tenham sido cultivados cerca de 5,8 milhões de pés.



Virose na sua plantação, só se você não usar Chess.



Mohammed Mervelias

Se você é produtor de tomate, use Chess para acabar com a transmissão de viroses na sua plantação. Ele é o único inseticida no mercado que funciona paralisando a alimentação da mosca-branca e, com isso, impedindo que ela transmita viroses que atrapalham a sua plantação. Para garantir uma boa produção e frutos com vigor, use Chess.

O mais novo inseticida da Syngenta.

Chess[®] WG

Estratégico contra as viroses.



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

**CONSULTE SEMPRE UM
ENGENHEIRO AGRÔNOMO.
VENDA SOB RECEITUÁRIO
AGRONÔMICO.**



C.a.s.a.



0800 704 4304

syngenta.

www.syngenta.com.br



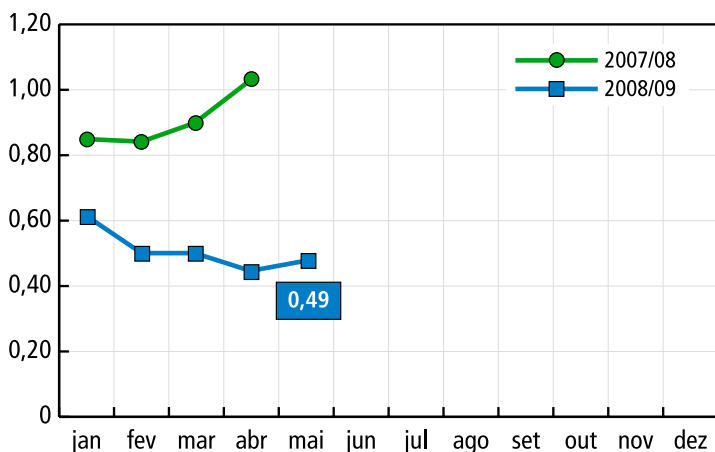
Quebra de safra no Vale intensifica importação

Importação de cebola argentina deve aumentar

A importação de cebola da Argentina deverá ser intensificada em junho, devido à menor oferta do bulbo nacional. O Vale do São Francisco, que é uma das poucas regiões que ofertam neste período, teve perdas de parte da safra, devendo, então, ofertar um baixo volume de cebola em junho. A entrada de cebola do país vizinho, que teve início em março, deve perdurar até final de julho. O valor médio do bulbo negociado em Porto Xavier (RS) em maio foi de R\$ 14,63/cx 3 de 20 kg, alta de 5% em relação ao de abril.

Vale do São Francisco planeja replantio

A colheita da cebola na região do Vale do São Francisco iniciou em maio, mas o volume ofertado foi abaixo do previsto. O menor volume deve-se às fortes chuvas ocorridas na região desde março, que causaram perdas em torno de 40% no total da área cultivada na safra. As áreas perdidas foram replantadas em maio, já que as chuvas diminuíram e o solo esteve mais seco. Com isso, deve haver um deslocamento do calendário de oferta, levando o pico para setembro/outubro – embora esse período seja considerado normal para a região, cebolicultores haviam planejado adiantar esta safra para julho/agosto. Este pico ocorrerá juntamente com o das regiões paulistas de Monte Alto e São José do Rio Pardo, além da oferta de Minas Gerais e de Goiás.



Sul encerra safra com leve alta nos preços

Preços médios recebidos por produtores sulistas pela cebola crioula na roça - R\$/kg

Fonte: Cepega

Nesse cenário, os preços da cebola devem recuar entre julho/agosto deste ano.

Inicia preparo da safra 2009/10 no Sul

O preparo das mudas para a próxima safra (2009/10) no Sul do País iniciou em abril. Em Caçador e em Ituporanga (SC), principais regiões produtoras, deverá haver uma redução de área de 10% se comparada à safra anterior, devido aos preços abaixo da expectativa de produtores durante a última temporada. Nesta safra (2009/10), haverá um aumento no plantio da cultivar de ciclo tardio frente à de ciclo precoce, devido à possibilidade de armazenamento da tardia. Produtores catarinenses estimam que a área neste ano será dividida igualmente entre as duas variedades (precoce e tardia), sendo que anteriormente a proporção era de um terço de cebola tardia. Na região de São José do Norte (RS), cebolicultores afirmam que já finalizaram o semeio. Essa região teve problemas com a seca, mas, como o cultivo nessa praça ocorre em pequenas áreas, foi possível um “improvisado” com a irrigação, que foi praticamente manual. Produtores prevêem um aumento de área em 10% se comparado à safra anterior. Na região de Irati (PR), a expectativa também é de aumento de área em torno de 10%.



Irecê em ritmo de final de safra

A safra 2008/09 na região de Irecê (BA) está prevista para encerrar em meados deste mês. Segundo cebolicultores locais, a comercialização da cebola em maio chegou a 90% do total. A média dos preços na região foi de R\$ 0,55/kg em maio, cerca de 15% superior a abril, quando os preços estavam a R\$ 0,48/kg. Apesar da alta, a oferta de cebola de má qualidade do Vale do São Francisco vem impedindo um maior valorização nas cotações do bulbo baiano. Produtores, contudo, têm expectativa de que a cebola se valorize ainda mais até o final desta safra, já que a qualidade do bulbo na região de Irecê está superior, gerando descartes menores que 5%.



HORTALIÇAS: PERSPECTIVAS 2009/10

Auditório da Hortitec, em Holambra (SP)

12/06/2009

Participe!



Elevada produtividade:
maior lucratividade

Excelente rendimento de Caixa 3:
melhores preços

Três níveis de precocidade (hiperprecoce, superprecoce e precoce):
permite o planejamento do plantio e da comercialização

Intenso e uniforme estalamento:
redução de riscos climáticos, de mercado e melhor qualidade da produção

Excelente formação de casca:
maior proteção e melhor conservação

Alta cerosidade das folhas:
maior resistência a doenças foliares

Planta ereta e compacta:
excelente adaptação ao plantio adensado



Revolução na sua lavoura. Revolução no seu bolso.

**Linha Revolução de Cebolas Híbridas:
Bella Vista, Bella Catarina e Bella Dura.
Com ela, sua produção de cebolas vira lucro.**

LINHA REVOLUÇÃO



Cebolas Híbridas

www.sakata.com.br



SAKATA
LÍDER EM SEMENTES DE HORTALIÇAS



Receita com exportações cai 17%

O Brasil exportou 61,5 mil toneladas de maçã entre janeiro e abril deste ano, recuo de 3% em relação ao mesmo período de 2008, segundo a Secretaria do Comércio Exterior (Secex). A receita diminuiu 17% no mesmo período, prejudicando a rentabilidade de exportadores da fruta. Somente em abril deste ano, o volume de maçã embarcado foi 10% inferior ao de abril/08 e a receita, 26% mais baixa. A queda no volume embarcado já era esperada, devido à menor disponibilidade de frutas Cat 1 nesta safra 2008/09, resultado da ocorrência de chuvas de granizo durante o período de maturação da fruta nos pomares do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina. Outro fator que limitou as exportações brasileiras foi a maior oferta mundial da fruta. Neste ano, a produção global foi cerca de 8% superior ao do ano passado, segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA). A disponibilidade da fruta no Hemisfério Norte esteve maior durante os primeiros meses de 2009, fator que explica a pressão sobre as cotações da fruta. Com os valores não muito satisfatórios no mercado internacional, exportadores brasileiros têm reduzido os embarques da maçã, optando por armazenar a fruta para comercializá-la apenas no segundo semestre no mercado doméstico, quando os preços normalmente são maiores. De acordo com o USDA, em maio, a maçã fuji brasileira calibre 100 foi comercializada no Porto de Roterdã (Holanda) a US\$ 21,15/cx de 18 kg, em média, queda de 36% em relação à do

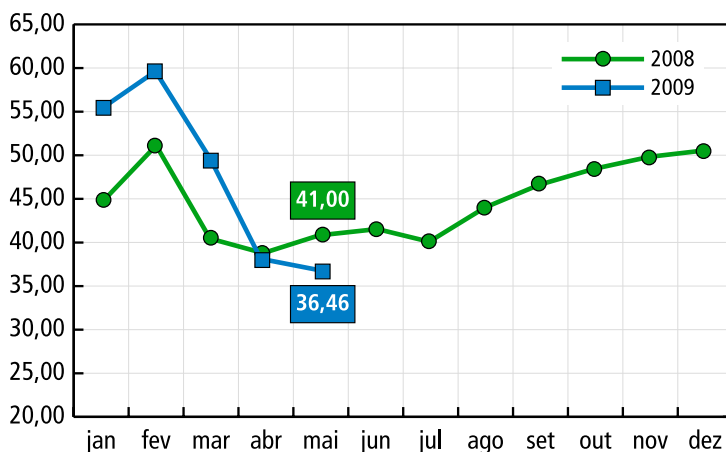
mesmo período de 2008, quando a variedade foi vendida a US\$ 32,94/cx de kg.



Termina colheita de fuji

A colheita da maçã fuji nos pomares do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina foi encerrada em maio. A oferta interna da variedade foi controlada, visto que a maioria das empresas produtoras optou por armazenar a fruta, no intuito de negociá-la apenas no próximo semestre. A estiagem que atingiu a região Sul no último mês, reflexo do efeito da La Niña, preocupou alguns produtores no final da safra. A maçã que ainda estava nos pomares para ser colhida sofreu com a desidratação da macieira, e a fruta apresentou perda de pressão de polpa, causando rachaduras e redução da durabilidade do produto, que foi estocado em câmaras frias. Análises de qualidade devem ser realizadas periodicamente nas frutas que foram colhidas neste período de secas. Em junho, devem ser realizadas a limpeza dos pomares e a poda das macieiras na região. No mês de maio, a variedade fuji foi comercializada no atacado de São Paulo (SP) a R\$ 36,46/cx de 18 kg, em média, queda de 3% em relação a abril.

Maior oferta mundial prejudica exportações brasileiras



Aumento na oferta reduz preços de fuji

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



Fonte: Cepega

Gala deve se valorizar em junho

Em junho, os preços da maçã *royal* gala devem subir, em decorrência da redução da oferta da variedade. Os primeiros meses de comercialização da fruta, entre março e abril, foram considerados atípicos, visto que os preços estiveram em patamares mais elevados, quando normalmente as cotações são menores, por conta da maior oferta. Já em maio, quando a oferta é estabilizada, os preços geralmente valorizam, contudo, com a redução das temperaturas no período a demanda se apresentou desaquecida, dessa forma, as cotações da fruta se mantiveram estáveis no período. Nesse mês, a variedade foi comercializada no atacado de São Paulo (SP) a R\$ 35,70/cx de 18 kg, em média, queda de 1% em relação a abril.



**FRUTAS:
PERSPECTIVAS 2009/10**

Auditório da Hortitec, em Holambra (SP)

12/06/2009

Participe!



Chuva reduz safra pelo 2º ano consecutivo no Vale

Produtores do Vale do São Francisco retomam plantio

Parte dos produtores de melão da região de Petrolina (PE)/Juazeiro (BA) optou por retomar o plantio da fruta na última quinzena de maio. Agentes visavam, principalmente, recuperar os prejuízos ocorridos com as intensas chuvas na região desde março. Este é o segundo ano consecutivo que as chuvas prejudicam a safra do Vale. A quebra de produtividade estimada pelos melonicultores no Vale do São Francisco é de cerca de 50%, sendo que, em alguns casos, lavouras inteiras foram danificadas. Em maio, o clima chuvoso limitou o volume colhido na região e prejudicou significativamente a qualidade da fruta. Alguns produtores comercializaram o melão no atacado de São Paulo, contudo, a má qualidade e a baixa resistência do melão ao transporte limitaram os envios à Ceagesp. Para junho, a colheita deve ser intensificada com a redução das chuvas, o que deve, portanto, resultar em maior oferta local. O melão amarelo tipo 6-7 foi vendido nas lavouras do Vale na média de R\$ 21,74/cx de 13 kg em maio, alta de 33% em relação a abril.

Inicia plantio da safra 2009/10 no RN e no CE

Produtores de melão da região da Chapada do Apodi (RN)/Baixo Jaguaribe (CE) devem iniciar as atividades de plantio para a safra 2009/10 em junho. Algumas fazendas geralmente iniciam o plan-

to da fruta destinada ao mercado interno em maio, contudo, chuvas em excesso na região nos últimos meses impediram as atividades de plantio no mês passado. Parte dos contratos para a exportação da fruta foi negociada pelas empresas em maio, e devem ser finalizados em junho. Os negócios efetuados servem como base para o planejamento da safra e para o calendário de exportações, que normalmente inicia-se em agosto.

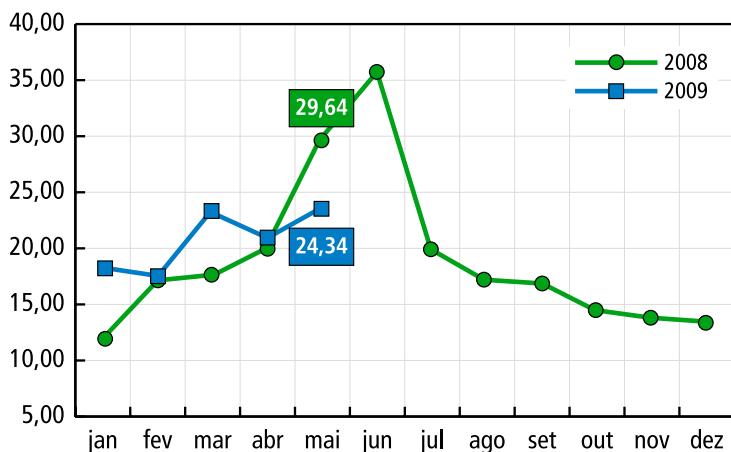
Maior oferta em junho pode pressionar cotações

Caso o clima seja favorável à colheita de melão no Vale do São Francisco neste mês, as atividades de campo devem ser intensificadas na região, o que pode pressionar as cotações da fruta. Em maio, apesar da qualidade comprometida do melão por conta das intensas chuvas no Nordeste, a fruta negociada nas lavouras do Rio Grande do Norte/Ceará e do Vale do São Francisco apresentou valorização, por conta da oferta insuficiente para atender à demanda interna. Em maio, o valor médio do melão subiu 20% na Ceagesp (atacado de São Paulo) em relação ao mês de abril, passando para R\$ 24,34/cx de 13 kg.



Temperaturas elevadas favorecem produção na Espanha

As altas temperaturas durante o mês de maio favoreceram a produção de melão proveniente da Espanha, segundo a *Fresh Plaza*. Desta forma, a oferta da região de Almeria, no sul do país, aumentou no período, resultando em desvalorização da fruta. A produção da região espanhola é essencialmente de melão gália. São produzidas cerca de 180 mil toneladas da fruta em uma área de aproximadamente 4,5 mil hectares. Segundo o Serviço de Comercialização Agrícola do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (AMS/USDA), o melão espanhol *gália* tipo 8 começou a ser comercializado no porto de Roterdã (Holanda) à média de US\$ 4,48/cx de 10 kg em maio, queda de 16% em relação ao mesmo período de 2008.



Oferta reduzida eleva preços no atacado

Preços médios de venda do melão amarelo tipo 6-7 no atacado de São Paulo - R\$/cx de 13 kg

Fonte: Cepeca

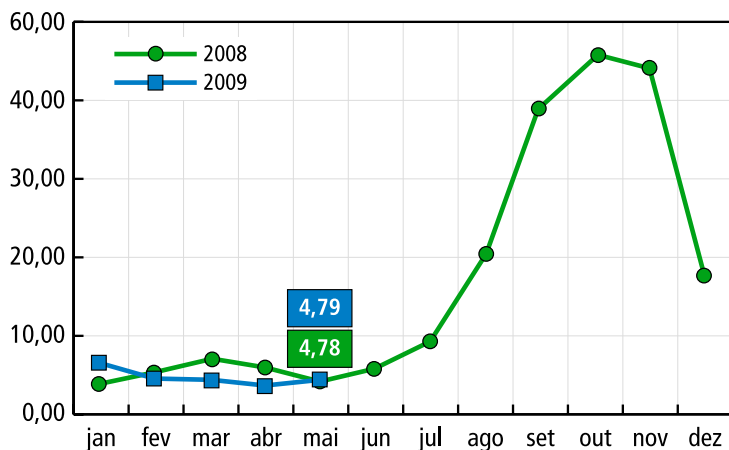




SP deve colher menos que o potencial em 2009/10

Produção deve ser inferior ao potencial produtivo

A safra paulista de laranja 2009/10 começou efetivamente em abril, com a colheita de variedades precoces (hamlin e westin) – oficialmente, a temporada inicia-se em julho. Esta safra deve ficar abaixo do potencial produtivo, podendo ser semelhante à 2008/09, que já havia apresentado queda de produção, conforme colaboradores do Cepea. Quanto às estimativas oficiais, daqui para frente, os levantamentos e divulgação da safra de laranja no Brasil poderão ser realizados pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), em convênio que pode ser estabelecido pela Secretaria de Agricultura e Abastecimento do estado de São Paulo. Por enquanto, o órgão que realiza a estimativa oficial de laranja é o Instituto de Economia Agrícola (IEA), em parceria com a Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (Cati), da Secretaria Estadual de Agricultura. No dia 20 de maio, o IEA divulgou a primeira estimativa para a safra 2009/10. No entanto, o volume, de 352,57 milhões de caixas de 40,8 kg, ficou acima da expectativa do setor. Tal volume representa redução de 0,6% frente à safra anterior apontada pela mesma instituição. O fato é que muito agentes estimam que a safra 2008/09 teria ficado por volta de 310 milhões de caixas, distante das cerca de 350 milhões de caixas oficializadas pelo IEA. Do total estimado para a safra que se inicia, conforme levantamento do IEA, 81% seriam destinados à indústria e o restante representaria o vendido



Tahiti segue estável em maio

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

Fonte: Cepea

para consumo de mesa e proveniente de pomares domésticos.

Consolidação dos ganhos do suco em NY é incerta

Para junho, não há certezas quanto à sustentação dos recentes aumentos de preço do suco na bolsa de Nova York (ICE Futures), que subiram no decorrer de maio. O suco de laranja concentrado e congelado (FCOJ) em NY teve média de US\$ 1379/tonelada em maio, cerca de 13,6% acima da de abril. Grandes fundos internacionais voltaram a investir em commodities agrícolas, como é o caso do suco de laranja, impulsionando os preços. A entrada de capital no mercado futuro esteve atrelada à busca de proteção contra a volatilidade do mercado de ações. Alguns agentes, porém, acreditam que os preços das commodities podem não se sustentar nos atuais patamares em médio prazo devido ao cenário macroeconômico negativo. Em maio, o próprio mercado citrícola também contribuiu para os ganhos internacionais. Na primeira quinzena do mês, o clima seco na Flórida favoreceu as altas. Já no final de maio, apesar da ocorrência de chuvas, o preço foi sustentado pela proximidade da temporada de furacões no Atlântico Norte. Em relação à safra 2008/09 da Flórida, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) divulgou nova estimativa em maio. O relatório atendeu a expectativa do setor, mantendo a previsão em 157,6 milhões de caixas.



Reduz disponibilidade de tahiti em junho

Em junho, a oferta de lima ácida tahiti deve ser menor por conta do período de finalização da safra paulista. Além disso, o prosseguimento das exportações para o mercado europeu deve colaborar para "enxugar" a oferta. Em maio, as vendas domésticas estiveram voltadas ao consumo *in natura*, uma vez que fábricas interromperam as atividades de moagem da fruta logo no início do mês. A oferta ainda elevada em maio, porém, limitou a reação dos preços ao produtor.



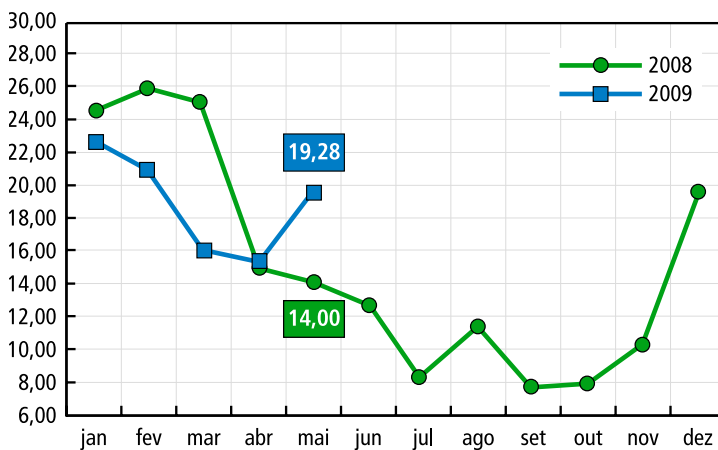
**FRUTAS:
PERSPECTIVAS 2009/10**
Auditório da Hortitec, em Holambra (SP)
12/06/2009
Participe!



Frio atrasa aumento de oferta em MG

A oferta de prata do norte de Minas Gerais deve aumentar em junho. A expectativa era de crescimento da oferta para o início do mês, mas as baixas temperaturas em maio atrasaram o desenvolvimento dos cachos. Quanto aos preços, não deve ocorrer quedas acentuadas em junho, uma vez que há chances de o pico de safra da região mineira acontecer somente em setembro e coincidir com o do Vale do Ribeira (SP).

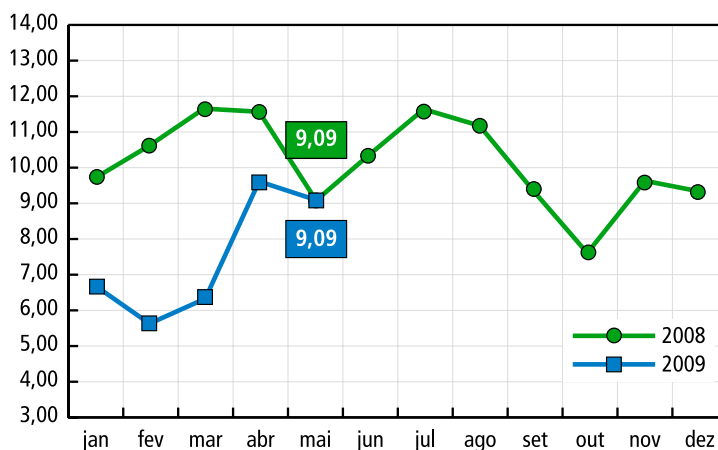
Temperatura altera calendário de produção



Prata mineira valoriza com menor oferta

Preços médios recebidos por produtores do norte de Minas Gerais pela prata-anã - R\$/cx de 20 kg

Fonte: Cepea



Baixa procura desvaloriza nanica paulista desvaloriza

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

Fonte: Cepea



Valorização da nanica reduz embarques ao Mercosul

A diminuição da oferta de nanica nas principais regiões produtoras valorizou fortemente a fruta de março para abril deste ano – no Vale do Ribeira (SP), houve alta de 85% e no norte de Santa Catarina, de 53%. Com preços mais altos, a banana brasileira perdeu competitividade frente à fruta dos países concorrentes no mercado externo, o que resultou em diminuição das exportações no período. De acordo com a Secretaria do Comércio Exterior (Secex), os embarques de abril foram cerca de 10% menores que os de março.

Diminui intensidade dos tratos culturais

Com o fim do período das águas no Sul e Sudeste (outubro a março), os tratos culturais diminuíram. A adubação no norte de Santa Catarina e no Vale do Ribeira (SP) foi finalizada na última quinzena de maio, visto que o período de seca na região não é favorável às aplicações, devendo ser retomadas em meados de agosto. Quanto ao combate à sigatoka negra, a alta umidade observada nos primeiros meses do ano fez com que o ataque do fungo fosse mais severo, aumentando os tratos contra a doença.

Reduzem exportações ao mercado europeu

De janeiro a abril, a banana enviada à Europa foi 18% inferior ao do mesmo período de 2008, de acordo com a Secex. Isso ocorreu devido à oferta insuficiente do Rio Grande do Norte. Para maio e junho, agentes acreditam que os embarques voltem a diminuir, uma vez que enchentes na região do Vale do Açu (RN) dificultam o acesso e o escoamento da produção local. Produtores permanecem recios, visto que o risco de novas inundações permanece. Ainda não foi possível estimar o impacto dessas chuvas, mas sabe-se que parte das áreas que estavam sendo recuperadas das enchentes do ano anterior foi perdida.

**FRUTAS:
PERSPECTIVAS 2009/10**

Auditório da Hortitec, em Holambra (SP)

12/06/2009

Participe!



Baixa oferta pode valorizar manga em junho

Menor oferta no Vale pode elevar cotações em junho

Produtores de Petrolina (PE)/Juazeiro(BA) acreditam que a oferta de *tommy atkins* deve diminuir em junho, o que pode impulsionar as cotações da fruta no período. O excesso de chuvas na região nos últimos meses, contudo, pode limitar a valorização da manga, tendo em vista que o clima muito úmido prejudica a qualidade da fruta. A variedade *palmer*, por outro lado, deve ter ligeiro aumento no volume ofertado em junho, principalmente em Livramento de Nossa Senhora (BA) – essa maior disponibilidade não deve afetar os preços de outras variedades. Em maio, a baixa qualidade por conta das fortes chuvas no Vale, aliada ao ligeiro aumento de oferta em outras regiões, pressionou as cotações da manga.

Safra paulista é adiada para evitar concorrência com o NE

Alguns pomares de manga de Monte Alto (SP) e de Taquaritinga (SP) estão em fase de floração neste mês, com o início da colheita estimado para outubro. Produtores locais tentam programar a safra para não coincidir com a do Nordeste, que normalmente se concentra em novembro. Dessa forma, agricultores paulistas realizam induções florais para antecipar a colheita e/ou retiram a floração para adiar as atividades. Segundo agentes, a maior parte de produtores tem mesmo atrasado a floração, com o objetivo de iniciar a colheita apenas a partir

de fevereiro do ano que vem. Quanto aos pomares com floração induzida, pode haver também um retardamento no desenvolvimento da fruta, devido às temperaturas mais baixas com a chegada do inverno. Assim, a oferta da produção paulista pode ser mais concentrada nos primeiros meses de 2010.

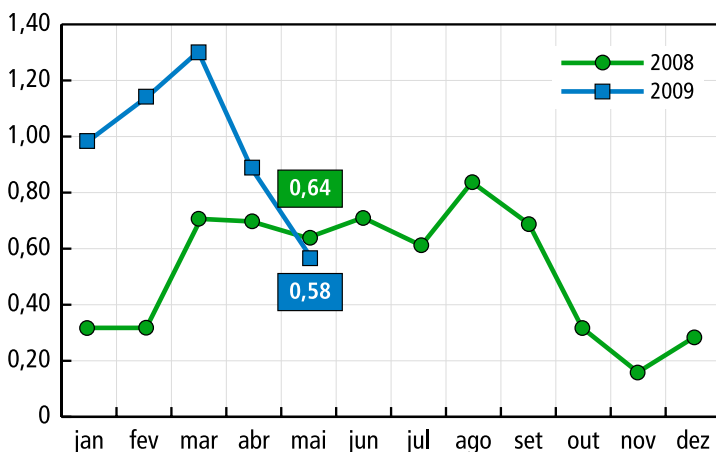
Baixa oferta pode limitar exportações à Europa

Com a possibilidade de menor oferta de manga do Vale do São Francisco em junho, exportadores esperam que o volume enviado à Europa diminua neste mês. De janeiro a abril deste ano, foram embarcadas 22 mil toneladas de manga ao bloco europeu, recuo de 8,2% em comparação ao mesmo período de 2008, segundo a Secretaria do Comércio Exterior (Secex). Essa redução se deve à baixa oferta da manga do Nordeste e à qualidade da fruta inferior aos padrões exigidos pelos europeus. A menor qualidade, por sua vez, foi resultado do excesso de umidade na região. Já as exportações para os Estados Unidos devem iniciar em agosto, período em que o México diminuiu o volume ofertado e, assim, inicia uma janela de mercado ao Brasil.



Índia inicia exportações em abril

A safra indiana de manga foi iniciada em abril e, segundo o *Fresh Plaza*, a expectativa é que a produção diminua em cerca de 10% nesta temporada, devido a adversidades climáticas, o que pode afetar as exportações do país. Outro fator que pode limitar os embarques são os altos custos com o transporte, que ainda é realizado quase totalmente via aérea, tornando a fruta indiana pouco competitiva no mercado norte-americano. Indianos estudam a possibilidade de enviar a manga via marítima aos seus principais mercados consumidores, como Estados Unidos e Japão. Para isso, contudo, é preciso que haja ajuda do governo e a fruta indiana precisa passar pelo processo de irradiação antes de deixar o país, visando manter os padrões de qualidade até seu destino.



Maior oferta reforça queda nas cotações no Vale

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

Fonte: Cepeca



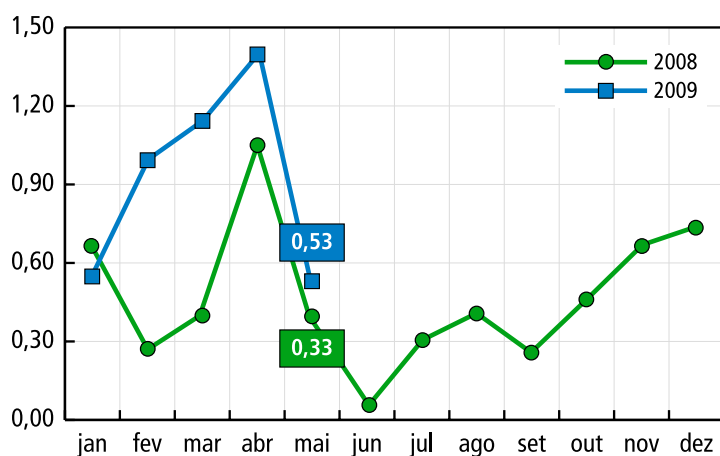
**FRUTAS:
PERSPECTIVAS 2009/10**
Auditório da Hortitec, em Holambra (SP)
12/06/2009
Participe!



Maior oferta doméstica reduz preços

Redução nas exportações pressiona cotações internas

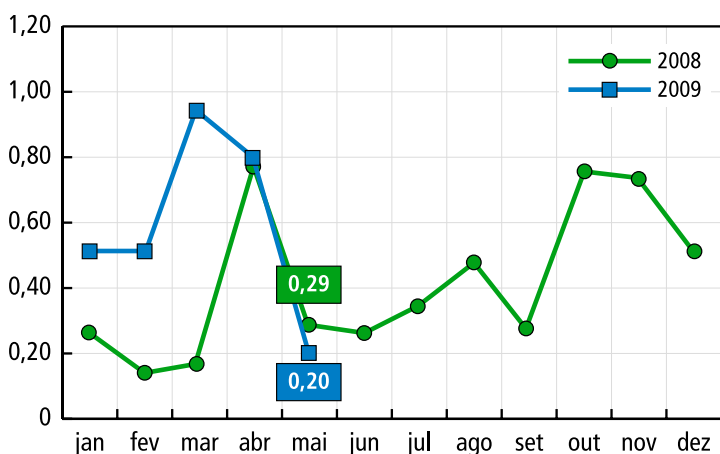
Em maio, a redução no volume de mamão exportado resultou em acúmulo da fruta no mercado nacional. A queda nos embarques deve-se à qualidade inferior da fruta brasileira em relação aos padrões europeus. Além disso, o elevado preço do mamão no Brasil desaqueceu as vendas internas. Com a baixa demanda nacional, os preços do mamão recuaram em maio, principalmente para a variedade formosa. O valor médio do havaí 12-18 no Espírito Santo e no sul da Bahia foi de R\$ 0,53/kg



Havaí registra queda de 61% devido ao aumento na oferta

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

Fonte: Cepea



Aumento na oferta desvaloriza formosa em 75%

Preços médios recebidos por produtores do Espírito Santo pelo mamão formosa - R\$/kg

Fonte: Cepea



Aumenta disponibilidade de formosa na roça

O aumento da oferta de mamão formosa no Espírito Santo e na Bahia pressionou as cotações da fruta em maio. O maior volume colhido no período é resultado do clima chuvoso em abril, seguido de aumento nas temperaturas, o que favoreceu a maturação dos frutos, que já estavam próximos ao ponto de colheita. Mamonicultores acreditam que a oferta nessas regiões deverá se manter elevada até meados de junho, quando as temperaturas tendem a cair com a chegada do inverno, limitando a produção da fruta. Em maio, o valor médio do formosa foi de R\$ 0,27/kg no sul da Bahia, de R\$ 0,20/kg no Espírito Santo e de R\$ 0,21/kg no oeste da Bahia, com reduções de 61,8%, 66,6% e de 72%, respectivamente, em relação a abril/08.

Exportações diminuem 17% neste ano

De janeiro a abril foram exportadas 8,9 mil toneladas de mamão, volume 16,7% inferior ao do mesmo período do ano passado, segundo a Secretaria do Comércio Exterior (Secex). A diminuição dos embarques esteve atrelada à baixa oferta nacional de mamão e à qualidade inferior da fruta aos padrões de exportação. No Espírito Santo, a redução no volume exportado no período foi de 27,4%, passando de 5,1 mil toneladas de janeiro a abril/08, para 3,7 mil toneladas no mesmo quadrimestre em 2009. Para o Rio Grande do Norte, a diminuição no volume exportado foi de 13,7%. De acordo com exportadores, a qualidade do mamão está comprometida devido aos problemas causados pelo excesso de chuvas.



**FRUTAS:
PERSPECTIVAS 2009/10**

Auditório da Hortitec, em Holambra (SP)

12/06/2009

Participe!



Seca não prejudica viticultura paranaense

Estiagem no Sul não deve comprometer produção de uva

A estiagem que ocorreu nos últimos meses na região Sul do País não afetou de forma significativa a viticultura paranaense, de acordo com agentes de mercado. Assim, não deve haver alteração na qualidade ou no volume ofertado nas regiões produtoras de Marialva, Uraí, Assaí e Bandeirantes (PR). O clima mais seco atrasou um pouco a maturação das frutas colhidas até as primeiras semanas de maio, reduzindo, em parte, o tamanho das bagas dos parreirais que enfrentaram os períodos mais secos durante a fase de frutificação. A colheita na região deve seguir até o final de junho.



Chuva no Vale pode afetar produção do 2º semestre

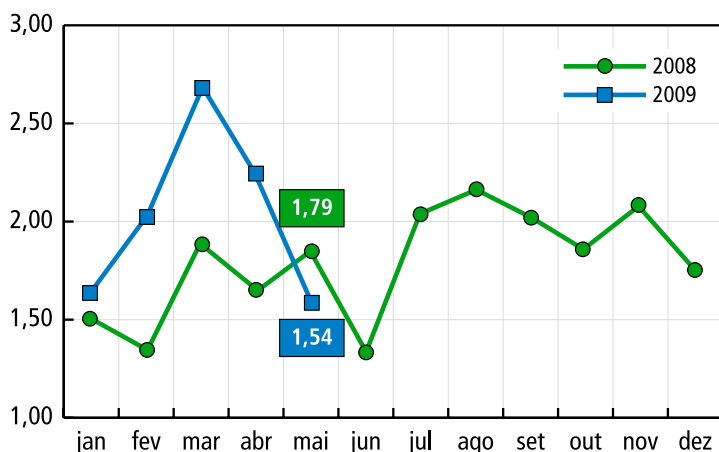
As chuvas nos últimos meses vêm causando danos na região do Vale do São Francisco, como o rachamento das bagas e queda dos cachos. Caso o tempo úmido persista, como está previsto pelo Centro de Previsão do Tempo e Estudos Climáticos (Cptec/Inpe), parte das frutas ainda pode ser prejudicada. Chuvas excessivas atrapalham a fase de podas e de desenvolvimento dos frutos. Além disso, os gastos com a cultura tendem a ser mais altos, dado o maior número de aplicações de defensivos em geral. Nesse cenário, a rentabilidade de produtores pode ser prejudicada.

Jales se prepara para voltar ao mercado

Jales (SP) deve retomar a colheita de uvas somente a partir de julho. Em junho, apenas poucos produtores devem colher alguns talhões podados mais cedo, o que não deverá representar uma oferta muito significativa no mercado nacional. O tempo mais seco durante o desenvolvimento dos cachos foi benéfico aos parreirais, visto que reduziu a incidência de pragas e facilitou a aplicação de defensivos. Por outro lado, a falta de chuva também fez com que parte dos parreirais precisasse ser irrigado, o que pode aumentar os gastos com a cultura. Em relação à produtividade, viticultores paulistas afirmam que não há indícios de redução em comparação à safra passada. Os parreirais não apresentaram problemas que possam afetar a colheita, devendo refletir em uma safra com bons padrões de qualidade e elevada oferta. Contudo, previsões mais consistentes poderão ser feitas a partir de junho, já que as podas foram realizadas em diferentes períodos e existem pés em diversos estágios de desenvolvimento.

México inicia exportações

As exportações de uva do México aos Estados Unidos iniciaram entre o final de abril e início de maio. Até o fim de maio foram enviadas cerca de 20,6 mil toneladas ao país norte-americano, volume 19,5% inferior ao do mesmo período do ano passado, conforme o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA). De acordo com o site *Fruit Net*, a expectativa é de que o volume de uva mexicana embarcado nesta safra seja inferior ao do mesmo período do ano passado, devido à redução da área cultivada nas principais regiões produtoras daquele país. O México pode ser favorecido nos próximos meses com o encerramento das exportações do Chile que, até maio, foi o principal país de origem das importações dos norte-americanos. Os Estados Unidos importaram 495 mil toneladas de uva de janeiro a maio deste ano, aumento de 14,6% frente ao mesmo período de 2008.



Elevada oferta no PR continua a desvalorizar a Itália

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

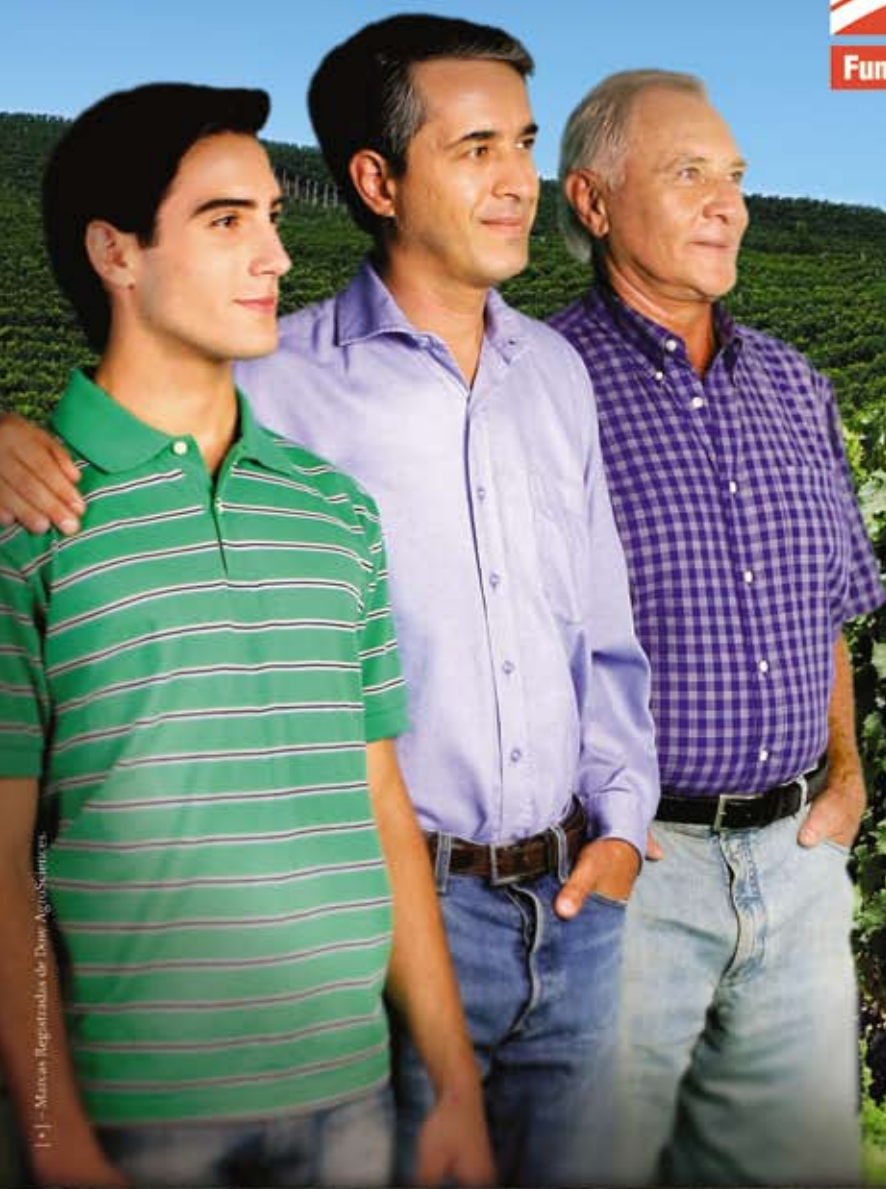
Fonte: Cepepa



**FRUTAS:
PERSPECTIVAS 2009/10**
Auditório da Hortitec, em Holambra (SP)
12/06/2009
Participe!

Dow AgroSciences

Dithane*
NT
Fungicida



Três gerações
e uma tradição!

O sucesso de Dithane NT faz parte da tradição da família! Usado por gerações na proteção de batata, tomate, uva e outras 32 culturas. É atual e inovador! Quando alguém ia pensar em aplicar Dithane NT antes da chuva? Hoje, isso já é possível! E o que mais será possível, já pensou? Nossos pesquisadores continuam pensando...

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRÔNOMICO.



Dow AgroSciences



DuPont[™] Linha HF

- Curzate[®] BR
- Midas[®] BR
- Equation[®]
- Manzate[®] WG
- Manzate[®] 800
- Kocide[®] WDG
- Viper[®] 700
- Lannate[®] BR
- Rumo[®] WG
- Grimectin[®]
- Galaxy[®] 100 CE



DuPont[™] Linha HF.

Soluções inovadoras para melhorar o dia-a-dia do agricultor.

DuPont[™] Linha HF.
Ajudando o agricultor a colher sucesso.

A Linha HF da DuPont – Tomate, Batata, Uva e Cebola – foi criada e desenvolvida para assegurar

ao agricultor proteção para as suas culturas. Uma linha especializada de fungicidas e inseticidas com características e atributos diferenciados, que permitem o crescimento e o desenvolvimento da cultura, livre de pragas e doenças.

DuPont e você.
Pés no chão e olhos no futuro.

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

CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO.



Tele DuPont Agrícola
0800-707-5517
www.dupontagricola.com.br



Os milagres da ciência

Copyright © 2009, DuPont de Nemours & Co. Todos os direitos reservados. DuPont[™], Curzate[®] BR, Midas[®] BR, Equation[®], Manzate[®] WG, Manzate[®] 800, Kocide[®] WDG, Rumo[®] WG e Lannate[®] BR são marcas registradas da DuPont. Viper[®] 700, Marca registrada Insectres S.A. Inc. Oxicoum e Atrazina são marcas registradas da DuPont de Nemours & Co. DuPont[™], Frutose e glicose, Refina de Etileno, Agrotex e Agrotex Aplicação 148, são marcas da DuPont de Nemours & Co. Galaxy[®] 100 CE, Marca registrada Makhtestant, Chernozhukova Tatyana e distribuído pela DuPont de Nemours & Co. DuPont[™], Insetos, inseticidas e Batata-freixo 33-148 são marcas registradas da DuPont de Nemours & Co. DuPont[™] e os demais produtos são registrados para cada cultura.

Desagote constantemente as embalagens e restos de produto.

As melhores variedades de sementes de alface!



Alface Americana:

Ironwood, Winslow, Irene, Heatmaster, Havassu, Frontline, Aroeira, Bálamo, Lexus, Buriti e Perovana

Alface Romana:

Povoa, Nápoles e Parma



Alface Exótica:

Batávia (Galo do Alto), Oak (Badejo, Congrio), Tango (Corvina, Linguado, Pescada, Robalo), Lolla Rossa (Labiosa) e Lolla Bionda (Pargo)



Alface Crespa:

Serigado, Camurim, Cioba, Beijupirá e Açucena (Roxa)



EAGLE SEMENTES

Av. Nicomedes Alves do Santos, 475 – Bairro Lidice

CEP 38400-170 – Uberlândia (MG)

eaglesementes@eaglesementes.com.br

Tel.: (34) 3217-3110 / Fax: (34) 3238-7705

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**.

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