

**SE EU CALCULAR
TODOS OS CUSTOS,
DESISTO DA ROÇA**

DISTRIBUIÇÃO GRATUITA
VENDA PROIBIDA

**Este é um dos mitos a ser superado
sobre custo de produção para
garantir a longevidade da empresa rural**

fator C2

O resultado é a diferença

Cabrio Top | Cantus

Uma nova era de produtividade no campo.



F3

Fator C2 é um programa com variedades de Cabrio Top e Cantus, em variedades tradicionais. Seguir recomendações dos folhetos.

Fator C2. Você vai ver a diferença.

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



ATENÇÃO
 Todas as sementes são protegidas à base de fungicidas, anilinas e em alguns casos com L-lysina, visando a alta vigorosidade as sementes e controlar os danos na semente e no campo. Utilizar sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca partilhar a distribuição do produto por meio de um local.
 Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Venda somente para revendedores agrônomicos.
 INSTITUTE OF MANAGEMENT TECHNOLOGY

FALE COM A BASF: 0800 0192 500
www.agro.basf.com.br agro@basf.com

Cultivando Inovação,
Criando Valor

BASF
The Chemical Company

GESTÃO DOS CUSTOS: O CAMINHO PARA A LONGEVIDADE DA FAZENDA

O produtor pode usar vários recursos para tornar seu negócio eficiente, como máquinas modernas, mão-de-obra especializada e sementes de alta produtividade, mas se ele não gerir corretamente seus custos, a atividade pode não prosperar no longo prazo. E esse princípio vale para todos os produtores, independente da escala de produção. Em pesquisa realizada pela **Hortifruti Brasil** com 147 produtores hortifrutícolas foi constatado que a maioria desses realiza algum controle dos seus gastos, mas não de forma abrangente. Muitos produtores não incluem todos os componentes no cálculo, concentram-se principalmente nos chamados “gastos visíveis”, como fertilizante, defensivo, diesel, salário e frete. O cálculo adequado de custo de produção deve incluir além dos desembolsos da fazenda (Custo Operacional Efetivo), depreciação e remuneração da terra e dos capitais de giro e fixo.

Vários motivos levam o produtor ao cálculo parcial do custo de produção. Os principais são o desconhecimento dos conceitos de depreciação e Custo de Oportunidade e a falta de pessoal especializado em levantar e avaliar todos os dados. Esses dois fatores levam os produtores a formar uma

opinião equivocada sobre os itens que compõem o custo de produção e, portanto, sobre o “total verdadeiro”. As opiniões dos entrevistados são resumidas nesta edição em “8 mitos” que ilustram os entraves de uma empresa para fazer o cálculo correto do Custo Total de produção.

É importante que o produtor supere tais mitos, a começar pelo exposto na capa “Se eu calcular todos os custos desisto da roça”. Uma gestão eficiente dos gastos é uma ferramenta importante para permitir sua permanência na atividade, porque auxilia o produtor a apurar o quanto ele está gastando e, sobretudo, em que está sendo empregado o dinheiro. Em resumo, permite avaliar a lucratividade ou prejuízo do empreendimento, incluindo o retorno do seu investimento em capital e terra em relação a outras alternativas.

É importante mencionar que pode haver algumas diferenças entre o método de cálculo apresentado na *Matéria de Capa* e o adotado por produtores. Na *Matéria*, foi adotada a metodologia desenvolvida pela equipe “Custos” do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea-Esalq/USP).

No *Fórum*, foram entrevistados dois integrantes dessa equipe e um produtor rural, que realiza o cálculo de custo de produção dentro dos conceitos gerais discutidos na *Matéria de Capa*. No entanto, na opinião do produtor, o Custo de Oportunidade sobre o uso da terra não deve ser considerado. Já os dois membros da equipe Custo/Cepea e a *Matéria de Capa* desta edição recomendam a inclusão desse item no Custo Total. Nesta edição, pretendemos abrir o debate. Aguardamos você, Leitor, para expor o seu ponto de vista a respeito do método de cálculo do custo de produção que utiliza na sua propriedade.



João Paulo Bernardes Deleo elaborou a *Matéria de Capa* desta edição

Alface Americana

Raider Plus

- cabeça grande, compacta e pesada;
- indicada para cultivos no inverno;
- ideal para o mercado fresco e processamento;
- resistente ao Míldio (raças 1, 2A, 2B, 3 e 4).

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

PVP

Seminis



Além dos insumos, depreciação e Custo de Oportunidade também devem estar inclusos no cálculo do Custo Total de produção.

Fórum 24

Mauro Osaki e Luciano van den Broek, integrantes da equipe "Custo" do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepa), e Lucas Johannes Mario Aernoudts, produtor agrícola, falam da importância do cálculo do custo de produção para o empreendimento rural.

- 14** Tomate
- 16** Cebola
- 17** Batata
- 18** Mamão
- 19** Melão
- 20** Manga
- 21** Uva
- 22** Citros
- 23** Banana



CARTAS



Um tema que chamou a atenção

Notifico o recebimento da **Hortifruti Brasil** e, em especial, da edição nº 54, com a matéria "Funcionário Feliz, Fazenda Próspera", que todo empresário do agronegócio deveria ler com muita atenção. Sou profissional da Agronomia e presto consultoria nas regiões fluminenses de Miguel Pereira, Paty do Alferes, Vassouras, Paraíba do Sul, Três Rios e Valença. Vejo o descaso pela gestão dos recursos humanos e pelo próprio indivíduo. Essa matéria nos traz muitas possibilidades de abordagem do assunto com nossos consulentes.

Walter M. Camara Júnior
camarambiental@hotmail.com

Prezados amigos, recebi a edição nº 54 da **Hortifruti Brasil**, que está muito interessante. A reportagem de capa aborda um tema de extrema importância, porém pouco discutido e difundido. Parabéns pela publicação.

Josenilton Matos Dias
joseniltondias@gmail.com

Obrigado. Realmente existe uma grande lacuna quando o assunto é gestão de pessoas na agricultura. A Matéria de Capa da edição janeiro/fevereiro de 2007 da **Hortifruti Brasil** abordou alguns pontos sobre o assunto, como a importância dos programas de incentivo, mas ainda há muito a ser discutido.

ERRATA

Na seção *Tomate* da última edição (nº 55 – pág. 12), o final correto do texto intitulado "Caçador e Itapeva encerram safra de verão com bons resultados" é: Assim, a expectativa é que a produtividade seja mantida em 350 **cx/1000 pés**. A conclusão correta do texto "Geminivírus prejudica safra em Reserva", da mesma seção, é: Essa região também teve muitos prejuízos em 2006, e a expectativa é que a área entre fevereiro e julho seja de 2 milhões de pés, redução de 20% em comparação **ao mesmo período do ano passado**.

EXPEDIENTE

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

Editor Científico:
Geraldo Sant' Ana de Camargo Barros

Editora Econômica:
Margarete Boteon

Editora Executiva:
Rafaela Cristina da Silva
MTB: 48363

Diretor Financeiro:
Sergio De Zen

Jornalista Responsável:
Ana Paula da Silva
MTB: 27368

Revisão:
Paola Garcia Ribeiro
Alessandra da Paz

Equipe Técnica:
Aline Vitti, Álvaro Legnaro, Ana Luísa Ferreira de Melo, Bruna Boaretto Rodrigues, Carlos Alexandre Almeida, Daiana Braga, Francine Pupin, Jefferson Luiz de Carvalho, João Paulo B. Deleco, Juliana Haddad Tognon, Larissa Gui Pagliuca, Margarete Boteon, Mônica Georgino, Rafaela Cristina da Silva, 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 - USP/ESALQ. 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.

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
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!



Mais qualidade e economia em cada aplicação.

Amistar®

A evolução natural e mais econômica dos fungicidas

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 pessoas de idade.

Consulte
sempre um
Engenheiro
Agrônomo



Venda
sob
receituário
agrônomo



C.a.s.a. 0800 704 4304
CENTRO AVANÇADO SYNGENTA DE ATENDIMENTO
DOVIDAS - SUGESTÕES - EMERGENCIAS

syngenta

www.syngenta.com.br

“SE EU CALCULAR TODOS OS CUSTOS, DESISTO DA ROÇA”

Este é um dos mitos a ser superado sobre custo de produção para garantir a longevidade da empresa rural

Por João Paulo Bernardes Deleo

O controle exato do custo de produção é um grande desafio para muitos produtores. Não bastasse a dificuldade técnica de juntar todas as despesas de uma propriedade, pesam contra essa tarefa alguns mitos que a revista **Hortifruti Brasil** discute nesta edição. Um dos mais enraizados no setor é o de que se o produtor contabilizar com precisão todas as suas despesas ele pode desistir da atividade. O cálculo apurado, de fato, pode mostrar que o produtor está perdendo dinheiro, mas tem alguém interessado em “tapar o sol com peneira”? O melhor para o empresário que quer seu negócio vivo por muitos anos é justamente tornar clara a sua estrutura de custos.

Para desvendar alguns dos principais mitos que atrapalham a análise bem feita dos custos de produção, a **Hortifruti Brasil** realizou uma pesquisa no mês de março de 2007 com 147 produtores de banana, batata, cebola, citros, mamão, manga, melão, tomate e uva, localizados nas principais regiões do País. Os entrevistados foram divididos entre pequenos, médios e grandes produtores. O objetivo era avaliar como o setor hortifrutícola está organizado em relação ao controle dos seus custos. A metodologia do cálculo de custo de produção adotada nesta análise é baseada em trabalhos do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea-Esalq/USP). Um resumo a respeito dos principais itens que compõem o Custo Total de produção encontra-se descrito na página ao lado.

Do total dos entrevistados, 88% declararam fazer algum controle de seus gastos, mas apenas 68% disseram realizar um cálculo que lhes permita ter um valor estimado de seu custo de produção. Isto significa que mais de um terço da amostra não sabe ou nem arrisca um valor a respeito do seu custo de produção, o

que dificulta uma avaliação do retorno efetivo que está tendo com seu investimento na hortifruticultura.

Um dos mitos tratados nesta edição diz respeito aos itens que compõem o cálculo do Custo Total de produção. A pesquisa da **Hortifruti Brasil** mostra que a maioria dos entrevistados não considera todos os custos envolvidos na produção, se concentrando apenas nos gastos com insumos e mão-de-obra. Esse pode ser o primeiro obstáculo mesmo a produtores bem-intencionados na análise de seus custos.

Em resumo, o objetivo principal desta edição é que o produtor se conscientize da importância do custo de produção

para a sustentabilidade do seu empreendimento. Pretende-se também contribuir para o aprendizado do produtor sobre a forma correta de organizar as informações para o cálculo do Custo Total de produção.



QUAL É O CUSTO TOTAL DA MINHA PRODUÇÃO?

Para começar a conversa, é fundamental que o produtor entenda que o cálculo do Custo Total de produção (CT) deve incluir mais que os desembolsos correntes que ele tem com insumos e mão-de-obra. Para uma compreensão correta a respeito dos itens que compõem o CT, é importante o produtor entender três conceitos: Custo Administrativo, depreciação e Custo de Oportunidade.

• **CUSTO ADMINISTRATIVO:** Inclui custos necessários para o gerenciamento da atividade rural. Esses itens podem parecer, às vezes, pouco significativos em termos de valor, mas, quando somados, tornam-se importantes. Pessoal da contabilidade, viagens técnicas, assistência agrônômica, energia elétrica e telefone são os principais itens.

• **DEPRECIÇÃO:** toda estrutura física de uma fazenda – benfeitorias, instalações, maquinário, implementos, equipamentos e a própria cultura (no caso das perenes) – perde seu valor de aquisição/formação ao longo dos anos. Ao término da vida útil deste bem, haverá a necessidade de uma reposição ou até mesmo de uma nova tecnologia. Para o produtor ter capital para repor essa estrutura, é necessário calcular o valor de depreciação anualizado deste bem, que equivale à diferença entre o valor de compra e o de “sucata” dividido pela vida útil do bem. O intuito é poupar anualmente esse montante para ter capacidade financeira de repô-lo ao final da sua vida útil. O mesmo ocorre com um pomar. No caso da laranja, por exemplo, o citricultor deverá calcular qual foi o Custo Total de formação e reservar anualmente, por exemplo, 1/18 desse custo para ele reformar o laranjal.

• **CUSTO DE OPORTUNIDADE:** é um termo usado na economia para indicar o custo de algo em termos de uma oportunidade renunciada, bem como os benefícios que poderiam ser obtidos a partir desta oportunidade “deixada de lado”. Esse conceito serve para ilustrar principalmente a diferença entre o Custo Operacional Total (COT) e o Custo Total (CT). O produtor deve embutir no seu custo final a rentabilidade anual, por exemplo, que geraria no mercado financeiro o montante que foi despendido para a estrutura fixa da sua propriedade (máquinas, implementos, edificações, cercas, benfeitorias e equipamentos, cultura e irrigação) e o valor do uso alternativo da terra – por exemplo, o valor médio de arrendamento na região.

PRINCIPAIS ELEMENTOS QUE COMPÕEM O CUSTO DE PRODUÇÃO HORTIFRUTÍCOLA:

(A) Custo Operacional Efetivo (COE) são todos os gastos assumidos pela propriedade ao longo de um ano-safra e que serão consumidos neste período.	A1. DESPESAS COM A LAVOURA		CUSTO OPERACIONAL TOTAL (COT) – A + B – para o cálculo do COT adiciona-se ao COE o valor das depreciações.	CUSTO TOTAL (CT) = A + B + C – é obtido com a adição ao COT do valor da remuneração sobre o capital fixo e da terra.
	Sementes/Mudas			
	Fertilizantes/Corretivos			
	Defensivos			
	Mão-de-obra permanente			
	Mão-de-obra temporária			
	Operações com máquinas/implementos			
	A2. DESPESAS COM PÓS-COLHEITA			
	Frete			
	Classificação/embalagem/armazenagem			
(B) Depreciação reserva de capital investido em bens produtivos de longa duração	A3. OUTROS DESEMBOLSOS		C.1 REMUNERAÇÃO SOBRE O CAPITAL FIXO	C.2 REMUNERAÇÃO DA TERRA
	Juros sobre o capital de giro (financiamento ou capital próprio)			
	Custos relativos à administração			
	Impostos: ITR, contribuição sindical, Seguro			
(C) Renda dos fatores de produção	B. DEPRECIÇÃO		CUSTO TOTAL (CT) = A + B + C – é obtido com a adição ao COT do valor da remuneração sobre o capital fixo e da terra.	
	Depreciação de benfeitorias e instalações			
	Depreciação de máquinas e implementos			
Depreciação do pomar (cultura perene)				

Fonte: Hortifruti Brasil/Cepea



8 MITOS SOBRE CUSTO DE PRODUÇÃO

MITO 1

Se eu calcular todos os custos, desisto da roça

Desvendando o Mito:

Esse é um dos principais argumentos dos produtores entrevistados para justificar a ausência do controle dos seus gastos. Mas o produtor que controla os seus custos tem um maior conhecimento sobre seu empreendimento e, portanto, mais condições de permanecer na atividade. Ele está mais apto a tomar as decisões corretas e antecipar situações de crise.

Do total dos entrevistados, mais de 95% dos grandes produtores e a mesma porcentagem dos médios declararam controlar seus gastos, enquanto que entre os pequenos, a proporção é um pouco inferior, de 75%. Isso mostra que a maioria dos hortifruticultores se preocupa em administrar seus custos. Esse resultado não considera a forma de os entrevistados realizaram esse controle.

MITO 2

Dá muito trabalho fazer custo de produção

Desvendando o Mito:

Calcular o Custo Total de produção não é nenhum “bicho de sete cabeças” e os resultados são muito positivos para a administração do empreendimento. No entanto, muitos ainda não organizam seus custos no molde proposto nesta matéria - apresentado na página 07. Muitos dos entrevistados declararam fazer o controle dos gastos, mas não utilizam o método do Custo Total (CT), que envolve mais do que a soma das notas fiscais.

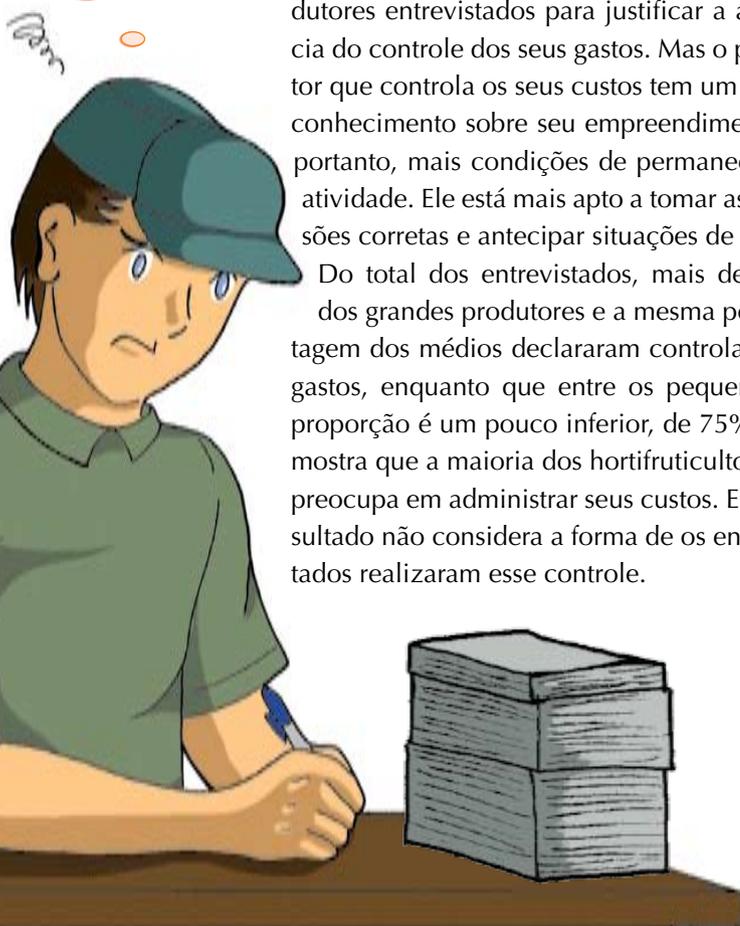
O cálculo do CT abrange, além da soma das despesas da fazenda, uma apuração de diversos coeficientes técnicos da propriedade e um inventário apurado sobre sua estrutura física. Muitos produtores ainda desconhecem o número de plantas da sua propriedade e o rendimento médio dos seus empregados nas operações com máquina e implementos, variáveis fundamentais para organizar uma planilha de custo de produção.

Quando questionados sobre cálculo da apuração do custo, 88% dos produtores declararam realizar algum controle, sendo que 67% desses disseram utilizar o método do Custo Total de produção.

Isso não significa que os que declararam calcular o CT incluem todos os itens que devem ser considerados. A maioria ainda se concentra no Custo Operacional. Apenas uma parcela menor dos entrevistados tem conhecimento dos conceitos já discutidos nesta edição para o cálculo do Custo Total.

Avaliando por escala de produção, foi verificado que mais de dois terços dos entrevistados de grande e médio portes declararam ter uma planilha de custo de produção. Já entre os produtores de pequeno porte, somente metade a teriam.

Esse resultado mostra que as empresas de pequeno porte têm mais dificuldades em or-



POR QUE É IMPORTANTE O CÁLCULO DO CUSTO DE PRODUÇÃO?

- Ele permite ao produtor **apurar** se a atividade agrícola está dando lucro ou prejuízo e a sua capacidade futura de investimento.
- Facilita a **administração** de cada etapa de produção, permitindo uma avaliação dos principais itens que pesam sobre o custo e auxiliando nas formas de reduzir os gastos.
- É uma **ferramenta de tomada de decisão**. Ajuda na análise de viabilidade de expansão ou de novos investimentos. Facilita a avaliação correta do Custo de Oportunidade em outras culturas e na análise do impacto no custo e na renda com a adoção de determinada tecnologia.

ganizar todas as informações para o controle dos seus gastos através do método do Custo Total. A pequena propriedade normalmente não tem um processo administrativo que permita um controle contábil organizado, pois a administração é concentrada nas mãos do produtor. Isso pode ser compensado com uma maior participação da família, o que hoje é uma realidade em muitas propriedades de pequeno porte, com a organização das planilhas de muitas propriedades sob responsabilidade das esposas.

MITO 3

O meu Custo Total é a soma dos meus gastos. É só somar todas as minhas notas fiscais do ano

Desvendando o Mito:

Esse é um dos principais erros quando se apura o Custo Total. A soma das notas fiscais pode ser uma ferramenta para o controle dos gastos e vencimentos de débitos, mas não é um método de cálculo do Custo Total e muito menos uma apuração do valor médio do custo de produção da fazenda. A análise correta deve incluir, além dos desembolsos, os conceitos de Custo Administrativo, depreciação e Custo de Oportunidade.

Muitos produtores também não calculam o gasto com as atividades da

fazenda, como preparo do solo, plantio e tratamentos culturais. Para o cálculo correto do custo de pulverização de um defensivo, por exemplo, é necessário apurar o rendimento da aplicação tanto em hora/máquina como em hora/homem, bem como o consumo de combustível e de manutenção do implemento por uma determinada unidade de área (hectare, alqueire).

MITO 4

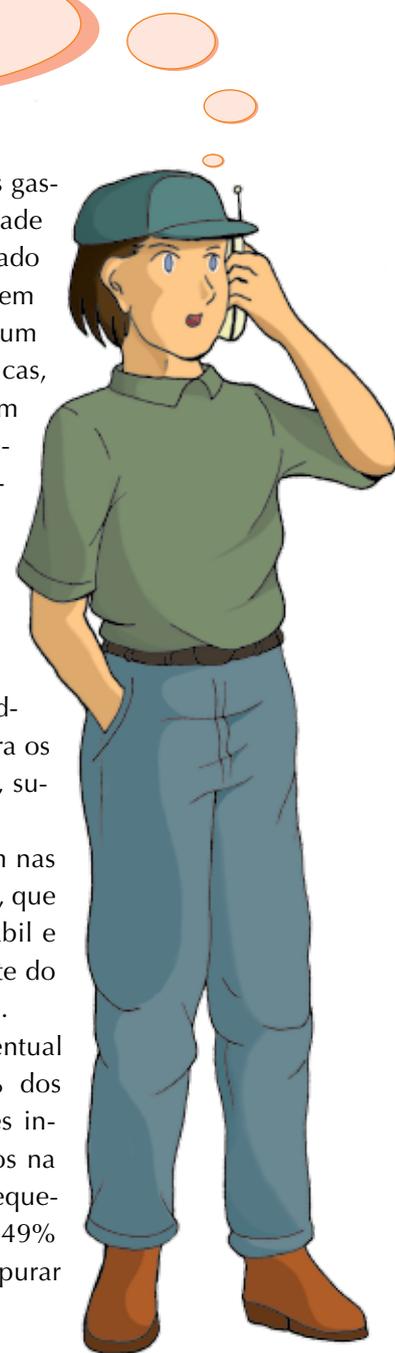
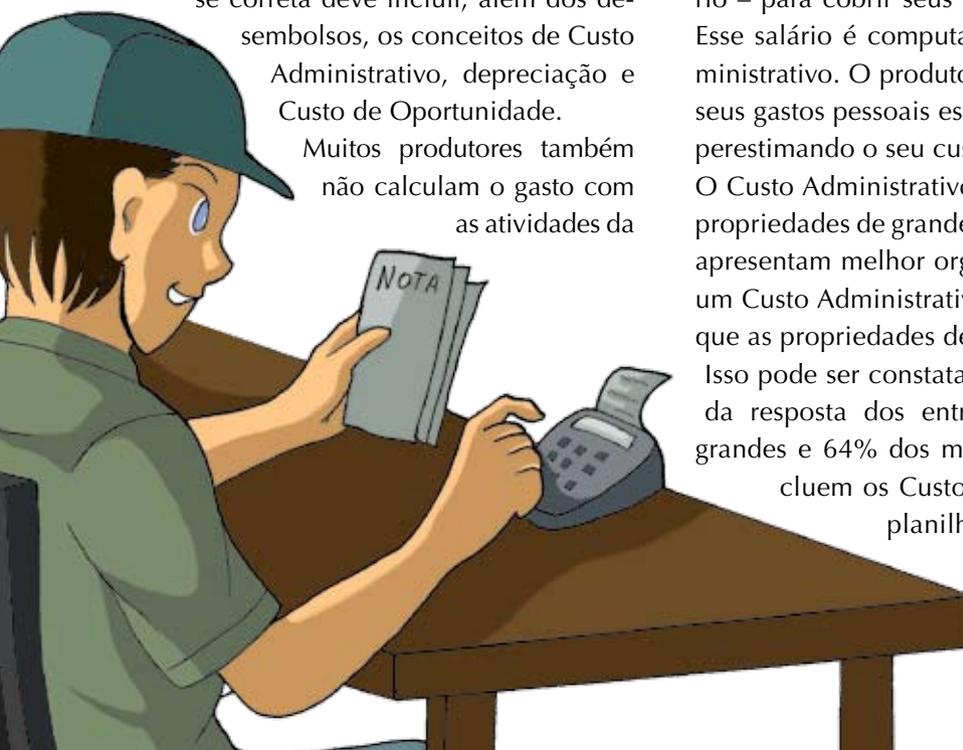
Telefone é gasto pessoal

Desvendando o Mito:

O produtor tem que saber separar seus gastos pessoais das despesas com a atividade agrícola. Se o telefone celular é utilizado para realizar negócios, ele não é um item pessoal, ele deve ser computado como um Custo Administrativo. As viagens técnicas, cursos e almoços de negócios também devem ser incluídos nesse custo. Por outro lado, os gastos pessoais com a família – alimentação, escola, médico etc – não podem fazer parte do caixa da propriedade. O produtor deve ter uma retirada mensal fixa – definir um salário – para cobrir seus gastos pessoais. Esse salário é computado no Custo Administrativo. O produtor que não separa os seus gastos pessoais está, muitas vezes, superestimando o seu custo.

O Custo Administrativo é mais comum nas propriedades de grande e média escala, que apresentam melhor organização contábil e um Custo Administrativo mais relevante do que as propriedades de pequeno porte.

Isso pode ser constatado com o percentual da resposta dos entrevistados: 73% dos grandes e 64% dos médios produtores incluem os Custos Administrativos na planilha. Entre os pequenos, somente 49% disseram apurar esse custo.



MITO 5

Não considero os juros no cálculo porque o dinheiro é meu

Desvendando o Mito:

Mesmo que o dinheiro utilizado pelo produtor para comprar os insumos e investir em capital fixo da fazenda seja próprio, ele deve considerar uma determinada taxa de juros sobre esse dinheiro, como se fosse um capital que ele estivesse tomando emprestado. Pois se ele não utilizasse esse recurso na atividade rural, estaria empregando em uma outra atividade ou investindo no mercado financeiro. Essa suposta

atividade possibilitaria um determinado rendimento do dinheiro. Isso está relacionado com o conceito do Custo de Oportunidade do capital investido.

Esse conceito deve ser utilizado tanto para o cálculo da remuneração sobre o dinheiro utilizado para despesas no

Custo Operacional – juros sobre o capital de giro – quanto para investimento fixo da fazenda – remuneração sobre o capital fixo.

O produtor que obtém o dinheiro através de empréstimo em banco público ou privado ou na compra de insumos a prazo tem efetivamente essa despesa, pois tem que pagar esses juros para alguém. Mas, nesse caso, não cabe o conceito de Custo de Oportunidade deste capital.

MITO 6

Não deprecio meu maquinário porque uso pouco

Desvendando o Mito:

Está errado o produtor que acha que não deve calcular depreciação do maquinário por que usa pouco, pois além de não con-

siderar o valor de reserva anual para a sua reposição, ele não está aproveitando o máximo desse equipamento. Isso é um desperdício que deve ser eliminado das propriedades rurais porque o custo de máquinas e equipamentos da propriedade é elevado e eles devem ser adquiridos para gerar a máxima produtividade na fazenda.

Para que o empresário rural se mantenha na atividade no longo prazo, é necessário que ele faça uma poupança para que, ao fim da vida útil do seu maquinário e equipamentos, tenha capital suficiente para substituí-los. Além disso, o produtor deve dimensionar corretamente a sua necessidade de maquinário e implementos, para não sub-utilizar esses bens. Um produtor que adquire um trator de potência média deverá reservar por volta de R\$ 2,5 mil ao ano por 15 a 20 anos, para que no final da sua vida útil, consiga ter capital para substituir esse trator.

Caso a cultura seja perene, o produtor também deve reservar dinheiro para cobrir a depreciação da lavoura, ou seja, replantá-la após seu tempo de vida economicamente produtivo. Segundo estimativas da Associação dos Produtores de Citros (Associtrus), o citricultor paulista deveria reservar cerca de R\$ 1 mil por ano por hectare para que ao final de 18 anos tenha capacidade de substituir seu pomar.

Entre os produtores de grande escala de produção entrevistados, 62% declararam fazer o cálculo de depreciação do maquinário, en-



quanto que entre os médios e pequenos, 36% e 35% respectivamente incluíam a depreciação no cálculo analisado do Custo Total.

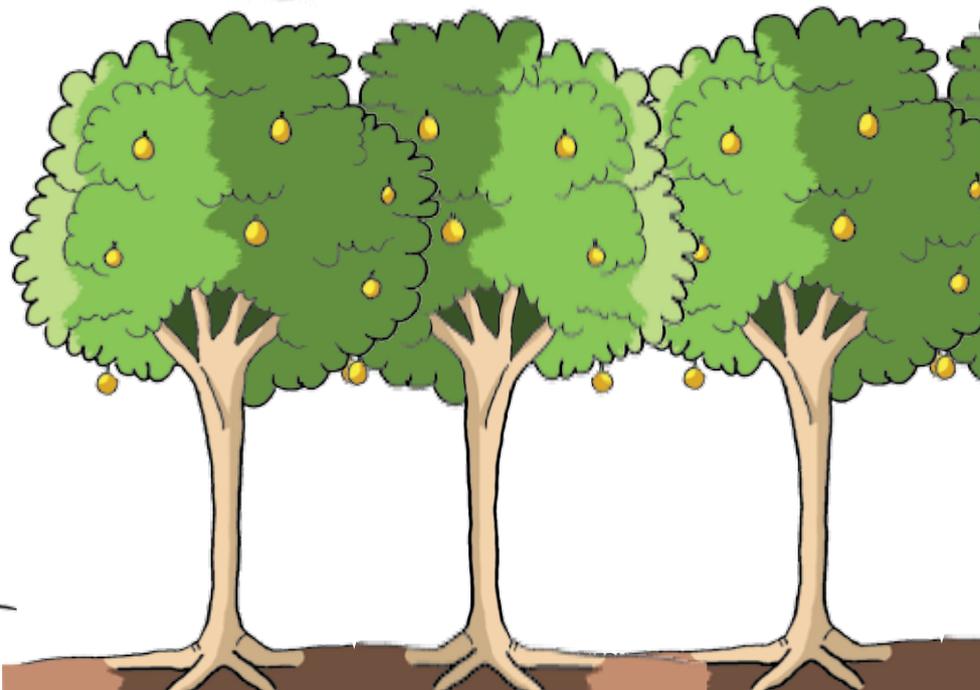
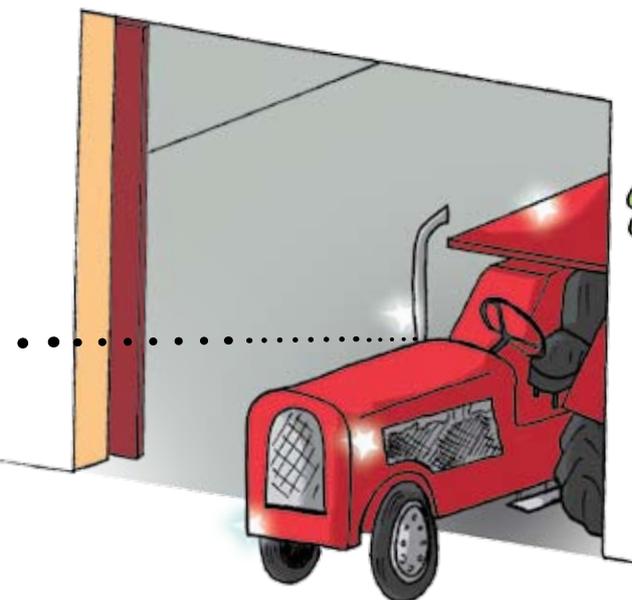
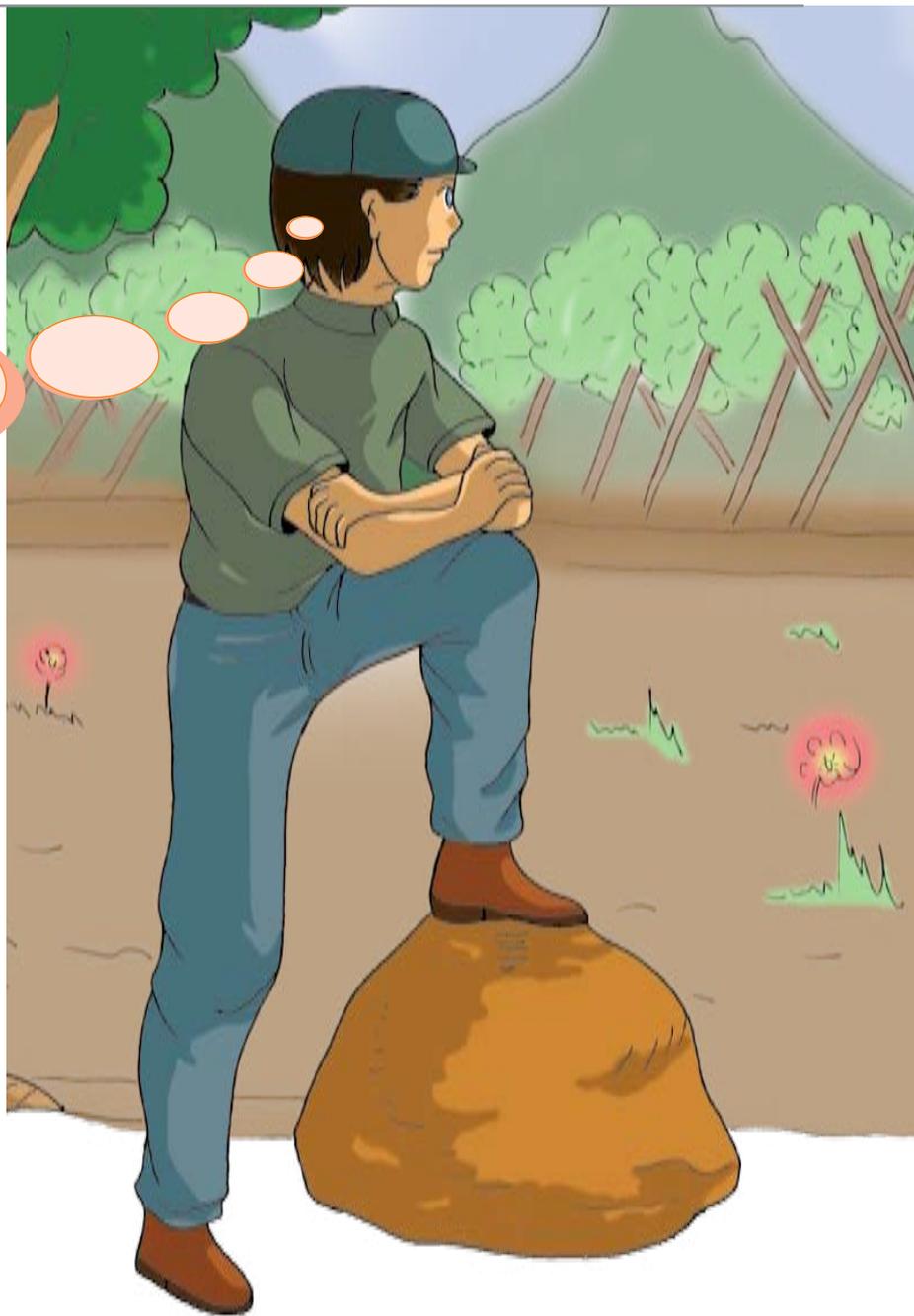
MITO 7

Não contabilizo a terra no meu custo porque ela é minha

Desvendando o Mito:

Mesmo que a terra utilizada para plantar seja própria, deve-se considerar um determinado valor de uso: a remuneração da terra. O produtor deve utilizar o conceito de Custo de Oportunidade do uso da terra, pois se ele não estivesse na atividade agrícola, poderia, por exemplo, arrendar sua terra para terceiros, como para a agroindústria canaveira e, com isso, obter uma renda por ela. Uma sugestão de cálculo sobre o Custo de Oportunidade da terra é o valor de arrendamento mais comum na região.

Como observado na pesquisa, em culturas como batata e tomate, é comum o arrendamento de terra para o plantio. O produtor, então, deve incluí-lo como uma despesa no seu Custo Operacional, e isso não tem nada a ver com o conceito de Custo de Oportunidade da terra. Contudo, em culturas em que o habitual é o produtor utilizar a própria terra, a maioria ainda não considera esse rendimento no seu cálculo.



MITO 8

O lucro da minha empresa é o que sobrou no caixa

Desvendando o Mito:

O lucro da sua empresa não é o saldo do extrato bancário no final de um ano-safra, pois o que sobrou no caixa é um lucro de curto prazo. Esse saldo pode não ser suficiente para cobrir necessidades de investimentos futuros na propriedade, tornando o empreendimento inviável no longo prazo.

O produtor deve ter em mente que o investimento no setor hortifrutícola

é lucrativo quando o lucro operacional (receita menos Custo Operacional) superar a rentabilidade deste capital no mercado financeiro, por exemplo, ou a rentabilidade de arrendamento da sua terra a um terceiro. Essa avaliação, no entanto, não pode ser feita em um ano específico, devido às oscilações de preços tanto do setor hortifrutícola quanto das alternativas no mercado financeiro e de outras culturas. O produtor deve ter esse cálculo em mente no longo prazo, senão ele não conseguirá ter um quadro claro do seu investimento e saber se é realmente lucrativo.

O lucro real de um empreendimento hortifrutícola é obtido quando o produtor deduziu da sua receita o Custo Total apurado corretamente.

Segundo a pesquisa da **Hortifruti Brasil**, a minoria dos produtores entrevistados, independente da escala de produção, considera todos os conceitos e itens no cálculo do custo de produção. Conseqüentemente, uma parcela muito pequenaapura corretamente o lucro.



LUCRATIVIDADE DOS EMPREENDIMENTOS HORTIFRUTÍCOLAS:

● **VIABILIDADE NO CURTO PRAZO:**
RECEITA IGUAL OU SUPERIOR AO CUSTO OPERACIONAL EFETIVO

Significa que o produtor está tendo uma rentabilidade suficiente para pagar os desembolsos da produção no seu ano-safra. Entre esses custos estão os gastos com insumos (semente, corretivo, adubo, defensivo, óleo diesel), mão-de-obra, reparos e manutenções em máquinas e equipamentos e energia elétrica.

● **VIÁVEL NO LONGO PRAZO/INVESTIMENTO SUSTENTÁVEL:**

RECEITA É IGUAL OU SUPERIOR AO CUSTO OPERACIONAL TOTAL

Significa que além de o produtor estar pagando todos os seus desembolsos do ano-safra, ele também está obtendo uma renda suficiente para pagar os custos de depreciação.



HORTIFRUTICULTORES DESCONHECEM A RENTABILIDADE REAL DO SEU NEGÓCIO

Com base nos resultados da pesquisa da **Hortifruti Brasil**, constata-se que a maioria dos produtores hortifrutícolas desconhece a real rentabilidade do seu investimento porque não apura corretamente o seu custo de produção. Dos 130 produtores que declararam fazer um controle de custo, somente 8% incluem no cálculo todos os conceitos discutidos nesta edição.

A maioria controla os seus custos através dos desembolsos com insumos e mão-de-obra – independente da escala de produção. No geral, as propriedades de grande escala têm um controle melhor sobre o Custo Operacional. Cerca de 50% dos proprietários de fazendas de grande escala realizam corretamente esse cálculo segundo declarações, enquanto que, entre os produtores de pequenas e médias unidades, o percentual não ultrapassa 20%. No entanto, quando questionados a respeito do conceito de remuneração do capital fixo e da terra, a minoria dos produtores, independentemente da escala de produção, declarou usar esses itens para apurar o Custo Total.

Essa pesquisa mostra que, sob a ótica da or-

ganização administrativa das fazendas, os produtores com propriedades de grande escala têm condições de avaliar melhor a sua sustentabilidade econômica, visto que um percentual maior deste grupo apura corretamente os Custos Operacionais da fazenda. Eles conseguem identificar os itens que mais pesam sobre o custo e têm mais informações

sobre o seu rendimento em operações com máquinas e tratamentos culturais, atividades importantes para garantir a produtividade e o resultado positivo da empresa.

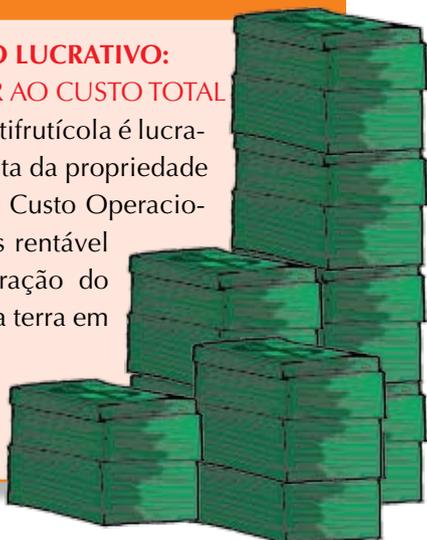
A escala, porém, não é justificativa para se ter ou não controle total do custo de produção. Pequenas e médias propriedades mostraram nesta pesquisa ter condições de controlar seus Custos Totais com a mesma eficiência que os grandes empreendimentos.

O importante é o produtor se conscientizar de que o custo de produção é uma ferramenta essencial na tomada correta de decisão sobre investimentos da propriedade e para a diminuição de desperdícios, garantindo a sustentabilidade econômica do setor hortifrutícola no longo prazo. ■

A minoria dos hortifruticultores inclui todos os itens no cálculo correto do Custo Total

● INVESTIMENTO LUCRATIVO: RECEITA SUPERIOR AO CUSTO TOTAL

O investimento hortifrutícola é lucrativo quando a receita da propriedade for superior ao seu Custo Operacional Total e for mais rentável do que a remuneração do seu capital fixo e da terra em outra atividade.



AGRADECIMENTO:

A **Hortifruti Brasil** agradece aos pesquisadores Lucilio Rogério Aparecido Alves, Mauro Osaki e Luciano van den Broek pela colaboração nesta *Matéria de Capa*.



Safra de inverno reduz em 2007



Chapada Diamantina: importante região para o mercado de tomate



Redução de área na safra de inverno

A área total da safra de inverno de tomate em 2007 deve ser 18% inferior à do ano passado, devido à descapitalização de grande parte dos produtores em 2006. Nem mesmo a valorização do tomate nos primeiros meses deste ano foi suficiente para estimular a produção de inverno. Em Mogi-Guaçu (SP), devem ser plantados cerca de 9,5 milhões de pés nesta safra, volume 10% inferior ao de 2006. Em Araguari (MG), a produção deste ano deve ser de aproximadamente 7,7 milhões de pés, redução de 15%. A maior diminuição de área deve ocorrer em São José de Ubá (RJ). Segundo produtores, a estimativa inicial é que sejam plantados 6,8 milhões de pés nesta safra, 20% a menos do que a do ano passado. Para o primeiro plantio de inverno de Sumaré (SP) – de abril a julho –, a área deve ser de 4,3 milhões de pés, redução de 7% sobre o mesmo período de 2006. Já Paty do Alferes (RJ), que colhe no mesmo período de Sumaré, deve cultivar 4 milhões de pés neste ano. Essa é uma das únicas praças que ofertará um volume semelhante ao do ano passado, pois apesar dos prejuízos no início da safra de 2006, muitos tomatocultores dessa região conseguiram obter melhor rentabilidade com o segundo plantio (outubro a dezembro).

Intensificação da colheita nas praças de inverno

A colheita da safra de inverno foi iniciada em março, mas a oferta deve aumentar a partir de abril. As primeiras regiões que entraram no mercado foram Araguari (MG), norte do Paraná e Reserva (PR). Em Sumaré (SP) e Paty do Alferes (RJ), a concentração na oferta deverá ocorrer a partir da segunda quinzena de abril. Já em Mogi-Guaçu (SP) a safra deve ser iniciada este mês, com expectativa de pico de colheita entre os meses de junho e agosto. Já em São José de Ubá (RJ), a colheita está prevista somente para junho.

Panorama da Chapada Diamantina

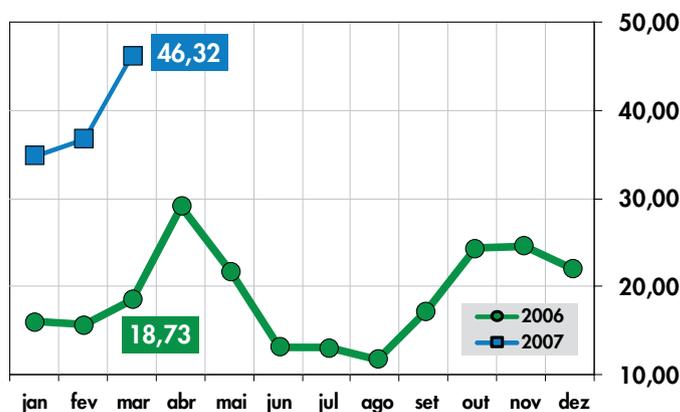
A Chapada Diamantina (BA), sobretudo o Alto Paraguaçu, vem se tornando uma importante região para a análise da tomaticultura nacional. Por isso, o projeto Hortifruti, do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea-Esalq/USP) incluiu essa praça nas pesquisas de

mercado de tomate. A safra da região vai de novembro a maio, com concentração de oferta entre fevereiro e abril. De acordo com produtores locais, aproximadamente 5,2 milhões de pés foram cultivados nesta safra. Por ser uma região fria e úmida, produtores estão sempre atentos à requeima e ao cancro-bacteriano, mas a produtividade deve permanecer entre 450 e 500 cx/1000 pés. A maioria das lavouras da Chapada Diamantina é altamente tecnificada, com 100% da área irrigada. A principal variedade de tomate cultivada na região é o salada, com durabilidade longa vida. Em março, o produto foi comercializado nas roças locais a R\$ 33,71/cx de 23 kg, em média.



Tomate pode continuar valorizado

O cenário atual da tomaticultura indica que o fruto pode continuar valorizado em abril. No entanto, a possibilidade de maior oferta de tomate de qualidade superior – com a intensificação da colheita nas lavouras de inverno – pode pressionar as cotações. Além disso, o valor pode ter chegado no “teto máximo”. Mesmo que o produto desvalorize um pouco nos meses de pico de oferta, a expectativa é que a safra de inverno deste ano registre preços atrativos. Em março, o tomate salada AA longa vida foi comercializado no atacado de São Paulo a R\$ 46,32/cx de 23 kg, em média. Esse valor é cerca de 147% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior.



Menor oferta eleva preço do tomate

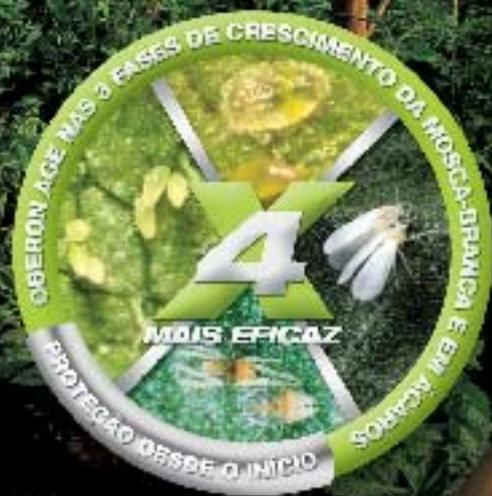
Preços médios de venda do tomate AA longa vida no atacado de São Paulo - R\$/cx de 23 kg

Fonte: Cepea

A mosca-branca
não levantará vôo
na sua lavoura.

o·b·e·r·o·n®

PERFORMANCE INTELIGENTE!



Com Oberon, a Bayer CropScience lança inovação e eficiência no controle da mosca-branca e do ácaro em tomate.

Somente um produto de alta tecnologia, com ação inseticida e acaricida possui este benefício.

Oberon age diretamente no controle das fases jovens da mosca-branca e do ácaro e interfere na oviposição das fêmeas adultas, eliminando a praga desde o início. Isto é performance inteligente: mais resultados na hora da colheita.



Bayer CropScience



Cebola argentina no atacado brasileiro



Redução de área no Nordeste é menor que o esperado

Brasil inicia importação

As importações brasileiras de cebola da Argentina começaram em fevereiro. No entanto, o bulbo daquele país começou a ser comercializado no atacado paulista apenas na primeira semana de março, e com um volume inferior ao do mesmo período de 2006. Esse cenário deve-se ao fato de o Sul do Brasil ter ofertado um volume significativo do bulbo em março, por causa do aumento de área e de produtividade em 2007. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), o Brasil importou da Argentina em fevereiro um volume cerca de 37% inferior ao do mesmo período de 2006. Em abril, o mercado nacional deve ofertar tanto bulbos sulistas quanto argentinos. Devido à maior oferta, o tubérculo pode desvalorizar no Brasil neste mês. As importações de cebola argentina devem ser intensificadas em maio, quando o país vizinho se tornará o principal abastecedor do País, visto que o Sul estará finalizando a comercialização e o Nordeste – que normalmente oferta nesse mês – atrasou o plantio e ainda não terá colhido nesse período. Mesmo a Argentina tendo fechado contratos com a Europa e com os Estados Unidos, as exportações para o Brasil não serão alteradas, pois a preferência desses mercados é por cebolas graúdas – caixas 4 e 5 – enquanto a do Brasil é pelo bulbo caixa 3.



Menor oferta de cebola graúda reduz exportação



As exportações de cebola graúda do Sul do Brasil para a Europa e os Estados Unidos, que estavam ocorrendo desde dezembro de 2006, encerraram em fevereiro. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), o volume embarcado nesse período foi cerca de 2% inferior ao exportado em 2005. A queda nas exportações deve-se à menor oferta de cebola graúda no Brasil, preferência desses importadores.



Safra sulista perto do fim

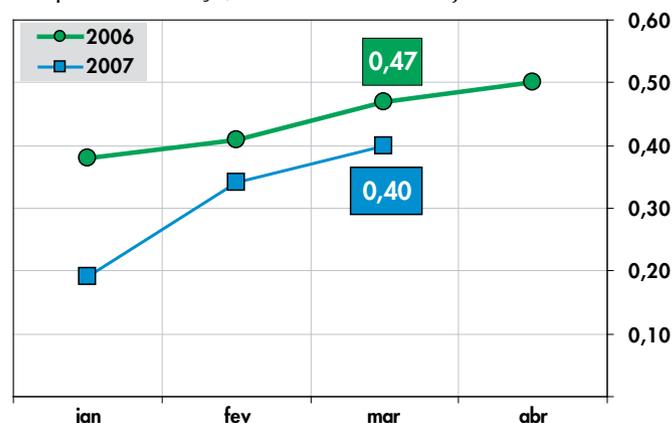
A oferta de cebola sulista deve ser pequena em abril, visto que 65% da safra foi comercializada em março. Apesar do menor volume, o bulbo do Sul não deve valorizar neste mês. Além da baixa qualidade do produto nacional, por causa do tempo de armazenagem, a intensificação das importações da Argentina também deve pressionar as cotações. Em março, a cebola sulista valorizou cerca de 17% em relação a fevereiro.

Inicia plantio para o segundo semestre

Produtores de Monte Alto (SP) e São José do Rio Pardo (SP) já iniciaram a sementeira, e confirmaram redução de 20 e 25%, respectivamente, na área de cultivo em 2007. Em Divinolândia (SP), o plantio foi finalizado na primeira semana de março e, segundo produtores, não houve redução de área. Dessa forma, a área de cultivo de cebola no estado de São Paulo volta a ser a mesma que a de 2004 e 2005, pois a redução deste ano será na mesma proporção do aumento registrado em 2006. Por conta de outras regiões terem planejado reduzir a área, a oferta do segundo semestre deste ano será menor em comparação com o mesmo período de 2006. Em Brasília (DF), o plantio também já iniciou e se estenderá em abril. Na região de Minas Gerais, apesar de o clima estar seco, alguns produtores finalizaram o plantio em março. Já outros continuarão plantando neste mês.

Área do Nordeste reduzirá menos que o planejado

A expectativa no Nordeste não é mais de redução significativa de área, segundo produtores. A valorização da cebola em dezembro de 2006 e janeiro de 2007 animou muitos cebolicultores, que esperam preços elevados também neste ano. Apesar de essa diminuição já ter sido confirmada, ainda não há um número fechado sobre a área. No início deste ano, a estimativa era de redução de 40% em Irecê (BA) e de 30% no Vale do São Francisco. O plantio no Nordeste, que teve seu pico em março, deverá ocorrer até julho.



Crioula valoriza no Sul

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

Fonte: Cepea



Menos batata no Triângulo Mineiro em abril



Sul de Minas encerra safra das águas



Menor oferta pode valorizar batata

O volume de batata deve diminuir em abril, devido à menor oferta no Triângulo Mineiro/Alto do Paranaíba (MG), principal região ofertante no período. Chuvas nessa praça entre dezembro de 2006 e janeiro deste ano impediram o plantio no período, reduzindo a oferta do tubérculo neste mês. Segundo atacadistas, a expectativa de menor oferta de batata, aliada à maior demanda pelo produto na Semana Santa, deve elevar o preço do tubérculo em abril. No entanto, esse cenário pode mudar caso o calendário de colheita seja alterado, visto que a valorização do tubérculo no final de março incentivou alguns produtores a atrasarem a colheita para abril. Além disso, outros bataticultores cogitam adiantar a colheita caso o preço do tubérculo suba ainda mais neste mês. Em março, a batata especial tipo ágata foi comercializada no atacado de São Paulo a R\$ 38,24/sc de 50 kg, em média, alta de 51,7% em comparação a fevereiro.

Regiões do Paraná finalizam plantio para safra das secas

As regiões de Ponta Grossa (PR), São Mateus (PR) e Curitiba (PR) encerraram em março o plantio para a safra das secas. A intensificação do cultivo nessas praças ocorreu em fevereiro, quando cerca de 75% da área foi cultivada. Segundo produtores, o clima vem contribuindo para o bom desenvolvimento dos tubérculos. A expectativa é que sejam colhidos em maio nessas regiões 30% do total cultivado, 50% em junho e os 20% restantes em julho. Já para Guarapuava (PR), a previsão inicial era que o final da safra ocorresse em maio, contudo bataticultores acreditam que a possibilidade de preços mais altos em abril deve estimular a colheita dos cerca de 700 ha restantes na região já neste mês.



Sul de Minas deixa o mercado

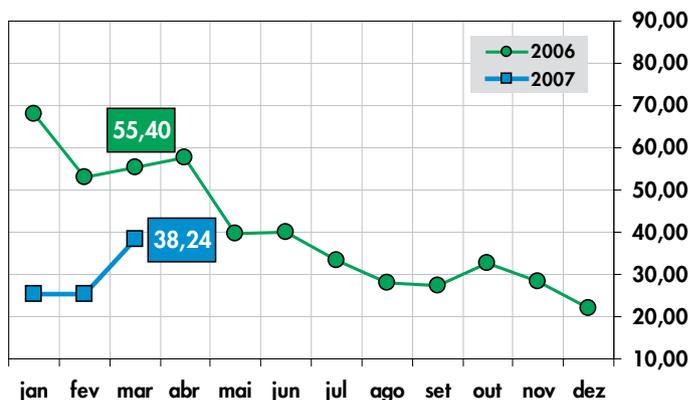
A safra das águas no Sul de Minas Gerais termina em abril. Grande parte dos produtores encerrou a colheita em março, mas alguns, que plantaram variedades tardias como monalisa, ainda têm o tubérculo para comercializar neste mês. Em março, com o final da safra

das águas na região, a batata registrou preço médio de R\$ 18,77/sc de 50kg, valor 70% superior ao praticado em fevereiro. Apesar da valorização no último mês da safra, produtores receberam em média na roça R\$ 13,15/sc de 50 kg entre dezembro de 2006 e março deste ano. Esse valor é 71% inferior ao do mesmo período da safra passada e 40% abaixo do mínimo necessário para cobrir o gasto com a cultura na região, estimado em R\$ 21,00/sc. A rentabilidade negativa na safra das águas refletiu na redução de área para a safra das secas. Segundo produtores, foram plantados cerca de 4.050 hectares entre fevereiro e março nessa região, área 10% inferior à registrada em 2006.



Aumenta oferta na Chapada Diamantina e em Cristalina

A oferta de batata na Chapada Diamantina (BA) e em Cristalina (GO) deve aumentar no final de abril, em decorrência da intensificação da colheita nessas praças. No entanto, a saída do Sul de Minas do mercado – que estava enviando o produto para essas regiões entre fevereiro e março – pode segurar o preço do tubérculo valorizado. Em março, o volume do tubérculo permaneceu estável. A batata especial tipo ágata foi comercializada nas máquinas da região a R\$ 34,60/sc de 50 kg, em média, valor 2% superior ao registrado em fevereiro.



Menor oferta eleva preço em março
Preços médios de venda da batata ágata no atacado de São Paulo - R\$/sc de 50 kg

Fonte: Cepea



Menor volume exportado de mamão



Inverno pode limitar ainda mais a oferta



Exportações de mamão em baixa

O baixo volume de mamão disponível no mercado interno pode continuar comprometendo os embarques da fruta em abril. Os dados de março sobre exportação não haviam sido divulgados até o fechamento desta edição. De acordo com a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), o volume total de mamão exportado em fevereiro foi de 2,4 mil toneladas, cerca de 12% inferior ao embarcado em janeiro deste ano. A receita gerada com as exportações no mesmo período foi de US\$ 2,4 milhões, queda de 13%. A redução do volume se deve principalmente à menor disponibilidade da fruta de qualidade superior para o mercado externo, resultado do período de “pescoço” e da redução de área no Espírito Santo.

Bahia exporta os primeiros lotes

Em fevereiro deste ano, foram enviados os primeiros lotes de mamão da Bahia aos Estados Unidos, de acordo com os exportadores brasileiros. A tendência é que a região continue a exportar mamão, e que o volume embarcado aumente nos próximos anos. Entretanto, no curto prazo, o baixo volume disponível no mercado interno pode comprometer as negociações.



Período de “pescoço” continua para o mamão havaí

O período de “pescoço” do mamão havaí deve permanecer em abril e se estender até maio. Esse cenário é consequência da redução de área no Espírito Santo e no sul da Bahia e do abortamento de flores, devido às adversidades climáticas ocorridas no final do ano passado. Terminado o “pescoço”, o que deve influenciar na menor oferta é o inverno. Assim, o volume de havaí pode continuar baixo até o início do segundo semestre, valorizando a fruta e capitalizando produtores, que estão animados para investir na cultura – eles só aguardam por maior estabilidade do setor. Mesmo com a menor oferta, o preço de comercialização da variedade se manteve praticamente inalterado nas últimas semanas de março. De acordo com produtores, as vendas no mercado interno foram comprometidas no último mês pela concorrência com outras frutas, como o caqui e a goiaba.

Formosa valoriza com baixa oferta

Preços médios recebidos por produtores pelo mamão formosa comprido – R\$/kg

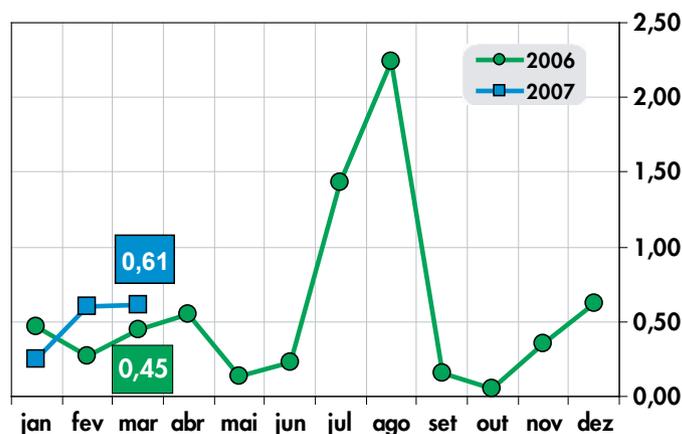
	Fevereiro	Março	Aumento
ESPÍRITO SANTO	0,19	0,35	84%
OESTE DA BAHIA	0,26	0,50	92%
SUL DA BAHIA	0,20	0,37	85%

Fonte: Cepea



Menor volume de formosa

Adversidades climáticas no final do ano passado vêm mantendo reduzida a oferta de mamão formosa e devem estender o “pescoço” para abril. O clima mais favorável em março contribuiu para melhorar a qualidade da fruta, que deve continuar boa neste mês. A baixa oferta de formosa, aliada à boa qualidade, deve valorizar ainda mais a fruta. Em março, o mamão formosa valorizou em todas as regiões. A elevação do preço colaborou para a melhor capitalização de produtores, que tiveram elevados gastos com insumos neste início de ano, devido às chuvas, e baixa rentabilidade em 2006. A valorização do formosa, contudo, não deve ser suficiente para incentivar aumento de área neste primeiro semestre.



Fonte: Cepea



Menos havaí no mercado

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



Safra do Vale do São Francisco dependerá das chuvas



Maior oferta e baixa qualidade podem desvalorizar o melão

Clima favorece produção do Vale do São Francisco

Produtores de melão do Vale do São Francisco deverão intensificar a colheita da fruta em abril. O aumento na área plantada dependerá, mais uma vez, das condições climáticas na região. Em 2006, as chuvas de fevereiro a abril nas lavouras de melão prejudicaram a safra no Vale do São Francisco. O excesso de umidade do solo favoreceu a proliferação de bactérias na fruta e impediu a entrada de máquinas na roça. Assim, entre abril e maio do ano passado, quando a colheita deveria ser intensificada, pouco melão foi ofertado. O cenário deste ano é, por enquanto, diferente. As chuvas foram intensas em janeiro e fevereiro e deram uma trégua em março. Assim, melonicultores puderam aumentar o ritmo das atividades da safra 2007. Alguns produtores da região acreditam que a área plantada poderá superar os 2.300 ha planejados no início do ano. Se o consumo não acompanhar o aumento da oferta, o preço do melão deve ser pressionado e ficar abaixo dos valores praticados em 2006. Apesar do adiantamento do plantio, produtores devem ficar atentos à possibilidade de chuvas nos próximos meses. Segundo o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (CPTEC-Inpe), a previsão para este trimestre – de abril a junho – é de um volume maior de chuvas no Vale do São Francisco em relação à sua média histórica. Se essa estimativa se concretizar, o planejamento da safra 2007 do Vale do São Francisco poderá ser modificado.

Melão pode desvalorizar

Com a intensificação da colheita do Vale do São Francisco em abril, o melão pode desvalorizar. Em março, o volume de melão foi pequeno, por causa da proximidade do fim-de-safra no Rio Grande do Norte e Ceará e o ritmo lento de colheita no Vale do São Francisco, o que elevou o preço da fruta. O melão amarelo tipo 6 – 7 foi vendido no último mês no atacado de São Paulo a R\$ 18,60/cx de 13 kg, em média, alta de 26% em relação a fevereiro.

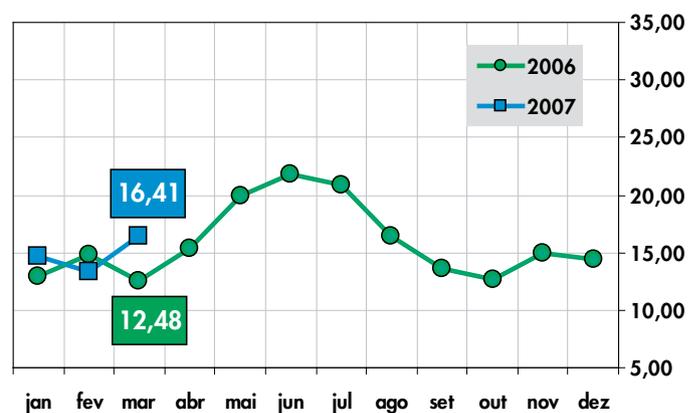
Baixa qualidade no Rio Grande do Norte e Ceará

A menor qualidade do melão ofertado no Rio Grande do Norte e Ceará pode prejudicar as vendas e desvalorizar a

fruta em abril. Chuvas nas lavouras de melão dessas regiões entre fevereiro e março prejudicaram a qualidade da fruta ofertada no pólo – o melão apresenta semente solta e problemas no talo. Alguns produtores optaram por armazenar a fruta por alguns dias para testar a sua resistência antes do transporte. Esse procedimento é importante, pois problemas como semente solta e bactérias, que são causados com o excesso de umidade do solo, podem ficar evidentes apenas alguns dias após a colheita.

Exportadores potiguares começam as negociações da safra 2007/08

Em abril, exportadores de melão do Rio Grande do Norte e Ceará iniciam as negociações dos contratos para os embarques da safra 2007/08. Esse período é muito importante para os produtores potiguares, pois o planejamento da temporada dependerá do volume negociado com países importadores da fruta. Exportadores também irão definir neste mês o reajuste nos valores dos contratos. Os preços negociados dependem do câmbio, pois esses são fixados em dólar. Na última temporada, os preços fixados nos contratos foram obtidos com a previsão de que a moeda norte-americana permanecesse a R\$ 2,20. Apesar disso, a moeda operou abaixo dos R\$ 2,15 nos três primeiros meses deste ano, o que sinaliza que o valor dos contratos terá que aumentar para compensar as perdas cambiais.



Menor oferta valoriza melão

Preços médios recebidos por produtores do Rio Grande do Norte e Ceará pelo melão amarelo tipo 6-7 - R\$/cx de 13 kg

Fonte: Cepea



Polpa de manga em alta



Pode chover menos em Livramento de Nossa Senhora

Bons resultados para as indústrias

O mercado brasileiro de polpa de manga vem crescendo nos últimos anos. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), as exportações de polpa de frutas em geral aumentaram no último ano 11,6% em quantidade e 10% em receita em relação a 2005. A maioria da produção paulista de polpa é exportada para o México, o Oriente Médio e a União Européia. O processamento de manga pelas indústrias paulistas encerrou na segunda quinzena de março, com o final da safra na região. O maior problema deste ano foi a concentração da colheita da tommy e da palmer. De três a quatro semanas do período de colheita de cada uma dessas variedades, a oferta foi muito maior que a quantidade possível de ser absorvida pelas indústrias. Apesar do excedente de matéria-prima, a capacidade limitada de moagem não permitiu o aumento da produção. O resultado dessa concentração da safra foi a diminuição da produção de polpa e o uso da manga keitt no processamento. Pela primeira vez, essa variedade foi utilizada como matéria-prima na produção de polpa, devido à escassez precoce da palmer. Para aumentar a capacidade de moagem da indústria, o ideal seria que a colheita na região fosse mais bem distribuída durante os meses de safra (de outubro a março, aproximadamente). Essa medida aumentaria o período de produção. O aumento da capacidade processadora das indústrias está sendo estudado, mas isso só será confirmado depois dos fechamentos dos contratos para a próxima safra. O valor pago pela indústria aos produtores também aumentou neste ano. A tommy valorizou 11,7% e a palmer, 16,6%, em relação à última safra. O valor pago pela keitt também foi considerado satisfatório – R\$ 0,22/kg, em média.

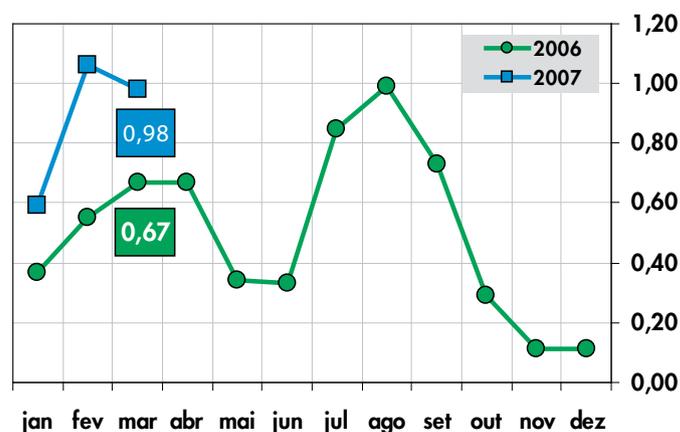
Tempo favorável em Livramento de Nossa Senhora (BA)

Segundo o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (CPTEC-Inpe), a temperatura média em todo o Nordeste deve ficar acima do normal no outono (de 20 de março a 21 de junho), e pode chover menos que a média histórica no sul da Bahia, que compreende a região de Livramento de Nossa Senhora (BA). Se confirmado esse cenário, a qualidade da fruta dessa região pode ser favorecida, já que a baixa

umidade ajuda no controle de doenças – maior preocupação do exportador nordestino no primeiro semestre. Além disso, a boa qualidade da manga pode contribuir com as exportações. Em março, apesar de a oferta do Nordeste ter sido maior em relação a fevereiro, os embarques da fruta diminuirão, pois os preços da manga comercializada nos mercados interno e externo estiveram semelhantes, desestimulando as exportações. Chuvas na região também deixaram exportadores cautelosos quanto à qualidade da fruta a ser enviada à União Européia, o que reforçou a diminuição dos embarques.

Exportações para a Europa podem aumentar em abril

Em abril, os embarques brasileiros ao continente europeu devem ser maiores em relação a março, reflexo do aumento da oferta nordestina neste mês. As exportações brasileiras de manga à Europa diminuirão 29,3% no acumulado entre janeiro e fevereiro, em comparação com o mesmo período de 2006, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). O motivo para a queda nos embarques foi a escassez de oferta nos dois primeiros meses do ano no Vale do São Francisco e em Livramento de Nossa Senhora (BA). A menor quantidade colhida nessas regiões também prejudicou os envios ao Japão, que foram encerrados em fevereiro. No primeiro bimestre de 2007, as exportações ao Japão caíram 51% em comparação com o mesmo período de 2006.



Fruta nordestina permanece valorizada

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

Fonte: Cepea



Vale do São Francisco inicia exportações



São Miguel Arcanjo e Pilar do Sul saem do mercado

Começam exportações nordestinas

A colheita de uva do Vale do São Francisco destinada ao mercado externo iniciou em abril. A previsão é que os embarques comecem em meados deste mês e se estendam até o início de junho, com picos de carregamento em maio. A variedade *crimson* – sem semente – será a mais exportada neste período, visto que a produção de *thompson* e *festival* foi destinada ao segundo semestre, por essas variedades serem mais sensíveis às chuvas do início do ano. Para 2007, a previsão é que os embarques sejam inferiores aos de 2006, devido à menor oferta brasileira e à concorrência com as uvas do Chile e da África do Sul, que ainda estarão no mercado neste período. Na primeira janela de mercado de 2006, os embarques nacionais de uva foram de 8 mil toneladas.

Menor oferta impulsiona importações

O menor volume de uvas finas de mesa do Nordeste neste semestre, aliado ao dólar desvalorizado, está impulsionando as importações da fruta, principalmente das variedades *red globe*, *thompson* e *crimson*. Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), entre janeiro e fevereiro de 2007, o volume importado já era 43% superior ao do mesmo período de 2006. As 4,8 mil toneladas vieram principalmente da Argentina (82%) e do Chile (18%). O volume importado da Argentina dobrou neste ano em relação ao mesmo período do ano anterior. Já o Chile reduziu em 40% suas vendas ao Brasil, devido ao mercado norte-americano estar absorvendo grande parte de sua produção.



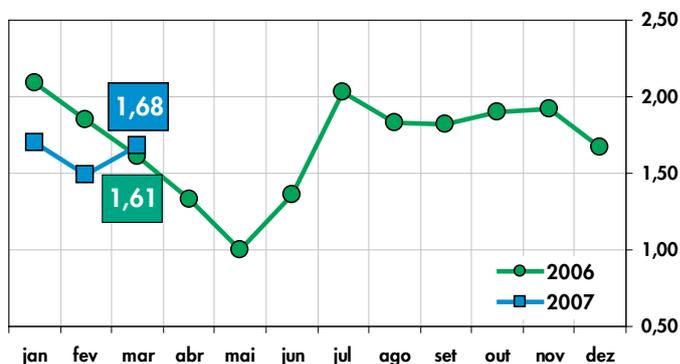
São Miguel Arcanjo e Pilar do Sul encerram colheita

Ao contrário do esperado, a safra de Pilar do Sul (SP) será encerrada na primeira quinzena de abril, juntamente com a de São Miguel Arcanjo (SP). O volume ofertado em março foi menor que o de fevereiro, além das uvas colhidas estarem “bem doces”, o que elevou a cotação da fruta. Apesar da valorização no último mês, o preço registrado nessas regiões neste ano ficou abaixo do praticado em 2006. Entre janeiro e março, a uva Itália foi vendida a R\$ 1,60/kg, a rubi, a R\$ 1,85/kg e a benitaka, a R\$ 2,15/kg. Esses valores são cerca de R\$ 0,20/kg inferiores às médias obtidas na safra anterior. No entanto, a safra foi considerada boa por produ-

tores, visto que o valor médio superou o mínimo necessário para cobrir os gastos com a cultura – em torno de R\$ 1,15/kg para uma produção de 25 t/ha. Em São Miguel Arcanjo, a produção deste ano foi 20% inferior à obtida em períodos em que não há adversidades. Segundo produtores locais, as parreiras atingidas pela chuva de granizo em setembro de 2005 ainda não se recuperaram. Além disso, chuvas nos meses de janeiro e fevereiro facilitaram a proliferação do míldio, desfavorecendo a qualidade das bagas.

Paraná volta ao mercado

A partir de abril, a oferta de uva paranaense aumenta e essa região passa a abastecer o mercado nacional. A colheita no Paraná foi iniciada em março. Naquele período, a fruta estava miúda e apresentava baixo *brix* por causa das chuvas entre janeiro e fevereiro, que prejudicaram a brotação e o início da formação dos cachos. Além da menor qualidade, as precipitações também diminuíram a produtividade e aumentaram a incidência de doenças, principalmente o míldio. Para abril, com a melhora na qualidade e a menor concorrência com as uvas paulistas, produtores de Marialva e do norte do Paraná (Uraí, Assaí e Bandeirantes) esperam obter preços melhores, cobrindo os gastos com a cultura. Em Rosário do Itaipu (PR), a safra é considerada boa por viticultores. A estimativa é que a produção da safrinha seja superior à do mesmo período de 2006, pois a região não registrou adversidades climáticas e apresenta bom carregamento dos cachos.



Redução de oferta eleva preço da uva Itália
Preços médios recebidos por produtores pela uva Itália - R\$/kg

Fonte: Cepea



Preço no portão da indústria cai



Safra da Flórida reduz para 132 milhões de caixas



Baixo rendimento reduz preços no spot

O período de entressafra paulista de laranja fez com que parte das indústrias processadoras de suco encerrassem as atividades de moagem da safra 2006/07 em março. Algumas variedades precoces, principalmente a *hamlin*, chegaram a ser entregues às fábricas, mas as frutas ainda estavam com baixa quantidade de suco. Dessa forma, os preços da fruta entregue no portão das fábricas (mercado *spot*, sem contrato) reduziram. Em março, a laranja foi comercializada no mercado *spot* a R\$ 9,75/cx, em média, queda de 37,6% em comparação com fevereiro. No entanto, as cotações permanecem atrativas. A previsão é que mais empresas voltem a processar a laranja em meados de abril, quando aumenta a oferta das variedades boca-de-safra (pêra), das precoces (*hamlin* e *westin*), de meia-estação (lima e baía) e de tangerinas (poncã e cravo). A chegada do outono deve contribuir para uma melhor coloração das frutas.



Redução da safra da Flórida fica abaixo do esperado

A estimativa da safra 2006/07 da Flórida foi reduzida para 132 milhões de caixas de 40,8 kg, segundo dados divulgados em março pelo Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA). Esse número representa um corte de 8 milhões de caixas em relação ao cálculo anterior. Apesar da redução, as cotações do suco de laranja concentrado e congelado (FCOJ) chegaram a recuar na bolsa de mercadorias de Nova York (Nybot), passando para US\$ 2.800/t, pois os agentes que atuam na bolsa aguardavam uma redução maior, acima de 10 milhões de caixas. A diminuição corresponde ao menor número de árvores em produção na Flórida para as variedades precoces e meia-

estação. Quanto à safra de valência – que corresponde a 65 milhões de caixas, a metade da produção na Flórida –, a colheita foi iniciada em março, e muitos especulam que o número de árvores dessa variedade também pode ser reduzido nos próximos relatórios do USDA. As cotações do FCOJ fecharam em março a US\$ 2.700/t.



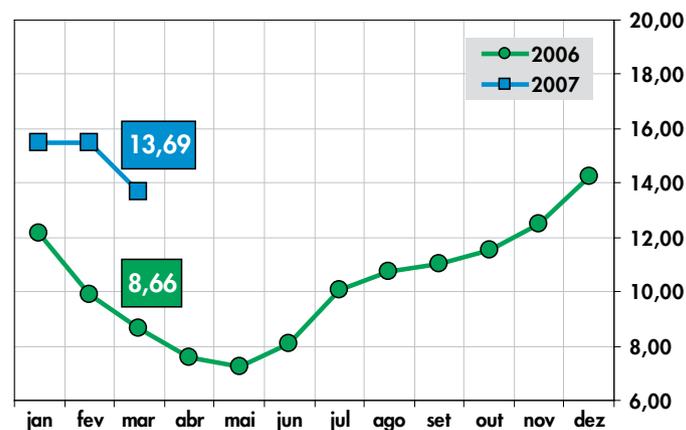
Menos tahiti em período de safra

O “limão” tahiti chegou a ser comercializado a R\$ 8,00/cx de 27 kg nas roças em março, período que normalmente coincide com o pico de safra. Neste ano, a grande oferta de tahiti ocorreu em fevereiro, quando a variedade foi vendida a R\$ 2,00/cx, em média. Para alguns produtores, o envio do fruto para a fabricação do suco reduziu a oferta no mercado consumidor. Outros ainda atribuem a menor oferta ao maior descarte da fruta – chuva nas regiões produtoras desde dezembro de 2006 acelerou a maturação das frutas, fazendo com que o tahiti caísse dos pés. Além disso, um volume representativo de chuva na segunda quinzena de março acabou “queimando” alguns “limões”. A oferta deve se manter limitada até o início de abril, quando o fruto deve estar pronto para ser colhido. Dessa forma, não há previsão de que falte o produto no mercado neste primeiro semestre.

FÓRMULA DA FAESP:

Bonificação para a safra 2006/07: US\$ 1,52/cx*

* Dados parciais até março. 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.



Fonte: Cepea



Preço no portão cai em março

Preços médios recebidos por produtores paulistas pela fruta entregue no portão, sem contrato - R\$/cx de 40,8 kg



Oferta de nanica aumenta



Exportações ao mercado europeu em alta



Safra de nanica deve iniciar em abril

A oferta de nanica do Vale do Ribeira (SP) deve aumentar no final de abril – início da safra – e seguir elevada até junho. Já no norte de Santa Catarina, o volume só deve aumentar a partir de maio. As duas regiões tiveram uma entressafra da variedade em março, o que contribuiu para a valorização da mesma. A nanica foi comercializada no último mês a R\$ 6,71/cx de 22 kg, em média, no Vale do Ribeira e a R\$ 4,82/cx no norte catarinense, valores 41% e 85% respectivamente superiores aos registrados em fevereiro.

Sigatoka negra estável

A ocorrência da sigatoka negra no Vale do Ribeira (SP) e no norte de Santa Catarina não deve aumentar neste ano em relação ao anterior. O fungo ainda não está completamente adaptado ao clima dessas regiões, segundo técnicos locais. Nos bananais em que são feitos os controles recomendados, como pulverizações através da contagem de pontos infectados na folha e eliminação ou amontoação de restos culturais, o número de pulverizações deverá permanecer estável. De acordo com produtores, o maior problema nessas regiões é o abandono de bananais, que ao não serem tratados, tornam-se disseminadores do fungo *Mycosphaerella fijiensis*, agente causal da doença. Atualmente, são aplicadas aproximadamente nove pulverizações nos bananais do Vale do Ribeira e sete no norte catarinense, o que representa, segundo produtores, de 20 a 40% dos gastos com a cultura nessas praças.



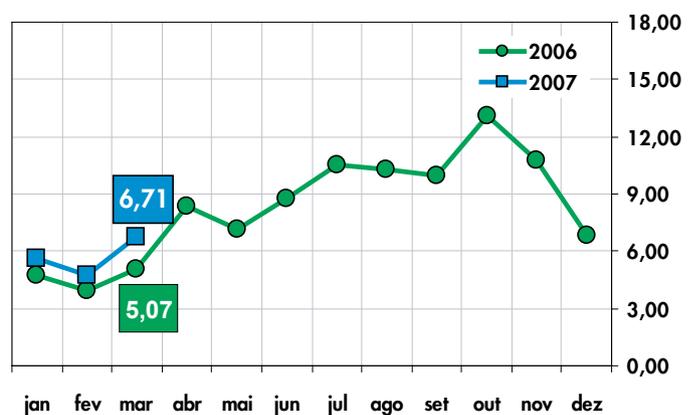
Exportações para a Europa aumentam

O volume de exportações de banana do Brasil para a União Européia aumentou apenas 0,27% neste ano em comparação com o do mesmo período do ano passado, segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex). Já a receita registrou um incremento de 19% no mesmo período. Além do Rio Grande do Norte e do Ceará – que são responsáveis por praticamente todo volume enviado ao bloco –, a Bahia também tem embarcado alguns *containers* experimentais para o continente europeu desde o final de fevereiro. A variedade exportada por essas regiões é do sub-grupo *Cavendish*, apreciado no mercado internacional. A vantagem dessas regiões brasi-

leiras é a ausência da sigatoka negra. O norte de Minas Gerais também está de olho nas exportações e deve enviar um *container* com banana prata para a Inglaterra no início de abril. A prata é considerada exótica na Europa, mas segundo exportadores locais, há demanda por essa variedade. Em 2006, a região mineira enviou dois lotes experimentais da variedade para a Inglaterra, mas a fruta chegou no país em estado de maturação avançado, o que atrapalhou as negociações. Para resolver esse problema, o norte de Minas tem realizado testes com *containers* fechados de banana na própria região, no intuito de avaliar o melhor sistema para que a fruta chegue no estado de maturação adequado ao continente europeu. O lote que será enviado no início deste mês seguirá as mudanças aprovadas nos testes.

Tarifa de exportação é contestada na OMC

A Organização Mundial do Comércio (OMC) vai estudar a tarifa única de exportação de € 176,00 por tonelada de banana imposta pela União Européia à entrada de banana latino-americana desde janeiro de 2006. O Equador questiona a tarifa e pede a redução do valor para € 75,00/t. Caso a União Européia seja obrigada a reduzir a tarifa, o Brasil poderá aumentar a participação nesse mercado, que atualmente é de aproximadamente 1%.



Nanica do Vale do Ribeira valoriza em março

Fonte: Cepeca

Preços médios recebidos por produtores de nanica no Vale do Ribeira (SP) - R\$/cx de 22 kg



É PRECISO DISCIPLINA PARA CALCULAR O CUSTO DE PRODUÇÃO

Entrevista: Luciano van den Broek (esq.) e Mauro Osaki

Os engenheiros agrônomos, Mauro Osaki, mestre em Economia Aplicada, e Luciano van den Broek, mestre em Engenharia de Produção, fazem parte da equipe “Custos” do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea-Esalq/USP). Esses especialistas trabalham com as culturas de grãos, algodão, mandioca e cana, levantando informações primárias através da metodologia de Painel - trata-se de uma reunião com um grupo representativo de produtores de uma região com a finalidade de se apurar os custos de uma propriedade típica daquela área. A equipe já realizou mais de 90 painéis pelo País e conhece bem as dificuldades dos produtores em utilizar o custo de produção como ferramenta de gestão. Esses pesquisadores reiteram que o cálculo do custo de produção é de extrema importância para o produtor planejar seu negócio e, com isso, garantir o sucesso do seu investimento.

Hortifruti Brasil: O produtor faz corretamente o cálculo de Custo Total de produção?

Luciano van den Broek e Mauro Osaki: Não. Normalmente o produtor faz somente o controle do desembolso. Ele tem o controle sobre os custos “visíveis”, como fertilizante, defensivo, diesel, salário e frete. Esses custos representam cerca de 80% do Custo Total do produtor e, talvez por isso, o produtor que tem esse controle dos gastos efetivos consegue se sustentar na atividade no curto prazo. Mas ele não consegue garantir o sucesso do seu empreendimento ao longo do tempo, pois está subestimando o seu Custo Total de produção ao não computar os custos “invisíveis”, que são depreciação sobre maquinários e estruturas físicas e Custo de Oportunidade sobre o capital e sobre o uso da terra. Assim, o lucro ou prejuízo está sendo mascarado. Por outro lado, há produtores que fazem o Custo Total de produção corretamente, mas são poucos. Às vezes, o produtor acha que o faz, mas acaba não considerando itens importantes. Também existem produtores que conhecem os conceitos relacionados ao cálculo de Custo Total de produção, mas, mesmo assim, não

aplicam esses conceitos na administração de sua atividade. Um motivo para isso é a falta de disciplina e organização na coleta de dados, que requer tempo e dedicação. O cálculo de custo de produção não serve apenas para saber o valor que foi gasto na produção, mas onde está sendo gasto e, assim, facilitar a identificação dos gargalos.

“A gestão na atividade agrícola ainda não se modernizou. Somente alguns produtores visualizam a necessidade de calcular corretamente seu custo total de produção.”

Hf Brasil: Na opinião de vocês, o que impede o produtor de calcular corretamente seu custo de produção?

Broek e Osaki: Existem diversos fatores

que impedem que um produtor calcule corretamente seu custo de produção, mas o principal é o desconhecimento do que seja realmente um cálculo correto de Custo Total de produção. Outro problema é o baixo grau de escolaridade de muitos produtores. Mas isso não é uma regra; muitos engenheiros agrônomos também não sabem realizar esse cálculo, pois as disciplinas de gestão de muitas faculdades de Engenharia Agrônômica ainda são deficientes. Há uma carência de profissionais capacitados para trabalhar nesse ramo. E isso também é um grande problema, visto que o profissional não qualificado para administrar os custos faz o “cálculo perigoso” – incompleto. O fato é que, a gestão na atividade agrícola ainda não se modernizou. Somente alguns produtores visualizam a necessidade de calcular corretamente seu Custo Total de produção. Em geral, o produtor faz apenas o controle contábil da propriedade e não os custos financeiro e econômico.

Hf Brasil: A escala de produção interfere na realização do cálculo de Custo Total?

Broek e Osaki: A dificuldade em calcular corretamente o custo de produ-

ção independe da escala de produção. Está mais relacionada à complexidade da fazenda, ao número de atividades realizadas. Quanto maior o número, maior a dificuldade. Dessa forma, o controle é mais fácil para um produtor que cultiva somente um produto. Voltando à escala, um aspecto favorável para o grande produtor é que ele pode contratar alguém especializado para controlar e calcular os custos de produção da sua fazenda – para o pequeno produtor, essa medida é inviável. Em resumo, o pequeno produtor que realiza diversas atividades agrícolas é o que tem maior dificuldade em calcular corretamente os custos de produção.

“É importante que o produtor saiba que se ele continuar controlando incorretamente seus custos, através de anotações em papel de padaria, no extrato bancário ou no canhoto do cheque, seu negócio pode fracassar.”

Hf Brasil: O que, então, esse pequeno produtor pode fazer para calcular seus custos de produção?

Broek e Osaki: Uma saída seria a organização dos produtores em cooperativa. Os pequenos de uma determinada região poderiam se reunir e formar uma cooperativa, ou recorrer a alguma já existente, e contratar um especialista na área de gestão para fazer o trabalho de controle dos gastos. Outra alternativa seria esses produtores recorrerem

a uma instituição pública ou privada em busca de “cursos” para aprender a calcular. No Sul e no Sudeste, em especial, é comum ver a esposa gerenciando a contabilidade da fazenda. Há muitos exemplos de sucesso desta participação. Em muitos casos, o produtor também tem receio de mostrar as suas contas para desconhecidos. Assim, colocar alguém da família no controle contábil da fazenda é uma saída.

Hf Brasil: *Independente da escala de produção, quais são os passos que o produtor deve seguir para começar a calcular corretamente o custo de produção de sua propriedade?*

Broek e Osaki: Antes de tudo, é necessário que ele tenha disciplina. O produtor deve anotar tudo diariamente e não precisa nem ser no computador, pode ser no caderno mesmo. Mas todos os gastos relacionados com a atividade rural devem ser anotados. Mesmo o tempo despendido entre as atividades deve ser considerado. Depois de anotados os custos, deve ser feito um relatório diário dos números coletados. Essas informações podem ser colocadas em uma planilha de cálculo de custo de produção para serem analisadas. Se o produtor não souber operar essa planilha, ele deverá encaminhá-la para alguém que o faça ou calcular manualmente com uma calculadora. É importante que o produtor saiba que se ele

continuar controlando incorretamente seus custos, através de anotações em papel de padaria, no extrato bancário ou no canhoto do cheque, seu negócio pode fracassar. Muitas vezes, o produtor se baseia na rentabilidade do vizinho, que tem a mesma atividade que a dele. Isso está errado, pois cada propriedade tem características próprias. O produtor trabalha 10 horas por dia no campo, mas não gosta de “parar” algumas horas do seu dia para analisar a evolução dos seus gastos e da receita.

Hf Brasil: *Apesar de poucos calcularem corretamente o custo de produção, vocês percebem alguma evolução do setor?*

Broek e Osaki: Sim. A necessidade se acentuou a partir dos anos noventa, com a abertura de mercado e consequente aumento da competitividade nos diversos setores. As margens de lucro do produtor rural vêm reduzindo, o que torna necessário que ele otimize ao máximo sua atividade produtiva. Além disso, a própria inserção da informática na vida das pessoas, com a possibilidade de armazenamento de dados, e o aumento do grau de escolaridade dos produtores e, sobretudo dos seus filhos, vêm contribuindo para essa evolução administrativa. Com isso, é fundamental ter um maior controle administrativo, para competir com aqueles que já o faz. ■



ESPECIAL CITROS

- Furacões na Flórida
- Geadas na Califórnia
- Recorde de preço do suco na bolsa de mercadorias

Os últimos dois anos alteraram o futuro da citricultura paulista

Os principais desafios para quem investe na citricultura serão abordados na edição de maio.

Você não pode perder.



“NÃO CONSIGO PENSAR NA AGRICULTURA SEM O CÁLCULO DO CUSTO DE PRODUÇÃO”

Entrevista: Lucas Johannes Mario Aernoudts

Lucas Johannes Mario Aernoudts é engenheiro agrônomo e produtor de cebola, feijão, milho, soja e trigo. Aernoudts toma suas decisões a respeito do seu empreendimento baseado no cálculo do custo de produção. Os principais conceitos teóricos discutidos nesta edição são aplicados de forma prática na sua propriedade. Aernoudts é um exemplo para os leitores que ainda não perceberam a importância de apurar seus gastos corretamente.

Hortifruti Brasil: Como o senhor se organiza para calcular o custo de produção em sua fazenda?

Lucas Johannes Mario Aernoudts: Inicialmente eu anoto todos os gastos que tive com insumos, como herbicidas, fertilizantes, fungicidas, inseticidas e outros. Depois anoto todos os gastos com maquinário e depreciação das máquinas, Custos Administrativos, Custo de Oportunidade sobre o capital fixo. Sobre o capital de giro, calculo somente o Custo de Oportunidade sobre os insumos, apesar de concordar que deveria calcular também sobre as operações, como mão-de-obra. Todos os dados coletados são inseridos em uma planilha. Para desenvolver a planilha, procurei a ajuda de um professor de uma universidade.

Hf Brasil: O senhor não calcula o Custo de Oportunidade sobre o uso da sua terra? Por quê?

Aernoudts: Não calculo o custo de oportunidade sobre o uso da terra porque a terra é minha. Concordo, por exemplo, que se eu não estivesse plantando, mas arrendando a terra, estaria obtendo uma determinada renda sobre ela. Mas não concordo com essa idéia de calcular Custo de Oportunidade sobre o uso da terra quando esse bem é próprio. Acredito que esse cálculo pode ser útil em avaliação para trabalhos científicos, de universidade, mas na prática não cabe.

Hf Brasil: Dá muito trabalho fazer cálculo do custo de produção?

Aernoudts: Considero que não. Tenho um funcionário responsável por controlar as atividades operacionais. Sobre cada atividade, fiz uma estimativa do custo por hectare; assim, eu obtenho o custo de cada operação por área. O correto seria anotar o tempo de cada atividade (hora/máquina), mas já tentei e foi difícil, dá muito trabalho. Então, a melhor alternativa foi adotar a estimativa do custo por hectare, mas é necessário que periodicamente esse cálculo seja refeito. O mesmo funcionário que anota a saída e a chegada do maquinário é responsável pela inclusão dos dados na planilha.

Hf Brasil: O senhor sempre calculou o custo de produção da sua propriedade?

Aernoudts: Há 17 anos sou produtor rural e sempre calculei os gastos, pois não consigo pensar na agricultura sem o cálculo do custo de produção. Aliás, não consigo ver nenhuma atividade sem controle de custo.

Hf Brasil: Qual a importância de calcular corretamente o custo de produção e em que essa prática vem ajudando na administração de sua propriedade?

Aernoudts: Em primeiro lugar, acredito que é necessário o cálculo do custo de produção porque só assim consigo saber se minha atividade está sendo viável ou não. Além disso, consigo analisar tam-

bém a viabilidade das possíveis culturas que eu poderia estar plantando, comparando o custo e o retorno de cada uma. Através do cálculo de custo, é possível direcionar meus investimentos, saber onde devo aplicar meu dinheiro. Por exemplo, posso estudar a viabilidade de compra de uma colhedeira, saber se o dinheiro que estarei investindo será compensado pelo retorno financeiro que essa máquina trará.

Hf Brasil: Qual é o conselho que o senhor dá para um produtor que não calcula o custo de produção?

Aernoudts: Sei que essa prática não é comum, que poucos produtores calculam os custos nas suas fazendas, mas aconselho que todos façam. Esses produtores devem observar que os valores e etapas de cada atividade mudam para cada propriedade. Se o cálculo não for efetuado corretamente, o produtor estará avaliando de forma errada seu empreendimento.

Hf Brasil: Qual a maneira mais fácil para o produtor iniciar o custo de produção?

Aernoudts: É necessário que o produtor anote tudo, todos os insumos comprados e todas as operações efetuadas. Depois ele mesmo ou alguém designado por ele deverá inserir os dados na planilha de custos. Não há outra maneira de se calcular, a não ser essa. Não há outra forma de avaliar a rentabilidade. ■

000-7000000000

**Nova
Formulação!**

Dow AgroSciences



**Fique tranquilo...
a chuva passa e Dithane* NT fica!**

**Protege
Batata**



**Protege
Tomate**



**Protege
Uva**



Dithane* NT

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

ATENÇÃO Fungicida...
Cuide sempre em
conformidade com as
instruções da embalagem.
Evite o contato com
animais e crianças.
Use sempre o equipamento
de proteção individual.
Evite a inalação.
Evite o contato com
a pele e com os olhos.
Lave bem as mãos
depois de usar o produto.
ANDEF

Dow AgroSciences
www.dowagrosciences.com.br

DuPont™ Curzate® BR

fungicida



Curzate® BR. A vacina da sua lavoura. Agora em embalagem que dissolve na água.

Comprovado: tudo que é bom pode ficar ainda melhor!
Curzate® 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 receita e agrônomo.



0800 707-0109



www.ag.dupont.com.br