

Edição de Aniversário

# CITROS

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA  
VENDA PROIBIDA



## PÓS-FURACÕES

Brasil confirma sua liderança mundial, mas é preciso redefinir o mecanismo de remuneração na citricultura paulista



*Evento destinado a produtores de hortaliças, flores, frutas, e mudas em geral.*

# 14<sup>a</sup> EDIÇÃO HORTITEC

*Exposição técnica de horticultura, cultivo protegido e culturas intensivas*

## *13 a 16 de junho 2007*

*de 4<sup>a</sup> a 6<sup>a</sup> feira das 9 às 19 horas | sábado das 9 às 14 horas*

### *Eventos de Capacitação em Horticultura*

**Local:** Recinto da Expoflora | Al. Maurício de Nassau, 675  
Holambra - SP - Acesso: Rod. Campinas-Mogi Mirim, km 141  
**Informações:** Tel/Fax: (19) 3802 4196  
E-mail: [rbb@rbbeventos.com.br](mailto:rbb@rbbeventos.com.br) | Site: [www.hortitec.com.br](http://www.hortitec.com.br)  
**Eventos de Capacitação:** Tel/Fax: (19) 3802 2234  
[flortec@flortec.com.br](mailto:flortec@flortec.com.br) | Site: [www.flortec.com.br](http://www.flortec.com.br)

Organização



Capacitação



Patrocínio



Apoio



## HORTIFRUTI BRASIL COMPLETA 5 ANOS

Nova  
diagramação



Margarete Boteon (esq.) e Daiana Braga foram as autoras da *Matéria de Capa* desta edição.

A **Hortifruti Brasil** completa 5 anos, com 57 edições e mais de 450 mil exemplares distribuídos. Cada edição agrega um novo conhecimento e acreditamos que esse projeto é, e sempre será, um grande aprendizado para nossa equipe. Nossos estudos sobre o mercado de frutas e hortaliças ainda têm muito a evoluir, mas o formato principal da **Hortifruti Brasil** já se consolidou e é reconhecido por nossos leitores. Trata-se de uma publicação que analisa os mais diversos assuntos econômicos globais e regionais,

sempre procurando avaliar o impacto desses na atividade hortifrutícola.

Na *Matéria de Capa* desta edição, equacionamos o ganho do citricultor paulista em relação ao déficit do suco de laranja na Flórida após a passagem dos furacões de 2004 e 2005. O objetivo desta análise foi mostrar os motivos da queda da oferta de suco nos Estados Unidos, abordando o impacto dos furacões na produção da Flórida, os efeitos sobre o consumidor norte-americano, o reflexo da alta dos preços do suco nos demais países consumidores e o impacto deste novo ciclo de valorização no plantio de pomares nos diversos países produtores de laranja no mundo. Esse panorama é importante, mas a *Matéria* não estaria completa, na nossa opinião, se não levássemos em conta o reflexo de tudo isso sobre o maior estado produtor de laranja: São Paulo. Nos últimos cinco anos, a **Hortifruti Brasil** consolidou um formato de análise que une dados estatísticos e pesquisas de mercado realizadas pelos próprios analistas da publicação junto aos leitores. Nesta edição, entrevistamos

um grupo representativo de citricultores paulistas para avaliar sua rentabilidade após a passagem dos furacões da Flórida.

Outro espaço já consolidado na **Hortifruti Brasil** é o *Fórum*, destinado a ouvir diferentes pontos de vista a respeito do tema tratado na *Matéria de Capa*. Nesta edição, convidamos as duas principais representações do segmento produtor da citricultura e também a Abecitrus, em nome das indústrias.

Mas não só os nossos leitores de citros serão presenteados com esta edição comemorativa de cinco anos. Para celebrar esta data, a revista também mudou sua diagramação, em especial das Seções de mercado, para tornar a leitura mais fácil e ágil.

A evolução permanente da nossa publicação é o nosso maior desafio e isso só continuará sendo possível com os nossos fiéis leitores interagindo cada vez mais conosco, dando sugestões e criticando o nosso trabalho. Para isso, estamos ampliando a *Seção Cartas*, que é o canal direto com os nossos leitores. Ligue, escreva, entre em contato conosco!

Alface Crespa

### Solaris

- Tolerante ao pendoamento
- Planta grande e muito crespa
- Ideal para embalagem
- Excelente pós colheita

PVP

Alface Americana

### Mayumi

- Resistente ao Mildio (raças 2A, 2B, 5 e 6)
- Cabeça redonda, compacta e pesada
- Ideal para processamento e embalagem
- Plantio de inverno

PVP

Visite nosso  
estande  
na Hortitec/2007

\*PVP - Cultivar protegida pela lei nº. 9.456/97. Reprodução Proibida.

## CAPA



# 06

A liderança do Brasil não foi ameaçada após a forte valorização do suco de laranja no mercado internacional. Mas novos concorrentes surgiram.

## FÓRUM

# 28

Ademerval Garcia, Flávio de Carvalho Pinto Viegas e Marco Antonio dos Santos falam a respeito da renegociação dos contratos da safra 2006/07.

## SEÇÕES



# 16

## CEBOLA



# 20

## MAMÃO



# 24

## BANANA



# 17

## TOMATE



# 21

## MELÃO



# 25

## UVA



# 18

## BATATA



# 22

## CITROS



# 26

## MANGA

## EXPEDIENTE

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

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

**Editora Econômica:**  
Margarete Boteon

**Editora Executiva:**  
Rafaela Cristina da Silva MTB: 48.363

**Diretor Financeiro:**  
Sergio De Zen

**Jornalista Responsável:**  
Ana Paula da Silva MTB: 27.368

**Revisão:**  
Paola Garcia Ribeiro e Alessandra da Paz

**Equipe Técnica:**  
Aline Vitti, Álvaro Legnaro, Ana Luisa Ferreira de Melo, Bruna Boaretto Rodrigues, Carlos Alexandre Almeida, Daiana Braga, Francine Pupin, Jefferson Luiz de Carvalho, João Paulo B. Deleo, Juliana Haddad Tognon, Larissa Gui Pagliuca, Luciana Okazaki, Margarete Boteon, Mônica Georgino, Rafaela Cristina da Silva, Raquel Armani de Paiva e Rebeca C. Bueno Corrêa.

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

**Diagramação Eletrônica/Arte:**  
Lambari Design Editorial 19 3435-7503

**Impressão:**  
Mundo Digital Gráfica e Editora

**Tiragem:**  
8.000 exemplares

**Contato:**  
C.Postal 329 - 13416-000 - Piracicaba, SP  
Tel: 19 3429-8808 - Fax: 19 3429-8829  
hfbrasil@esalq.usp.br  
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

A revista Hortifruti Brasil pertence ao Cepea - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada - Esalq/ USP. A reprodução de matérias publicadas pela revista é permitida desde que citados os nomes dos autores, a fonte Hortifruti Brasil/Cepea e a devida data de publicação.

**SEMENTES DE MAMÃO E MARACUJÁ ISLA:**  
Lucre com os cultivares padrão exportação!

159 - MARACUJÁ Redondo Amarelo

157 - MAMÃO Papaia/Havaí

www.isla.com.br  
0600 799 3674  
www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil

## HORTIFRUTI BRASIL ON-LINE



Quer que as melhores notícias da hortifruticultura cheguem fresquinhas a você?

Fique de olho em nosso site:

[www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil](http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil)

Nele, você encontra a última edição da **Hortifruti Brasil** atualizada todo DIA 10 e ainda pode solicitar o link da publicação em sua caixa de mensagens.

Cadastre-se!

## VISITE-NOS NA HORTITEC



A **Hortifruti Brasil** estará na 14ª edição da Hortitec e espera receber a sua visita. Nossos analistas de mercado estarão prontos para atendê-lo e tirar suas dúvidas sobre os nove hortifrutícolas-alvo do projeto.

**Hortifruti Brasil** na Hortitec  
Estande: 29a  
Localização: **setor azul**



### Custo de produção

Li a *Matéria de Capa* da **Hortifruti Brasil** sobre custo de produção (edição nº 56). O tema é muitíssimo apropriado e os "mitos" foram bem selecionados. Parabéns à equipe.

**Marcio Nascimento**  
[smarcion@yahoo.com.br](mailto:smarcion@yahoo.com.br)

Simplemente brilhante a *Matéria de Capa* da edição nº 56. Vejo que uma ferramenta essencial para elaboração do Custo Total é uma planilha bem elaborada. É possível a **Hortifruti Brasil** disponibilizar uma planilha de cálculo do Custo Total?

**Ely Alcântara**  
[hfe@terra.com.br](mailto:hfe@terra.com.br)

*Obrigado. Essa Matéria de Capa foi um primeiro esforço para alertar os hortifruticultores sobre a necessidade do cálculo do custo de produção para a longevidade de seu negócio. Por enquanto, o nosso esforço foi o de explicar para o produtor a metodologia de avaliação de custo de produção. Ainda não temos como disponibilizar uma planilha para o cálculo do Custo Total de hortifrutícolas, visto que os itens de uma planilha podem variar por produto. Mas esse é um de nossos objetivos no longo prazo.*

## INOVAÇÃO

### DE OLHO NOS NOVOS ÍCONES:

A **Hortifruti Brasil** atualizou os ícones que ilustram os textos das *Seções*, para facilitar cada vez mais a sua compreensão de nossas análises.

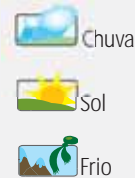
#### INDICADORES DE PREÇO:



#### INDICADORES DE VOLUME : (OFERTA/PRODUÇÃO)



#### INDICADORES DE CLIMA:



#### INDICADORES DE EXPORTAÇÃO:



#### INDICADORES DE IMPORTAÇÃO:



**Hortifruti**



# O consumidor valoriza, você lucra!

## Italianos, os mais lucrativos.



**SATURNO**

**TRADIÇÃO EM ITALIANOS.**  
A Eagle traz toda a linha de sementes para os italianos.

# BHNSeed



# PÓS-FURACÕES,

## BRASIL CONFIRMA SUA LIDERANÇA MUNDIAL, MAS É PRECISO REDEFINIR O MECANISMO DE REMUNERAÇÃO NA CITRICULTURA PAULISTA

Por Margarete Boteon e Daiana Braga

Duas safras após a intensa temporada de furacões na Flórida (2004/05), pode-se observar que os efeitos sobre a produção citrícola do estado norte-americano não foram passageiros, tanto para os Estados Unidos quanto para o mercado mundial de suco de laranja. A safra 2006/07 da Flórida pode finalizar com o menor volume colhido dos últimos 17 anos. Só não será menor que a de 1989/90, atingida por forte geada.

Mesmo após a passagem dos furacões Charley, Frances e Jeanne em 2004, a perspectiva era que a recuperação dos pomares seria rápida e que os elevados estoques de suco de temporadas anteriores compensariam a queda na produção daquela safra. No entanto, mais um furacão passou pelo estado na temporada seguinte (2005), o Wilma. Fortes ventos associados às tempestades nessas duas temporadas não só derrubaram frutos e árvores como disseminaram o cancro cítrico pelos pomares do estado. No mesmo período, foi ainda detectado a presença do *greening* nos pomares da Flórida. Como resultado, o número total de árvores do parque citrícola daquele estado reduziu em cerca de 20%. Por causa dos furacões e da disseminação do cancro, cerca de 4,1 milhões de mudas foram destruídas no período; 65% dos viveiros foram afetados, segundo Informativo Vivecitrus de dezembro de 2006. Reportagem publicada no jornal *Orlando Sentinel*, da Flórida, em 26 de fevereiro deste ano sobre os viveiros informa que o estado não tem mudas suficientes

nem para repor o que foi erradicado por causa do cancro cítrico nos últimos anos.

A estimativa é que, para recuperar o parque citrícola da Flórida, seria necessário um estoque de 9 milhões de árvores novas, mas o estado tem atualmente apenas 5 milhões, segundo a reportagem.

A dificuldade de reposição de plantas no estado é um dos indicativos de que levará mais tempo do que se imaginava inicialmente para a Flórida recuperar seu parque produtivo e reduzir sua dependência de suco de outros países. Além disso, o processo de urbanização nas áreas citrícolas da Flórida está elevando muito o valor das terras, o que encarece investimentos em novos pomares em algumas localidades.

A baixa oferta elevou significativamente o preço da laranja ao produtor da Flórida e do suco no mercado internacional entre as temporadas 2004/05 e 2006/07. Mesmo com todas as tarifas alfandegárias impostas sobre o suco brasileiro, incluindo a sobretaxa do *dumping*, o Brasil aumentou as exportações para os Estados Unidos nas três últimas temporadas.

A alta do preço da matéria-prima também pesou no bolso dos consumidores americanos, retraindo a venda do suco. No entanto, a diminuição do consumo foi muito menor que a reação dos preços do suco no varejo,

## PREJUÍZOS CAUSADOS PELOS FURACÕES NÃO FORAM PASSAGEIROS

Avaliação dos danos dos furacões no parque citrícola da Flórida e os seus impactos nos preços internacionais e na citricultura paulista entre 2003/04 e 2006/07\*

### FLÓRIDA

• **PREÇO DO SUCO**  
EM NOVA YORK: **SUBIU 150%**

• **PREÇO AO PRODUTOR:**  
**SUBIU 200%**

• **PRODUÇÃO**  
DE LARANJA: **CAIU 50%**

• **OFERTA**  
DE SUCO: **CAIU 26%**

• **ESTOQUE**  
DE SUCO: **CAIU 60%**

• **NÚMERO DE PLANTAS**  
NOVAS: **CAIU 40%**

FLÓRIDA		2003/04	2004/05	2005/06	2006/07
Produção	milhões de caixas <sup>1</sup>	242	150	148	131
Pés em produção	milhões de árvores <sup>1</sup>	78	75	75	66
Pés novos	milhões de árvores <sup>1</sup>	8	8	8	5
Total de pés	milhões de árvores <sup>1</sup>	86	83	83	71
Produção de suco	Mil t em equivalente FCOJ <sup>2</sup>	1.043	694	701	665
Importação de suco	Mil t em equivalente FCOJ <sup>2</sup>	158	254	213	260
Estoques finais de suco	Mil t em equivalente FCOJ <sup>2</sup>	584	433	334	213
Disponibilidade de suco	Mil t em equivalente FCOJ <sup>2</sup>	1.703	1.533	1.347	1.259
Preço ao produtor	US\$/cx. de 40,8 - contrato longo prazo <sup>3</sup>	5,04	6,62	9,50	13,23
Preço ao produtor	US\$/cx. de 40,8 - mercado spot <sup>3</sup>	3,30	6,82	10,05	15,58
Bolsa de mercadorias de Nova York	US\$/t 66 Brix - primeiro vencimento <sup>3</sup>	976	1.217	1.808	2.500
Paridade (suco/laranja contrato)	Valor de 1 t de suco em caixas de laranja	194	184	180	189

Fontes: <sup>1</sup>Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA); <sup>2</sup>Serviço Estrangeiro de Agricultura (FAS) dos Estados Unidos; <sup>3</sup>Associação dos Processadores de Laranja da Flórida (FCPA). FCOJ = sigla em inglês de suco concentrado e congelado. Os dados de 2006/07 são parciais; a safra da Flórida fecha em setembro.

### SÃO PAULO

• **PREÇO DO SUCO NA**  
UNIÃO EUROPÉIA: **SUBIU 150%**

• **PREÇO AO PRODUTOR:**  
**SUBIU 48%**

• **PRODUÇÃO DE LARANJA:**  
NA MÉDIA, **NÃO ALTEROU**

• **OFERTA**  
DE SUCO: **CAIU 11%**

• **ESTOQUES DE SUCO:**  
PRATICAMENTE **ZERARAM**

• **NÚMERO DE PLANTAS**  
NOVAS: **SUBIU 28%**

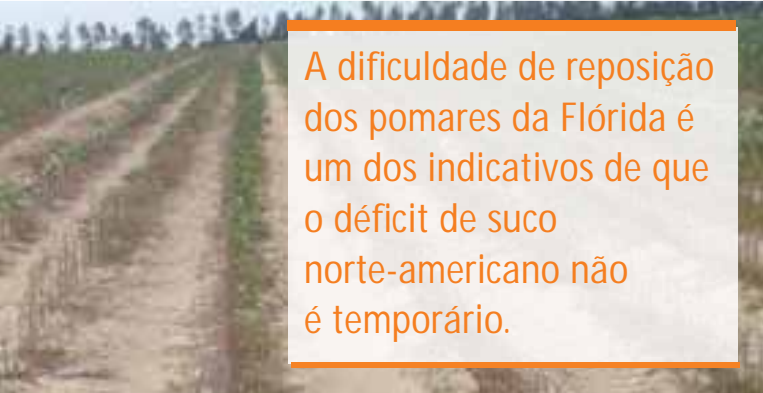
SÃO PAULO		2003/04**	2004/05	2005/06	2006/07
Produção	milhões de caixas <sup>1</sup>	327	361	352	348
Pés em produção	milhões de árvores <sup>1</sup>	188	188	184	179
Pés novos	milhões de árvores <sup>1</sup>	25	27	31	32
Total de pés	milhões de árvores <sup>1</sup>	213	215	215	211
Produção de suco	Mil t em equivalente FCOJ <sup>2</sup>	1.159	1.353	1.247	1.336
Disponibilidade de suco	Mil t em equivalente FCOJ <sup>2</sup>	1.538	1.541	1.377	1.371
Exportação de suco	Mil t em equivalente FCOJ <sup>2</sup>	1.350	1.411	1.342	1.360
Estoques finais de suco	Mil t em equivalente FCOJ <sup>2</sup>	188	129	35	11
Preço ao produtor	US\$/cx. de 40,8 - contrato longo prazo <sup>3</sup>	3,05	2,90	3,30	4,50
Preço ao produtor	US\$/cx. de 40,8 - mercado spot <sup>3</sup>	3,09	2,14	3,78	5,14
Suco - Roterdã	US\$/t 66 Brix <sup>4</sup>	985	963	1.581	2.403
Paridade (suco/laranja contrato)	Valor de 1 t de suco em caixas de laranja	323	332	479	534

Fontes: <sup>1</sup>Instituto de Economia Agrícola (IEA); <sup>2</sup>Dados parcialmente adaptados do Serviço Estrangeiro de Agricultura (FAS) dos Estados Unidos; <sup>3</sup>Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepae); <sup>4</sup>Foodnews. FCOJ = sigla em inglês de suco concentrado e congelado.

\*\*Houve redução da safra 2003/04 devido à quebra de produtividade por adversidades climáticas que prejudicaram a florada.

\* Variação percentual obtida entre a temporada 2003/04 (antes da passagem dos furacões) e 2006/07 (após a passagem dos furacões).

mostrando que o norte-americano não abre mão do suco de laranja mesmo a valores mais elevados. Esse cenário resultou em uma receita com as vendas de suco de laranja no varejo superior à observada nos últimos quatro anos.



A dificuldade de reposição dos pomares da Flórida é um dos indicativos de que o déficit de suco norte-americano não é temporário.

Para a temporada 2007/08, que inicia em outubro na Flórida, a previsão é que a produtividade dos pomares daquele estado seja maior por conta da boa florada, podendo alcançar 180 milhões de caixas. Esse volume já começou a interferir nos preços internacionais, havendo indicação de que os recordes dos valores do suco e da laranja ao produtor da Flórida, obtidos na temporada 2006/07, não se repetam. De

fato, a produção da Flórida na temporada 2006/07 foi muito baixa (estimada em torno de 130 milhões de caixas pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos - USDA em abril). Quanto à próxima, por enquanto, é muito arriscado prever que será obtido um incremento de 50 milhões de caixas.

Apesar da boa florada, o parque citrícola da Flórida em produção pode ser menor do que aponta o inventário de plantas realizado em 2006 devido, principalmente, ao cancro cítrico. Vale lembrar que mesmo sem nenhum impacto de geadas e furacões na Flórida, a safra 2006/07, que deve ser encerrada no início de junho, pode fechar com 30 a 50 milhões de caixas a menos do que os analistas estimavam antes do início da colheita (160 a 180 milhões). Os relatórios mensais divulgados pelo USDA a respeito da safra 2006/07 mostram que a redução do volume estimado tem ocorrido também pela dificuldade de avaliar o número real de árvores em produção.

Assim, antes do próximo inventário de plantas novas e em produção, previsto para setembro, e também uma avaliação do potencial de mudas nos viveiros após a suspensão do programa de erradicação do cancro cítrico, é difícil afirmar o tamanho da próxima safra da Flórida e o seu potencial de recuperação nos próximos anos.

## BRASIL REAFIRMA SUA LIDERANÇA NO MERCADO MUNDIAL DE SUCO, MAS PREÇOS ALTOS ATRAEM CONCORRENTES

Para avaliar o mercado de suco pós-furacões, serão usados os dados do Serviço Estrangeiro de Agricultura (FAS) dos Estados Unidos - estatísticas da temporada 2006/07 ainda são preliminares. Os relatórios divulgados pelo FAS fornecem subsídios para avaliar o impacto do déficit norte-americano sobre a produção mundial de laranja e de suco, bem como a nova configuração do *market share* dos principais países produtores - não de todos, apenas dos principais.

Analizando a evolução da produção de laranja nos principais países antes da passagem dos furacões (temporada 2003/04) e após (safra atual 2006/07), pode-se concluir que a queda na produção norte-americana de laranja não chegou a diminuir a produção mundial do fruto porque outros países, em especial a China, compensaram esse déficit. O maior impacto foi a queda na participação dos Estados Unidos como produtor mundial - em 2003/04, era de 25% (comparando com o total dos principais países) e, em 2007, deve ficar em 20%.

A China se consolida como o terceiro maior produtor mundial de laranja, deixando para trás a Espanha e o México. No entanto, só será possível afirmar que a China pode ultrapassar os Estados Unidos nos próximos anos se a Flórida apresentar uma tendência decrescente de produção e não conseguir se recuperar.

De modo geral, a principal consequência dos furacões ao setor citrícola mundial foi a redução no volume processado de laranja, pois 80% da produção mundial está localizada no Brasil e nos Estados Unidos, mesmo após a queda ocorrida na Flórida. Devido aos problemas nas regiões produtoras do Brasil no mesmo período, sobretudo no estado de São Paulo - elevados riscos fitossanitários, baixa rentabilidade da cultura e avanço da cana sobre os pomares -, a produção paulista de laranja não conseguiu expandir para preencher a lacuna deixada pelos Estados Unidos. Ainda sim, o Brasil é o maior produtor mundial de suco.

Também nos últimos três anos, México, Itália e China au-



# Torque®

**Torque**  
O padrão de eficiência.  
Sempre!

Ampla espectro  
no controle de ácaros  
Não prejudicial às abelhas e  
inimigos naturais dos ácaros

Residual prolongado

Potencialização de resultados:  
maior PRODUTIVIDADE

Cultivando Inovação,  
Criando Valor

**BASF**

The Chemical Company

**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

PRATIQUE O MANEJO INTEGRADO

**FALE COM A BASF: 0800 0192 500**  
[www.agro.basf.com.br](http://www.agro.basf.com.br) [agro@basf.com](mailto:agro@basf.com)

Torque® 500 SC é um produto registrado pela BASF.

mentaram o processamento da fruta, mas não o suficiente para preencher a lacuna norte-americana. Com isso, a produção mundial de suco reduziu no período e os preços internacionais reagiram significativamente. A estimativa é que o preço internacional do suco subiu em torno de 150% quando comparado ao valor médio da temporada 2003/04, abaixo dos US\$ 1.000/t com o da safra 2006/07, em torno de US\$ 2.400-US\$ 2.500/t (estimativa preliminar com base nos preços da Europa e da bolsa de mercadorias de Nova York – o fechamento comercial da temporada 2006/07 é no final de junho no Brasil). Por outro lado, o Brasil, mesmo sem ampliar significativamente seu processamento, apresentava reservas de suco de anos anteriores e conseguiu manter um volume elevado de exportações neste período. Mesmo com outros produtores próximos geograficamente dos Estados Unidos, o Brasil ampliou sua participação para mais de 60% do total importado pelos Estados Unidos em 2006/07. Na safra 2003/04, o *share* do Brasil era de 43%.



**No curto prazo, as indústrias brasileiras são as que mais se beneficiam do déficit de suco norte-americano e da alta dos preços internacionais.**

Outro país que impulsionou suas vendas foi o México, que elevou em 5 vezes suas exportações. Mas esse volume representa somente uma participação de 16% das importações norte-americanas na temporada 2006/07 (dados ainda preliminares; fechamento comercial da temporada ocorre em setembro). Já os países caribenhos, que antes dos furacões tinham ultrapassado o México nas vendas para os Estados Unidos, não alavancaram suas exportações no período por falta de matéria-prima.

A alta dos preços internacionais do suco repercutiram também na retomada dos investimentos em países como os caribenhos e o México, que já estavam fora do páreo no mercado global de suco por causa da previsão de auto-suficiência na produção norte-americana e baixos preços internacionais (próximos a US\$ 1.000/t na temporada 2003/04).

Apesar da sua escala industrial ser muito inferior à brasileira, a produção da Costa Rica na safra 2006/07 foi de 8,5 milhões de caixas de laranja, por exemplo, segundo o FAS, e os produtores já começam a investir em novos pomares.

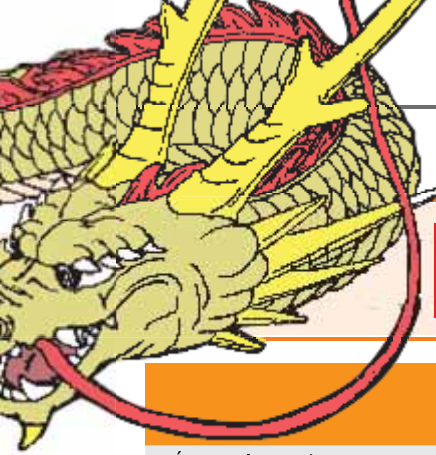
No México, a produção de laranja na temporada 2006/07 foi próxima a 85 milhões de caixas, de acordo com o FAS, e o processamento, em torno de 12 milhões de caixas - o Brasil processa de 280 a 300 milhões caixas por ano.

O México produz aproximadamente 46 mil toneladas de suco por ano (65 *brix*) e exportou 40 mil t na temporada 2006/07 (dados ainda preliminares). Em 2005, por conta da reação dos preços internacionais, esse país começou a ampliar o número de árvores novas e hoje conta com um parque citrícola de 69 milhões de pés.

Apesar de a Costa Rica e o México não terem escala e nem custo competitivo para atuar globalmente, eles podem prejudicar a hegemonia brasileira nos Estados Unidos. Esses países podem ampliar suas vendas para o mercado norte-americano enquanto a situação de déficit perdurar e os preços do suco comportarem seus custos de produção. Esses países têm isenção de tarifa sobre o suco para os Estados Unidos enquanto o Brasil é penalizado com alta tarifa de importação, diminuindo sua competitividade. Outro efeito da alta dos preços internacionais do suco é a viabilização do processamento do suco por parte de compradores do produto, a exemplo do que está ocorrendo nesta temporada na China.

A previsão é que a China, por exemplo, reduza 60% das importações de suco na safra 2006/07 - de 64,6 mil toneladas métricas, na safra 2005/06, para 38 mil toneladas, em 2006/07, de suco concentrado. Segundo o FAS, o motivo é a alta do custo do produto importado em 170% em 2006/07 em comparação a 2004/05. Dessa forma, é mais barato processar a laranja disponível nas províncias produtoras do que





## ALTA DO PREÇO INTERNACIONAL ACELERA PRODUÇÃO CHINESA DE SUCO

CHINA		2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	Efeito pós-furacão
Área plantada	mil ha	581	590	612	628	8%
Produção	milhões de caixas	99	104	109	118	19%
Consumo doméstico - <i>in natura</i>	milhões de caixas	99	104	108	114	16%
Processamento de laranja	milhões de caixas	0,6	0,7	1,0	3,6	480%
Produção de suco	mil t em equivalente FCOJ	2	2	3	10	456%
Importação de suco	mil t em equivalente FCOJ	49	46	65	38	-22%
Disponibilidade de suco	mil t em equivalente FCOJ	50	48	68	60	19%
Exportação de suco	mil t em equivalente FCOJ	2,6	2,8	2,2	2,0	-24%
Consumo doméstico - suco	mil t em equivalente FCOJ	48	45	53	58	21%
Estoque final de suco	mil t em equivalente FCOJ	0	0	12	0	0%
Produção doméstica/oferta	mil t em equivalente FCOJ	4%	4%	4%	17%	367%

Fonte: Serviço Estrangeiro de Agricultura (FAS)

importar o suco. Além disso, os fortes investimentos privados e governamentais deverão impulsionar a produção de suco nos próximos anos. As projeções são que a província de Chongqing, principal região de processamento de suco, alcance 25 milhões de caixas de laranja nos próximos 5 ou 10 anos.

A alta dos preços do suco também influenciou o consumo europeu. Segundo a Associação Britânica de *Soft Drinks* – sucos e bebidas não alcoólicas (29/11/2006), os preços da matéria-prima para os engarrafadores ingleses triplicou entre 2005 e 2006 - passou de US\$ 900/t em janeiro de 2005 para US\$ 2.550/t em novembro de 2006. As razões já mencionadas fizeram com que o

preço ao consumidor europeu reagisse na mesma proporção observada no mercado norte-americano. A estimativa da Associação é que o aumento ao consumidor foi na ordem de 25%. De acordo com a Associação, os ingleses consomem 1,2 milhão de litros de suco de fruta ao ano, sendo que 70% desse montante é de suco de laranja; em segundo lugar, vem o suco de maçã, com 13%. A maioria do suco de laranja consumida no Reino Unido é brasileira, representando de 60 a 70% do mercado (Associação Britânica de *Soft Drinks*). A restrição da oferta de suco de laranja também está influenciando a alta de outros sucos de frutas na Europa, como o de maçã e o de uva, segundo *traders*. No en-



# Supra

Fertilizantes

## Qualidade que se vê



A Supra Fertilizantes tem um programa nutricional adequado para cada fase da cultura.

Dept. Comercial (19) 3894-3141



Maior Enraizamento



Melhor Sanidade



Melhor Pós-colheita



Maior Produtividade



tanto, na Europa, a importação de outros sucos de frutas é muito menor do que a do suco de laranja brasileiro. Assim, esses “substitutos” têm efeito pequeno na competitividade do suco de laranja brasileiro na Europa. Analisando o tamanho da citricultura paulista em relação ao dos demais concorrentes e o *market share* do suco brasileiro de laranja no mercado global, pode-se constatar que, no pós-furacões, o Brasil se reafirma como líder absoluto na produção de laranja e comér-

cio externo de suco. Mesmo no médio prazo, o País vai continuar como líder nas importações norte-americanas, européias e chinesas. No entanto, o volume exportado e os preços estarão numa estrutura de mercado mais competitiva, com novos *players*.

A alta dos preços abriu espaço no médio prazo para novos concorrentes e o País tem o desafio de ampliar sua competitividade com o novo cenário que se forma para firmar sua liderança mundial.

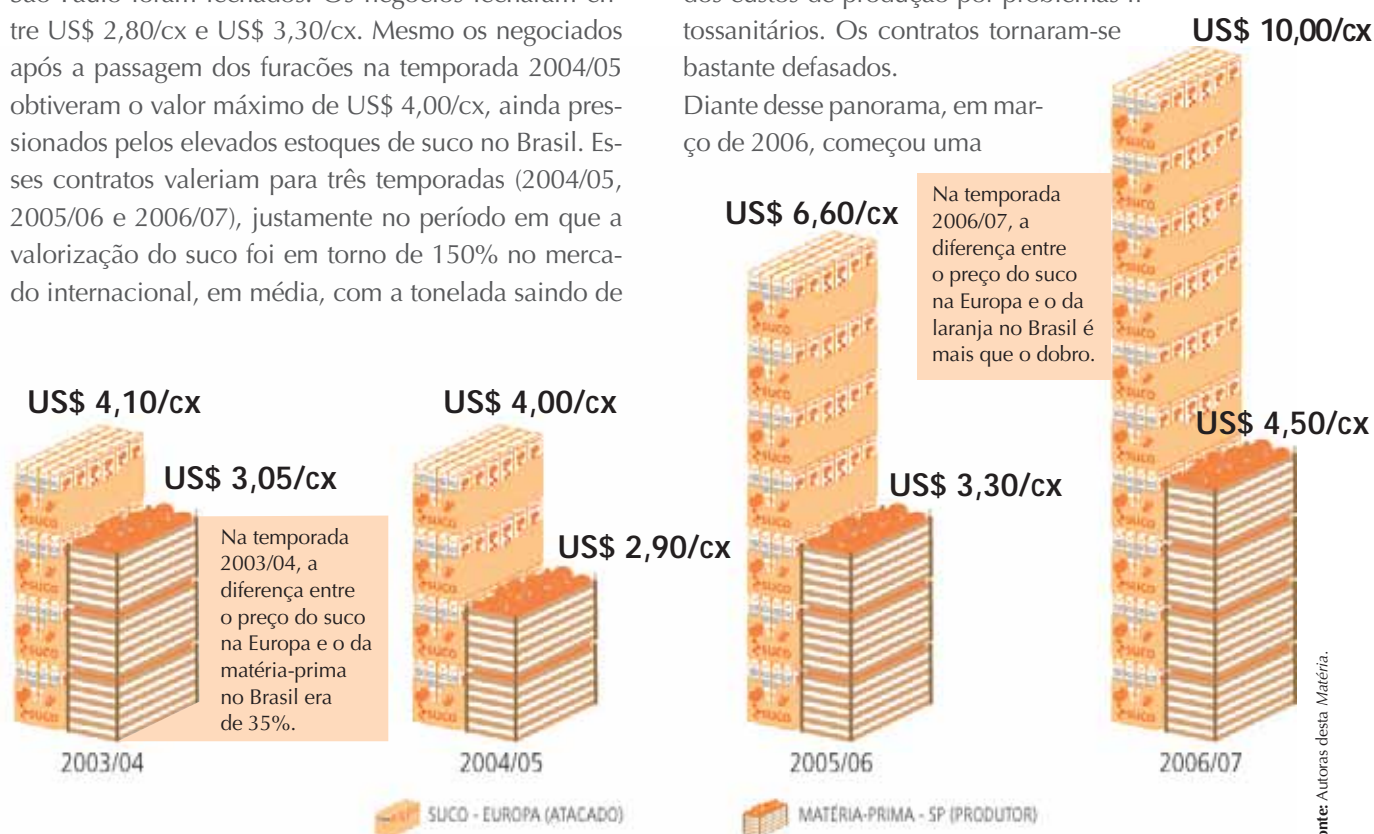
## FALTA DE AVANÇOS NO MECANISMO DE REAJUSTE DE PREÇOS PREJUDICA PRODUTORES NO PÓS-FURACÕES

Na safra 2003/04, antes dos intensos furacões da Flórida, o preço do suco no mercado internacional era cotado abaixo de US\$ 1.000 por tonelada. Foi naquele período de excedente de oferta – principalmente no primeiro semestre de 2004 – não só na Flórida como também no estado de São Paulo, que a maioria dos contratos de fornecimento dos produtores de laranja do estado de São Paulo foram fechados. Os negócios fecharam entre US\$ 2,80/cx e US\$ 3,30/cx. Mesmo os negociados após a passagem dos furacões na temporada 2004/05 obtiveram o valor máximo de US\$ 4,00/cx, ainda pressionados pelos elevados estoques de suco no Brasil. Esses contratos valeriam para três temporadas (2004/05, 2005/06 e 2006/07), justamente no período em que a valorização do suco foi em torno de 150% no mercado internacional, em média, com a tonelada saindo de

US\$ 1.000,00 para US\$ 2.400-US\$ 2.500 (previsão do valor médio da temporada 2006/07).

Na safra 2006/07, a renegociação dos contratos vigentes na citricultura paulista era inevitável diante do aumento da receita das indústrias com a exportação do suco de laranja e também devido à queda de renda do citricultor paulista: desvalorização do dólar e aumento dos custos de produção por problemas fitossanitários. Os contratos tornaram-se bastante defasados.

Diante desse panorama, em março de 2006, começou uma



## SUCO VALORIZA MUITO MAIS QUE A CAIXA DE LARANJA PAULISTA

Valor médio do suco na Europa convertido em caixas de laranja (240 cx/t de suco) e preço médio pago pela indústria paulista ao produtor

**Base de dados:** Preços ao produtor paulista (contratos): dados do Cepea.  
Preços do suco na Europa: dados da Foodnews.  
Dados agregados por temporada (junho/julho)

série de negociações intermediadas por representantes da cadeia citrícola paulista para se discutir uma nova forma de remuneração entre os produtores e as indústrias de suco de laranja. Após dezenas de reuniões, surgiu a proposta de uma bonificação para repassar ao produtor o “efeito furacão” através de uma fórmula que levasse em conta a alta do preço do suco no mercado internacional (bolsa de mercadorias de Nova York) neste período. O acerto final da fórmula só ocorreu no andamento da colheita da safra 2006/07, em 4 de agosto de 2006. O acordo previa que todos os contratos firmados até outubro de 2005 teriam um bônus calculado através da diferença entre o preço médio do suco na bolsa de Nova York durante o ano-safra 2006/07 – de julho de 2006 a junho de 2007 – e o valor de 138 centavos de dólar por libra-peso, cotado antes da passagem do furacão Wilma em outubro de 2005. A conversão de suco para caixas de laranja foi de 240 caixas por tonelada de suco. Se, com a bonificação, o novo valor fosse inferior ao piso de US\$ 4,00/cx, o produtor receberia esse piso. Isso, no entanto, não significa que o acordo de bonificação foi fechado naquele período e esse reajuste foi repassado aos produtores.

As indústrias participantes das reuniões condicionavam esse acordo ao encerramento da acusação de cartel sofrido pelas processadoras no Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade).

O Cade propôs no início de agosto de 2006 uma indenização de R\$ 100 milhões para as indústrias como forma de colocar um fim ao processo de acusação de cartel, sendo que parte da indenização iria para um fundo a ser revertido em defesa fitossanitária e pesquisa para o

setor. Apesar de a proposta partir do próprio governo, a Associtrus se retirou das negociações que vinham sendo conduzidas pela Federação de Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp) e partiu para uma batalha jurídica ao longo de todo o segundo semestre do ano passado, com o argumento que o acordo era ilegal e que o Cade deveria investigar os documentos apreendidos na “Operação Fanta” - documentos apreendidos em indústrias citrícolas a mando da Secretaria do Desenvolvimento Econômico (SDE), no dia 26 de janeiro de 2006. Os documentos apreendidos naquela época ainda não foram abertos até abril de 2007 por conta de liminares da justiça que impedem a análise dos documentos.

Em meados do segundo semestre de 2006, o produtor já havia entregue uma boa parte da fruta e, na falta de uma definição de reajuste coletivo, começou a negociá-lo individualmente com as processadoras. No final de novembro, após o Cade recuar na sua proposta de acordo de indenização da indústria e decidir dar andamento à investigação de cartel, poucos acreditavam que o fechamento do acordo coletivo se concretizasse e as negociações individuais avançaram.

A fórmula de bonificação acordada entre os representantes da indústria e a Faesp só foi formalizada pela Cutrale em dezembro de 2006, e pela Coinbra em fevereiro de 2007, quando mais de 90% da safra já havia sido colhida. As demais indústrias argumentaram não terem assinado o acordo porque não concordavam com a fórmula de bonificação ou por já terem renegociado praticamente todos os contratos. Assim, o “acordo histórico” de agosto de 2006, como foi considerado por muitos, beneficiou pouquíssimos produtores. Antes da

A Improcrop® dispõe de uma ampla linha de produtos para a Citricultura - Confira alguns:

**Crop-Set®**

Otimização dos processos fisiológicos da planta. Maior produtividade e padronização da colheita.

Lançamento

**Liqui-Plex**  
CaMg+B

O melhor em aminoácidos com a perfeita relação entre Cálcio/Magnésio enriquecida com Boro

**Liqui-Plex**  
Fruit

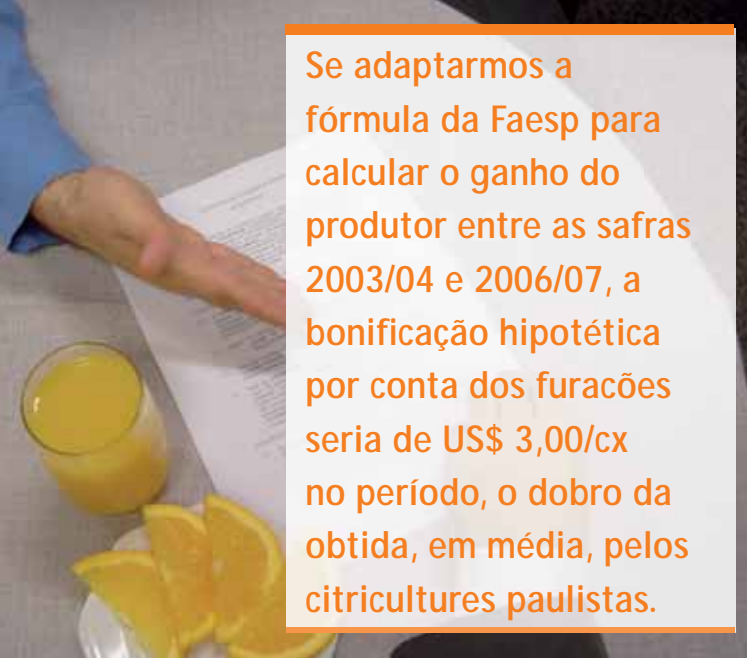
Fornecimento de aminoácidos de extrema qualidade enriquecida com Cálcio, Boro, Manganês e Zinco para frutas e café

**IMPROCROP®**

Tel. (41) 3268-0595 • Fax. (41) 3268-0935 • faleconosco@alltech.com  
Rua Said Mohamad El Khatib, 200 • Curitiba • Paraná • CEP 81170-610



assinatura do acordo em dezembro, a Cutrale declarou que já tinha renegociado mais de 80% da sua produção. Para avaliar o impacto dos furacões da Flórida na rentabilidade dos produtores brasileiros, o Cepea acompanhou ao longo de 2006 os preços de novos contratos e dos renegociados por meio de uma amostra de produtores independentes que, juntos, somam 36,3 milhões de caixas e representam cerca de 17% das necessidades de processamento da indústria adquirida de terceiros. Dos entrevistados, cerca de 20% vendem somente no portão da indústria ou realizam contratos somente para uma safra e 80% vendem a fruta através de contratos de longo prazo (dois ou mais anos).



**Se adaptarmos a fórmula da Faesp para calcular o ganho do produtor entre as safras 2003/04 e 2006/07, a bonificação hipotética por conta dos furacões seria de US\$ 3,00/cx no período, o dobro da obtida, em média, pelos citricultores paulistas.**

Na amostra do Cepea, os que vendem a fruta através de contratos apresentam escala de produção desde 30 mil caixas até 10 milhões de caixas de laranja; eles podem se encontrar organizados por meio de pools ou vender a fruta para a indústria individualmente. Desses, um terço da amostra produz menos que 100 mil caixas, 40% comercializam acima de 100 mil e abaixo de 600 mil e o restante comercializa acima deste volume.

Dos entrevistados que realizam contratos de longo prazo com a indústria, cerca de 60% renegociaram os seus valores na safra 2006/07, mas 20% argumentam que não conseguiram chegar a um acordo com a indústria e mantiveram seus valores. Outro grupo, com 10% dos entrevistados, insatisfeito com a proposta da indústria, entrou com um processo judicial e, até o final de abril, ainda não havia obtido um acordo. O restante da amostra ainda encontra-se em renegociação com a indústria. Daqueles que renegociaram os seus contratos (60% da

amostra), dois terços renegociaram a valores fixos e o restante com um piso mínimo e mais um extra calculado com base no preço do suco na temporada 2006/07. Como já constatado anteriormente, a adesão ao acordo da Faesp foi muito pequena. Alguns entrevistados explicam que, mesmo após o acordo assinado entre a Faesp e a Cutrale e Coinbra, a propensão das indústrias em propor essa fórmula nos mesmos moldes definidos no acordo foi baixa.

Considerando o reajuste médio obtido na amostra, pode-se observar que o preço médio obtido nessa renegociação em valores fixos foi em torno de US\$ 4,50/cx de 40,8 kg e o reajuste foi em torno US\$ 1,20/cx (valor antigo do contrato da safra 2006/07: US\$ 3,30/cx).

A análise requereria também informações dos preços fechados pelas indústrias brasileiras com as engarrafadoras internacionais, o que não dispomos. As bases do Cepea para a análise do preço no mercado internacional são a bolsa de mercadorias de Nova York e a publicação britânica *Foodnews*.

A percepção do citricultor paulista é que o valor mínimo que poderia remunerar a sua produção nesta temporada seria superior a US\$ 5,50/cx (ou R\$ 12/cx de 40,8 kg, em média). Isso significa que o reajuste ainda ficou abaixo das expectativas de remuneração do produtor. O valor mais próximo a esse custo foi obtido pelo produtor que vendeu sua produção sem contrato com a indústria, somente no mercado *spot*. O valor médio praticado nesta modalidade pelas processadoras paulistas entre junho e dezembro de 2006 – principal período de entrega – foi em torno de US\$ 5,14/cx.

Outra avaliação que se pode fazer é comparar o reajuste obtido pelos produtores em relação ao aumento dos preços do suco no mercado internacional. Essa conta pode ser estimada hipoteticamente adaptando as premissas da fórmula acordada entre a Faesp com a Cutrale e a Coinbra, que divide proporcionalmente o ganho do preço internacional com base na bolsa de mercadorias de Nova York entre as duas partes (produtor e indústria). No entanto, ao invés de considerar uma base de 138 centavos de dólar por libra-peso (US\$ 2.000,00/t) como patamar mínimo de preços do suco, conforme considerado pela fórmula da Faesp, substituímos esse valor pelo preço do suco na bolsa antes da passagem da série de furacões, em torno de US\$ 1.000/t (safra 2003/04). O valor médio do suco na Bolsa de Nova York na safra 2006/07 (após as duas temporadas prejudicadas com os furacões) pode ser estimado em US\$ 2.500,00/t (valor preliminar, o fechamento é no final de junho). Assim, o efeito furacão deu incremento no

preço do suco na ordem de US\$ 1.500,00/t e a bonificação hipotética ao produtor seria metade deste valor (US\$ 750/t). Convertendo o rendimento do suco em aproximadamente 240 cx/t, o bônus extra hipotético ao produtor por conta dos furacões seria em torno de US\$ 3,00/cx.

Por esse ângulo, o bônus real obtido pelo produtor foi muito menor, em torno de US\$ 1,50/cx. O preço médio dos contratos na temporada 2003/04 (antes dos furacões) era de US\$ 3,00/cx e na temporada 2006/07 (pós-furacões) passou para US\$ 4,50/cx, levando em conta a amostra de preços do Cepea.

Tendo em vista que os produtores consideram o reajuste da safra 2006/07 insuficiente para contemplar a alta dos preços internacionais, estando ainda abaixo do seu custo de oportunidade, a expectativa é de uma nova rodada de negociações para 2007/08. No entanto, contra essa tendência pesa a perspectiva de uma retração nos preços do suco devido à maior produtividade esperada tanto nos pomares da Flórida quanto no Brasil na temporada 2007/08. Isso poderia dificultar um reajuste favorável ao produtor como o que se poderia obter na temporada passada, levando em conta os preços internacionais.

Mais uma vez, o setor avalia que o sistema atual de negociação (individual e, principalmente, com preços fixos e para mais de duas safras) não é mais compatível com o cenário globalizado do comércio de suco de laranja. É urgente um sistema de remuneração mais flexível às mudanças na citricultura, de modo que os ciclos de alta e baixa de preços sejam absorvidos pela cadeia e não resultem em conflitos ou rupturas institucionais. Além disso, são importan-

tes regras transparentes, tanto para o estabelecimento dos valores quanto para a conduta na compra da matéria-prima e na venda do suco. A base para reafirmar a liderança brasileira no mercado mundial de suco também é uma citricultura paulista mais forte. ■

## RENEGOCIAÇÃO DOS VALORES DA SAFRA 2006/07

### RENEGOCIAÇÃO A VALOR FIXO

(US\$/cx de 40,8 kg - posto na indústria)

	VALOR ANTIGO	VALOR NOVO
MÍNIMO	2,50	4,00
MÁXIMO	3,75	6,05

### RENEGOCIAÇÃO COM PARTICIPAÇÃO NO MERCADO INTERNACIONAL

(US\$/cx de 40,8 kg - posto na indústria)

	PISO ANTIGO	PISO NOVO
MÍNIMO	2,50	4,00
MÁXIMO	3,50	4,00

### VALORES MÉDIOS DE CONTRATOS PRATICADOS NA SAFRA 2006/07

(US\$/cx de 40,8 kg - posto na indústria)

**US\$ 4,50/cx**

Fonte: Autoras da Matéria.



SOLUÇÃO INTEGRADA MILENIA

**Hortifruti**

Confiança que se conquista a cada nova safra



Soluções que valorizam a vida

#### ATENÇÃO

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

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo  
 Venda sob receituário agrônomico



Fungicidas



Herbicidas



Inseticidas





## Argentina intensifica exportações

### Sul não impede importações da Argentina

Ao contrário do previsto nas edições anteriores, a maior oferta do Sul por conta da supersafra desta temporada não limitou o volume das importações de cebola fresca da Argentina – comercializada nos atacados nacionais. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), o montante gasto com as importações deste ano está cerca de 130% maior que o registrado no mesmo período do ano passado. Já a importação da cebola seca – utilizada nas indústrias – reduziu cerca de 32% na mesma temporada. Para maio, as importações brasileiras de cebola argentina fresca devem aumentar ainda mais, devido à menor oferta do bulbo nacional, com a finalização da safra sulista.

### Clima altera calendário de oferta

As alterações climáticas nos últimos anos estão interferindo diretamente no calendário de oferta da cebola. Neste ano, a colheita nas regiões de São Paulo, Minas Gerais, Goiás e Nordeste, que antes iniciava entre abril e maio, deve começar apenas em junho, concentrando a oferta nesse período.

Apesar da redução média de 20% na área de cultivo nessas regiões – por conta dos prejuízos da última safra –, o preço pode cair no período de pico de oferta e inibir a rentabilidade dos produtores.

### Sul começa preparar safra 2007/08

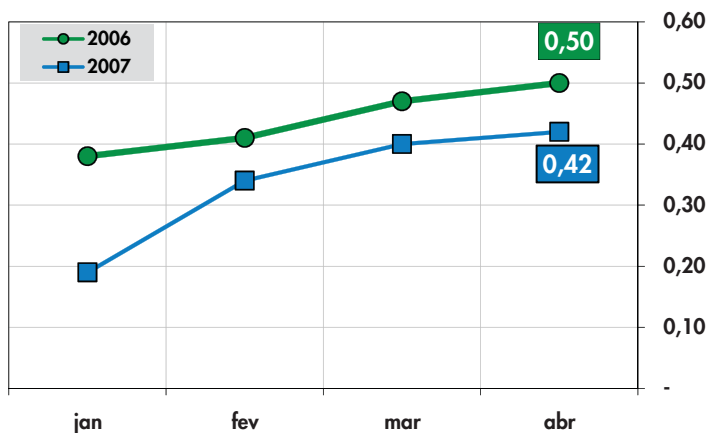
O preparo do solo para a semeadura da próxima temporada sulista, que deve começar em novembro, foi iniciado em abril. No entanto, ainda não há estimativa consolidada da área a ser plantada, visto que a rentabilidade da safra atual será calculada no fim da atual temporada, em maio. Alguns produtores do Paraná e de Santa Catarina planejam reduzir a área de cebola e migrar para outras culturas como o milho, devido aos baixos preços do bulbo nesta safra – até abril, valor cerca de 22% inferior ao de 2006. Ao mesmo tempo, produtores de fumo estão mudando para a cebola, por conta da fraca demanda por tabaco na região. Mesmo com a migração de outros produtores para a cebolicultura, a expectativa da maior parte dos produtores sulistas é de redução de área. Vendedores de sementes da região apontam que os negócios deste ano estão muito inferiores aos do mesmo período de 2006, de acordo com cebolicultores locais. Já produtores do Rio Grande do Sul planejam manter ou até aumentar a área de produção, por acreditarem em altos preços para a cebola neste ano. Eles esperam se beneficiar da possível redução de área na próxima temporada.

### Importações brasileiras de cebola fresca

Volume de bulbo importado da Argentina (t)

	2006	2007	Variação
FEVEREIRO	182	244	34%
MARÇO	13.429	26.618	98%

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior (Secex)



Fonte: Cepea



### Preço em ligeira alta em abril

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



### Menor oferta no Sul impulsiona preço

A cebola deve continuar valorizada em maio, por causa da menor oferta, decorrente do atraso do calendário de colheita e do fim da comercialização da safra no Sul. Restam 15% da safra catarinense para ser comercializada neste mês e 10%, da gaúcha. A safra paranaense encerrou em abril, quando foram comercializados os últimos 5%. Em abril, o preço da cebola, tanto a importada quanto a sulista, subiu. A crioula foi comercializada na roça a R\$ 0,42/kg no último mês, valor cerca de 5% superior ao de março. A alta do preço do bulbo nos últimos três meses, no entanto, não tem recuperado o preço médio da safra, por conta dos baixos valores de comercialização da cebola no início da temporada. Desde dezembro, o valor mínimo necessário para cobrir os gastos com o cultivo da crioula era de R\$ 0,32/kg, em média, nas lavouras sulistas. Esse valor é cerca de 3% inferior ao preço médio recebido por cebolicultores pelo quilograma da cebola no mesmo período.



## Venda Nova do Imigrante fecha safra de verão

A safra de verão 2006/07 termina em maio com a saída de Venda Nova do Imigrante (ES) do mercado. De acordo com produtores locais, os altos preços desta safra possibilitaram boa rentabilidade. Entre dezembro de 2006 e abril de 2007, o tomate salada AA longa vida foi comercializado na praça capixaba a R\$ 28,61/cx de 23 kg, em média, valor 67,5% superior ao do mesmo período de 2005/06. Essa média de preços é 186,1% maior que o mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura na região, estimado em R\$ 10,00/cx. Esta safra também foi considerada positiva para Venda Nova do Imigrante, segundo produtores, porque não ocorreram problemas relacionados à chuva e à mosca-branca, como verificado nas duas últimas temporadas. Na safra 2004/05, lavouras de Venda Nova do Imigrante foram atingidas por granizo. Em 2005/06, os problemas estiveram relacionados com o excesso de chuva e com a alta incidência de mosca-branca.

## Colheita em Itapeva é encerrada em abril

Na região de Itapeva (SP), a colheita foi estendida até abril em algumas lavouras dos municípios de Taquarivaí e Buri. Chuvas nessas praças entre janeiro e fevereiro desaceleraram a maturação do tomate, adiando o fim-de-safra. Em abril, o tomate foi comercializado nas roças de Itapeva à média de R\$ 19,47/cx de 23 kg, valor cerca de 50% inferior ao obtido em março. A desvalorização do produto nessa praça se deve a menor procura dos compradores, em decorrência da diminuição da

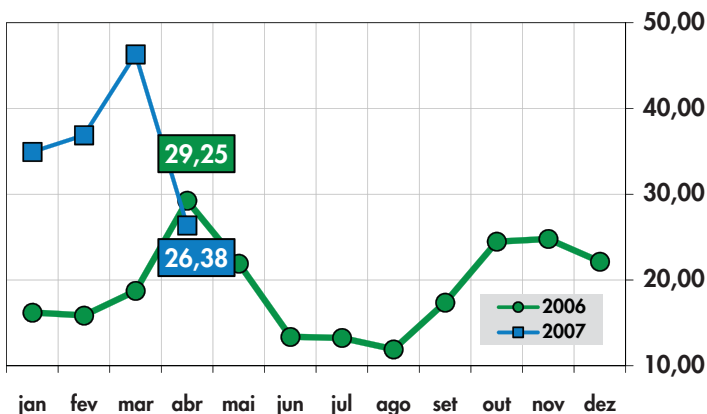
oferta de tomate de boa qualidade, e ao maior volume ofertado nas demais regiões.

## Tomate não é o causador da inflação

Alguns meios de comunicação têm apontado o tomate como um dos principais causadores da inflação no primeiro trimestre de 2007. De fato, esse fruto valorizou no período, mas não devido às chuvas, conforme tem sido mencionado. A causa real da menor oferta é a redução da área cultivada na safra de verão 2006/07, segundo levantamentos do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea – Esalq/USP). A diminuição da área desta safra foi a maior dos últimos três anos, pois grande parte dos tomaticultores que colhem no período encerrou as duas últimas temporadas com rentabilidade negativa. Outro ponto muito importante que deve ser corrigido é que o tomate não é “causa” da inflação. Entende-se por inflação o aumento generalizado e permanente dos preços da economia e, como discutido na edição nº 28 da **Hortifruti Brasil**, de setembro de 2004, a reação dos preços do tomate é sazonal, movida por choques de oferta.



## Safra de verão chega ao fim

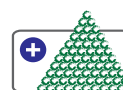


Fonte: Cepea



### Maior oferta desvaloriza tomate

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



### Maior oferta pode desvalorizar tomate em maio

O volume de tomate disponível no mercado deve aumentar em maio, pressionando o valor do produto neste mês. O aumento da oferta deve-se à intensificação da colheita nas lavouras de inverno. Além disso, as altas temperaturas encurtaram o período de entressafra neste ano, normalmente verificado entre abril e maio. Em abril, a oferta já havia aumentado um pouco, derrubando o preço. O tomate salada AA longa vida foi comercializado no atacado de São Paulo no último mês a R\$ 26,38/cx de 23 kg, em média, valor 43,05% inferior ao registrado em março e 8,85% inferior que o mesmo período de 2006.



### Colheita da safra de inverno é intensificada

A colheita nas lavouras de Sumaré (SP), Paty do Alferes (RJ), Araguari (MG), norte do Paraná e Reserva (PR) deve ser intensificada na segunda quinzena de maio. Neste mesmo período, Mogi-Guaçu (SP) também entra no mercado. Em Sumaré, chuvas no começo de 2007 atrasaram o preparo do solo das primeiras lavouras em pouco mais de 15 dias, retardando a intensificação da colheita para este mês. Já em Mogi-Guaçu, as chuvas não atrapalharam os tratamentos culturais.

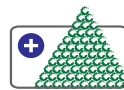
## Safra das secas inicia em maio

Paraná e Sudoeste Paulista, principais regiões produtoras de batata na safra das secas, iniciam a colheita em maio. No Sudoeste Paulista, a safra deve começar no final deste mês, com 500 hectares colhidos, o que corresponderia a 15% do total cultivado nessa região. A estimativa de bataticultores é que a área deste ano seja de 3.000 ha, 15% inferior à de 2006. Segundo produtores paulistas, o clima quente e seco entre março e abril prejudicou o desenvolvimento dos tubérculos e pode resultar em menor produtividade. Para o Paraná, a expectativa é de boa produtividade, pois o clima, até o último mês, não prejudicou as lavouras da região. Em maio, deverão ser colhidos cerca de 30% da área cultivada nos municípios paranaenses de Ponta Grossa, Curitiba, União da Vitória e Irati, totalizando aproximadamente 2.350 ha. Segundo dados da Secretaria da Agricultura e do Abastecimento do Paraná (Seab), a área total nessas regiões será 20% inferior à do ano passado. Assim, a temporada deste ano deverá registrar uma produção menor que em 2006.

## Veranico afeta produtividade no Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba

O veranico (estiagem com dias de intenso calor e insolação durante a estação chuvosa) no Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba (MG) entre março e abril prejudicou o desenvolvimento das batatas, principalmente das roças não irrigadas. Segundo produtores, a redução na produtividade em maio pode ser de até 30% em comparação à registrada na safra passada. Com

isso, a oferta dessa região neste mês deve ser menor que o estimado inicialmente.



## Oferta elevada em Água Doce

O projeto Hortifruti, do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea-Esalq/USP), inicia em maio a análise do mercado de batata de Água Doce (SC). Essa região vem se mostrando uma importante fornecedora do tubérculo para os atacados do Sudeste. Em maio, Água Doce segue em pico de safra e deverá colher cerca de 1.400 hectares neste mês, aproximadamente 25% da área total cultivada. O clima favorável no período de desenvolvimento da batata contribuiu para a boa qualidade do produto e a alta produtividade nas roças – superior a 40 t/ha. Grande parte da produção de Água Doce tem sido escoada para os principais atacados de São Paulo e Rio de Janeiro.

## Batata gaúcha nos atacados do Sudeste

O volume de batata do Rio Grande do Sul enviado para as ceasas do Sul e Sudeste aumentou significativamente nesta última safra das águas, por causa do incremento da área sulista. O maior volume produzido no estado deve continuar pressionando as cotações do tubérculo nos próximos meses. Bom Jesus e Ibiraiara (RS) têm se sobressaído na produção do estado e devem permanecer no mercado até julho.

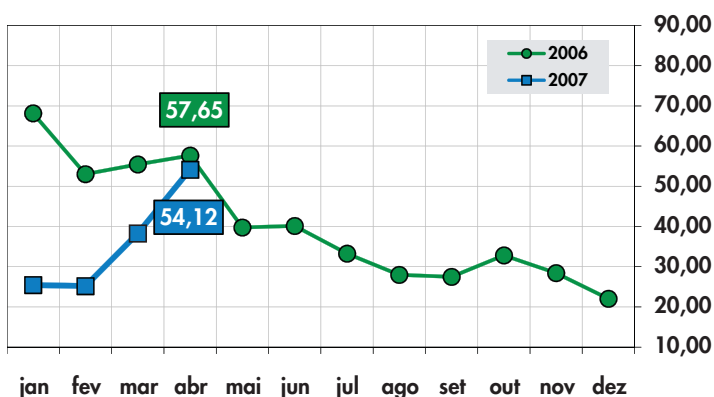


## Menor oferta e Semana Santa aquecem mercado em abril

O menor volume de batata ofertado em abril aliado à maior demanda, decorrente da Semana Santa, elevaram as cotações do tubérculo. A menor oferta foi resultado do atraso no calendário de colheita e da menor produtividade das roças do Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba (MG), principal ofertante do período. A valorização da batata só não foi maior porque Guaruva (PR) e o Sul de Minas, que fazem parte da safra das águas, ainda estavam colhendo no período. A batata especial, tipo ágata, foi comercializada em abril na média de R\$ 54,13/sc de 50 kg no atacado de São Paulo, valorização de 41,55% em comparação a março. A expectativa é que até a primeira quinzena de maio a oferta seja semelhante à registrada no final de abril. Já a partir da segunda quinzena, espera-se um aumento no volume de batata, devido ao início da safra das secas.



## Começa safra das secas



## Batata valoriza, mas preço é inferior ao de 2006

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

Fonte: Cepea

# fator C2

O resultado é a diferença

Cabrio Top | Cantus

## Uma nova era de produtividade no campo.



03

Fator C2 é um programa com aplicação de Cabrio Top e Cantus®  
em sementes selecionadas. Sempre recomendamos o teste.

### Fator C2. Você vai ver a diferença.

- Maior produtividade,  
maior rentabilidade
- Qualidade, tecnologia e proteção
- Manejo de resistência



**ATENÇÃO**

Este produto não substitui a semente selecionada, nem a um manejo adequado. Leia atentamente o guia fitossanitário de identificação e controle de doenças, na base de 10 toneladas. Utilize sempre de acordo com o manejo individual.

Nunca permita a utilização do produto por pessoas não treinadas.

Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo		Venda sob responsabilidade agrônoma
--	--	-------------------------------------

PRESTAR O MANEJO INTEGRADO

FALE COM A BASF: 0800 0192 500  
[www.agro.basf.com.br](http://www.agro.basf.com.br) [agro@basf.com](mailto:agro@basf.com)

Cultivando Inovação,  
Criando Valor

**BASF**  
The Chemical Company

## Clima prejudica qualidade do havaí

As altas temperaturas no Espírito Santo e na Bahia no início de abril aceleraram a maturação do mamão havaí tipo 12-18, diminuindo o calibre da fruta e comprometendo sua qualidade. A partir da segunda quinzena do mês, no entanto, chuvas nesses estados frearam a maturação da fruta. Esse fator contribuiu para a redução da oferta e deixou produtores locais em alerta com o risco de proliferação de doenças, como “pinta-preta” e “chocolate”, que começam a atingir as roças nessas regiões. Em maio, o clima deve ser mais ameno e, por isso, o volume de havaí pode ser baixo. Segundo o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (Cptec-Inpe), maio será marcado por temperaturas mais baixas nesses estados, devido à entrada de massas de ar frio. Em abril, o havaí foi comercializado no Espírito Santo a R\$ 0,33/kg, em média, valor 54% inferior ao registrado em março. Na Bahia, a variedade foi vendida a R\$ 0,36/kg no sul e R\$ 0,35/kg no oeste, queda de 64% e 42% respectivamente no mesmo período.



## Formosa desvaloriza em abril

A oferta de formosa aumentou em abril, contrariando as expectativas de agentes. O clima quente e úmido acelerou a maturação da variedade nas regiões produtoras no último mês, aumentando o volume ofertado no mercado interno. No Espírito Santo, a variedade foi co-

mercializada à média de R\$ 0,17/kg em abril, valor 48% inferior ao registrado em março. No sul e no oeste da Bahia, o formosa foi vendido à média de R\$ 0,19/kg (baixa de 51%) e R\$ 0,26/kg (queda de 52%), respectivamente. Para maio, a expectativa é de redução de oferta do formosa e reação do preço, pois a diminuição da temperatura, de acordo com projeção do Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (Cptec-Inpe), pode limitar o amadurecimento da fruta.



## Exportações brasileiras aumentam em março

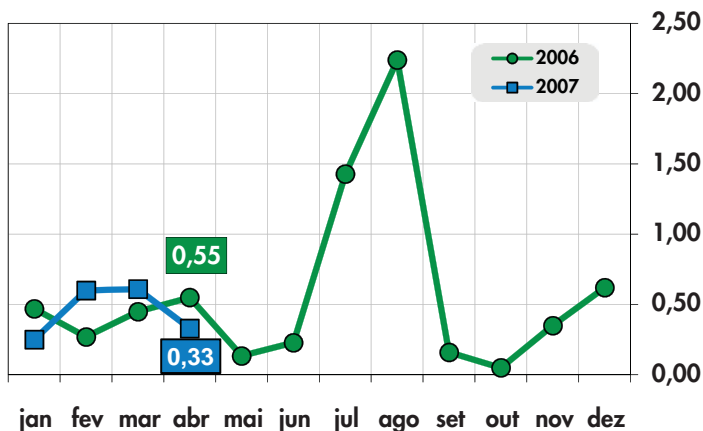
As exportações de mamão brasileiro aumentaram 14% em março, tanto em volume quanto em receita, em comparação a fevereiro, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Até o fechamento desta edição não haviam sido divulgados dados de exportação de abril, que pode ter diminuído nesse período. De acordo com exportadores, houve dificuldade para atender os pedidos no último mês, pois havia muito mamão havaí fora do padrão para exportação – baixa qualidade e muito pequeno. Para maio, a expectativa é que o volume de mamão embarcado não aumente, pois a oferta não deve ser alta. Além disso, o dólar está desvalorizado neste ano. De acordo com a pesquisa Focus, do Banco Central (BC), divulgada no dia 23 de abril, a taxa de câmbio em maio deve fechar em R\$ 2,03 por dólar.

## Produtores apostam na pós-colheita do mamão

Estudos na área de fruticultura, em relação à pós-colheita, ganham destaque quando se fala de mamão. Trata-se de uma fruta com características de vida pós-colheita relativamente curta e, por isso, o manejo adequado pode permitir um bom padrão de qualidade além de possibilitar a redução de perdas nas diferentes etapas da cadeia produtiva. Pesquisadores do estado do Espírito Santo estão testando um sachê, cuja a função é a absorção do gás etileno liberado naturalmente pelos frutos nas caixas de transporte, retardando a maturação e o envelhecimento do fruto. Os testes analisaram estágio de maturação, cor, firmeza da polpa e graus brix. De acordo com os resultados, esse produto é muito eficiente, pois atingiu o principal objetivo que é aumentar a longevidade do mamão pós-colheita, reduzindo as perdas.



**Adversidades climáticas comprometem qualidade do havaí**



## Havaí desvaloriza com maior oferta

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

Fonte: Cepea

## Colheita avança no Vale do São Francisco

O volume de melão colhido no Vale do São Francisco deve aumentar em maio, desvalorizando a fruta. Em abril, o ritmo de colheita não aumentou como o esperado, pois produtores de algumas regiões atrasaram o plantio devido às chuvas de fevereiro e só reiniciaram as atividades quando as condições climáticas melhoraram. A ausência de chuvas nas lavouras dessa região desde março favoreceu a qualidade do melão que, segundo produtores, está superior à da fruta colhida em abril de 2006. O melão amarelo tipo 6 - 7 foi comercializado no Vale do São Francisco a R\$ 18,73/kg, em média, no último mês, valor 54% superior ao do mesmo período do ano anterior e 20% maior que o de março de 2007. Se as condições climáticas continuarem favoráveis e o melão, valorizado, as fazendas poderão investir mais em tecnologia para ofertar a fruta com qualidade suficiente para competir com a fruta do Rio Grande do Norte no mercado nacional, de acordo com melonicultores.

## Exportadores potiguares intensificam negociações de contratos

As negociações dos contratos para os embarques da safra 2007/08 de melão do Rio Grande do Norte, que começaram em abril, devem ser intensificadas em maio. De acordo com exportadores, a expectativa é que o número de contratos com a Europa aumente 10%. A estimati-

va preliminar dos melonicultores é que a área plantada na próxima temporada permaneça praticamente estável em relação à de 2006/07. O que poderá mudar é a proporção de melões nobres em relação a de amarelo. Tradicionalmente, o cultivo voltado ao mercado externo começa em junho e a colheita, em meados de agosto, junto com o início dos embarques. Com a desvalorização do dólar neste ano – abril fechou a R\$ 2,04/US\$, de acordo com o Banco Central (BC), o reajuste dos contratos poderá chegar a 20% segundo exportadores potiguares. A expectativa do câmbio para o final de maio é de R\$ 2,03/US\$, segundo a pesquisa Focus do BC divulgada no dia 23 de abril, o que reforça a probabilidade de aumento nos valores dos contratos. Exportadores afirmam que esse reajuste não diminui a competitividade do melão nacional em relação à fruta de outros países, pois durante o principal período dos embarques brasileiros – de setembro a fevereiro –, há pouca oferta de melão de outras origens na Europa.

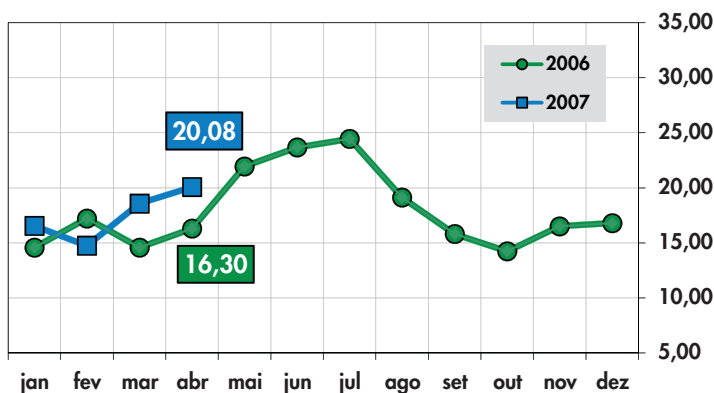


## Menor volume impulsiona preço do melão

O baixo volume de melão nas principais regiões produtoras do País impulsionou os preços da fruta em abril. Além do ritmo lento de colheita no Vale do São Francisco, chuvas nas lavouras do Rio Grande do Norte e Ceará em março prejudicaram os últimos volumes de melão dessa praça. Segundo atacadistas, o excesso de umidade provocou semente solta e problemas no talo na fruta desse pólo. Assim, houve descarte de parte da carga proveniente do Rio Grande do Norte e Ceará. O preço médio recebido por atacadistas de São Paulo (SP) pelo melão amarelo tipo 6 - 7, das duas regiões, foi de R\$ 20,08/cx de 13 kg, em abril, valorização de 8% em relação a março. Em comparação com os valores praticados no mesmo período de 2006 (R\$ 16,30/cx), o preço está cerca de 23% maior neste ano. Em abril de 2006, o volume colhido no Rio Grande do Norte e Ceará foi maior em relação ao mesmo mês de 2007. As chuvas não foram intensas, permitindo o aumento da oferta de melão. Além disso, as temperaturas da região de São Paulo estavam mais amenas, o que inibiu o consumo de frutas, reduzindo as vendas.



Agora é a vez do Vale do São Francisco!



Fonte: Cepea



## Menor oferta valoriza melão

Preços médios recebidos por atacadistas de São Paulo pelo melão amarelo tipo 6-7 - R\$/cx de 13 kg

## Mais laranja em maio

Um maior volume de precoces deverá estar disponível no mercado em maio, além de variedades de meia-estação (lima e baía) e tangerinas, por causa da intensificação da colheita. Com o aumento da oferta neste mês, alguns produtores apostam que as indústrias de suco retomem o processamento. Até o fim de abril, apenas duas empresas estavam recebendo a fruta, mas de forma controlada. O preço recebido por produtores no mercado *spot* – portão da indústria – oscilou entre R\$ 7,80/cx e R\$ 9,00/cx, valores muito abaixo dos praticados no primeiro trimestre do ano, quando a fruta valia cerca de R\$ 15,00/cx. Em abril, o grande volume disponível de laranja de baixa qualidade no estado de São Paulo prejudicou a comercialização, pressionando o valor da fruta.

## Novos plantios de laranja podem deter o avanço da cana

Segundo o Instituto de Economia Agrícola (IEA), a citricultura brasileira está se renovando e, em 2006, o setor tem a maior proporção de pés novos em relação ao número total de árvores desde 2001. Apesar do número decrescente de pés em produção, atualmente em torno de 180 milhões

de pés – 5 milhões a menos que em 2001 –, o número de pés novos na temporada 2006/07 é 58% superior ao da safra 2000/01, totalizando 33 milhões de árvores. A venda de mudas nos viveiros em 2007 também deve manter essa tendência. Isso não impediu, contudo, o avanço da cana nas tradicionais áreas citrícolas. Analisando os dados de plantio de área de cana nos municípios citrícolas mais importantes, pode-se observar que em 2001, para cada 1 hectare cultivado de cana nestas regiões, existiam 100 pés de laranja. Hoje, essa proporção caiu para 80 pés de laranja para cada ha cultivado com cana. Avaliando a proporção de pés novos de laranja com área nova de cana nos municípios citrícolas, a relação é mais equilibrada. Em 2001, havia o plantio de 67 árvores de laranja para cada área nova cultivada de cana. Em 2006, essa relação foi de 64 árvores. Isso é resultado das novas áreas de produção citrícola no sudoeste de São Paulo.

## Setor de olho na safra 2007/08 da Flórida

A safra 2006/07 da Flórida deve finalizar em maio, com uma produção de cerca de 130 milhões de caixas, de acordo com o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA). Essa é a menor safra da Flórida em 17 anos – só não é menor que a de 1989/90, atingida por forte geada. O preço do suco no mercado internacional, no entanto, tem caído. Segundo analistas, o mercado já teria assimilado os números desta safra e estaria de olho na próxima. A expectativa é que a produtividade da temporada 2007/08 da Flórida seja elevada por conta da boa floração nos pomares, podendo alcançar 180 milhões de caixas. Para isso, é necessário que sejam colhidas em torno de três caixas por árvore e que o número de plantas em produção não tenha se alterado em relação ao inventário feito em 2006. No entanto, é difícil afirmar que a Flórida tenha capacidade de produzir esse volume. Além disso, ainda não é possível afirmar se esse aumento será suficiente para recuperar o déficit de suco dos últimos anos. Essa mudança de percepção dos agentes aliada à perspectiva de uma boa safra no Brasil, estimada em 360 milhões de caixas divulgada em abril pelo Instituto de Economia Agrícola (IEA), fizeram com que as cotações da bolsa de mercadorias de Nova York (Nybot) começassem um novo ciclo de volatilidade, que deve seguir até encontrar um novo piso no cenário internacional. Esse piso só deverá ser alcançado em setembro, período estimado para um novo inventário de plantas na Flórida.

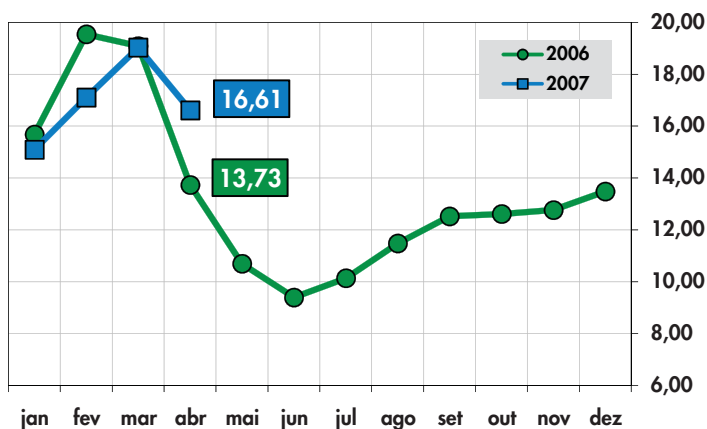


**Aumenta oferta de laranja no mercado interno**

### FÓRMULA DA FAESP:

Bonificação para a safra 2006/07: US\$ 1,47/cx\*

\* Dados parciais até abril. O fechamento do valor será no dia 31/06/2007. Essa bonificação é válida para fornecedores que assinaram com a indústria um termo aditivo de reajuste dos contratos da safra 2006/07 através da fórmula descrita na edição nº 50 da Hortifruti Brasil.



## Baixa qualidade reduz valor da laranja pêra

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



Fonte: Cepea

# ESTÁ NASCENDO UMA NOVA ERA EM CITROS

## A ERA DA MÁXIMA PROTEÇÃO SYNGENTA

A Syngenta traz para o mercado de citros toda a estrutura que fez dela a marca preferida dos agricultores no mundo todo.

Além de uma extensa linha de produtos consagrados, são milhares de profissionais se empenhando em oferecer muita segurança para as lavouras e comodidade para o agricultor.

Procure um distribuidor Syngenta e desfrute você também a tranquilidade de contar com o melhor.

### 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 receita de agrônomo



C.a.s.a. 0800 704 4304  
CENTRO AVANÇADO SYNGENTA DE ATENDIMENTO  
DUVIDAS - SUGESTÕES - EMERGÊNCIAS

syngenta.

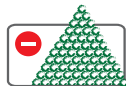
www.syngenta.com.br



## Tempestade causa perdas em Santa Catarina

### Temporal prejudica lavoura catarinense

Uma forte tempestade atingiu a região norte de Santa Catarina no início de abril, causando perdas na produção de banana, principalmente em Jaraguá do Sul, Guaramirim, Massaranduba e São João do Itaperiú. O temporal, além de derrubar as bananeiras, reduziu a área foliar, atrapalhando a fotossíntese das plantas, o que deve afetar a produtividade dos cachos futuros. As perdas em algumas propriedades podem chegar a 60% de acordo com produtores. No entanto, o prejuízo total da região não deve ultrapassar os 20%, pois apenas algumas cidades foram afetadas. Apesar da tempestade, o norte de Santa Catarina, típica região produtora de banana nanica, deverá apresentar uma elevada oferta da variedade nos próximos meses. O clima chuvoso e quente do início de 2007 e os bons tratos com a cultura desde o fim de 2006 favoreceram o desenvolvimento dos cachos. A produtividade dos bananais deverá ser maior que a do ano anterior, pressionando a cotação da fruta. Em abril, a nanica foi cotada em média a R\$ 4,85/cx de 22 kg na região, valor 1% superior ao registrado em março.



### Oferta de prata é baixa

A oferta de banana prata deve permanecer baixa em maio no Vale do Ribeira (SP) e no norte de Minas Gerais, devido ao período de entressafra. O volume colhido deverá aumentar apenas no segundo semestre, mantendo o preço da variedade elevado em maio. Em abril, a prata foi comercializada a R\$ 16,16/cx de 20 kg, em média, na região paulista e a R\$ 14,88/cx no norte

mineiro, alta de 12% e 19%, respectivamente, em relação a março. Bom Jesus da Lapa (BA), que está produzindo cerca de 4 mil hectares da variedade, está se beneficiando da menor oferta nessas regiões. Produtores de Bom Jesus da Lapa têm aumentado o envio de cargas para São Paulo e Rio de Janeiro, apesar da grande distância.

### Safra de nanica do Vale do Ribeira começa em maio

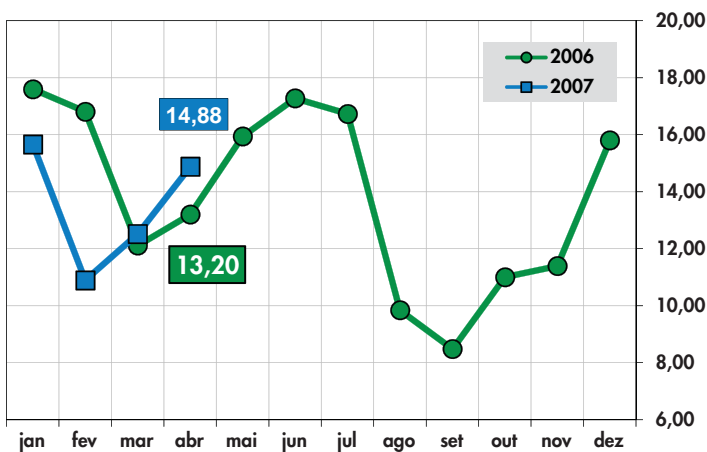
O baixo volume de chuva no Vale do Ribeira (SP) em abril associado à redução da temperatura média da região atrasaram o início da safra – previsto para abril – para maio. Segundo o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (CpTec-Inpe), a previsão para o período de maio a julho é de temperatura de normal a acima da média histórica e de um volume de chuva de normal a abaixo da média histórica no Sudeste. Caso a estimativa se concretize, não deverá ocorrer pico de oferta na região. O Vale do Ribeira é acidentado e os bananais que estão em solo mais úmido devem ter a colheita antecipada em relação aos que estão plantados em solo mais seco. Em abril, a nanica desvalorizou cerca de 3% na região em comparação a março, devido a maior oferta da variedade na região.

### Cooperativa da Agricultura Familiar Rio Novo faz um ano

A cooperativa da Agricultura Familiar Rio Novo fez um ano em abril. Ela é formada por pequenos bananicultores de Corupá (SC). Além do trabalho para melhoria da qualidade da fruta e venda direta ao comprador, produtores aumentaram seu poder de barganha na compra de insumos. A banana vendida por meio da cooperativa tem registrado um preço acima da média da região. Os cooperados têm agregado valor ao produto através da diferenciação por peso e qualidade. Eles já pensam em montar uma casa de embalagem para a cooperativa e conquistar novos mercados.

### Sigatoka negra deve permanecer estável

O número de pulverizações contra a sigatoka negra deve permanecer estável no Vale do Ribeira (SP) e no norte de Santa Catarina neste ano em relação a 2006. Segundo agentes, nas propriedades em que as pulverizações através do monitoramento da doença e os tratos culturais são feitos como o recomendado, a doença está controlada, mantendo o número de pulverizações de 8 a 10 no Vale do Ribeira e de 5 a 7 no norte catarinense.



### Baixa oferta avança valor da prata

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



Fonte: Cepeca





## Colheita no Paraná é intensificada

### Pico de safra no Paraná

A oferta de uva paranaense deve aumentar em maio com a concentração da colheita nas regiões de Marialva (PR) e do norte do Paraná (Uraí, Assaí e Bandeirantes). Segundo produtores, cerca de 60% da produção total dessas praças deve ser colhida neste mês, ficando 10% para junho, quando encerra a safra. O Paraná será o principal fornecedor do mercado nacional no período. Devido à maior oferta, o valor pago ao produtor paranaense em abril – média de R\$ 2,31/kg para a variedade Itália – não deve ser registrado em maio. A menor incidência de chuva nessas regiões em abril favoreceu a obtenção de produtos de alta qualidade – bagas graúdas, doces e mais resistentes à pós-colheita.

### Clima seco favorece produção no Vale do São Francisco

O volume de chuva no Vale do São Francisco entre maio e julho deve ficar de normal a abaixo da média histórica para a região, segundo o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (Cptec-Inpe). Se o clima permanecer quente e seco em maio, exportadores nordestinos, que apostaram na produção neste primeiro semestre, devem ser favorecidos, visto que o pico dos embarques da uva do Nordeste para a União Européia deve ocorrer neste mês. Em abril, o baixo volume de chuva já favorecia a qualidade da uva do Vale do São Francisco.

### Safrinha intensifica nos parreirais paulistas

Porto Feliz (SP), Louveira (SP) e Indaiatuba (SP) devem entrar em pico de colheita da uva niaga-

ra em maio, havendo a desvalorização da fruta, como ocorrido no mesmo período de 2006. Essas regiões iniciaram a colheita neste mês e devem ofertar a variedade até início de julho. Neste ano, produtores de Porto Feliz reduziram o número de podas para 30% do total, devido à descapitalização com a safrinha de 2006. Em Louveira e Indaiatuba, cerca de 40% das parreiras foram podadas para esta safrinha, com a produção permanecendo semelhante à média de anos anteriores.

### Desvalorização do dólar pode limitar rentabilidade

Projeção do mercado financeiro para a taxa de câmbio em maio recuou de R\$ 2,04 para R\$ 2,03 por dólar, de acordo com a pesquisa Focus do Banco Central (BC), divulgada no dia 23 de abril. A valorização do Real em relação ao dólar vem limitando a rentabilidade dos exportadores nordestinos, que recebem nessa moeda. Além disso, impulsiona as importações da fruta de países concorrentes, como Chile e Argentina. A projeção para a taxa de câmbio no fim deste ano recuou de R\$ 2,10 para R\$ 2,06.

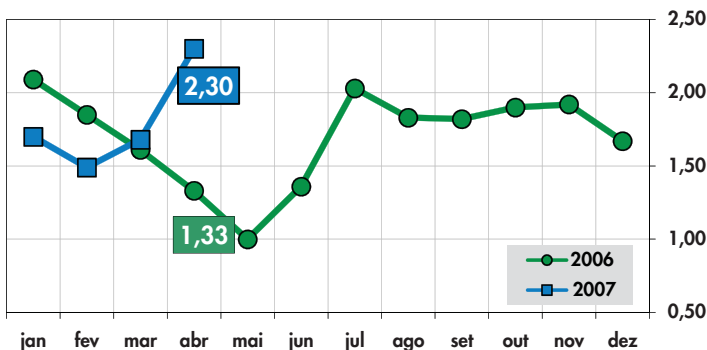


### Preços recordes em abril

A redução da oferta de uvas finas em abril valorizou a fruta em cerca de 37% em comparação com o preço registrado em março. A variedade Itália foi comercializada no último mês à média de R\$ 2,30/kg, maior patamar alcançado para o mês de abril desde o início do levantamento de preços pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea-Esalq/USP) em 2001. O menor volume no período deve-se ao final da colheita em São Miguel Arcanjo (SP) e Pilar do Sul (SP), à baixa disponibilidade do produto no Paraná, devido ao atraso no início da safra, e à restrição da oferta do Nordeste.

### Seguem as podas em Jales e Pirapora

Em maio, os parreirais de Jales (SP) e Pirapora (SP) prosseguem com a condução das podas e outros tratamentos culturais, aguardando colheita somente a partir de final de junho. No momento, ainda não há estimativa do volume que será colhido nessas regiões no segundo semestre. Até o final de abril, o clima nessas praças foi favorável à produção, e a estimativa é de boa qualidade e alta produtividade na safra de 2007.



Fonte: Cepea



### Baixa oferta eleva preço da uva

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

## Clima prejudica floração na Bahia

A oferta de manga deve continuar baixa em Livramento de Nossa Senhora (BA) em maio. O forte calor na região tem dificultado as induções florais nos pomares. Alguns produtores vêm tentando induzir o florescimento através do estresse hídrico, controlado pela irrigação, visto que os níveis de precipitação neste ano têm sido menores que os registrados usualmente nesta época na região, tornando a irrigação necessária. No entanto, a temperatura está muita elevada, o que prejudica essa prática. Em abril, a maior parte dos pés estava com pouca ou nenhuma flor, o que deve causar a diminuição da produção entre julho e agosto.



**Falta de chuva reduz produção em Livramento de Nossa Senhora**

## Brasil pode entrar mais cedo no mercado norte-americano

A manga brasileira pode entrar nos Estados Unidos mais cedo neste ano, assim como aconteceu em 2006, quando as exportações foram iniciadas em agosto, um mês antes da época usual. A antecipação da entrada do Brasil no mercado norte-

americano pode ser prevista devido ao ritmo de colheita mexicano, divulgado pela Sagarpa (Departamento de Agricultura do México). Em 2006, as exportações mexicanas se concentraram entre maio e agosto, quando foram enviados aos Estados Unidos quase 75% do total exportado ao mercado norte-americano na safra. Essa concentração fez com que, entre agosto e outubro, houvesse significativamente menos manga mexicana no mercado norte-americano. Até o final de fevereiro de 2007, já haviam sido colhidos 21% da área de manga do México, e em 2006, a colheita no mesmo período foi de aproximadamente 17% da área. Se esse padrão se mantiver, a concentração de oferta pode dar a exportadores brasileiros a oportunidade de iniciar seus envios aos Estados Unidos com antecedência, conseguindo preços maiores.



## Exportações para a Europa aumentam

As exportações brasileiras à União Européia devem aumentar em maio, acompanhando a elevação da oferta no período. Porém, a concorrência com outras origens, como Costa Rica, Costa do Marfim e Senegal, deve pressionar os valores da manga comercializada no mercado europeu, reduzindo a rentabilidade de produtores e exportadores brasileiros. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), as exportações de manga à Europa entre janeiro e março de 2007 foram 20% inferiores às do mesmo período de 2006, em razão da escassez de oferta nas principais regiões produtoras do Brasil neste ano. A receita, por outro lado, aumentou quase 10% em março em relação à 2006, favorecida pela baixa oferta na Europa no primeiro trimestre deste ano.

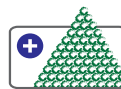
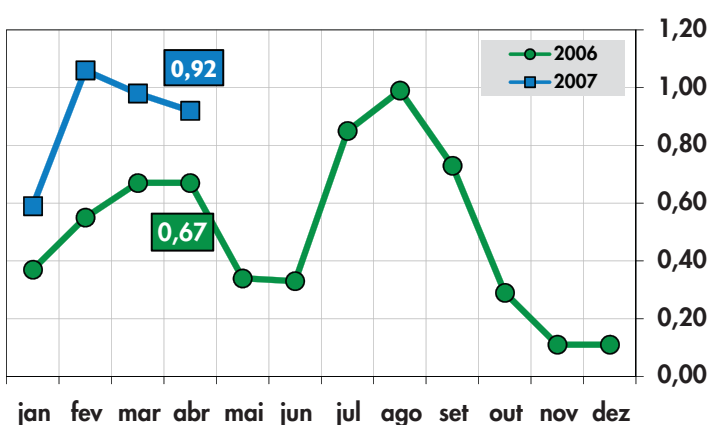
## Exportações de manga brasileira em receita por kg (valor FOB) e volume

	2006		2007	
	R\$/kg*	toneladas	R\$/kg*	toneladas
JANEIRO	1,42	3.323	1,49	3.420
FEVEREIRO	1,62	5.225	1,60	2.619
MARÇO	1,48	5.524	1,78	5.206
TOTAL	1,52**	14.072	1,65**	11.245

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior (Secex)

\*para a conversão dólar-real foi utilizada a cotação do dia 01/05 - R\$ 2,03/US\$

\*\* Média dos preços no trimestre



## Maior oferta de manga do Nordeste em maio

O volume de manga em Petrolina (PE) e Juazeiro (BA) deve aumentar em maio, no entanto, a fruta não deve desvalorizar em comparação com o mesmo período de 2006, de acordo com produtores. A boa qualidade da manga neste ano tem sido um fator positivo para a sua valorização. Segundo produtores, doenças, como a antracnose, não têm atingido seriamente as lavouras, dado o baixo volume de chuvas na região. Em abril, a tommy foi comercializada nas roças do Vale do São Francisco a R\$ 0,92/kg, em média, valor 37% maior que o do mesmo período de 2006. No entanto, o preço da fruta caiu 6% em comparação a março, por causa da maior oferta de manga de boa qualidade neste mês, pico de safra do primeiro semestre em Petrolina e Juazeiro.



## Fruta nordestina permanece valorizada

Preços médios recebidos por produtores do Vale do São Francisco pela tommy - R\$/kg

Fonte: Cepeca

Todo  
seu[bb.com.br/agronegocios](http://bb.com.br/agronegocios)

O Renato quer um banco com linhas de financiamento especiais para a fruticultura.

**Esse Banco é todo seu.**

O BB Fruticultura é um programa de financiamento feito exclusivamente para a fruticultura brasileira e que beneficia desde os pequenos agricultores até a agricultura empresarial, cooperativas, processadoras de frutas, supermercados e empresas exportadoras. É o apoio do BB a um dos segmentos que mais se destacam na economia do País.



**BANCO DO PRODUTOR RURAL**



ENTREVISTA: **Ademerval Garcia**

## É PRECISO CRIAR UM MECANISMO NEGOCIAL QUE PROPORCIONE PREVISIBILIDADE PARA OS AGENTES

Ademerval Garcia, formado em direito, com especialização em *marketing* e administração, é presidente da Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos (Abecitrus), desde a sua fundação em 1988. Garcia foi um dos representantes mais atuantes do lado da indústria em busca de um acordo de renegociação dos contratos na temporada 2006/07.

**Hortifruti Brasil:** *Nos últimos anos, a Abecitrus reduziu o número de filiadas e somente uma processadora hoje faz parte da associação. Essa nova configuração alterou o papel (nacional e global) que a Abecitrus representa junto ao setor citrícola?*

**Ademerval Garcia:** No início, havia muita insegurança no mercado se a Abecitrus iria continuar ou não. O tempo mostrou que sim. A Abecitrus é a única janela de contato do setor industrial para a imprensa, autoridades nacionais e estrangeiras e para o mercado. As demais empresas, mesmo afastadas da Abecitrus, têm participado da solução de demandas comuns muito específicas, especialmente em matérias técnicas oriundas de organismos estrangeiros. Acho que é uma demonstração de grande responsabilidade da Cutrale manter a Abecitrus, que, afinal, foi fundada por ela, em 1998 - lá se vão quase vinte anos - e só ampliou o número de associados por insistência destes, em 1994. Continuamos abertos a todos, trabalhando em benefício de todos, procurando corresponder ao que o mercado, governos e a sociedade esperam de nós.

**Hf Brasil:** *Na opinião do senhor, a renegociação da safra 2006/07 conseguiu realinhar os preços da laranja no mercado interno com os do suco no mercado internacional?*

**Garcia:** Essa é uma pergunta para cuja resposta não me sinto confortável. A Abecitrus tem muito pouca informação sobre preços e políticas comerciais e pretende continuar assim, porque isso é um assunto concorrencial e uma associação deve ficar longe dele. Mas deve-se levar em conta que laranjas e suco de laranja têm momentos específicos de mercado, isto é, o preço da fruta é formado segundo expectativas do preço do suco, que podem até não se realizar. Por isso, a eterna pergunta de por que as indústrias pagam caro quando o suco está barato e vice-versa. A indústria trabalha com expectativas muito além do ano-safra. Isto é da natureza do negócio e não vai mudar. Agora, muita gente fala de preço internacional como sendo o da bolsa de

Nova York e isto confunde as pessoas. Os preços cotados na bolsa são para suco colocado em armazéns da Flórida, e não no interior de São Paulo. Há que se deduzirem as despesas, impostos e custos para equiparar com o produto deles e isto é importante que o público saiba, para não ser manipulado por informações tendenciosas.

**Hf Brasil:** *Qual sua opinião sobre as negociações de preços em 2006? A fórmula de bonificação acordada entre as indústrias e a Faesp foi um avanço?*

**Garcia:** Houve muito avanços, ali. Um deles foi voltar a conversar, o que não se fazia há muitos anos. É preciso criar um mecanismo negocial, qualquer que seja ele, que proporcione previsibilidade para os agentes econômicos envolvidos, já que é um setor que trabalha a longo prazo. E esse mecanismo deve dividir os riscos e oportunidades porque, embora independentes, as duas cadeias produtivas são interdependentes, isto é, o produtor da matéria-prima precisa da indústria e a indústria precisa da matéria-prima. O mecanismo desenvolvido, depois de muita discussão, é um mecanismo lógico que, aperfeiçoado, pode ser muito útil ao Brasil. E não muito diferente do existente até 1994.

**Hf Brasil:** *A Abecitrus foi uma das representações a assinar o acordo com a Faesp de renegociação de preços. Muitos produtores argumentam que as indústrias que assinaram esse acordo não estão negociando com eles nos mesmos termos, mesmo depois da assinatura oficial?*

**Garcia:** As indústrias associadas da Abecitrus estão. Agora, na vida real, o que acontece é que quando duas partes se sentam para conversar, como estão habituadas, há um jogo de interesses, ausente na negociação ampla, que às vezes não fecha e aí a negociação empaca. De novo, o horizonte da indústria é de longo prazo e o do produtor, mais imediato. Às vezes, quando a conversa demora muito, o mercado muda e tudo tem que começar de novo. Mas, sem dúvida, foi uma evolução importante. ■



## É IMPORTANTE QUE O CADE INVESTIGUE A ACUSAÇÃO DE CARTEL

ENTREVISTA: Flávio de Carvalho Pinto Viegas

O engenheiro industrial Flávio Viegas, com especialização na área de alimentos, conhece muito bem a cadeia citrícola visto que, por 18 anos, foi diretor da Frutesp, antes de esta empresa ser vendida para a Coinbra, em 1993. Desde 2003, ele vem reorganizando a Associação Brasileira de Citricultores (Associtrus) que, desde a extinção do contrato padrão, em 1995, tinha reduzido seu papel como representante dos citricultores.

**Hortifruti Brasil:** Qual é o papel da Associtrus no setor citrícola?

**Flávio de Carvalho Pinto Viegas:** A Associtrus tem, em seu estatuto social, objetivos bem definidos e perfeitamente afinados com o momento atual, dentre os quais assistir e defender os legítimos interesses de seus associados em todo o território nacional. A entidade procura conscientizar todos os produtores sobre a necessidade de organização do setor, visando ao equilíbrio de forças, necessário para a preservação da justa distribuição de renda ao longo da cadeia produtiva. Em toda cadeia produtiva, os segmentos menos organizados transferem renda para os mais organizados, o que vem ocorrendo em nosso setor nos últimos 15 anos.

**Hf Brasil:** Qual a opinião do senhor sobre as negociações entre o produtor e a indústria em 2006? Houve avanços naquele período?

**Viegas:** Têm ocorrido avanços na união dos citricultores e no reconhecimento do trabalho da Associtrus, refletidos no aumento de associados em 2006. A disposição dos citricultores em contestar a validade dos contratos firmados após ter sido comprovada a cartelização do setor e a liminar que reconhece a ilegalidade dos contratos foram marcos na reorganização dos produtores.

**Hf Brasil:** Na opinião do senhor, a renegociação da safra 2006/07 conseguiu alinhar os preços internos da laranja aos valores do suco no mercado internacional?

**Viegas:** Conseguimos um pequeno reajuste nos preços, mas que foi insuficiente não só para realinhar os valores da laranja no mercado interno aos do suco no mercado internacional, como também para cobrir os custos de produção. Apesar de as processadoras de suco estarem sob investigação e das evidências de cartelização, elas estão confiantes na impunidade e continuam infringindo as leis que regulam a concorrência.

**Hf Brasil:** Qual a opinião do senhor quanto ao acor-

do de bonificação assinado pela Cutrale e Coinbra com a Faesp?

**Viegas:** A proposta da Faesp não teve, em nenhum momento, o objetivo de corrigir as distorções que prevalecem na nossa cadeia produtiva. Seu objetivo foi servir de “cortina de fumaça” para encobrir os verdadeiros objetivos das negociações: o encerramento das investigações sobre o cartel e a devolução dos documentos apreendidos na “Operação Fanta”.

**Hf Brasil:** A decisão da Associtrus de sair das negociações de preços ocorridas na Faesp não prejudicou o lado do produtor?

**Viegas:** De forma nenhuma. A Associtrus não tinha outra saída senão atuar no sentido de evitar a aprovação do acordo pelo Cade, no momento em que percebeu que suas reivindicações não estavam sendo aceitas e que sua presença estava sendo usada para forçá-la a compactuar com o acordo tramado fora da mesa de negociações, para suspender as investigações de cartel.

**Hf Brasil:** Qual a perspectiva do senhor para a temporada 2007/08? A rentabilidade será melhor que a obtida em 2006/07?

**Viegas:** Temos que acreditar que sim. Porém as indústrias permanecem alinhadas à situação que prevalecia antes da “Operação Fanta”. Portanto, a cartelização continua. O envio da lei que modifica o Sistema Brasileiro da Concorrência, dentro da medida provisória do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), abre a perspectiva para a indústria de que a lei seja modificada para permitir o acordo e venha livrá-la da punição. A sensação de impunidade é um incentivo para manter os preços da laranja baixos. Como havíamos denunciado, as manobras baixistas estão em curso, com a redução do preço da fruta no portão de R\$ 16,00 para R\$ 8,00 por caixa e o retardamento da renovação de contratos. A Associtrus, porém, está atenta e lutará para que o cartel não fique impune, para que os citricultores tenham novas alternativas para negociar sua fruta e que o “Consecitrus” seja adotado. ■



## É IMPORTANTE AS INDÚSTRIAS CUMPRIREM O ACORDO ASSINADO COM A FAESP

ENTREVISTA: **Marco Antonio dos Santos**

Marco Antonio dos Santos, formado em direito, é diretor da mesa de citricultura da Federação de Agricultura do Estado de São Paulo (Faesp). Santos foi um dos membros mais atuantes da Federação em 2006 e, após dezenas de reuniões com as indústrias, conseguiu a formalização do acordo de bonificação da safra 2006/07 para os fornecedores da Cutrale e da Coinbra com contratos assinados antes de 2006.

**Hortifruti Brasil:** *Qual é o papel da Faesp junto ao setor citrícola?*

**Marco Antonio dos Santos:** A Faesp é uma entidade bem abrangente. Ela representa a agropecuária de todo o estado de São Paulo. Dentro da Federação têm as 'mesas' (grupos de trabalho) que representam cada segmento, como a da laranja, da cana, a do leite. Na última temporada, a Faesp teve uma postura muito firme e importante nas renegociações com as indústrias.

**Hf Brasil:** *Como a Faesp se posiciona quando há um impasse entre os citricultores e a indústria, pois a Federação também representa as indústrias, visto que essas apresentam pomares de laranja próprios?*

**Santos:** A Faesp se posiciona do lado do citricultor, porque ela representa o setor produtivo. A indústria, apesar de também ser produtora, nunca reivindicara seu lugar como produtora. A Federação está ao lado dos sindicatos patronais do estado de São Paulo.

**Hf Brasil:** *Qual sua opinião sobre as negociações de preços em 2006? Houve avanços nesse período?*

**Santos:** Eu acho que houve avanços. Primeiro, porque as empresas reviram os valores da safra 2006/07 que já estava contratada desde 2005 e seus preços já acordados antecipadamente com os produtores. Outro ponto importante é a volta das indústrias para uma mesa de negociação após 16 anos. Não era o que desejávamos, mas foi uma vitória. Foi o que conseguimos após oito meses de negociações com a Cutrale e a Coinbra, as únicas até o momento que assinaram o acordo de renegociação de preços para a temporada 2006/07 com os seus fornecedores, através da Faesp.

**Hf Brasil:** *Na opinião do senhor, a renegociação da safra 2006/07 conseguiu realinhar os preços da laranja no mercado interno com os do suco no mercado internacional?*

**Santos:** Os produtores que não tinham contratos e comercializaram sua fruta no portão obtiveram preços muito bons na temporada passada. Para aqueles com contrato, conseguimos elevar o piso da caixa de laran-

ja para US\$ 4,00, um avanço quando comparado com o piso anterior de US\$ 2,70/cx. Evoluímos também no mecanismo de formação de preços com a criação da fórmula de bonificação da Faesp, que leva em conta os valores da bolsa de Nova York. Mesmo com esses avanços, o preço recebido pelo produtor na temporada passada ainda não foi o melhor.

**Hf Brasil:** *Muitos fornecedores das indústrias que assinaram o acordo com a Faesp argumentam que ela não está negociando com eles nos mesmos termos acordados?*

**Santos:** O documento foi assinado e é de domínio público. Eu também estou ouvindo de alguns produtores que a indústria não está praticando a fórmula de bonificação, mesmo depois da sua assinatura oficial. Nós temos um acordo assinado pela Cutrale e pela Coinbra e o fornecedor dessas empresas, que assinou um contrato antes de outubro de 2005, tem o direito de receber esse reajuste. Quem não recebeu, não tenha dúvida que nós temos autarquias que podem arbitrar para resolver essa situação. Vale lembrar que essa fórmula foi sugerida pela própria indústria e não pelo produtor. Alguns citricultores alegaram que a indústria está renegociando o piso (US\$ 4,00/cx), mas não está incluindo a fórmula de bonificação, outros conseguem o bônus desde que estendam o prazo do contrato. O nosso desgaste foi grande, pois nos reunimos dezenas de vezes. Espero que todo esse esforço não seja em vão e que as empresas cumpram o acordo.

**Hf Brasil:** *Qual é a sua perspectiva em termos de rentabilidade para a citricultura paulista na temporada 2007/08? Será melhor que a obtida em 2006/07?*

**Santos:** Têm uma série de fatores que podem afetar a rentabilidade do citricultor. A principal é o enfraquecimento do dólar. Há citricultores com contratos de US\$ 3,00 a 3,50/cx na temporada 2007/08 e é preciso rever novamente esses valores. Historicamente, são valores bons de contratos, mas com o câmbio no patamar que se encontra, é uma remuneração muito baixa. ■

**Nova  
Formulação!**

Dow AgroSciences



**Fique tranqüilo...  
a chuva passa e Dithane\* NT fica!**

Protege  
Batata



Protege  
Tomate



Protege  
Uva



**Dithane\* NT**

**continuará protegendo sua plantação,  
mesmo depois da chuva!**

**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 individuais. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade.

Consulte sempre um engenheiro agrônomo.  
Venda sob rescrição agrônomo.



Dow AgroSciences  
www.dowagrosciences.com.br

# DuPont<sup>TM</sup> Curzate<sup>®</sup> BR

fungicida



## Curzate<sup>®</sup> BR. A vacina da sua lavoura. Agora em embalagem que dissolve na água.

Comprovado: tudo que é bom pode ficar ainda melhor!  
Curzate<sup>®</sup> BR em embalagem que dissolve na água é mais praticidade e economia, com o resultado e eficiência que você já conhece e confia.

- Alta eficácia na prevenção – ativa as defesas naturais da planta
- Dois ativos conjugados: Cimoxamil e Mancozeb – modos de ação diferentes
- Ação sistêmica local, com alto poder de penetração na folha
- Ação antiesporulante – evita o desenvolvimento e disseminação de doenças
- Mais praticidade: basta colocar o saco solúvel na água e realizar a pré-mistura
- Mais economia: maior aproveitamento do produto, sem desperdício



*Os milagres da ciência*

© Copyright 2007, 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 agrônômico.

