

Informativo



Fevereiro/março de 2015 - Ano 11 - Número 57

Mercado
Menor oferta

Entrevista
Tecnologia
no campo

Editorial
Tudo igual

Jurídico
Contratos
agrícolas

AGO
Aprovadas as
contas de 2014.

Economia
Crescem as
importações
para os EUA

Em jogo, o estatuto do

Consecitrus

Produtores trabalham
pela inserção de uma
fórmula de precificação
da fruta.



Quanto mais as coisas mudam, mais tudo fica igual.

Plus ça change, plus c'est la même chose.

Por

Flávio de Carvalho Pinto Viegas
Presidente da ASSOCITRUS



O processamento da safra 2014-15 encerrou-se e caminhamos para uma nova safra.

Ainda não temos a estimativa oficial da próxima safra brasileira, mas as expectativas são negativas em razão do clima e dos baixos preços recebidos pelos produtores. A seca do ano passado e as altas temperaturas que vêm ocorrendo estão provocando abortamento de florações e queda de frutos, mesmo nos pomares irrigados.

O relatório do USDA publicado em

5/12/2014 estimava que a produção brasileira de laranja seria de 400 milhões de caixas de 40,8 kg; uma redução de 13 milhões de caixas em relação à safra passada, se o clima se mantivesse favorável, o que não está ocorrendo até este momento. A estimativa considera uma produção de 285 milhões de caixas para a área comercial de São Paulo e o Triângulo mineiro, contra uma produção de 300 milhões de caixas na safra anterior. O relatório estima um processamento de 264 milhões de caixas, das quais 240 milhões em São Paulo, e uma produção de 1010 mil toneladas equivalentes a 65º brix.

As exportações são estimadas em 1140 mil t. Teremos mais um ano de produção inferior às exportações, reduzindo o estoque, que era de 440 mil t em julho de 2012, para 107 mil t, valor muito inferior ao estoque técnico necessário de 350 mil t. Nas últimas quatro safras a produção brasileira ficou abaixo do exportado.

Apesar desses números, as processadoras continuam a pressionar os produtores, retardando as compras e sinalizando a continuidade dos baixos preços que vêm sendo praticados.

econômico e social no interior do estado de São Paulo é a queda da demanda de suco de laranja no mercado norte-americano.

Esse argumento é falso, pois se a demanda norte-americana se reduziu em 36% desde a safra 2003-04, a produção da Flórida que abastece aquele mercado caiu 55% e o preço do suco ao consumidor subiu 42% no período. Como a produção da Flórida vem caindo (hoje sua produção está em 66% da demanda) e a necessidade de importação vem crescendo, tendo dobrado em relação a 2003-04 atingindo 334 mil t, aumentou a demanda de suco brasileiro. Estima-se que as exportações de NFC devam crescer 30% e de concentrado 6% na próxima safra. Enquanto a perspectiva é de que o citricultor americano receba cerca de US\$ 17 por caixa de laranja entregue na indústria, em São Paulo o produtor vem recebendo menos de US\$ 4, sendo que os custos de produção em ambas as regiões são semelhantes, da ordem de US\$ 10 por caixa.

Essa distorção decorre da excessiva concentração da indústria no Brasil - que vem sendo denunciada por cartel desde 1994 -, da decorrente falta de concorrência e da verticalização. Hoje as processadoras já produzem mais de 50% da fruta que processam, o que lhes dá um enorme poder de mercado.

É preciso que o processo que se arrasta no CADE desde 1999 seja concluído e julgado para que se restabeleça a concorrência, reverta a verticalização e o poder de mercado, para que as distorções que estão destruindo este importante setor da economia brasileira sejam corrigidas e sirva de exemplo para outros cartéis que se vem formando, encorajados pelos fabulosos ganhos que a cartelização vem propiciando aos seus participantes.

A argumentação para a manutenção da política comercial que já excluiu da citricultura paulista mais de 20 mil citricultores, destruiu 170 mil empregos diretos e produziu um enorme impacto

Não deixe de participar! Associe-se

Solicite sua ficha de cadastro de sócio na sede da Associtrus, na Rua Cel. Conrado Caldeira, 391, Centro, CEP: 14.701-000 - Bebedouro-SP ou através do email associtrus@associtrus.com.br

A contribuição quadrimestral é obtida multiplicando-se a estimativa de caixas a serem colhidas por US\$ 0,01 (um centavo de dólar). O valor resultante pode ser pago em três parcelas.

IMPORTANTE!

Identifique e confirme a sua contribuição.

EXPEDIENTE

Publicação bimestral da Associtrus

(Associação Brasileira de Citricultores)

Conselho Editorial: Diretoria

Produção, edição e fotos: Iha Comunicação

Tiragem: 6.000 exemplares

Divisão de jornalismo: Eduardo Iha e Carolina Iha

Diagramação: Juliana Iha

Associtrus - Associação Brasileira de Citricultores

Rua Cel. Conrado Caldeira, 391, Centro, CEP: 14.701-000 - Bebedouro - SP

Fone: (17) 3343-5180 Cel: (17) 99123-9831 - E-mail: associtrus@associtrus.com.br

Home Page: www.associtrus.com.br

DIRETORIA

Flávio Pinto Viegas, Douglas Eric Kowarick,
Lenita Arruda Boechat e Charles Teixeira.

Para anunciar ligue (17) 3343-5180

ÔNIBUS URBANO A VENDA

**M. BENZ OF1417
CAIO APACHE
VIP ANO 2003**

Contato com Carlos:

(11) 3609-1311 Ramal 246

(11) 97542-3843 vivo

(11) 98271-3360

E-mail: carlos.eduardo@viacaoosasco.com.br

Consulte outros modelos no site: www.viacaoosasco.com.br



REVISADOS
COM
GARANTIA

Estatuto em pauta

Divergências atrasam aprovação do Consecitrus.

A relação entre produtores e indústrias deve continuar tensa em 2015 e pouca coisa deve mudar para o produtor quanto aos mecanismos de precificação da fruta para a safra que deve ter início em julho.

As discussões entre as partes para a elaboração e aprovação do estatuto do Consecitrus (Conselho dos Produtores de Laranja e da Indústria de Suco de Laranja) – criado oficialmente pelo Cade no ano passado – continuam tensas e, até

o momento, nada foi definido. “Infelizmente, prevemos grandes dificuldades quanto à elaboração do estatuto, principalmente, porque as indústrias não aceitam incluir no documento uma fórmula para calcular o preço da fruta, algo tido como fundamental pelo setor produtivo. Finalizamos uma proposta que foi encaminhada às indústrias e aguardamos a próxima reunião”, diz o presidente da Associtrus, Flávio Viegas.

O diretor-executivo da CitrusBR, Ibiapaba Neto, informou que a indústria não vai se manifestar sobre o estatuto até analisar a proposta do documento dos produtores.

Outro entrave para o pleno funcionamento do Consecitrus é a definição de um novo diretor-executivo já que João Sampaio, que avisou que irá sair, não era consenso entre os representantes dos produtores.

Mercado

Menor oferta de fruta

Estiagem e abandono dos pomares terão reflexos na próxima colheita.

2014 foi um ano de grandes dificuldades para os citricultores. Não bastassem os baixos preços pagos pela indústria, a estiagem que atingiu grande parte da região Sudeste do país – principalmente São Paulo e Minas Gerais – terá fortes impactos para próxima safra que terá início oficialmente em julho. “A estiagem prejudicou a florada e trará grandes impactos na próxima safra que, dificilmente, manterá os números da safra passada de 308 milhões de caixas de 40,8 kg”, observa o presidente da Associtrus, Flávio Viegas.

Além da estiagem, o menor trato cultural nos pomares, devido à descapitalização dos produtores, é outro motivo para a queda.

Com menos oferta, a tendência é de que os preços sejam melhores em 2015, apesar da retração superior a 10% no consumo mundial apontada pelas indústrias.

Os citricultores que participaram de operações do Pepro (Prêmio Equalizador Pago ao Produtor Rural), em 2014, receberam o preço mínimo de R\$ 11,45 a caixa.

Para 2015, ainda não se sabe se o governo manterá o aporte financeiro de R\$ 50 milhões de recursos do Pepro.

Segundo a ministra da Agricultura, Kátia Abreu, sobre o total de recursos administrados pelo ministério, o orçamento disponível no primeiro trimestre de 2015 pode ser reduzido de R\$ 427 milhões para R\$ 255 milhões – uma diferença de R\$ 172 milhões.

Estoque -O volume de suco de laranja estocado nas indústrias paulistas deve recuar novamente ao longo da temporada 2014/2015, segundo o Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea).

Dessa forma, a próxima safra tende

a começar com estoque bem inferior ao verificado nas duas últimas. Além disso, a produção em 2015/2016 deve ser menor que a anterior, que já foi reduzida.

Com possível aumento da necessidade de moagem das indústrias e oferta de laranja restrita, os preços ao produtor podem se recuperar tanto no spot quanto nas negociações com contrato.

Na Flórida, a temporada 2014/2015 (outubro/2014 a setembro/2015) ainda deve sentir os efeitos do greening na produtividade dos pomares.

O USDA divulgou a primeira estimativa do ano para a safra 2014/2015 na Flórida. A previsão é de que sejam colhidas 103 milhões de caixas de laranjas de todas as variedades, volume 5% inferior ao da última previsão feita em dezembro de 2014. Desse volume, estima-se que 48 milhões de caixas sejam de laranjas não-Valência e 55 milhões de caixas de laranja Valência.

Tecnologia de mãos dadas com o produtor

O entrevistado da primeira edição de 2015 fala sobre a atuação da maior empresa de tecnologia do mundo no segmento do agronegócio.

O entrevistado da primeira edição de 2015 do Informativo Associtrus é o engenheiro agroindustrial Reinaldo Lorenzato. Ele é atualmente o Diretor de Soluções e Relacionamento da HP Enterprise Services para as áreas de Manufatura e Agronegócio.

Anteriormente, ocupou a posição de Diretor de TI em empresas globais, tendo sido responsável pelas áreas de gerenciamento de TI e estratégia do Brasil e América do Sul. Com mais de 25 anos de experiência, construiu sua carreira em tecnologia da informação atuando em operações no Brasil e no exterior.

Graduado em Engenharia Industrial pela Universidade Mackenzie em 1985, Reinaldo é pós-graduado em Gestão Industrial e possui MBA pela Rotman Business School da Universidade de Toronto- Canada.

Associtrus – A HP é muito conhecida por sua atuação na área de tecnologia. Como é sua atuação no setor de serviços, em especial, no segmento do agronegócio?

Lorenzato – A HP é hoje a maior empresa de tecnologia do mundo, com um faturamento superior a 111 bilhões de dólares em 2014 – o ano fiscal da companhia terminou em 31 de outubro. A força da companhia vem de um portfólio amplo, que vai desde as linhas de produtos para consumidores, como impressoras, cartuchos de tinta, PCs, tablets e notebooks, até soluções complexas de hardware (servidores, redes, armazenamento de dados), software e serviços direcionadas a empresas de todos os tamanhos. Nossa área de serviços representa mais de 20% do faturamento total da companhia, o que dá uma dimensão de sua importância, e possui especialização por indústria – como manufatura, varejo e a agroindústria. Como regra a HP

tem notado o significativo crescimento da aplicação de ferramentas de tecnologia de informação no agronegócio e vem desenvolvendo e disponibilizando soluções para melhorar a tomada de decisão dos produtores e consequentemente aumentando sua produtividade e minimizando riscos. No Brasil especificamente temos diversos casos de sucesso no agronegócio, com clientes em diversas áreas do setor.

Associtrus – Quais os serviços que a empresa disponibiliza para o empresário rural?

Lorenzato – Classificamos os serviços e soluções em seis categorias:

1) Computação em nuvem: Hoje, um produtor, associação ou cooperativa não necessita mais optar por fazer seus investimentos em implementos, por exemplo, ou em tecnologia de informação. Todo o processamento pode ser disponibilizado na infraestrutura da HP e o cliente paga em forma de serviços, sem se preocupar inclusive com investimentos adicionais como geradores e infraestrutura de salas de servidores, entre outros.

2) Segurança de Informação: Cada vez mais, os sistemas de informação são alvos de ataques, distorções de informações que podem causar prejuízos significativos às empresas. Além dos ambientes seguros disponibilizados para seus clientes, onde os mais confiáveis sistemas de segurança de informação estão disponíveis para assegurar as informações dos clientes, a HP conta com uma equipe de especialistas que podem determinar as melhores práticas de segurança de informação de forma específica para cada situação e cliente.

3) Aplicações: Em parceria com vá-

rios desenvolvedores de soluções para o agronegócio, a HP implementa e suporta estas aplicações em seus data centers, aportando também com equipe especializada para prestar consultoria específica de forma a administrar eficientemente essas aplicações.

4) Mobilidade: Unindo a tecnologia dos equipamentos portáteis da HP, suas soluções de aplicações e processamento, a HP oferece soluções móveis de obtenção ou captura de dados em campo ou ainda a disponibilização da informações quase que imediatas sobre o que está acontecendo nas propriedades e também no mundo, como variação de preços de commodities e clima, entre outros. Um produtor pode receber informações de suas propriedades em seu tablet ou smartphone em um aeroporto, hotel e feiras, por exemplo, e estar sempre atualizado.

5) Processamento e análise de dados: A HP tem um conjunto de soluções específicas para armazenar, tratar e processar grandes volumes de dados e em formatos diferentes como imagens, sons e dados estruturados – aqueles armazenados em um modelo tradicional de dados, como planilhas e bancos de dados – combinando estas informações e apresentando resultados como correlação de clima, condições de solo e relevo, sementes utilizadas, uso de equipamentos com produtividade por área ou talhão, com resultados financeiros, entre outros.

6) Soluções de Indústria: Em casos muito específicos a HP desenvolve e/ou implementa soluções específicas para uma determinada necessidade do produtor, cooperativa ou associação de produtores. Estas soluções podem ser desenvolvidas em uma das nossas unidades no Brasil, como Porto Alegre ou



Tecnologia e agronegócio – Para o diretor de Soluções e Relacionamento da HP Enterprise Services, Reinaldo Lorenzato, a profissionalização da gestão faz com que cada propriedade se torne uma empresa na busca da melhoria de eficiência e produtividade contínua.

processamento e análise de dados, solução de indústria e computação em nuvem. Como a HP tem clientes de porte na citricultura, temos vivenciado o problema do greening e suas consequências. Até o momento sem uma solução química, física, biológica ou genética eficiente identificamos uma boa oportunidade para aplicar uma parte da verba de pesquisa e desenvolvimento, gerada pelos benefícios tributários com a fabricação de produtos na cidade de Sorocaba, para tratar o tema trabalhando a principal arma contra a doença que é o uso correto da informação sobre incidência da doença em uma propriedade e/ou uma região e associar

a presença do vetor, clima e uso de defensivos, entre outros. Identificamos que hoje há informações disponíveis, porém parciais, fragmentadas e com velocidade de atualização imprópria para tomadas de ações em tempo adequado para controlar a presença do greening, já que não é possível falar em erradicação neste momento.

Para isso o projeto está prevendo a geração de imagens das plantas obtidas por meio de câmeras especiais e um algoritmo que processa a imagem da planta em frações de segundo e publica o geoposicionamento de cada uma, gerando um mapa da presença do greening. Estes dados são armazenados e poderão ser comparados para verificar o movimento, progressão ou regressão de acordo com as ações tomadas. Como apresentado na Associtrus recentemente, os resultados até então tem sido promissores.

Araraquara, onde contamos com algumas centenas de profissionais, ou ainda utilizar soluções já desenvolvidas no exterior e que podem ser aplicadas no Brasil. Ao principal conjunto de soluções chamamos de SmartFarm ou Fazenda Inteligente. Este conjunto de soluções é composto por aplicações de gestão, integração com agricultura de precisão, informações de mercado, coleta de dados móveis, entre outros.

Associtrus - A vertical de agronegócios da HP tem desenvolvido pesquisa de combate ao greening? Comente.

Lorenzato - A aplicação, ainda em fase de desenvolvimento, combina algumas das tecnologias acima como mobilidade,

Associtrus - Quais as expectativas da empresa com o segmento do agronegócio?

Lorenzato - Estamos falando da primeira economia do País e entendemos que o segmento tem também seus negócios específicos como a indústria de implementos, a indústria de insumos e a produção agrícola propriamente dita, com todas suas especificidades por cultura. A tecnologia de informação tem sido muito aplicada nas indústrias, comércio e serviços e agora cada vez mais no agronegócio. Hoje vemos um movimento muito forte de profissionalização da gestão fazendo com que cada propriedade se torne uma empresa ou parte de uma maior na busca da melhoria de eficiência e produtividade contínua. Temos visto que a produtividade média por hectare mais que duplicou nos últimos 20 anos e tecnologia tem sido matéria prima fundamental.

Associtrus - Como avalia a demanda deste setor?

Lorenzato - Seguramente é crescente. As novas gerações de gestores são ávidas por tecnologia e já não se pode gerir o negócio sem ter informações precisas e atualizadas e esse é o nosso principal motivador em oferecer tecnologias inovadoras para o agronegócio.

“A tecnologia de informação tem sido muito aplicada nas indústrias, comércio e serviços e agora cada vez mais no agronegócio”.

(Reinaldo Lorenzato)



www.grutaagropecuaria.com.br
fsjgruta@uol.com.br

Fones: (19) 3451-0904 / 3441-9786
Fax: (19) 3495-2547



MUDAS DE EUCALIPTOS

- ✓ Mudas Clonais (diversos cultivares),
- ✓ Mudas Seminais (diversas Espécies),
- ✓ Orientação Técnica (projetos, plantio e manutenção)

RENASEM - SP 01835/2008

(16) 3322-6488

Rod. W. Luiz, km 273 • CP 309 • CEP 14.800-670 • Araraquara-SP
www.agriflora.com.br • zanifilho@agriflora.com.br

Contratos agrícolas – uma forma de gerar benefícios aos produtores

Por

Diego Gil Menis



Advogado no Rossi & Berto Advogados. Mestrando em Direito Constitucional pela Instituição Toledo de Ensino.

Não é nenhuma novidade, ainda que de modo informal, quea todo instante pessoas realizam entre si diversas espécies de negociações como uma simples compra e venda de mercado. Essa afirmação também é válida no meio agrícola-comercial.

No entanto, há por trás disso um complexo conjunto de normas denominado e intitulado de contratos ou negócios jurídicos.

No que tange o cenário do produtor agrícola, costumeiramente, os contratos podem ser na modalidade de arrendamento, parceria, empreitada e comodato, sendo que os dois primeiros são reconhecidos e tratados por leis específicas, enquanto os demais são trazidos no corpo do Código Civil.

Independente de qual modalidade elaborada, os negócios jurídicos devem preencher os requisitos para que sejam válidos no âmbito legal, quais se-

jam, agente capaz, objeto válido e forma não impedida por lei. Assim, por exemplo, um menor de idade não pode arrendar suas terras para um produtor, ou ainda, um contrato não pode tratar da plantação de alguma espécie de canábis.

Esses vínculos contratuais poderão ser escritos ou verbais, pois não há um formato expresso na lei, sendo que eles podem ser provados por várias formas em direito. Porém, deve-se ressaltar a extrema dificuldade dos operadores do direito em ratificar contratos verbais, somado ao fato de que essa prova pode apenas alcançar o décuplo do valor do salário mínimo vigente. Então, se um produtor firma um contrato em que o valor envolvido é superior a 10 vezes a remuneração base do país, o excedente ao montante será perdido.

Ilustrando o exemplo acima, se em 2015, ano cujo salário mínimo possui a cifra de R\$ 788,00, num eventual contrato verbal de arrendamento, o arrendante somente alcançará a produção de uma prova de R\$ 7.880,00. E, se porventura o contrato travado tiver cifras maiores, o agricultor não poderá provar. Eis o motivo inconveniente de elaborar um acordo verbal, devendo o contrato ser redigido da forma mais clara e precisa possível.

Especificamente, tratando dos contratos de arrendamento e parceria agrícola – os mais comuns ao homem do campo – eles são regidos pelo Decreto nº. 59.566, além de aplicações das Leis 4.504 – Estatuto da Terra e 4.947 – Reforma Agrária.

Basicamente, o contrato de arrendamento é a avença pela qual o proprietário ou possuidor do imóvel obriga-se a

ceder à outra pessoa, seja física ou jurídica, por tempo determinado, todo o imóvel rural ou apenas parte dele, inclusive com instalações e equipamento, sendo remunerado através de um preço certo e fixo pelo arrendante.

Já, o contrato de parceria, é o negócio jurídico onde uma pessoa cede a outra, total ou parcialmente, o imóvel que possui, para que o parceiro exerça a atividade agropecuária por determinado período, partilhando parte dos frutos alcançados, respeitando um percentual legal.

Basicamente, pela descrição, nota-se que o contrato de arrendamento rural e a parceria agrícola possuem as mesmas características, com exceção da contrapartida fixa mensal. Em outras palavras, no contrato de parceria agrícola o proprietário que cedeu as terras terá suas rendas fundamentadas no ganho do produtor, enquanto no contrato de arrendamento, esse ganho é fixo, independente da produção.

Seja como for, no momento de travar um contrato efetivo, é importante para ambos contratantes estarem assistidos de pessoas com conhecimentos técnicos na área, reluzindo, mais uma vez, que jurídico e agrícola estão absolutamente atrelados. Ou seja, um contrato mal elaborado gera o risco de causar milhares de prejuízos, além de trazer diversos dissabores que poderão gerar situações difíceis de resolver.

Portanto, além dos contratos fazerem parte do cotidiano das relações entre pessoas na cidade, na área rural não é diferente, sendo importante que no momento da elaboração dessa vinculação aja extremo cuidado do operador para que nada seja feito de forma equivocada, evitando conflitos dos contratantes.



Sabe o que é o CAR? • Você sabia que o CAR é obrigatório? Você sabia que a Coopercitrus oferece assessoria para fazer o CAR?

O cadastro ambiental rural é obrigatório, por isso, regularize sua propriedade rural até 06 de maio de 2015.

Faça seu CAR na Coopercitrus!

Informe-se (17)3344.3540 / (17)3344.3470
Horário comercial - <http://car.coopercitrus.com.br/>



Mais cana, menos laranja

Embrapa confirma que a região de Ribeirão Preto foi a que mais perdeu área de citros. Cana de açúcar é a principal cultura de substituição.



Os baixos preços pagos pela fruta, a falta de mercado para pequenos e médios produtores e o abandono dos pomares infestados por doenças como o greening promovem, mais uma vez, o avanço da cana de açúcar sobre as áreas de citricultura.

Levantamento feito pela Embrapa (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária) com imagens de satélite apontou que, em 26 anos, a área com pomares de laranja foi reduzida em 42,5%. Enquanto isso, as áreas com cana cresceram 120%. A região que mais perdeu área da citricultura foi a de Ribeirão Preto, segundo o estudo.

Bebedouro foi uma das cidades que sofreram maior impacto nessa transferência de produção. O município tinha a laranja como principal produto agrícola em 1988.

Naquele ano, 57,1% da área do município –cerca de 37,8 mil hectares– tinha plantações de laranja. Hoje, os pomares ocupam apenas 18,9% da área do município, enquanto a cana ocupa 57,4%.

(Com informações do Diário de Franca)

Uso restrito da água

O Secretário de Agricultura de São Paulo, Arnaldo Jardim, alerta os produtores rurais para o anúncio de um plano de medidas para restringir o uso de água para irrigação no Estado.

As primeiras regiões a sofrerem com a medida são as localizadas nas bacias do Alto Tietê e de Campinas, o que inclui a região produtora de citros de Limeira.

De acordo com dados da Associação Brasileira de Irrigação e Drenagem, a área total irrigada na região Sudeste em 2012 foi de 2,201 milhões de hectares, que corresponde a 30,5 % da área total cultivada na região.

Associtrus realiza AGO

Reunidos na sede da Associtrus, em Bebedouro, diretores e associados aprovaram a prestação de contas e o balanço geral do exercício encerrado em 31 de dezembro de 2014. Também aprovada a previsão orçamentária para 2015, bem como discutidos outros assuntos de interesse da associação.



AGO – Associtrus dá sequência ao seu trabalho após aprovação de prestação de contas do exercício de 2014 e da previsão orçamentária para 2015.

Produtores devem se preparar para extremos climáticos

O grupo de trabalho em Previsões Climáticas do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), se reuniu em Brasília (DF), no início de janeiro, para elaborar um diagnóstico do clima no país para os próximos três meses. De acordo com os especialistas, a área mais prejudicada é a que fica ao leste da região Centro-Oeste, o que inclui o Distrito Federal, o sudeste de Goiás e o norte de Minas Gerais. Os pesquisadores temem relacionar os fortes veranicos de janeiro no Centro-Oeste ao aquecimento global, mas deixam um alerta: os extremos climáticos e fenômenos raros vão se tornar cada vez mais comuns no Brasil e os agricultores do país vão ter que se planejar se quiserem continuar tendo bons resultados na lavoura.

O secretário de Políticas e Programas de Pesquisa e Desenvolvimento do MCTI, Carlos Nobre observou que “o setor agrícola tem que estar preparado para a variabilidade do clima, ou seja, os extremos. Então, fenômenos muito raros no passado vão se tornar mais frequentes, isso é para os dois lados, para o lado seco, para o lado quente, para o lado chuvoso. A agricultura como um todo, a partir do presente, tem que se preparar para cada vez mais, no futuro, ter uma agricultura resiliente, que consiga se planejar pra enfrentar esses extremos climáticos”.

Importação de suco pelos EUA sobe 15% em 2014

As importações de suco de laranja dos Estados Unidos aumentaram 15% nos 11 primeiros meses de 2014, para 418,8 milhões de galões (1,58 bilhão de litros), informou o Departamento de Citros da Flórida. Mais da metade do volume foi comprado do Brasil. Este é o mais recente sinal de que o surto da doença greening está reduzindo a oferta de laranja e de suco no Estado. Na temporada encerrada

em setembro, os produtores da Flórida colheram a menor safra em quase três décadas, e o país deve depender ainda mais de importações neste ano.

O Departamento de Agricultura dos EUA (USDA) reduziu sua projeção de produção da Flórida na safra atual em 4,6%, para 103 milhões de caixas.



Del Valle lança bebida 100% Suco

A Del Valle irá lançar o 100% Suco, uma bebida feita apenas com a fruta. O objetivo é incrementar o portfólio da marca e oferecer mais opções para o consumidor.

A marca da Coca-Cola é líder do mercado brasileiro de sucos prontos para beber, com 35% de participação. Mas se esforça para manter o patamar, com o surgimento de diversas empresas menores de sucos naturais.

Sérgio Garcia, diretor de marketing de sucos da Coca-Cola Brasil, em entrevista à Exame.com confirmou que o segmento de sucos de fruta prontos para beber cresceu dois dígitos nos últimos cinco anos.

O produto é fortificado com vitaminas e fibras naturais, não tem conser-

vantes e nem adição de açúcar. Especificamente para o mercado brasileiro e nos sabores uva e laranja, o produto figura nas prateleiras ao lado dos néctares da Del Valle e do suco Minute Maid, da Coca-Cola.

(Com informações da Exame.com)



Censo da citricultura

O Fundecitrus (Fundo de Defesa da Citricultura) realiza o censo da citricultura mapeando os pomares de laranja entre São Paulo e Minas Gerais.

Até o início de janeiro foram mapeados, em dois meses, 156 mil hectares de citros em 202 municípios. Destes 75 já foram finalizados e outros 127 ainda estão em andamento. Entre os municípios com o mapeamento em andamento estão Ibatinga, Jales, Mogi Guaçu, Brotas, Mirassol, Marília, Pirassununga, Araras, Avaré, Limeira, Duartina e Piracicaba. Ao todo, 447 municípios serão visitados para o levantamento.



Você financia seu carro novo ou seminovo com as menores parcelas. Porque fazer o melhor negócio não é opcional, mas um item de série.

FINANCIAMENTO
VEÍCULOS
SICOOB CREDITRUS

Acesse
www.sicoobcreditrus.com.br
ou converse com nossa equipe.

É mais vantagem. É mais negócio.

SICOOB CREDITRUS
Cooperativa de Crédito