

ANUÁRIO 2008 · 2009

Edição de dezembro



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
1.74, 18.0518-7/2001-DR/SPI
Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz
... CORREIOS ...



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

IMPRESSO

BATATA

GESTÃO DE CUSTOS

Como lucrar em tempos de custos em alta?

DEBITAÇÃO GRATUITA
VENDA PREFERIDA

www.copoaesala.usp.br/hortifruti



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



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
faleconosco.casa@syngenta.com

REVUS™

Proteção eficaz mesmo com chuva.

A Syngenta está lançando uma solução inovadora para o controle preventivo da requeima da batata: Revus. 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

Seção Eletrônica Hortifruti Brasil

Informações semanais sobre o seu produto



Hortifruti Brasil

Você não precisa esperar até a próxima edição para se manter informado a respeito dos preços dos produtos-alvo da **Hortifruti Brasil**.

Receba toda segunda-feira no seu e-mail os preços dos hortifrúti-colas de seu interesse.

Faça seu cadastro gratuitamente!
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/comunidade

AO LEITOR

ESCREVA PARA NÓS

Envie suas opiniões, críticas e sugestões para:

Hortifruti Brasil

Av. Centenário, 1080

Cep: 13416-000 - Piracicaba (SP)

hfbrasil@esalq.usp.br

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.



Faça aqui seu cadastro!

OPINIÃO

Classificação das variedades

Me cadastrei no site da **Hortifruti Brasil** para receber as informações

sobre os mercados de tomate, cebola, mamão e melão. Porém, estou com dúvidas em relação às classificações dos produtos e gostaria de mais esclarecimentos sobre o assunto. Por exemplo: qual é a classificação utilizada quanto ao peso e tamanho do tomate salada AA longa vida ou da cebola bulbinho? Vocês teriam algum arquivo que contivesse todas as classificações usadas para os vários produtos (tomate, cebola, mamão e melão)? Aguardo retorno. Grata pela atenção,

Úrsula Medeiros de Andrade - Depto. Comercial Agristar
ursula.medeiros@agristar.com.br

Obrigado pelo interesse em nossas pesquisas. Nossa prioridade no levantamento dos preços é definir as variedades de acordo com a própria linguagem do mercado. Assim, adaptamos nossa metodologia seguindo, quando possível, as normas de padronização vigentes. Para isso, consultamos as Normas de Classificação dos Ceasas (<http://www.ceagesp.gov.br/produtor/tecnicas/classific/>) e observamos como o mercado convencionalmente trabalha. A exceção fica para nomes comerciais. Não temos rigor absoluto quanto a variações dos produtos incluídos numa mesma classificação. Já em relação aos preços, aplicamos a máxima atenção para elaborar médias realmente acuradas. Estamos à disposição para quaisquer outros esclarecimentos.

Seção Eletrônica de Citros

Parabéns pelo excelente trabalho! Os informes são de extrema importância para os produtores!

Luiz Henrique Leite Nogueira
lhleitenogueira@hotmail.com

Agradecemos o reconhecimento pelo nosso trabalho. O intuito é que as nossas pesquisas sejam um elemento importante para as análises dos nossos leitores. Fique de olho nas próximas Seções Eletrônicas.

SEÇÃO ELETRÔNICA CITROS

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

MUITO ALÉM DO FLUXO DE CAIXA



João Paulo B. Deleo (esq.) e Álvaro Legnaro são os organizadores da *Matéria de Capa*.

O objetivo da *Matéria de Capa* desta edição é analisar a viabilidade econômica de uma unidade produtora de batata e saídas para obter retorno positivo ao longo do tempo. Para exem-

plificar a análise, calculamos o custo e o retorno de uma propriedade típica de Vargem Grande do Sul (SP) e convidamos para o *Fórum* desta edição um consultor e produtor com muita experiência na região, Pedro Candido Rytsi Hayashi. A conclusão dos levantamentos da **Hortifruti Brasil** é que parte dos produtores, entre 2002 e 2008, enfrentaram dificuldades e se descapitalizaram nessa região. O alerta é que o custo de produção de batata em 2009 pode ser ainda maior que em 2008, comprometendo a rentabilidade do bataticultor. Para isso, é essencial que o produtor avalie seu pacote tecnológico, otimize o uso dos insumos, capte dinheiro ao menor custo possível e tenha maior ci-

ência dos seus gastos e fluxo de caixa.

Esse é o alerta desta *Matéria de Capa*. É claro que a sustentabilidade do setor bataticultor vai muito além do controle do fluxo de caixa. Individualmente, é vital que o produtor aprimore o gerenciamento de sua propriedade em busca do melhor retorno. Coletivamente, é importante que a cadeia bataticultora esteja ciente de que sua sustentabilidade depende cada vez mais de investimentos em tecnologia, principalmente de materiais genéticos resistentes e adaptados ao gosto do consumidor e, muito importante, tornar isso claro. Porém, essas ações coletivas podem dar resultados apenas no médio prazo.

The world of fresh produce



Novos dias de exposição em 2009!
De quarta a sexta

FRUIT LOGISTICA
Berlin, 4 – 6 de Fevereiro de 2009

Feira Internacional para o Mercado de Frutas e Legumes
www.fruitlogistica.com



FRUCHTHANDEL
MAGAZINE

ÍNDICE

CAPA



07

Boas práticas de gestão de custos da batata: veja na Matéria de Capa um estudo detalhado sobre os principais itens que compõem o custo total da bataticultura de Vargem Grande do Sul (SP).

FÓRUM

33

Em tempos de alta dos custos do setor bataticultor, a receita para lucrar é otimizar o uso de insumos e elevar a produtividade. Essa é a opinião do engenheiro agrônomo Pedro Hayashi no Fórum.

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 e João Paulo Bernardes Deleto

Editora Executiva:
Daiana Braga MTb: 50.081

Diretora Financeira:
Margarete Boteon

Jornalista Responsável:
Ana Paula da Silva MTb: 27.368

Revisão:
Alessandra da Paz, Daiana Braga e Paola Garcia Ribeiro

Equipe Técnica:
Álvaro Legnaro, Ana Luisa Ferreira de Melo, Camila Pires Pirillo, Daiana Braga, Fabrícia Basílio Resende, Flávio Bombonatti, Joseana Arantes Pereira, Larissa Gui Pagliuca, Lilian Cabral Missura, Maíra Paes Lacerda, Marina Isaac Macedo, Margarete Boteon, Mayra Monteiro Viana, Mônica Georgino, 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:
Indústria Gráfica GR e Editora Ltda.
19 3493-1616

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

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrazil

A revista Hortifruti Brasil pertence ao Cepea.

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

SEÇÕES



CEBOLA

20



CENOURA

21



TOMATE

22



BATATA

23



MELÃO

26



MANGA

27



UVA

28



MAMÃO

29



BANANA

30



MAÇÃ

31

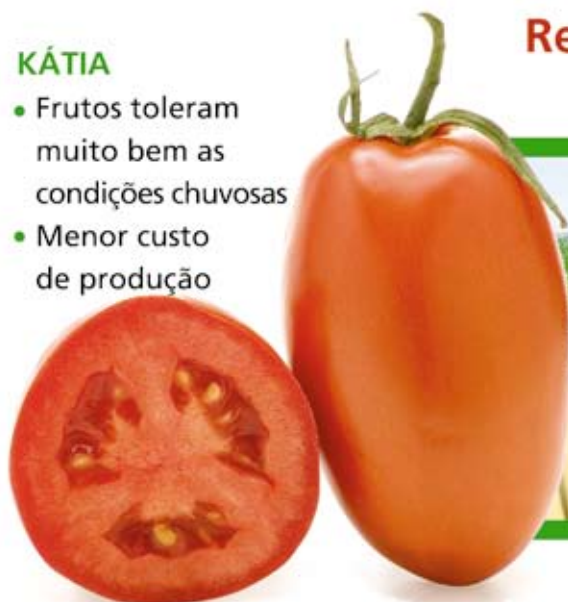


CITROS

32

KÁTIA

- Frutos toleram muito bem as condições chuvosas
- Menor custo de produção



Resistência e baixo custo, frutos de um bom investimento.

TRADIÇÃO EM ITALIANOS!

A Eagle traz toda a linha de sementes para o seu negócio.

Eagle Comércio de Sementes Ltda | Telefone: 34 3217 - 3110 | eaglesementes@eaglesementes.com.br



NETUNO



PLUTÃO



VENUS



SATURNO

COMO LUCRAR EM TEMPOS DE CUSTOS EM ALTA?

Por João Paulo Bernardes Deleo
e Álvaro Legnaro

Como lucrar em tempos de custos em alta? Essa é a pergunta que todo produtor está se fazendo. Quando questionados os agentes do setor, há um consenso: o produtor que tem sucesso compra bem os insumos, obtém altas produtividades e qualidade e ainda consegue vender bem sua safra.

Essa receita tem de ser colocada em prática o mais rápido possível para se fazer frente ao aumento dos custos dos últimos dois anos e à expectativa de que sigam em alta também no próximo. O encarecimento da produção de batata em 2008 comprometeu a renda do bataticultor em alguns meses do ano, principalmente nos de maior concentração de oferta, como fevereiro, setembro e outubro. A estimativa é que em 2009 os gastos sejam ainda maiores, caso os preços dos fertilizantes não recuem, podendo comprometer ainda mais a rentabilidade da cultura.

Assim, nunca foi tão importante para o bataticultor adotar boas práticas de **gestão** (apurar corretamente seus custos de produção, controlar fluxo de caixa, reduzir o custo de capital de giro e selecionar os melhores clientes) e de **produção** (optar por materiais genéticos produtivos, implantar um planejamento nutricional e de irrigação, usar racionalmente os defensivos agrícolas e, se possível, partir para a colheita mecanizada). Essas são algumas ações que podem proporcionar uma melhor rentabilidade com a cultura – já foram discutidas em edições anteriores do Especial Batata da **Hortifruti Brasil**.

Nesta edição, a **Hortifruti Brasil** traz uma atualização do estudo detalhado sobre os principais itens que compõem o custo total de produ-

ção de batata na região de Vargem Grande do Sul (SP), acompanhado pela equipe desde 2006. Essa análise evidencia quais são os itens que mais pesam no bolso do produtor e também a importância de cada produtor ter um custo detalhado da sua propriedade como ferramenta básica para aplicação das boas práticas de gestão e de produção.

A cada safra, o produtor tem que calcular uma previsão dos custos e de receita. Sem esses dados, ele não consegue administrar corretamente o seu fluxo de caixa, planejar novos investimentos e aumentar seu patrimônio. Muitos até podem já estar com parte do seu patrimônio comprometido e não ter consciência desta situação, caso não tenham dimensionado corretamente os seus prejuízos. “Às cegas”, podem estar assumindo novas dívidas, colocando em risco a riqueza de suas famílias.

Além da análise dos custos, é avaliada a rentabilidade da batata de mesa desde a implantação do projeto **Hortifruti Brasil/Cepea**, em 2002, tomando-se como base a região de Vargem Grande do Sul. Para tanto, foi simulado o retorno do investimento obtido com diferentes níveis de produtividade e preços de comercialização. Os resultados mostram que a saúde financeira de algumas propriedades bataticultoras pode não suportar novos aumentos de custos em 2009. Por outro lado, o estudo mostra que há saídas para incrementar os lucros com a cultura, mesmo em tempos de custo em alta.

Boas práticas de gestão e de produção são a saída para obter lucro em tempos de custos em alta. Uma ferramenta básica é apurar corretamente o seu custo de produção e otimizar o uso dos insumos. Nunca foi tão importante que o produtor saiba o custo do seu produto e use da melhor forma possível o pacote tecnológico disponível para a produção da batata.



CUSTO DE PRODUÇÃO

As análises de custos de produção da **Hortifruti Brasil** são baseadas em dados levantados por meio de Painel. Este é um método de coleta de informações que consiste na reunião de pesquisadores com um grupo de produtores e técnicos de uma determinada região (no máximo 8) para elaborar, juntos, uma planilha de custos de produção de uma fazenda típica daquela área. Em conjunto, eles discutem cada item dos custos, incluindo a quantidade e os preços pagos por insumos naquela praça. Essa metodologia é utilizada desde 2000 pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea-Esalq/USP) para calcular o custo de produção de diferentes produtos.

No final de setembro, a equipe de analistas de batata da **Hortifruti Brasil/Cepea**, em conjunto com a equipe de Custos Agrícolas/Cepea, reuniu-se pelo segundo ano consecutivo com produtores e técnicos de Vargem Grande do Sul. Na reunião, foram levantados o custo total de produção de batata da safra de inverno de 2007 e uma previsão de custos para a safra de 2008. Com esses levantamentos, está sendo construído um histórico do custo de produção de uma propriedade típica da região: terra arrendada para o plantio de 80 hectares de batata sob pivô central, com serviço de beneficiamento terceirizado. Os dados de 2008 ainda não são finais porque a safra na região só será encerrada em novembro. Na próxima edição da **Hortifruti Brasil** sobre batata, prevista para outubro de 2009, serão divulgados os dados finais da safra de 2008, a exemplo da consolidação da safra de 2007 que se faz nesta matéria.

Na safra 2007, houve alterações no maquinário usado para o preparo do solo em relação a 2006: subtraiu-se o processo de aração com uma grade de três discos de 28" e acrescentou-se uma grade niveladora. Já na estimativa dos custos para 2008, foi considerado o mesmo maquinário da safra de 2007.



Itens

(A) Insumos	Sementes.....
	Fertilizantes.....
	Tratamento de semente.....
	Fungicidas.....
	Inseticidas.....
	Herbicidas.....
	Adjuvante.....
(B) Operações mecânicas para preparo do solo	Aração.....
	Adução básica.....
	Plantio.....
	Grade aradora/encorporação.....
	Subsolagem.....
	Calcário.....
	Grade niveladora.....
(C) Operações mecânicas para tratos culturais e amontoa	Amontoa.....
	Pulverização de inseticidas.....
	Pulverização de fungicidas.....
	Pulverização de herbicidas.....
	Pulverização de adubo para cobertura.....
(D) Irrigação	
(E) Operações para colheita mecânica (arranquio)	
(F) Mão-de-obra nas operações mecânicas	Preparo do solo e plantio.....
	Colheita.....
	Outros tratos culturais.....
	Pulverização de inseticidas.....
	Pulverização de fungicidas.....
	Pulverização de adubo para cobertura.....
	Pulverização de herbicidas.....
(G) Catação no sistema de colheita semi-mecanizado	
(H) Custos Administrativos	
(I) Comercialização/Beneficiamento	
(J) Impostos (IPVA + seguro obrigatório)	
(L) Seguro de máquinas, implementos e equipamentos	
(M) Encargos sociais	
(N) Arrendamento da terra	
(O) Assistência técnica	
(P) Custo de Oportunidade do Capital de Giro	
Custo Operacional Efetivo (COE) = A+B+...+P	
(Q) Depreciação.....	
Custo Operacional Total (COT) = COE+Q	
(R) Custo de Custo de Oportunidade do Capital Fixo.....	
Custo Total (CT) = COT+R	
Custo Total por saca beneficiada (600 sc/ha)	



- 3 tratores, sendo dois de 75 cv 4x4 e um de 110 cv 4x4
- 1 distribuidor de calcário de 1,2 mil kg
- 1 grade aradora
- 1 subsolador de sete hastes
- 1 grade niveladora
- 1 enxada rotativa
- 1 plantadora, sem adubadora, de três linhas
- 1 adubadora de três linhas
- 1 aplicador de adubo para cobertura
- 1 pulverizador de 2 mil litros com barra de 18 metros
- 1 arrancadeira de batatas
- 1 fresadora de três linhas
- 1 guincho hidráulico
- 1 pá carregadora
- 1 tanque micron
- 1 pick-up de pequeno porte
- 1 caminhão



Tabela 1. Custo total de produção de batata beneficiada de Vargem Grande do Sul (SP) na safra de inverno de 2006 a 2008

2006 R\$/ha	%CT	2007 R\$/ha	%CT	2008* R\$/ha	%CT	Variação (%)	
						2006/2007	2007/2008
R\$ 7.447,66	44,76%	R\$ 6.989,71	40,31%	R\$ 8.108,28	43,53%	-6,55%	13,80%
R\$ 3.660,00	22,00%	R\$ 3.300,00	19,03%	R\$ 3.300,00	17,72%	-10,91%	0,00%
R\$ 2.139,00	12,85%	R\$ 2.086,50	12,03%	R\$ 3.147,50	16,90%	-2,52%	33,71%
R\$ 654,45	3,93%	R\$ 439,16	2,53%	R\$ 475,86	2,55%	-49,02%	7,71%
R\$ 504,78	3,03%	R\$ 832,71	4,80%	R\$ 836,29	4,49%	39,38%	0,43%
R\$ 417,93	2,51%	R\$ 266,64	1,54%	R\$ 278,98	1,50%	-56,74%	4,42%
R\$ 66,40	0,40%	R\$ 59,19	0,34%	R\$ 63,24	0,34%	-12,18%	6,41%
R\$ 5,10	0,03%	R\$ 5,52	0,03%	R\$ 6,40	0,03%	7,54%	13,75%
R\$ 401,54	2,41%	R\$ 350,30	2,02%	R\$ 365,49	1,96%	-14,63%	4,16%
R\$ 120,91	0,73%						
R\$ 81,67	0,49%	R\$ 48,88	0,28%	R\$ 51,55	0,28%	-67,09%	5,18%
R\$ 74,08	0,45%	R\$ 119,85	0,69%	R\$ 122,18	0,66%	38,19%	1,91%
R\$ 65,89	0,40%	R\$ 65,76	0,38%	R\$ 69,10	0,37%	-0,20%	4,83%
R\$ 34,30	0,21%	R\$ 69,81	0,40%	R\$ 74,04	0,40%	50,87%	5,71%
R\$ 24,69	0,15%	R\$ 24,56	0,14%	R\$ 26,02	0,14%	-0,50%	5,61%
	0,00%	R\$ 21,44	0,12%	R\$ 22,61	0,12%		5,16%
R\$ 329,09	1,98%	R\$ 297,88	1,72%	R\$ 311,74	1,67%	-10,48%	4,45%
R\$ 97,22	0,58%	R\$ 55,81	0,32%	R\$ 58,73	0,32%	-74,21%	4,97%
R\$ 94,44	0,57%	R\$ 81,63	0,47%	R\$ 85,28	0,46%	-15,69%	4,28%
R\$ 75,55	0,45%	R\$ 114,29	0,66%	R\$ 119,39	0,64%	33,89%	4,28%
R\$ 37,78	0,23%	R\$ 32,65	0,19%	R\$ 34,11	0,18%	-15,69%	4,28%
R\$ 24,10	0,14%	R\$ 13,50	0,08%	R\$ 14,22	0,08%	-78,60%	5,13%
R\$ 838,65	5,04%	R\$ 1.083,96	6,25%	R\$ 1.083,96	5,82%	22,63%	0,00%
R\$ 215,33	1,29%	R\$ 176,52	1,02%	R\$ 186,02	1,00%	-21,99%	5,11%
R\$ 398,00	2,39%	R\$ 316,80	1,83%	R\$ 316,80	1,70%	-25,63%	0,00%
R\$ 189,54	1,14%	R\$ 155,28	0,90%	R\$ 155,28	0,83%	-22,07%	0,00%
R\$ 134,70	0,81%	R\$ 82,75	0,48%	R\$ 82,75	0,44%	-62,78%	0,00%
R\$ 32,07	0,19%	R\$ 16,04	0,09%	R\$ 16,04	0,09%	-100,00%	0,00%
R\$ 16,04	0,10%	R\$ 20,04	0,12%	R\$ 20,04	0,11%	20,00%	0,00%
R\$ 12,83	0,08%	R\$ 28,06	0,16%	R\$ 28,06	0,15%	54,29%	0,00%
R\$ 6,41	0,04%	R\$ 6,61	0,04%	R\$ 6,61	0,04%	3,03%	0,00%
R\$ 6,41	0,04%	R\$ 8,02	0,05%	R\$ 8,02	0,04%	20,00%	0,00%
R\$ 642,00	3,86%	R\$ 810,00	4,67%	R\$ 810,00	4,35%	20,74%	0,00%
R\$ 264,32	1,59%	R\$ 323,85	1,87%	R\$ 324,47	1,74%	18,38%	0,19%
R\$ 2.820,00	16,95%	R\$ 3.060,00	17,65%	R\$ 3.060,00	16,43%	7,84%	0,00%
R\$ 6,10	0,04%	R\$ 55,20	0,32%	R\$ 55,20	0,30%	88,95%	0,00%
R\$ 63,48	0,38%	R\$ 57,55	0,33%	R\$ 57,55	0,31%	-10,30%	0,00%
R\$ 38,12	0,23%	R\$ 62,34	0,36%	R\$ 62,35	0,33%	38,85%	0,01%
R\$ 1.708,20	10,27%	R\$ 1.708,20	9,85%	R\$ 1.708,20	9,17%	0,00%	0,00%
R\$ 19,26	0,12%	R\$ 184,30	1,06%	R\$ 206,24	1,11%	89,55%	10,64%
R\$ 846,35	5,09%	R\$ 1.243,27	7,17%	R\$ 1.352,14	7,26%	31,93%	8,05%
R\$ 16.038,09	96,38%	R\$ 16.719,88	96,43%	R\$ 18.008,43	96,68%	4,08%	7,16%
R\$ 489,49	2,94%	R\$ 413,61	2,39%	R\$ 413,61	2,22%	-18,35%	0,00%
R\$ 16.527,58	99,32%	R\$ 17.133,49	98,82%	R\$ 18.422,04	98,90%	3,54%	6,99%
R\$ 112,46	0,68%	R\$ 205,06	1,18%	R\$ 205,06	1,10%	45,16%	0,00%
R\$ 16.640,04	100,00%	R\$ 17.338,55	100,00%	R\$ 18.627,10	100,00%	4,03%	6,92%
R\$ 27,73		R\$ 28,90		R\$ 31,05			

* Previsão
O custo do capital de giro inclui o custo de oportunidade do capital próprio mais os juros pagos com o financiamento.

FERTILIZANTES PODEM SE TORNAR O M

Apesar desta pesquisa se limitar à apuração dos custos detalhados na região paulista de Vargem Grande do Sul, a análise da planilha composta com aqueles produtores (Tabela 1) é uma referência também para outras praças, tendo em vista que os principais itens do custo de produção são semelhantes. Mesmo com essa indicação, a equipe da **Hortifruti Brasil** também conversou por telefone com produtores das demais regiões produtoras sobre seus custos. De fato, as constatações foram semelhantes às obtidas no Painel detalhado em Vargem Grande do Sul, resumidas na conclusão de que os custos das safras 2007 e 2008 são maiores que os de 2006, principalmente quanto ao gasto com fertilizantes.

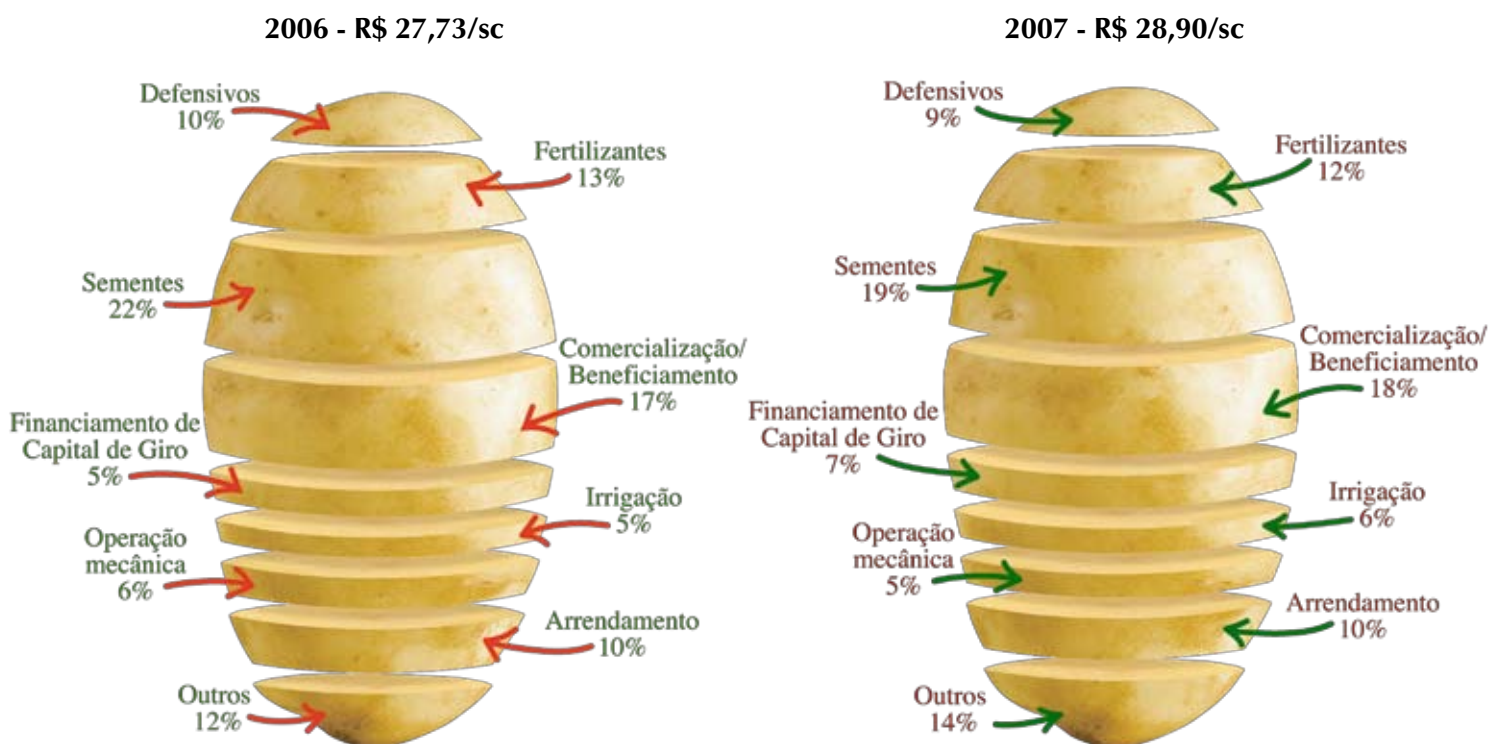
Em 2008, a previsão obtida através do Painel em Vargem Grande do Sul é de que o custo total seja de R\$ 31,05/sc, alta de 7% em relação a 2007 e de 12% em relação a 2006. Se levarmos em conta os mesmos coeficientes técnicos, atualizando somente os valores dos fertilizantes, defensivos e mão-de-obra com base nos preços de agosto de 2008, a previsão é de que, em 2009, o custo total da saca de batata chegue a R\$ 33,70/sc. Se essa estimativa se confirmar para 2009, os **fertilizantes**

serão o maior gasto com a cultura da batata, ultrapassando as despesas com sementes, que até então era o maior item dos gastos do bataticultor.

O aumento dos gastos com fertilizantes na safra de 2008 em Vargem Grande do Sul foi de 34% em comparação à anterior. Vale lembrar que na safra de 2008, os produtores, no geral, adquiriram os fertilizantes em janeiro e fevereiro deste ano, quando o preço dos formulados (4-14-8), por exemplo, eram 30% inferiores ao valor praticado pelas empresas de adubos em agosto. Se considerarmos os valores de agosto como referência para a safra 2009, o gasto total com fertilizantes aumentaria 28,6% em relação a 2008. Esse cálculo é apenas uma referência, sendo muito difícil antever qual será o valor do fertilizante para 2009. Há fatores que pesam a favor da alta, como a valorização do dólar, mas, por outro lado, a crise econômica global, que já está diminuindo o valor do petróleo, pode também desaquecer a demanda por alimentos e impactar na área de plantio agrícola, reduzindo o consumo de insumos.

O segundo maior item que encareceu a produção nestes últimos anos (de 2006 a 2008) foi o

Gráfico 1. Evolução dos custos de produção em Vargem



AIOR GASTO DO BATATICULTOR EM 2009

custo do capital de giro. Esse custo aumentou porque, além de exigir neste período um desembolso maior com a cultura da batata, em função da elevação dos custos operacionais, o produtor tem que captar uma parcela maior dos recursos de terceiros devido à baixa capitalização dos últimos anos. Em 2006, a proporção era de 85% de recurso próprio e 15% de linha de crédito subsidiada pelo governo. Em 2007, o produtor utilizou 65% de recurso próprio para custear a produção, 10% de linha de crédito com apoio do governo e o restante veio de linhas de crédito de revenda/empresas de insumos, que apresentam taxa média de juros de 21% ao ano. A menor taxa de capital próprio para a safra 2007 foi apontada como reflexo do prejuízo registrado na safra 2006. Para 2008, foi utilizada a mesma proporção de 2007 para o financiamento do capital.

O terceiro maior aumento dos gastos no período foi com os **fungicidas**. O peso dos gastos com defensivos na bataticultura depende muito das condições climáticas de cada safra. Em 2007, elevou-se o número de pulverizações com fungicidas em relação a 2006 e também os preços desses insumos. Em 2008, novamente os preços foram reajustados,

tornando o dispêndio com essa atividade ainda maior mesmo que consideremos o mesmo número de aplicações de 2007 para a safra de inverno.

O item com o quarto maior reajuste no período foi o **beneficiamento** do tubérculo. Em 2007, o custo desta atividade teve aumento de 8,5% em relação a 2006, mas, neste ano, até meados de outubro/08, seguem estáveis frente a 2007. O aumento no preço médio deste serviço decorre do encarecimento do frete e da sacaria utilizada para embalar o produto para comercialização.

Outro item que onerou o custo de produção foi a **catação no sistema de colheita semi-mecanizada**. Na safra de 2007, em relação à anterior, o gasto médio subiu 26%. Em 2008, a previsão é que esse dispêndio também se mantenha constante. A alta deste componente entre 2006 e 2007 foi resultado do aumento do salário mínimo e da fiscalização trabalhista na região, que obrigou muitos produtores a recolher os encargos sociais. Além disso, segundo os produtores, a falta de mão-de-obra devido à concorrência por trabalhadores para a colheita de outras culturas na região, como cebola e cana-de-açúcar, tem elevado o custo deste item.

Grande do Sul (SP) das safras de 2006 a 2009 (600 sc/ha)

2008 - R\$ 31,05/sc*



2009 - R\$ 33,54/sc*



*Estimativas

Cabrio To



Mais dinheiro
que entra
no seu bolso

Saiba mais. Visite nosso site:
www.agcelence.com.br

Top®



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.

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 recetário agrônomo

PRATIQUE O MANEJO INTEGRADO

 0800 0192 500

www.agro.basf.com.br

 **BASF**

The Chemical Company

BATATA É UMA CULTURA LUCRATIVA?

Para o produtor típico da região de Vargem Grande do Sul, a rentabilidade média da cultura da batata entre os anos de 2006 e 2008 foi negativa, caso sejam levados em conta os custos operacionais da Tabela 1, com uma produtividade média de 600 sacas/ha e o preço médio recebido na região no período – ponderado de acordo com o ritmo de colheita em cada mês.

No entanto, três anos são um período muito pequeno, quando se trata de uma cultura agrícola, para avaliar o retorno do investimento. Levando em conta a rentabilidade da região desde 2002, início do levantamento de preços na região de Vargem Grande do Sul pela **Hortifruti Brasil**, pode-se ter uma idéia melhor da rentabilidade da cultura e o seu impacto na área de plantio, bem como sobre os investimentos na região.

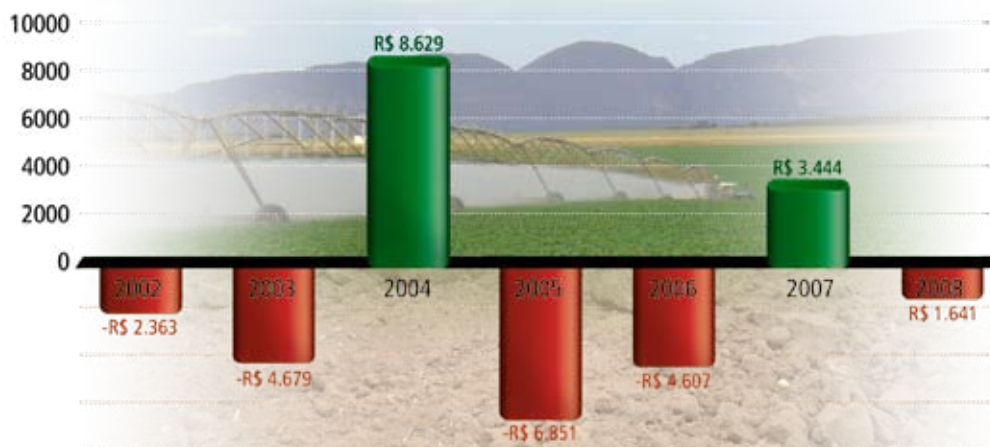
Para fazer esta análise, considerou-se o mesmo custo de 2006 para os anos de 2002 a 2005, uma vez que, conforme produtores da região, não

houve severas alterações de custo no período. Em um cenário mais longo (de 2002 a 2008), novamente, o balanço final da receita operacional na região (receita bruta menos o custo operacional) foi negativo, considerando-se um plantio de 80 hectares de batata, com produtividade de 600 sacas/ha e um preço próximo da média do mercado – apontado pela **Hortifruti Brasil** no período.

Ao observar o retorno na região, pode-se concluir que os investimentos com a cultura da batata deveriam ter reduzido significativamente entre 2002 e 2008. Porém, ao analisar o resultado ano a ano, constata-se a forte influência da área sobre a receita. Em anos como 2004 e 2007 (Gráfico 2), em que a área diminuiu, a receita foi positiva; já nas safras em que a área de batata expandiu, a receita foi negativa. Ocorre que diante de uma melhora da lucratividade, no período seguinte, produtores são estimulados a aumentar a área e vice-versa, alimentando as oscilações.


**Gráfico 2. Saldo negativo (2002 a 2008)
não altera significativamente a área de plantio**

Receita Líquida Operacional de batata (R\$/ha) em Vargem Grande do Sul (SP) - 600 sc/ha



Evolução da área plantada em Vargem Grande do Sul (SP), em hectares

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
9.000	9.500	8.000	9.800	9.000	8.500	9.000



**Isso aqui é o Brasil
que produz com muito
mais qualidade.**

Isso é o Brasil que usa Nativo.

O fungicida da Bayer CropScience de excelente controle preventivo com:

- Eficácia contra muito mais doenças;
- Prolongado período de proteção;
- Culturas protegidas com muito mais produtividade e qualidade.

Nativo tem o que você precisa. Afinal,
é feito pela nossa gente, para nossa terra.



ATENÇÃO: Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Lida atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na etiqueta ou bula e a quem não entende 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 agrônomo.



Bayer CropScience
Se é Bayer, é bom.

NATIVO



Protege muito, contra mais doenças.

PREÇO DIFERENCIADO E MELHOR PROD

Por que a área não reduziu em Vargem Grande do Sul em 2008 em comparação a 2002 se a rentabilidade acumulada no período foi negativa (Gráfico 2)? Duas respostas importantes para isso são:

a. POUCOS CALCULAM CORRETAMENTE O CUSTO: Muitos produtores não têm um controle apurado do resultado financeiro da sua cultura. Assim, não contabilizam todos os custos, como o do capital de giro, administrativos, encargos sociais e gastos com operação de máquinas e equipamentos. Eles tomam decisões baseadas apenas nos itens de maior desembolso da cultura, como os insumos. A veracidade desta resposta já foi comprovada em outras pesquisas realizadas pela **Hortifruti Brasil**, que apontaram o percentual muito baixo de produtores, incluindo bataticultores que têm controle organizado do seu custo, bem como do fluxo de caixa (entrada e saída financeira do empreendimento).

b. CONCENTRAÇÃO DA ATIVIDADE: Apesar de a área total de 2002 a 2008 não ter alterado, muitos produtores saíram do setor por conta do retorno negativo. Aqueles que conseguiram obter uma produtividade acima da média e/ou um preço diferenciado pela batata tiveram um retorno positivo e ampliaram seus investimentos, compensando a redução da área de outros.

Um indicador que pode ser utilizado nesta análise da bataticultura é a Taxa Interna de Retorno (TIR), levando-se em conta diferentes produtividades e preços da batata em Vargem Grande do Sul entre os anos de 2002 e 2008.

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é mais utilizada para avaliar a viabilidade de projetos em estudo do que investimentos já realizados, uma vez

que representa a taxa de retorno que traz a previsão dos fluxos de caixa do futuro para o valor presente. Depois de realizado o investimento, o ideal é um estudo aprofundado sobre o fluxo de caixa e a saúde financeira da própria empresa. No entanto, a título de simular o retorno da cultura de batata para diferentes níveis de produtividade e preços, opta-se, aqui, pela TIR como um indicativo (Tabela 2).

A base para o cálculo da TIR é o fluxo de caixa, que é o saldo entre as entradas (receita bruta) e saídas (custo operacional) do empreendimento. Para o cálculo da receita, tomamos o preço médio de venda da batata beneficiada durante a safra na região de Vargem Grande do Sul – preço ponderado por padrão ágata (especial, primeira, diversa, primeira X e segunda) e pela porcentagem colhida em cada mês – multiplicado pela produtividade. O custo operacional utilizado foi o obtido nos Painéis de 2006, 2007 e 2008 (Tabela 1). Para os anos anteriores, de 2002 a 2005, consideramos os custos apurados em 2006, uma vez que, segundo avaliação de produtores, não teria havido oscilações significativas de custos nestes anos. Como investimento inicial, consideramos custo fixo apenas maquinários e equipamentos.

A TIR obtida a partir dessas bases é, portanto, uma aproximação do resultado efetivo, tendo em vista principalmente os ágios e deságios considerados nas negociações de preços que podem alterar o custos de produção. Já alterações na produtividade, curiosamente, podem não ter forte impacto sobre o custo total por hectare. Segundo consultores locais, é possível que um produtor, com o mesmo custo da Tabela 1, obtenha 800 sacas/ha ou, diferentemente, 500 ou 700 sacas/ha. A diferença, destacam esses consultores, está na gestão do uso desses insumos. Quanto ao preço

Tabela 2. Taxa Interna de Retorno em Vargem Grande do Sul (SP) em função da variação de produtividade e preço no período de 2002 a 2008

Simulações do preço da batata	Simulações de produtividade			
	500 sc/ha	600 sc/ha	700 sc/ha	800 sc/ha
-R\$ 3,50/sc abaixo da média de mercado (2002 a 2008)	-28%	-15%	-5%	4%
Preço médio do mercado (2002 a 2008)	-20%	-6%	6%	19%
+R\$ 3,50/sc acima da média de mercado (2002 a 2008)	-11%	5%	21%	33%

*Preço médio de mercado da batata beneficiada durante a safra na região de Vargem Grande do Sul – preço ponderado pelo volume mensal colhido e pelo padrão de classificação (especial, primeira, diversa, primeira X e segunda). A fonte dos dados é Hortifruti Brasil/Cepea.

ATIVIDADE PERMITEM LUCRATIVIDADE

recebido, o ágio ou deságio (R\$ 3,50 a mais ou a menos por saca) é definido em função da gestão de venda. Mas, ao contrário da produtividade, bataticultores com estrutura própria de beneficiamento e de maior escala de produção – que podem apresentar um custo de beneficiamento acima do mencionado na Tabela 1 – são os que têm mais chances de obter um ágio sobre o preço.

As Tabelas 2 e 3 mostram que o produtor que colheu 600 sacas/ha e recebeu na média do mercado não conseguiu recuperar o que investiu na cultura da batata. Ao contrário, amargou prejuízo nos últimos sete anos. Já os que obtêm produtividade acima de 700 sacas/ha e valor próximo ou superior à média do mercado conseguiram retornos positivos (Tabelas 2 e 3). O melhor retorno, sem dúvida, é para aqueles que conseguem aliar uma maior produtividade com um ágio sobre o preço médio, conseguindo retorno acima de 33% sobre o investimento.

No período analisado, de 2002 a 2008, o bataticultor com produtividade acima da média conseguiu bons rendimentos, mas produtividade apenas não garante retorno positivo no longo prazo. Se todos os produtores obtivessem uma produtividade de 700 sacas/ha na região e todas as demais condições de oferta (área) e demanda permanecessem as mesmas, a maior oferta iria pressionar as cotações e, conseqüentemente, a rentabilidade não seria a mesma. O fato é que, nos últimos sete anos, colher 700 sacas/ha ou mais significava produtividade acima da média da região. Por outro lado, isso também não significa que a produtividade não é um instrumento importante na rentabilidade do setor, ele é uma condição importante para garantir uma rentabilidade positiva, mas não suficiente.

E este é o segredo: perseguir produtividade acima da média – lembrando que, segundo agrônomos de Vargem Grande do Sul, o custo total por hectare não varia muito para se obter 500 sacas/ha ou 800 sacas/ha, já que o pacote tecnológico é semelhante para todos os produtores. O que diferencia a produtividade, reiteramos, é o manejo adequado da cultura.

A comercialização bem feita é outro pilar do resultado positivo. Na opinião de compradores, há um diferencial no preço médio pago pela batata devido principalmente à estrutura de comercialização. Aqueles que são integrados, isto é, possuem beneficiadora de batata e o canal atacadista de venda, conseguem um diferencial nos preços recebidos.

É preciso alertar que muitos produtores de Vargem Grande do Sul estão se endividando e perdendo seu patrimônio por conta de não conseguir recuperar os investimentos com a cultura. É possível que muitos produtores ainda não tenham se dado conta das perdas que vêm sofrendo ao longo dos anos pelo fato de não ter apurado corretamente a saúde financeira do seu empreendimento. Muitos produtores não calculam corretamente seu custo, exercem diversas atividades e podem estar transferindo renda de uma para outra para cobrir os prejuízos com a batata.

Outro ponto importante é desmistificar a máxima que “prejuízo de batata se paga com batata”. Avaliando o fluxo de caixa dos produtores entre 2002 e 2008 (Tabela 3), observamos que esse dito popularizado entre os produtores não é verdadeiro, e que a boa gestão dos recursos e a eficiência na comercialização são a saída para o produtor obter uma boa rentabilidade da cultura.■

Tabela 3. Receita Líquida Operacional da batata na região de Vargem Grande do Sul (SP) por hectare/ano, de acordo com a produtividade entre 2002 e 2008

	500 sc/ha	600 sc/ha	700 sc/ha	800 sc/ha
2002	- R\$ 6.247	- R\$ 2.363	- R\$ 229	R\$ 1.905
2003	- R\$ 8.177	- R\$ 4.679	- R\$ 2.931	- R\$ 1.183
2004	R\$ 2.913	R\$ 8.629	R\$ 12.595	R\$ 16.561
2005	- R\$ 9.987	- R\$ 6.851	- R\$ 5.465	- R\$ 4.079
2006	- R\$ 8.117	- R\$ 4.607	- R\$ 2.847	- R\$ 1.087
2007	- R\$ 1.425	R\$ 3.444	R\$ 6.563	R\$ 9.682
2008	- R\$ 5.902	- R\$ 1.641	R\$ 870	R\$ 3.381
Ganho/perda no período	- R\$ 36.942	- R\$ 8.068	R\$ 8.556	R\$ 25.180

Numa única embalagem, 2 produtos, 3 princípios ativos. + Proteção para sua plantação.

O Sistema + Proteção oferece a eficácia preventiva e sistêmica de Curzate® com a resistência à lavagem e a superproteção de Midas®, em uma só caixa com os 2 produtos, na medida certa para suas necessidades.

3 Principais Vantagens do Sistema + Proteção:

+ Economia

Mais econômico do que comprar os dois produtos separadamente

+ Praticidade

Tudo que você precisa, junto e pronto para usar

+ Proteção

3 diferentes modos de ação, com efeito sinérgico e complementar na proteção



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

Agricultor, siga a legislação, não faça mistura de tanque.

© Copyright 2008 DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.



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 agrônomo.

DuPont™ Sistema + Proteção

Curzate BR
fungicida

Midas BR
fungicida

DuPont
Sistema + Proteção
Curzate BR Midas BR

1 + 1 = 3



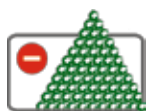
Tele DuPont
AGRICOLA
0800-707-5517
Ligação gratuita de todo o Brasil

DU PONT

Os milagres da ciência



São Paulo e Minas Gerais encerram safra



Menor oferta volta a elevar cotações

Com a finalização da colheita nas regiões paulistas de Monte Alto e São José do Rio Pardo e em Minas Gerais, a oferta nacional de cebola deve reduzir em novembro. No Vale do São Francisco, apesar de as atividades continuarem, se estendendo até o final do ano, o volume disponível não será suficiente para derrubar os preços.

Divinolândia se prepara para safra 2009

O semeio dos canteiros para produção de mudas de bulbinho da safra de 2009 já foi concluído em Divinolândia (SP). A área de plantio deverá aumentar cerca de 5% em relação à de 2008. A colheita iniciou na segunda quinzena de outubro, devendo terminar em novembro, quando os bulbinhos serão armazenados até janeiro e fevereiro – período em que se inicia o plantio. Produtores da região fecharam a safra 2008 com rentabilidade positiva – o preço médio foi de R\$ 0,78/kg, 90% superior ao mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura.

Exportações em baixa

De janeiro a setembro de 2008, as exportações brasileiras de cebola se limitaram a 2.363 toneladas, volume 13,8 vezes menor que o registrado no mesmo período do ano passado, segundo a Secretaria de

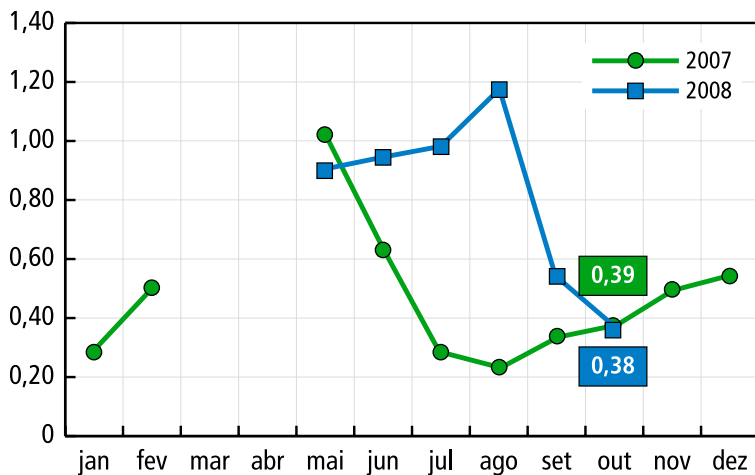
Comércio Exterior (Secex). Em 2007, a Argentina foi o principal país a importar a cebola nacional, com uma participação de 80,9% do volume total – adversidades climáticas devastaram a produção argentina, obrigando-os a importar. Neste ano, a normalização da safra da Argentina, o bulbo brasileiro valorizado e o câmbio desfavorável são responsáveis pelo baixo volume embarcado. Em setembro de 2007, as exportações contribuíram, em parte, para a valorização de 54% do bulbo em relação a agosto. Neste ano, no mesmo período, houve uma queda de 53%.

Sul intensifica colheita

Em novembro, a região Sul do País deve intensificar o ritmo de colheita de cebola. Na segunda quinzena de outubro, foram colhidos cerca de 2% da área total. Para este mês, espera-se que sejam colhidos mais 15%. A área no Sul aumentou 3% em relação à safra anterior – inicialmente, a previsão era que o incremento fosse de 15%, mas adversidades climáticas resultaram em perda de mudas. Como em 2007, a partir do final de novembro, deve haver uma janela de oferta, favorecendo a região Sul do País, que fica responsável por abastecer praticamente sozinha o mercado nacional.

Custos elevados em 2008

A atual safra 2008 é marcada pelo forte aumento nos custos de produção, principalmente pela alta nos preços dos fertilizantes. O fertilizante 04-14-08, por exemplo, bastante utilizado na cebolicultura, valorizou 27% no primeiro trimestre de 2008 – época em que produtores paulistas fazem a compra do insumo –, em comparação com o mesmo período do ano passado. Em julho de 2008, a média do preço do fertilizante foi 123,8% maior que a do primeiro trimestre de 2007. Assim, o valor mínimo necessário para cobrir os gastos da produção aumentou cerca de 15% nesta safra frente ao ano passado. Para 2009, o mercado de fertilizantes ainda é incerto, visto que, apesar da valorização do dólar frente ao Real, a crise econômica mundial poderá desaquecer a demanda por fertilizantes, caso haja uma desvalorização das commodities agrícolas. Além disso, a queda de preço do barril do petróleo também poderá derrubar os valores dos fertilizantes.



Cebola desvaloriza pelo segundo mês consecutivo

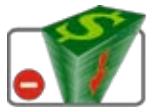
Preços médios recebidos por produtores nortescanos pela cebola IPA na roça - R\$/kg

Fonte: Cepea

SEÇÃO ELETRÔNICA CEBOLA
Cadastre-se e receba preços semanais de cebola.
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil



Oferta elevada até o final do ano



Excesso de oferta deve manter preços em queda

Em novembro, os preços da cenoura deverão continuar em queda, devido ao excesso de oferta no mercado. O maior volume se deve, sobretudo, à produtividade elevada na safra de inverno, que atingiu 80 t/ha em outubro, 19,4% maior que a registrada nos dois primeiros meses de colheita da temporada de inverno, quando houve frio (final de julho), clima seco e calor (agosto), reduzindo a produtividade. Com a melhora na produtividade, o valor mínimo – valor estipulado pelos agricultores para empatar os custos com a cultura – caiu para R\$ 6,22/cx “suja” de 29 kg em outubro. No mês, a média das cotações nas regiões de Minas Gerais e Goiás foi de R\$ 6,70/cx para a cenoura “suja” na roça, recuo de 46% em relação a setembro.

Plantio de verão já atinge 28% da área total

O plantio da safra de verão 2008/09, iniciado na segunda semana de setembro, atingiu 28% do total estimado até o final de outubro em Minas Gerais e Goiás. A expectativa é que haja uma estabilidade na área cultivada em relação à temporada de verão passada. No entanto, a área pode sofrer ajustes. Segundo produtores, os baixos preços praticados no início deste ano (janeiro a março), inferiores ao mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura, desestimularam novos investimentos. Ao mesmo tempo, o clima para o culti-

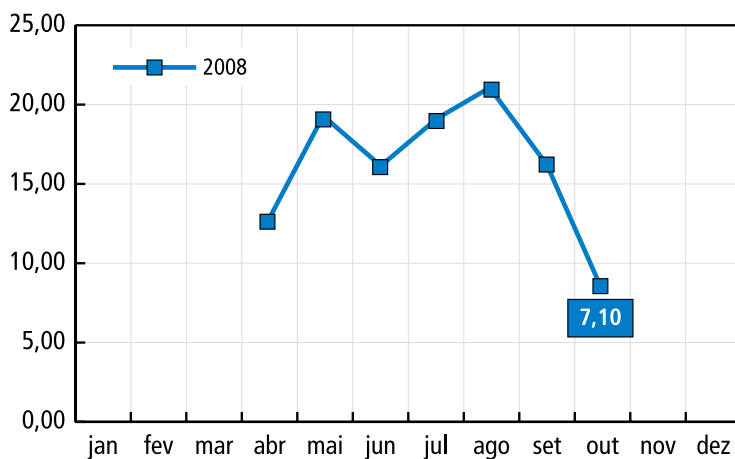
vo e desenvolvimento das raízes esteve favorável nessas regiões em setembro e outubro, com chuvas à noite e temperaturas amenas. A colheita deverá iniciar em meados de dezembro, se estendendo até julho de 2009.

Faltam 30% para finalizar safra de inverno

A safra de inverno/2008 deve terminar em meados de dezembro no estado de Minas Gerais, uma vez que cerca de 70% da área dessa temporada já foi colhida, segundo produtores locais. O preço médio durante esta safra (de agosto a outubro) foi de R\$ 14,47/cx “suja” de 29 kg, cerca de 124% superior ao valor mínimo para o período, estimado em R\$ 6,46/cx para uma produtividade média de 66 t/ha.

Troca de cenoura por uréia piora mais de 40%

Um dos principais fertilizantes utilizados na cultura da cenoura em Minas Gerais é a uréia. A relação de troca de raiz por este fertilizante piorou para os produtores mineiros de agosto para setembro. Em set/08, quando a raiz desvalorizou 25% e o insumo subiu 5% – segundo o Cepea/Esalq –, foram necessárias 94 caixas de 29 kg de cenoura “suja” para a aquisição de uma tonelada de uréia, ou seja, uma piora de 40,3% em relação a agosto, quando o produtor de cenoura precisava de 67 caixas para comprar uma tonelada do insumo. Porém, com o aumento na produtividade, o custo por caixa de cenoura também reduziu, e o valor mínimo passou de R\$ 7,00/cx em agosto para R\$ 6,07/cx em setembro.



Maior produtividade desvaloriza cotações

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

Fonte: Cepea

PR e RS passam a integrar pesquisas de cenoura da HF Brasil

A equipe Hortifruti/Cepea começou a analisar duas novas regiões produtoras: Marilândia do Sul (PR) e Caxias do Sul (RS). Essas praças apresentam calendário de oferta parecido com o das demais regiões já analisadas: colheita da safra de inverno ocorrendo de agosto a dezembro e, a de verão, entre janeiro e julho. Em outubro, o preço médio no Sul foi de R\$ 8,09/cx “suja” de 29 kg na roça, cerca de 57% inferior à média do mês anterior. Já o valor mínimo nessas regiões fechou em R\$ 6,87 para a cenoura “suja” na roça, com uma produtividade em torno de 75 t/ha. A expectativa para a safra de verão é que as duas regiões mantenham a área cultivada da temporada anterior, devido os baixos preços no mesmo período de 2007.



Safra de verão 2008/09 deve ser igual a anterior

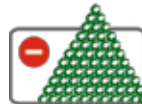
Inicia safra de verão

A safra de verão 2008/09 deve iniciar na segunda quinzena de novembro nas regiões de Itapeva (SP), Venda Nova do Imigrante (ES) e Chapada Diamantina (BA). De acordo com produtores, a expectativa é que a área de plantio seja próxima à do ano passado. Apesar da rentabilidade positiva na safra passada, o encarecimento dos custos de produção neste ano inibiu um maior incremento na área de cultivo. Dessa forma, a área cultivada na Chapada Diamantina deverá reduzir para 6,8 milhões de pés e em Venda Nova do Imigrante deverá seguir estável em relação à de 2007, com 9 milhões de pés. Na região de Itapeva, a produção deve aumentar 4% neste ano, totalizando 28 milhões de pés. Para novembro, devem ser colhidos cerca de 5% do total da safra.

Novembro deve ser marcado por pico de safra

As regiões de Paty do Alferes (RJ) e Sumaré (SP), que já vêm ofertando com força desde a segunda quinzena de outubro, devem intensificar as atividades de campo em novembro, quando serão colhidos cerca de 1,4 milhão de pés na praça fluminense e 800 mil pés na região paulista. No norte do Paraná e em Reserva (PR), as chuvas e as temperaturas mais baixas em julho e agosto atrasaram o plantio e o desenvolvimento dos frutos, adiando o início da colheita nessas regiões. Segundo produtores paranaenses,

as chuvas elevaram a incidência de doenças bacterianas nas lavouras do estado, o que deve reduzir a produtividade cerca de 30% nesta safra.

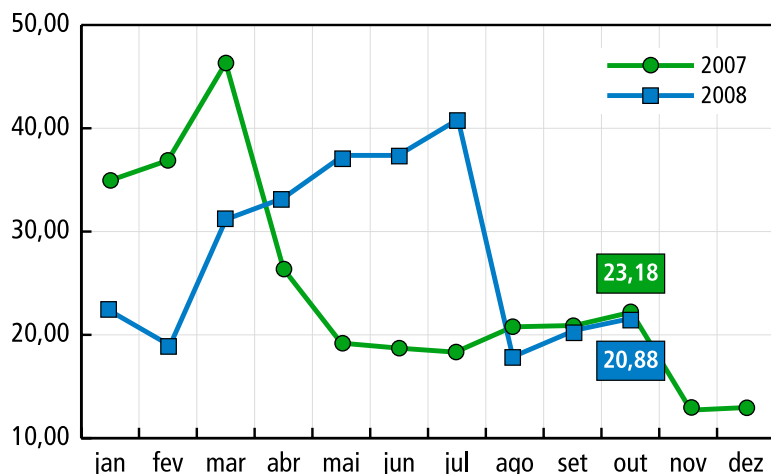


Safra de tomate rasteiro chega ao fim

Neste mês, devem encerrar as safras de tomate rasteiro do interior de São Paulo, Minas Gerais, Cristalina (GO) e Luziânia (GO). Conforme estimado, houve redução de 40% na área de plantio em SP. Além disso, segundo produtores, muitas lavouras enfrentaram problemas climáticos (chuva em abril e maio), diminuindo a produtividade média de 80 para 30 t/ha. O menor volume de frutos produzidos durante este ano praticamente zerou os estoques de polpa de tomate, valorizando o rasteiro no mercado *in natura*. Entre abril e outubro/08, o fruto foi comercializado na Ceagesp a R\$ 20,60/cx de 23 kg, em média, 22,8% superior aos R\$ 16,77/cx registrados no mesmo período de 2007.

Araguari e Mogi finalizam safra de inverno com resultados positivos

Pelo segundo ano consecutivo, tomaticultores de Araguari (MG) e Mogi Guaçu (SP) encerram a safra de inverno com rentabilidade positiva. Na praça mineira, entre março e outubro/08, o tomate salada AA longa vida foi vendido, na média ponderada pela quantidade colhida em cada mês, a R\$ 22,34/cx de 25 kg, valor 59% superior ao mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura – R\$ 14,06/cx. Na região mogiana, o preço médio ponderado foi de R\$ 24,01/cx de 28 kg entre maio e outubro/08, gerando uma rentabilidade média de R\$ 9,90/cx. Os elevados preços são decorrentes das reduções de 10% da área de plantio em Mogi Guaçu e de 5% em Araguari. Além disso, problemas fitossanitários em abril e maio diminuíram a produtividade média de praticamente todas as praças que ofertavam tomate no período, impulsionando as cotações. Apesar de estarem mais capitalizados, os investimentos de produtores para a safra de inverno de 2009 vai depender das condições de mercado no último trimestre deste ano e do início da safra de verão.



Preços se mantêm em outubro

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

Fonte: Cepea

SEÇÃO ELETRÔNICA TOMATE

Cadastre-se e receba preços semanais de tomate.

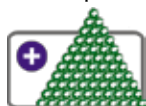
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil



Inicia safra das águas

Paraná colhe 15% em novembro

Em novembro, a colheita de batata da safra das águas começou nas regiões paranaenses de Curitiba, Ponta Grossa, Irati e São Mateus do Sul. A área colhida neste mês deve atingir cerca de 1.900 hectares, 15% do total estimado para a safra. Em geral, produtores aguardam uma boa produtividade, tendo em vista que o plantio no estado ocorreu no período ideal, e o clima durante o desenvolvimento das roças foi favorável. Assim, a colheita deverá ser intensificada em dezembro, quando é esperado o pico de safra na região. Para dezembro, deverão ser colhidos 65% da área total; os 20% restantes deverão ser colhidos em janeiro de 2009, quando encerra a temporada na região.

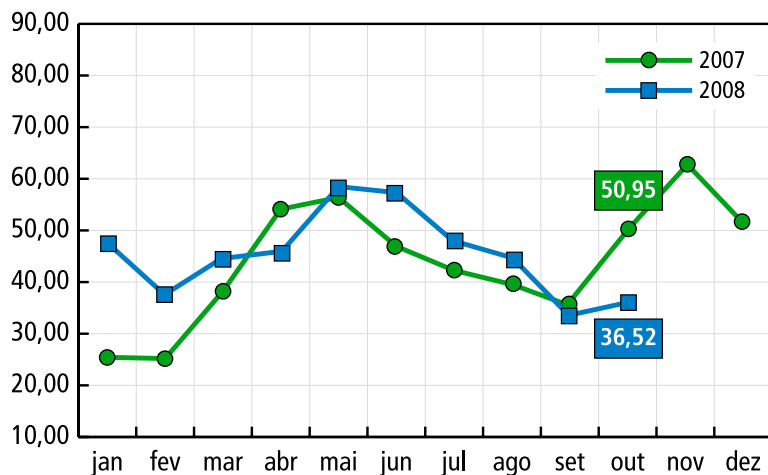


Sudoeste Paulista entra em pico de safra

O Sudoeste Paulista deve entrar em pico de safra durante a primeira quinzena de novembro. Neste mês, é esperada a colheita de 1.350 hectares. Produtores locais aguardam uma produtividade média entre 30 e 35 t/ha, considerada satisfatória para a região. A área total cultivada no Sudoeste Paulista é próxima à registrada em 2007, de cerca de 3 mil hectares. A colheita, que começou em outubro, deverá ser encerrada em dezembro, quando 1.000 hectares serão colhidos.

Área de colheita deve ser similar à de 2007

A área de batata disponível para colheita em



Fim-de-safra eleva preços em setembro

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

Fonte: Cepea

novembro deverá ser próxima à registrada no mesmo período de 2007. Os preços, contudo, devem continuar em patamares inferiores, mesmo com o fim da safra em Vargem Grande do Sul (SP) e Cristalina (SP) e uma possível redução da oferta em relação a outubro. No ano passado, a quebra da safra na Argentina e no Uruguai favoreceu os embarques brasileiros para aqueles mercados, reduzindo a oferta interna e elevando significativamente as cotações do produto. Em novembro/07, a batata especial padrão ágata foi comercializada no atacado paulistano à média de R\$ 62,33/sc de 50 kg.

Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba intensifica cultivo das águas

O plantio da safra das águas no Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba deve ser intensificado neste mês, com o cultivo de aproximadamente 4.300 hectares. A área total a ser cultivada nessa região deve diminuir 5% em relação à safra anterior.

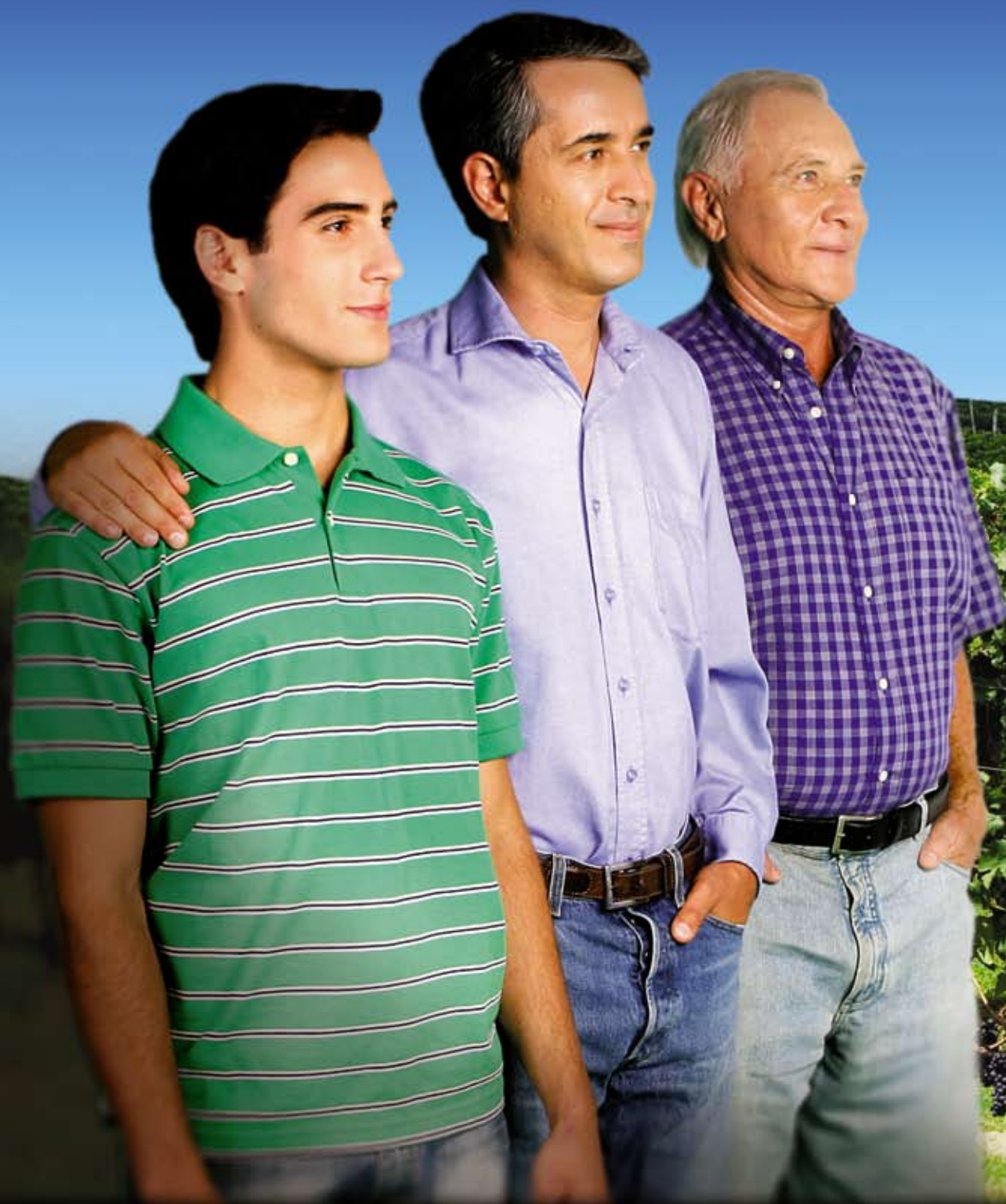
Água Doce/Palmas adianta plantio

A safra das águas 2008/09 na região de Água Doce (SC)/Palmas (PR) começou mais cedo neste ano, no final de agosto – normalmente iniciava em setembro. Até o fim de outubro, cerca de 2400 hectares foram cultivados nessa região, o que corresponde a 40% do total previsto para a safra. A intensificação do plantio se dá entre outubro e novembro, com o cultivo de cerca de 60% do total. A antecipação do calendário deverá adiantar o início da colheita na região para o fim do ano, com o pico de safra previsto de março a maio de 2009. A área de batata deve aumentar cerca de 10% em relação à da temporada anterior, sendo estimados 6.600 hectares. O aumento reflete a boa rentabilidade na safra anterior, que estimulou produtores. Na última safra, o preço médio entre janeiro e junho foi de R\$ 32,00/sc de 50 kg, na roça, acima do mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura, de R\$ 25,00/sc de 50 kg. A diferença entre o preço e o custo, ponderada pelo percentual colhido em cada período, mostra uma rentabilidade média na safra em torno de R\$ 8,00/sc.

SEÇÃO ELETRÔNICA BATATA

Cadastre-se e receba preços semanais de batata.

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil



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. Indique, nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um especialista agrônomo.
Venda sob
receituário agrônomo.



TRADICIONALMENTE
INOVADOR **Dithane NT**

 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...

 Dow AgroSciences

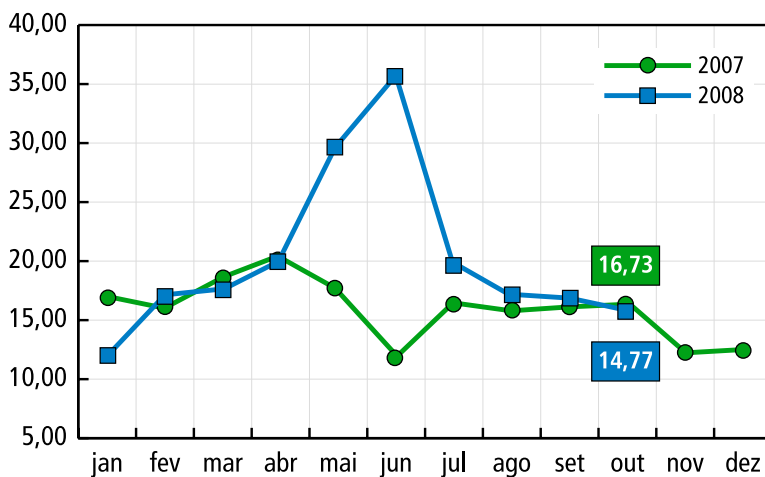


Frio europeu não deve desaquecer exportações

As exportações de melão brasileiro à Europa não devem diminuir em novembro, mesmo com a chegada do inverno naquele bloco em dezembro. Segundo agentes do setor, ao mesmo tempo em que o frio reduz o consumo da fruta, as festas de fim-de-ano aquecem o mercado. Em novembro de 2007, por exemplo, foram embarcadas 45,4 mil toneladas à União Européia, cerca de 27% a mais que outubro/07, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Em dezembro do ano passado, o mercado europeu recebeu 32,6 mil toneladas de melão brasileiro, queda de 28% em relação a novembro, mas semelhante ao volume embarcado em outubro, quando os embarques são mais intensos. Até o fim desta temporada, previsto para março de 2009, cerca de 230 mil toneladas de melão deverão ter saído do Brasil com destino ao mercado europeu, aumento de 10% sobre o da temporada passada. Ainda segundo a Secex, o volume da fruta embarcada à União Européia de julho a setembro deste ano aumentou 17% em relação ao mesmo período do ano passado, totalizando 40,3 mil toneladas no período. Quanto à receita, houve elevação de 37% no período, favorecida pelos reajustes nos preços e pela boa qualidade da fruta.

Preços devem recuar com oferta elevada

O aumento da oferta de melões amarelos e



Preços caem na Ceagesp

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

Fonte: Cepea

nobres, por conta do pico de safra nas roças do Rio Grande do Norte e do Ceará, deve pressionar as cotações da fruta no mercado doméstico neste mês. Além disso, melonicultores do Vale do São Francisco deverão retomar a oferta de melão ao atacado paulistano, motivados pela maior demanda decorrente da elevação das temperaturas e da aproximação das festas de fim-de-ano. Apesar disso, a oferta da região Petrolina (PE)/Juazeiro (BA) no período não deve superar à da safra principal (de março a julho), quando ocorre abastecimento do mercado doméstico, na entressafra da principal região produtora, RN/CE. Em outubro, apesar da intensificação nas exportações, a oferta doméstica foi alta, pressionando as cotações. Na Ceagesp, o melão amarelo graúdo (tipo 6-7) foi comercializado, em média, a R\$ 14,77/cx de 13 kg, desvalorização de 12,60% em relação ao período anterior.

Crise financeira pode retrair exportações brasileiras

Exportadores de melão temem reduções das vendas. Já no correr de outubro, vários setores, incluindo o de frutas, sente o impacto da redução de recursos para adiantamento de crédito de exportação - Adiantamento de Contrato de Câmbio (ACC). Outro impacto a ser enfrentado por empresários de todos os setores é a limitação de crédito especialmente para novos investimentos - com a escassez de recursos no mercado mundial, a tendência é que bancos aumentem o rigor para conceder empréstimos e, simultaneamente, elevem taxas de juros. Quanto à valorização do dólar, é positiva para os exportadores brasileiros na medida em que aumenta o montante recebido pelos embarques sem que o preço em dólar seja alterado. Ou seja, US\$ 10 recebidos em agosto representavam R\$ 16,13 para o exportador e, em outubro, os mesmos US\$ 10 passaram a equivaler a cerca de R\$ 21,50. No caso de contratos feitos em euro, o fato de a desvalorização da moeda da Comunidade Européia ter sido bem menor que a do Real ainda mantém a vantagem para os exportadores brasileiros - em agosto, 10 euros equivaliam a cerca R\$ 24,01 e, em outubro, a R\$ 28,78, aproximadamente.

SEÇÃO ELETRÔNICA MELÃO

Cadastre-se e receba preços semanais de melão.

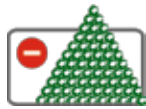
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil



Monte Alto e Taquaritinga entram no mercado

Estiagem e ventos fortes prejudicam safra paulista

A região de Monte Alto e Taquaritinga (SP) iniciou a safra de manga no final de outubro, devendo entrar em pico de safra em novembro. Neste ano, o desenvolvimento dos frutos foi prejudicado pela estiagem prolongada em julho e agosto, o que deve resultar em menor volume nesta safra. Os ventos fortes ocorridos nas primeiras semanas de outubro também danificaram os pomares paulistas, visto que muitos frutos caíram das árvores, principalmente da *palmer*. A safra desta variedade, cujo principal período de colheita é dezembro, pode reduzir 15% em relação à temporada 2007/08.

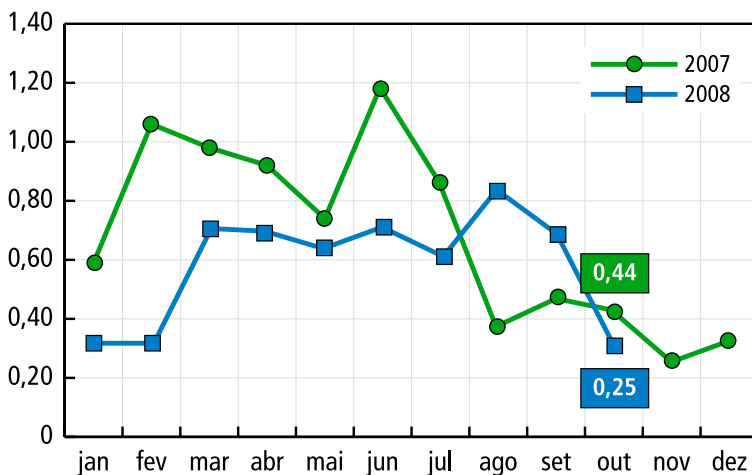


Safra de Livramento chega ao fim

A oferta de manga de Livramento de Nossa Senhora (BA) deve chegar ao fim em meados de novembro. Os preços em outubro foram cerca de 57% mais baixos que os de setembro e 28% menor que os verificados em outubro de 2007. As temperaturas mais amenas ocorridas na região em agosto retardaram a maturação da manga, que deveria ter sido colhida em setembro, ocorrendo, assim, uma concentração de frutos em outubro.

Volume embarcado à Europa deve se manter

Em novembro, os embarques da manga brasi-



Pico de safra no Vale e início da colheita em São Paulo pressionam cotações

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



Fonte: Cepea

leira para o mercado europeu devem ser semelhantes aos de outubro. A fruta brasileira deve ter pouca concorrência neste mês na Europa, visto que Israel deve finalizar a colheita no início de novembro. Até outubro, as exportações brasileiras do segundo semestre estiveram mais lentas em comparação às de 2007, devido ao deslocamento do pico de safra nordestina em torno de um mês, que passou para outubro. Com esse deslocamento de oferta, o preço médio da variedade *tommy aktins* brasileira em outubro foi de US\$ 6,78/cx de 4 kg no porto de New Convent Garden (Inglaterra), valor 23% mais baixo que o do mesmo período de 2007 e 40% inferior ao de setembro/08, segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA). Esse recuo está atrelado à oferta elevada da manga brasileira na União Européia no segundo semestre.

Oferta equatoriana pode aumentar nas próximas safras

Produtores de manga do Equador, que direcionam até 70% dos embarques para os Estados Unidos, têm procurado diversificar as variedades cultivadas e buscado por novas estratégias de transporte, visando explorar outros mercados importadores, como Europa e Rússia. Segundo o *Market News Service*, apesar de não ocorrer novos plantios no Equador, os investimentos de médios e grandes produtores em estruturas de irrigação e fertilizantes podem elevar o volume de oferta das safras futuras. Com melhor qualidade e maiores volumes embarcados pelo Equador a partir de novembro, a manga brasileira poderá ser desvalorizada no mercado norte-americano.

Embarques de kent para o Japão

A autorização do governo japonês para a entrada de manga *kent* proveniente do Brasil se deu em julho deste ano, mas os embarques começaram em outubro. Por ser um mercado muito exigente, as exportações começaram lentas e devem aumentar nas próximas safras, visto que são necessários vários investimentos de alto custo para adequação da fruta aos padrões japoneses, como tratamentos fitossanitários e a estadia de inspetores do governo japonês no Brasil durante a safra.

SEÇÃO ELETRÔNICA MANGA

Cadastre-se e receba preços semanais de manga.

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil



Exportações de uva crescem ano a ano

Expectativa é de embarques 10% maiores

Neste ano, o volume de uvas finas exportado pela região de Petrolina (PE)/Juazeiro (BA) poderá superar em até 10% o total enviado no ano anterior, de quase 80 mil toneladas, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Diferentemente da segunda janela de exportação do ano passado, nesta, exportadores não anteciparam os embarques para a União Européia pelo fato de países daquele bloco seguirem ofertando grandes quantidades da fruta até setembro. Dessa forma, é o volume a ser embarcado entre outubro e dezembro que justifica a expectativa de aumento de 10% frente a 2007. Quanto aos preços de adiantamento, os valores recebidos entre setembro e outubro tiveram média de US\$ 1,00 a 1,50/kg para a *thompson* e a *festival* destinadas ao mercado europeu e norte-americano.



Paraná e região de Campinas voltam a colher

Produtores de Louveira/Indaiatuba, no interior de São Paulo, devem iniciar a colheita da uva rústica no final de novembro. Após o período de podas, realizado principalmente em agosto devido às boas condições climáticas, as floradas e o posterior desenvolvimento dos frutos indicavam uma safra de alta produção e de boa qualidade. Fortes chuvas ocorridas no início de outubro, entretanto, reduziram o otimismo, visto que prejudicaram

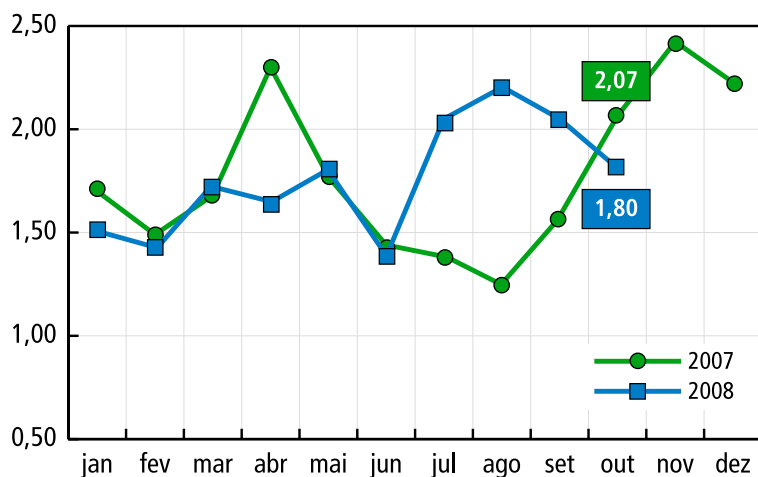
parte dos parreirais de Indaiatuba. Ainda assim, o volume colhido deverá superar o de 2007 nesta região. No Paraná, a colheita das uvas finas também deve começar em novembro e as expectativas também são de uma produção superior a da última safra, quando parte dos parreirais foi prejudicada pelo frio intenso. Cerca de 30% do volume total deve ser colhido neste mês, ficando 60% para dezembro e o restante para janeiro. Além da maior produção, a qualidade da fruta também deve ser satisfatória, com cachos alongados e bagas bem desenvolvidas, devido às temperaturas mais quentes e a ausência de períodos longos de estiagem.

Embarques sul-africanos podem atrasar

As exportações de uva da África do Sul, que normalmente iniciam em meados de dezembro, podem atrasar até duas semanas neste ano. O tempo frio, úmido e a ocorrência de geadas durante a frutificação em grande parte das regiões produtoras daquele país retardaram o desenvolvimento dos frutos. Esse atraso poderá manter as cotações da fruta brasileira em patamares atrativos no mercado europeu. Vale lembrar, porém, que, em dezembro, o volume ofertado nas roças brasileiras já deve ser menor, limitando os embarques.

Produção chilena impulsionada

Na safra 2008/09, a produção de uvas finas em Copiapó (norte do Chile), primeira região a iniciar a colheita dessas variedades, deve aumentar 15% em relação à temporada anterior. As frutas devem apresentar boa qualidade, ainda que boa parte dos cachos possa ter bagas menores devido à maior carga dos parreirais. A colheita deve começar na segunda metade de novembro, com a variedade *perlette*, seguida pela *flame* e *thompson* na primeira semana de dezembro. Quanto às exportações chilenas ao mercado norte-americano, de acordo com agentes do setor, o câmbio tem favorecido os embarques. Por outro lado, as incertezas no mercado financeiro podem retrair o consumo pela fruta, preocupando exportadores do Chile.



Produção nordestina pressiona preços da Itália

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

Fonte: Cepea

SEÇÃO ELETRÔNICA UVA

Cadastre-se e receba preços semanais de uva.

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil



Preços podem continuar altos em novembro

Menor oferta pode elevar cotações

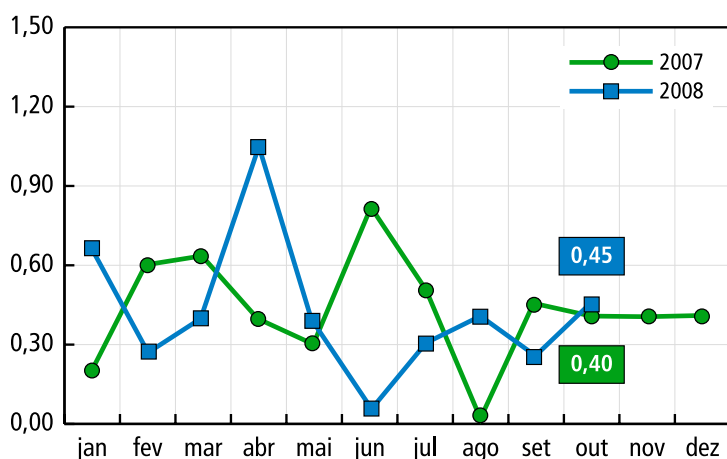
A oferta de mamão do sul da Bahia e do norte do Espírito Santo deve diminuir em novembro, o que pode elevar o preço da fruta no período. O volume colhido vem diminuindo nestas regiões desde setembro, devido ao clima quente e seco. Muitas roças anteciparam o encerramento da colheita e outras já entraram no período de "pescoço". Esse cenário pode beneficiar mamonicultores do oeste baiano, visto que essa região deve continuar produzindo normalmente as variedades formosa e havaí no período. Quanto à qualidade, a fruta nestas regiões vem apresentando

baixo calibre, mas boa qualidade fitossanitária e alto brix (concentração de açúcar).



Estiagem prolongada no ES pode afetar qualidade do mamão

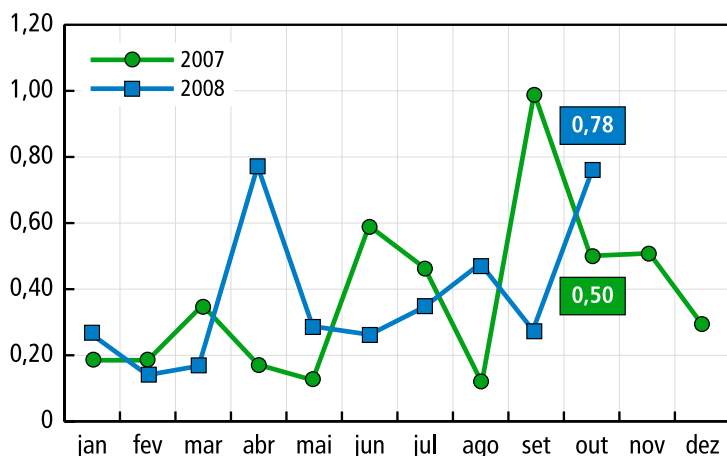
A estiagem verificada no Espírito Santo, que ocorreu de abril a outubro, pode afetar tanto o volume de mamão produzido quanto a qualidade da fruta nos próximos meses. De acordo com produtores, a oferta de mamão deve ser menor até o início de 2009. No caso do formosa, a disponibilidade pode ser ainda mais baixa, visto que a variedade é mais sensível ao déficit hídrico.



Preço do havaí volta a reagir

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

Fonte: Cepea



Formosa valoriza 56% em relação a setembro/08

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

Fonte: Cepea

Volume exportado volta a subir em setembro

Depois de três meses em queda, as exportações brasileiras de mamão voltaram a aumentar em setembro. O volume embarcado foi aproximadamente de 2,2 mil toneladas, alta de 6% sobre o de agosto. De acordo com exportadores, a chegada do outono reduziu a produção de frutas no Hemisfério Norte, abrindo espaço no mercado europeu para a fruta brasileira. Segundo agentes do setor, o volume exportado pode aumentar nos últimos meses deste ano, principalmente em dezembro. A possível redução na oferta de mamão nas roças brasileiras, contudo, pode limitar os embarques, mantendo o volume exportado semelhante ao de setembro.

Previsão de chuva para o ES anima produtor

De acordo com o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (Cptec/Inpe), para o último trimestre do ano, as chuvas e as temperaturas deverão estar próximas da média histórica nas principais regiões produtoras de mamão. Há possibilidades de chuvas mais intensas apenas no Espírito Santo e em parte da Bahia, favorecendo as plantas. Já no Rio Grande do Norte, as precipitações devem reduzir, como normalmente ocorre em boa parte do estado entre a primavera e o verão.

SEÇÃO ELETRÔNICA MAMÃO

Cadastre-se e receba preços semanais de mamão.

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

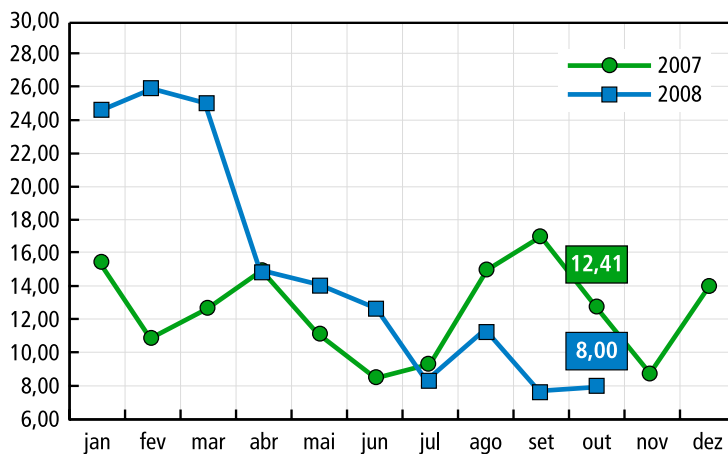


Aumentam exportações brasileiras



Alta do dólar favorece vendas para a Europa

Favorecidas pela alta do dólar frente ao Real, as exportações de banana do Rio Grande do Norte para a União Européia aumentaram 20% de agosto para setembro, segundo a Secretaria do Comércio Exterior (Secex). Até agosto, as compras da Itália, um dos principais importadores daquele bloco, estavam bastante baixas, aumentando em torno de 120% tanto em volume quanto em receita sobre os números de agosto. Para o Mercosul, os embarques do norte



Vale do Ribeira e Santa Catarina intensificam adubações

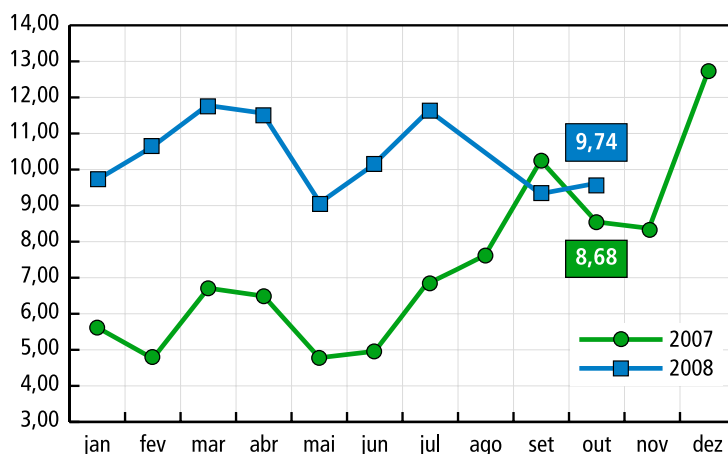
Até o final do ano, produtores do Vale do Ribeira (SP) e do norte de Santa Catarina intensificam as adubações nos bananais. No Vale, as atividades devem se voltar para a nanica, principal variedade cultivada na região, cujo pico de safra está previsto para começar no início de janeiro, se estendendo até março. Na praça paulista, o aumento nos custos com fertilizantes não impedirá que produtores mais capitalizados adubem na mesma quantidade e frequência que no começo do período das águas de 2007. A adubação dos bananais nesta época do ano é fundamental para se obter uma maior produtividade na próxima safra. Já para os bananicultores catarinenses, a rentabilidade não foi suficiente para que as pulverizações contra a sigatoka negra e a adubação fossem realizadas no mesmo padrão da safra anterior. Nesse cenário, a produção da temporada que inicia em fev/09 deve diminuir cerca de 30% em relação à passada. Nas demais regiões produtoras – norte de Minas Gerais e Bom Jesus da Lapa (BA) –, onde a lavoura é irrigada, a estiagem não altera o calendário de adubação, com os intervalos de aplicação variando de acordo com a capitalização mensal de cada produtor.



Preço da prata se estabiliza

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

Fonte: Cepea



Preços ficam abaixo do mínimo em Minas Gerais

Com a coincidência das safras de banana prata do Vale do Ribeira (SP) e do norte de Minas Gerais entre julho e meados de outubro, o preço da fruta caiu para patamares bastante baixos quando comparados aos do mesmo período do ano passado. No Vale do Ribeira, as cotações se aproximaram do mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura, de R\$ 6,91/cx de 20 kg. Para produtores mineiros, o cenário foi ainda pior, com os valores chegando a R\$ 7,00/cx de 20 kg, patamar mais baixo desde 2005 e inferior ao mínimo (R\$ 10,71/cx de 20 kg).



Preço da nanica se recupera no Vale do Ribeira

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

Fonte: Cepea

SEÇÃO ELETRÔNICA BANANA

Cadastre-se e receba preços semanais de banana.

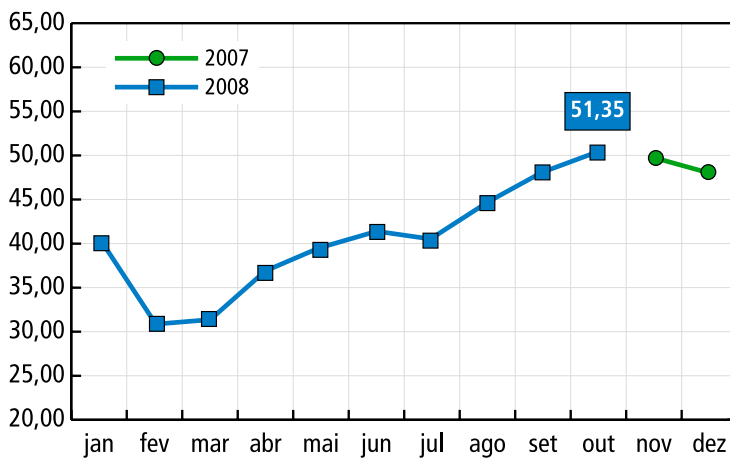
www.cepea.esalq.usp.br/hifbrasil



Raleio deve beneficiar qualidade da maçã

O raleio químico e manual, que teve início no final de outubro, deve ser intensificado em novembro e dezembro nos pomares de maçã de Fraiburgo (SC), São Joaquim (SC) e Vacaria (RS). A prática elimina o excesso de frutos dos galhos, logo após o início da floração, visando evitar o enfraquecimento da macieira, auxiliar no controle de pragas e doenças e melhorar a qualidade dos frutos. Com o raleio, frutos com tamanho 40% inferior ao padrão médio (diâmetros entre 10 e 15 mm) são retirados, restando

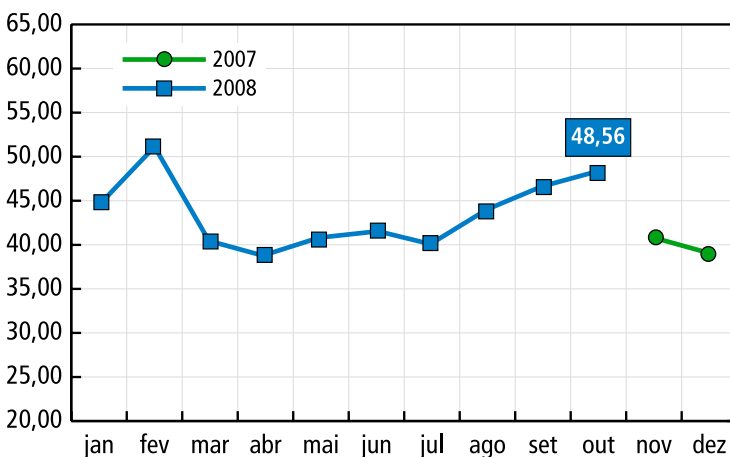
Raleio nas macieiras é intensificado



Cotações em alta em outubro

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

Fonte: Cepepa



Preços sustentados na Ceagesp

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

Fonte: Cepepa

cerca de dois a três frutos por ramo. A produção de frutos de tamanho grande é uma exigência tanto do mercado interno quanto do externo.

Encerra oferta nacional de gala

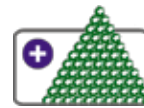
Em novembro, segundo pomicultores, terminam os estoques da gala nacional, com os preços devendo se manter em patamares elevados. De acordo com atacadistas, algumas frutas já apresentam baixa qualidade devido ao longo período de armazenamento – a colheita ocorreu entre fevereiro e abril. Apenas em fevereiro de 2009, com o início da nova safra, a fruta deve voltar a ser ofertada no mercado interno em volumes maiores e a preços inferiores.

Importação deve ser menor neste fim-de-ano

A instabilidade do dólar nos últimos meses deve prejudicar as importações brasileiras de maçãs argentinas e chilenas neste final de ano. Nesse cenário, as vendas da fruta nacional podem ser favorecidas. Em novembro de 2007, o Brasil importou cerca de 18 mil toneladas de maçã, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Naquele período, as compras eram motivadas pela baixa do dólar, atrelada ao reduzido volume interno.

Preços da fuji em alta

Os preços internos da maçã fuji devem seguir em alta no mês de novembro. O encerramento da oferta de gala e as altas temperaturas no período devem impulsionar o consumo da fuji. Em outubro, as cotações desta variedade já subiram. Em Fraiburgo (SC), São Joaquim (SC) e Vacaria (RS), a fuji graúda (calibres 80 a 110) Cat 1 foi comercializada às médias de R\$ 39,22, R\$ 39,86 e R\$ 39,00/cx de 18kg, altas de 3%, 2% e 1,5%, respectivamente, em relação a setembro.



Inicia safra de maçã eva

Em dezembro, inicia a safra da maçã eva nos pomares do norte do Paraná. A colheita desta variedade ocorre em média 40 dias antes das tradicionais gala e fuji, por ser precoce e ter baixa exigência de frio. A eva produz frutos doces, firmes e resistentes ao manuseio, porém, com calibres menores. A oferta da variedade é disponibilizada no mercado durante a entressafra das principais regiões produtoras, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, e deve ser encerrada quando tais regiões começarem a ofertar gala, em fevereiro.



Aumenta o processamento de NFC

Em novembro, indústrias paulistas devem manter elevadas a fabricação de suco de laranja não-concentrado (NFC). Dados da Secretaria do Comércio Exterior (Secex) confirmam o aumento nas vendas externas de NFC. Na temporada 2007/08, a receita obtida com as exportações de suco concentrado e congelado (FCOJ) e outros tipos de suco foi de US\$ 1,769 bilhão, queda de 3% em relação à temporada anterior. Já para o NFC, o montante subiu 40%, totalizando US\$ 261,92 milhões. Esse produto, porém, demanda uma fruta com grau de maturação total e permite menor mistura de variedades. Dessa forma, as fábricas devem continuar voltando suas atenções para fruto com elevado *ratio* para novembro. A laranja pêra foi a que apresentou melhor maturação em outubro, enquanto que a natal e a valência ainda não apresentaram qualidade satisfatória no período.

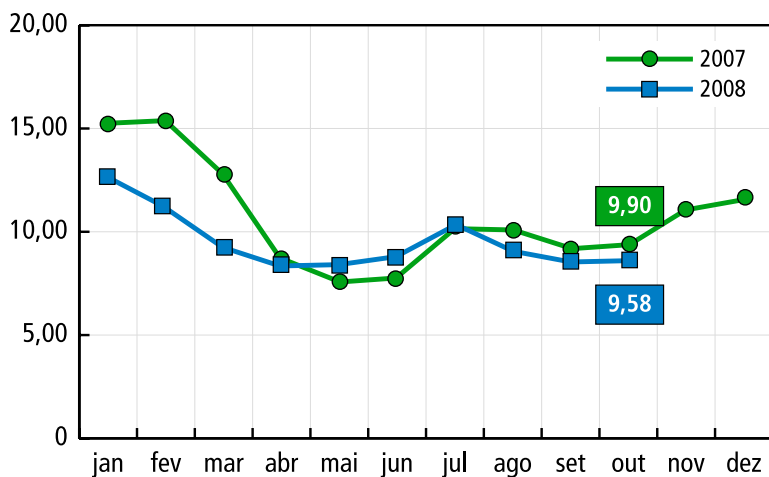
USDA estima safra da Flórida em 166 mi de caixas

De acordo com a primeira estimativa oficial do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), publicada em 10 de outubro, a safra 2008/09 de laranja da Flórida deve totalizar 166 milhões de caixas, volume 2,18% inferior ao da passada (2007/08), de 169,7 milhões. A redução estaria atrelada, sobretudo, à erradicação de árvores afetadas por doenças

como cancro cítrico e *greening*. Além disso, o impacto dos furacões das safras 2004/05 e 2005/06 e o desenvolvimento urbano – que vem pressionado a área citrícola daquele estado – têm diminuído a produção da Flórida. Em 25 de setembro, a especialista Elisabeth Steger reestimou a safra 2008/09 da Flórida em 155 milhões de caixas, aumento de 3,3% sobre sua previsão de agosto. O incremento de 5 milhões de caixas decorreria da adição de 3 milhões de árvores em relação ao estimado anteriormente e do maior número de frutas. Mesmo com a expectativa de queda na produção de laranja em relação à safra anterior, neste ano, ao contrário dos anteriores, os preços do suco de laranja aos consumidores podem se manter de estáveis a ligeiramente menores nos próximos meses, segundo analistas da Flórida. Entre os motivos estariam o consumo em baixa e o aumento dos estoques das indústrias norte-americanas na safra 2007/08.

Preços da tahiti variam conforme qualidade e calibre

Com o aumento da oferta de lima ácida tahiti, o movimento de alta deve perder força em meados de novembro no mercado paulista. A maior disponibilidade se deve às chuvas ocorridas nas regiões produtoras, sobretudo entre o final de setembro e o início de outubro, que garantiram o enchimento dos frutos. Esse desenvolvimento, porém, ainda é desuniforme, de modo que os preços deverão continuar variando de acordo com a qualidade e calibre da fruta. No início de outubro, a discrepância dos preços ocorreu devido à necessidade de produtores em escoar os frutos que haviam caído dos pés, em razão dos fortes ventos. Desse modo, a fruta de melhor qualidade chegou a atingir R\$ 75,00/cx de 27 kg, colhida, enquanto a tahiti que ainda não apresentava tamanho ideal era cotada a até R\$ 40,00/cx de 27 kg. Na última semana do mês, os preços reagiram ainda mais e a tahiti chegou a ser comercializada acima de R\$ 110,00/cx de 27 kg na Ceagesp. Em termos nominais, a média mensal da variedade, na roça, foi a maior de toda a série histórica do Cepea/Esalq (iniciada em 1996), a R\$ 51,35/cx de 27 kg, colhida, aumento de 31,55% sobre a de setembro.



Com baixa procura, spot segue estável

Preços médios recebidos por produtores paulistas pela laranja pêra no portão das indústrias (mercado *spot*) - R\$/cx de 40,8 kg

Fonte: Cepea

SEÇÃO ELETRÔNICA CITROS

Cadastre-se e receba preços semanais de citros.

www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil



PRODUTIVIDADE É A RECEITA PARA LUCRAR NA CULTURA EM TEMPOS DE CUSTO EM ALTA

ENTREVISTA: **Pedro Candido Rytsi Hayashi**

O engenheiro agrônomo Pedro Candido Rytsi Hayashi tem grande experiência em produzir batata com elevada produtividade, a um custo competitivo. Atualmente, trabalha na produção de semente básica de batata, com laboratório de cultura de tecido e casa de vegetação, desenvolvendo um trabalho de melhoramento genético na empresa da qual é sócio, a Agropommet.

Hortifruti Brasil: *A semente é um insumo de grande peso no orçamento do bataticultor, cerca de 20% do custo total. Quais as vantagens e desvantagens de plantar sementes de maior ou menor diâmetro?*

Pedro Candido Rytsi Hayashi: Diferentemente de outras espécies botânicas, a população de batata por área não é o principal fator a se levar em conta, mas sim o número de hastes por tubérculo. Portanto, tecnicamente não há diferenças significativas na produtividade entre a batata-semente de maior ou menor diâmetro. Um tubérculo de maior diâmetro apresenta uma maior reserva para suportar condições de elevado estresse, como períodos de calor excessivo, chuvas pesadas ou déficit hídrico. Se esses fatores forem controlados, o desempenho da batata-semente estará ligado mais ao seu potencial de número de hastes que ao tamanho em si. Pensando em reduzir custos, que é uma obrigação atual do produtor, o uso de sementes de menor diâmetro pode fazer diferença, pois além de se usar menos caixas por hectare, o custo de armazenamento, transporte, carga e descarga também serão menores.

HF Brasil: *Com base no custo apurado pela Hortifruti Brasil em 2006 e 2007 em Vargem Grande do Sul, vê-se que o produtor, em média, utilizou 115 caixas de 30 kg de batata-semente (ágata) por hectare. Essa é uma quantidade adequada?*

Hayashi: Para a ágata, é possível reduzir esse número para 80 a 90 caixas por hectare. O número de caixas por hectare apontado na pesquisa (115) é a realidade dos produtores da região, que têm por hábito o uso de tubérculos sementes de maior diâmetro. Como já dito, além de aumentar os custos de armazenamento (câmara fria), transporte, carga e descarga, também há um aumento relevante no custo por hectare.

HF Brasil: *Qual a principal diferença entre a produção de minitubérculo e de batata-semente convencional? Qual a vantagem dos minitubérculos?*

Hayashi: Os produtores que adotam o sistema de minitubérculos têm obtido uma produtividade acima da média. Há vários produtores que estão com uma média anual de 900 sacas por hectare. Os custos do minitubérculo podem variar, pois o produtor pode optar pela compra deles ao produzir plântulas ou adquirir batata-semente proveniente deste sistema. Não podemos esquecer que

o processo para a produção de minitubérculos só é permitido para as cultivares não protegidas e com autorização dos detentores das variedades protegidas.

O melhoramento genético, adaptando cultivares às nossas condições climáticas, seria um importante caminho para aumentar a produtividade e a qualidade.

HF Brasil: *Como melhorar a questão genética para produzir mais e melhor e, se possível, reduzindo os custos?*

Hayashi: A maioria das cultivares que temos hoje no nosso mercado é de origem estrangeira. A batata é oriunda da Cordilheira dos Andes e foi levada para a Europa onde passou por um processo de adaptação, deixando de uma planta de dia curto para se tornar uma planta adaptada a dia longo. Portanto, as principais cultivares que produzimos no Brasil não foram selecionadas para nosso clima. Acredito que uma cultivar selecionada para as nossas condições poderia fazer uma grande diferença na produção e também na redução de custos.

HF Brasil: *Em Vargem Grande do Sul, nas safras de inverno de 2006 à de 2008, a batata-semente convencional foi comercializada, em média, a R\$ 30,00/cx 30 kg. Os produtores estimam que para produzir a sua própria semente o custo por caixa seja em torno de R\$ 20,00/cx de 30 kg. Essa é uma boa saída para o produtor reduzir esse importante componente do custo?*

Hayashi: A batata-semente é um dos insumos mais importantes na cultura. Para produzir a própria semente, sanidade e aspectos fisiológicos devem ser levados em consideração. Na região, os produtores costumam fazer seus campos de sementes nas mesmas áreas que se cultiva a batata de consumo. Isto faz com que a qualidade seja comprometida pela disseminação de viroses. Neste caso, a redução de custo talvez não fosse satisfatória devido à perda na produtividade. Como forma

de reduzir o custo deste insumo, seria viável utilizar outros processos, como minitubérculos ao invés de comprar material importado e fazer três a quatro multiplicações. Estabelecer parcerias com quem produz este tipo de material seria outra saída, já que os custos de investimentos são altos e também demandam mão-de-obra especializada.

HF Brasil: Em sua opinião, quais as principais recomendações para o produtor no manejo da semente?

Hayashi: Nunca abrir mão da qualidade da semente, optar por sementes de tamanhos menores, diferenciar as cultivares na densidade de plantio, pois cada cultivar pede mais ou menos hastes por unidade de área. Durante o plantio, manter a velocidade do trator dentro da recomendação do fabricante da plantadeira. Velocidade acima da recomendada pode levar a uma má distribuição da batata semente, gastando mais sementes e prejudicando a produtividade. É preciso manejar adequadamente a fisiologia da batata-semente. Podemos reduzir a quantidade de sementes conhecendo o ponto ideal de plantio.

É importante que o produtor realize um planejamento nutricional para reduzir o impacto da alta dos preços dos fertilizantes, utilizando somente a quantidade necessária para suprir as demandas da cultivar.

HF Brasil: A alta nos preços dos fertilizantes aumentou significativamente o peso deste insumo no custo total. Entre as safras 2007 e 2008, o gasto com fertilizantes aumentou quase 35%, segundo cálculos da **Hortifruti Brasil** na região de Vargem Grande do Sul. Se os preços permanecerem ou ficarem acima nos patamares atuais em 2009, o custo total deve aumentar ainda mais. Qual é a sua sugestão para o produtor reduzir o impacto da alta deste insumo sem perder produtividade?

Hayashi: Os produtores da região ainda carregam muitos paradigmas. Com relação aos fertilizantes não é diferente. A grande maioria ainda usa fórmulas como o tradicional 4-14-08 e não fazem um estudo da fertilidade do solo e da necessidade nutricional da cultivar utilizada. Uma saída seria optar por fórmulas mais concentradas em fósforo, com menos nitrogênio e potássio, fazendo com que o custo de frete seja bastante reduzido. Além disso, uma quantidade errada dessas formulações acaba sendo cara e prejudicial às plantas. Uma grande quantidade de potássio no momento de plantio pode prejudicar a emergência das plantas e provocar grande desequilíbrio nutricional, podendo afetar a qualidade dos tubérculos. Para melhorar a adubação, devemos, em primeiro lugar, fazer uma análise de solo e, então, procurar adequar a adubação. Ainda poderia

haver uma maior participação das empresas que distribuem fertilizantes para ajudar os produtores na escolha do produto e nas suas respectivas dosagens. Pesquisas neste sentido deveriam ser incentivadas pelas cooperativas e mesmo pelos produtores.

HF Brasil: Os defensivos representaram cerca de 10% do custo total de produção da batata entre 2006 e 2008 na região de Vargem Grande do Sul. Quais as recomendações para tornar as aplicações dos defensivos mais eficientes e reduzir os custos?

Hayashi: Da produção de sementes, adubação, manejo de irrigação e controle de pragas e doenças, é necessário conhecer bem os problemas fitossanitários, as condições climáticas e as necessidades de cada cultivar. Não devemos encarar a natureza como algo fixo ou parado e manejar a lavoura como uma receita de bolo. Vejo o produtor realizar muitas pulverizações desnecessárias. Logicamente, há pulverizações preventivas que devem ser feitas, mas sempre seguindo algum critério. É normal na região produtores aplicarem fungicidas para a prevenção do mofo branco. Esta aplicação é totalmente desnecessária, pois o mofo branco antes de manifestar os sintomas (apotecios ou micélios) não é atingido pelos fungicidas, não sendo efetivo a pulverização preventiva. É importante adequar as dosagens dos defensivos à cultivar e ao tipo de solo. Uma dosagem mais elevada pode reduzir a produtividade sem, no entanto, mostrar sintomas de excesso na folhas. Para a economia de inseticidas, herbicidas e fungicidas, o manejo adequado é fundamental.

HF Brasil: O plantio de outras culturas como soja, milho ou feijão após a safra de batata é uma saída para aproveitar a grande quantidade de nutrientes que não são absorvidos pelo tubérculo?

Hayashi: Não há dúvida nesta questão. A maioria das áreas de pivô que temos na região possui alto nível de fertilidade. Muitas vezes, por insegurança dos produtores ou falta de conhecimento dos assistentes técnicos, este residual não é aproveitado, aplicando uma nova quantidade de fertilizantes sem necessidade.

HF Brasil: Nesta safra, os produtores têm reclamado da falta de mão-de-obra e do seu alto custo. Qual seria uma saída para reduzir o peso da mão-de-obra?

Hayashi: Na minha opinião, é o momento de o produtor investir em colheita mecanizada devido ao aumento do custo com mão-de-obra e à escassez de trabalhadores na região em momentos de pico de safra. Colheita é um custo que, quanto mais se produz, mais se paga, pois a remuneração da mão-de-obra é por produção, inverso da maioria dos custos que se diluem com o aumento da produtividade. Além disso, as leis trabalhistas estão cada vez mais severas, levando nossos agricultores a se sentirem como criminosos, de tantas exigências que são feitas e, se não cumpridas, as multas são inevitáveis.

HF Brasil: O custo de irrigação também registrou um aumento significativo, cerca de 5 a 6% na região de Vargem Grande do Sul entre 2007 e 2008. Quais as recomendações para os produtores?

Hayashi: A demanda hídrica da batata, assim como da maioria

das culturas irrigadas, é muito pouco estudada. Na minha opinião, todo agricultor irriga em excesso. O manejo adequado da lâmina d'água seria uma forma de reduzir este custo e aumentar a produtividade. Na emergência da lavoura, o excesso de água no solo prejudica o nascimento das plantas pelo bloqueio de oxigênio para as batatas-sementes. Os produtores erram em não fazer um acompanhamento da irrigação, aplicando a mesma lâmina d'água em todo o desenvolvimento da safra.

É o momento de o produtor investir em colheita mecanizada devido ao aumento do custo com mão-de-obra e à escassez de trabalhadores na região em momentos de pico de safra.

HF Brasil: Há outras alternativas para irrigação na região? Qual sistema de irrigação é mais recomendado para reduzir o custo dessa operação?

Hayashi: A nossa região adota como regra geral a irrigação por pivô central. Sem dúvida, é um sistema bastante versátil, usado praticamente no mundo todo, que possibilita a instalação de outras culturas para fazer uma rotação com a batata. Por outro lado, o equipamento normalmente é fixo e o produtor deve cuidar muito bem do solo para evitar contaminação por patógenos, tanto os que afetam a batata como as outras culturas a serem instaladas. Existem outros sistemas de irrigação, mas para a nossa região o melhor ainda é o pivô central. Para a redução dos custos, é importante uma manutenção preventiva adequada, para evitar quebras durante a safra e prejudicar a lavoura. É importante evitar vazamentos no equipamento e moto-bomba inadequada. Mas, a prioridade é manejar adequadamente o for-

necimento de água, de acordo com a necessidade da cultura.

HF Brasil: Há na região tarifas de eletricidade menores para quem realiza a irrigação fora do horário de pico?

Hayashi: É possível economizar muito com a adoção de tarifas diferenciadas. O agricultor deve procurar as distribuidoras de energia elétrica e ver quais planos são oferecidos. Normalmente, os planos que evitam os horários de pico são mais baratos. Além disso, optar pela irrigação noturna, além da economia, é tecnicamente mais eficiente.

HF Brasil: A lâmina d'água apontada no Painel foi de 25mm e a irrigação, em média, é realizada a cada 4 ou 5 dias a partir do plantio, totalizando cerca de 20 aplicações. Quais as recomendações para esta operação? Como reduzir o gasto sem afetar a produção?

Hayashi: A irrigação não pode ser vista como um calendário fixo. O volume (lâmina) aplicado vai variar de acordo com os fatores: tipo de solo, temperatura, evapotranspiração e fase da cultura. É preciso conhecer estas fases para poder economizar. A batata precisa de pouca água no início do ciclo, aumentando a necessidade até o início de maturação, quando a lâmina aplicada deve ser reduzida. Esta redução estimula a planta a "drenar" os nutrientes armazenados nas folhas e hastes para os tubérculos e ainda diminui a incidência de doenças no final de ciclo, aumentando a qualidade.

HF Brasil: Afinal, qual seria a receita de lucrar em tempos de custo em alta?

Hayashi: O aumento da produtividade é a prioridade, principalmente na região de Vargem Grande do Sul. Outras regiões do Brasil já conseguem 1.200 sacas/ha, muito acima dos melhores produtores da nossa região. É claro que há condições climáticas e de solo que limitam ou beneficiam o alcance de tal produtividade. Mas, o fato é que a elevada produtividade torna o produto mais barato. ■

Tratamento Biológico de Solo

Combinação de microorganismos vivos e substâncias orgânicas que auxiliam no desenvolvimento de plantas saudias, melhorando a qualidade de sua produção



+

Soil-Set
o novo nome de
Stubble-Aid

Conheça também



Fornecimento de aminoácidos com a perfeita relação Cálcio/Magnésio enriquecida com Boro



Agente complexante com alta concentração de aminoácidos, utilizado como surfactante e carreador, juntamente com aplicações de herbicidas, fertilizantes foliares e produtos sistêmicos. Resulta em rápida absorção e melhor translocação e eficiência destes produtos

IMPROCROP

Tel. (41) 3268-0595 • Fax. (41) 3268-0935 • falecomimprocrop@alltech.com
Rua Saïd Mohamad El Khatib, 200 • Curitiba • Paraná • CEP 81170-810

DuPont™ Linha Batata

Rumo® WG
Lannate® BR
Curzate® BR
Midas® BR
Equation®
Manzate® 800
Kocide® WDG
Fungitol Azul®
Fungitol Verde®



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

A Linha Batata DuPont oferece constante melhoria e inovação, baseadas em pesquisas e resultados sólidos. É uma linha diferenciada de fungicidas e inseticidas que protege a batata, preservando sua qualidade e produtividade.

Principais Benefícios da Linha Batata DuPont:

- Alta eficácia na prevenção
- Modos de ação diferentes e exclusivos, associados para o melhor resultado
- Ampla espectro de controle
- Formulações modernas e seguras
- Produtos testados e aprovados pela pesquisa e pelos agricultores



Os milagres da ciência

© Copyright 2007-2008, DuPont do Brasil S.A. - Todos os direitos reservados.



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



www.ag.dupont.com.br



•
•
•

Nesta quarta edição do ANUÁRIO, analistas da **Hortifruti Brasil** avaliam o impacto da crise econômica nos hortifrutícolas para que você trace as melhores estratégias para 2009.

Também nesta edição especial, o Caderno de Estatísticas traz os indicadores de preços 2007-2008, além do lançamento das estatísticas de cenoura e maçã.



Patrocinador:
Reserve seu espaço!
Fechamento comercial
25/11

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: hfbrasil@esalq.usp.br
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil