

DEPOIMENTO COM O OVINOCULTOR ARMANDO GARCIA

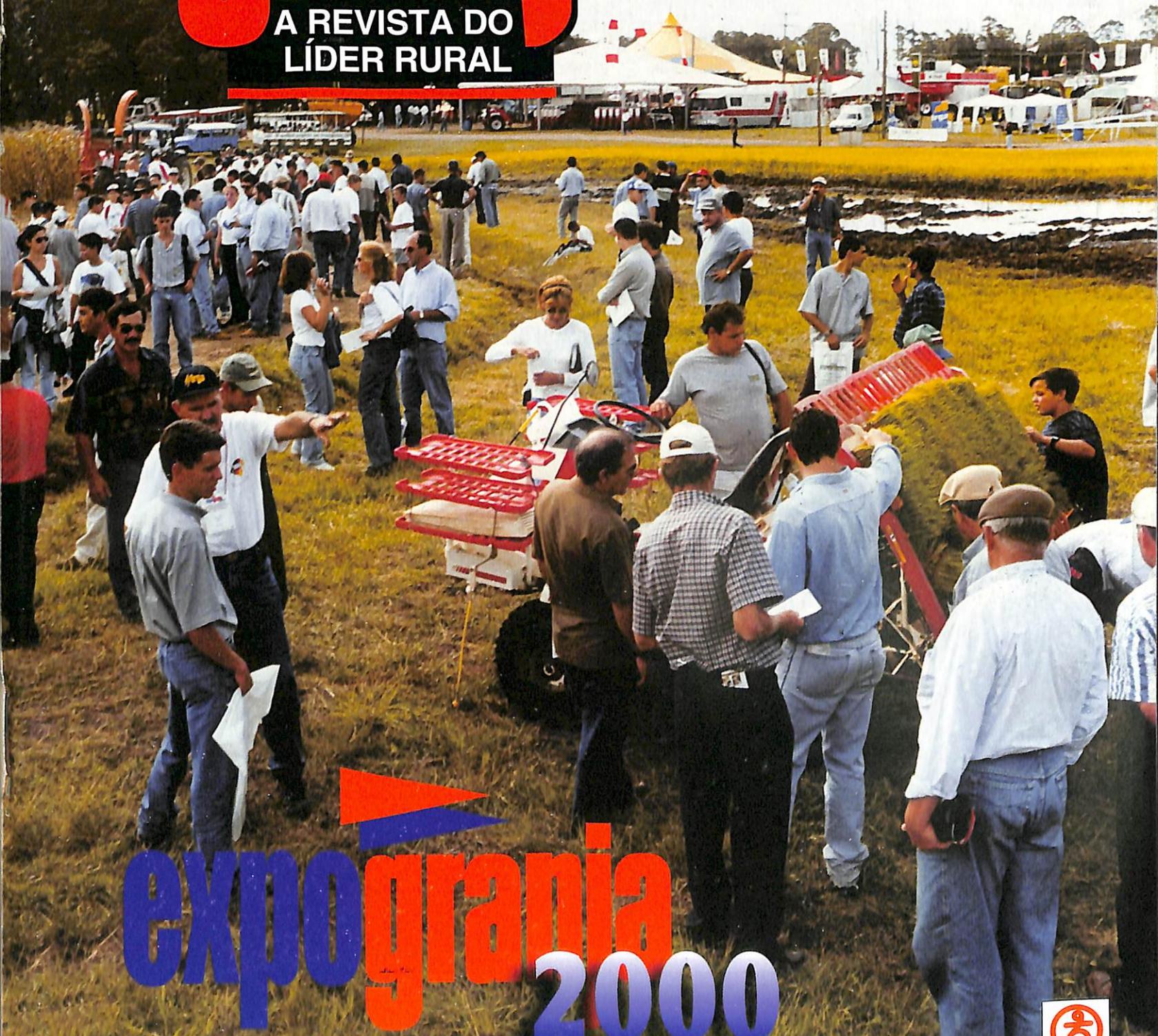
ABRIL/2000 - Nº 616 - ANO 56 - R\$ 5,00
www.agranja.com

a granja

A REVISTA DO
LÍDER RURAL



PORTE PAGO
DR/RS
ISR-49-0399/81



expogranja 2000

O encontro da tecnologia em Eldorado do Sul/RS



LINHA AGRÍCOLA PIRELLI. PRODUTIVIDADE PARA TODOS OS CAMPOS.



futura



Sobre terrenos consistentes, acidentados, alagadiços e nas mais diversas condições de uso, a Pirelli segue em frente com a liderança de seus pneus. E para atender às necessidades específicas do campo, a Pirelli oferece sua exclusiva linha agrícola para tratores, implementos e colheitadeiras. São pneus direcionais e trativos, numa linha completa, criada a partir dos mais avançados estudos e testes que acompanham as inovações do mercado agrícola e garantem máximo desempenho. Conheça a linha agrícola Pirelli, e traga mais produtividade para o seu campo.

VOCÊ PERGUNTA E A PIRELLI RESPONDE:
0800-787638 Internet: www.pirelli.com.br



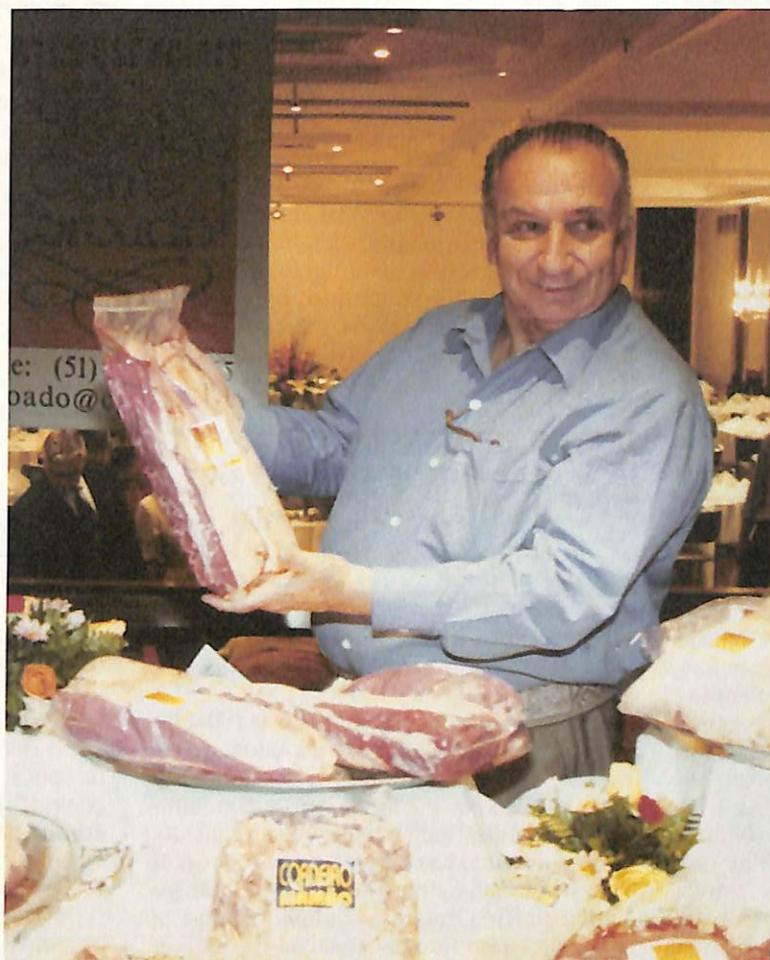
POTÊNCIA NÃO É NADA SEM CONTROLE.

Experiência & competência

O agroempresário porto-alegrense Armando Garcia de Garcia, 69 anos, proprietário da Cabaña Cerro Coroado, bacharel em Ciências Jurídicas, dispensa maiores apresentações. Ele simplesmente é reconhecido nacionalmente como expoente máximo em carne ovina de qualidade. Uma trajetória de sucesso e de conhecimentos que está sendo repassada aos quatro filhos e aos oito netos. Garcia quer ver consagrada a quinta geração no setor. Hoje, conta com orgulho que já transferiu tudo para o nome dos filhos, inclusive as responsabilidades de manterem a estratégia confirmada de qualidade e produtividade, e está cuidando da parte social dos ovinos. Ou seja, no comando das vendas diretas de carne de cordeiro da Cerro Coroado. Desligamento total, nem pensar. O agropecuarista acompanha de perto tudo e toma conheci-

mento das decisões. Com a retirada estratégica da linha de frente dos negócios, Garcia de Garcia dedica-se com prazer a uma atuação mais política em entidades como a Farsul, Federasul, Irga, Sebrae e Abag. É a sua

maneira de contribuir com o setor, repassando os conhecimentos adquiridos e herdados também do pai Chico Garcia de Garcia. Sem queixas da vida, somente em relação à velocidade do tempo, o líder rural carrega consigo o sentimento mais sincero quando se trata da sua relação com os amigos. A Cerro Coroado tem atualmente uma área cultivada de sete mil hectares entre arroz, soja e pastagens em várias regiões do RS. São produzidas cinco mil toneladas de arroz, seis mil toneladas de soja, cinco mil cordeiros e cordeiras, marcados três mil bezerros e bezerras, mil fêmeas de pedigree das raças ovinas em produção, além de cavalos crioulos e bovinos fleckvieh.



Armando Garcia de Garcia, produtor rural e ovinocultor de ponta no Rio Grande do Sul: o conhecimento aplicado é um dos fatores que leva à agregação de valor

A Granja — Como e quando o sr. criou a griffe Cerro Coroado, hoje sinônimo de carne ovina de qualidade em todo o País?

Armando Garcia de Garcia — Começou com a parte de animais vivos em 1980, quando criamos a Agropecuária Cerro Coroado para os ovinos tipo carne. Em junho de 1989, lançamos o slogan “100 mil cordeiros para a mesa do Brasil”. Hoje, vamos chegar a 8% da nossa meta, somando os cordeiros por nós produzidos e de terceiros. Primeiro, pen-

samos em criar um rebanho que tenha condições de inicialmente nos abastecer, para depois, num segundo momento, criar uma carne de qualidade fortalecida por uma marca. Do tipo carne, evoluímos para os cortes, e hoje atendemos diretamente a nossa clientela em todo o País.

P — Esta mesma concepção, esta marca, também está sendo imprimida na carne bovina?

R — Já fiz a experiência no final do ano

passado, embora de forma incipiente. Mas vou voltar. Eu aprendi e não perdi dinheiro. Mesmo usando o que já conhecia da minha parte de vendas da carne ovina, atendendo diretamente restaurantes e hotéis, percebi que carne bovina tem componentes diferenciados na sua comercialização, bem mais sofisticados. Na carne ovina, temos compradores tranqüilamente para pernil, palheta, lombo, costela, charque, existe uma tradição no mercado nacional em que todas as partes

são consumidas. A única coisa que o Brasil não consome são os miúdos. Só na carne bovina precisamos procurar novos nichos, como melhorar o dianteiro e alguns cortes do traseiro, por exemplo. Na verdade, encontrar os nichos de consumo, como as cozinhas industriais.

A rentabilidade da pecuária não chega a 2% sobre o valor investido

P — Mesmo estando mais ligado à agricultura e à criação de ovinos, o sr. tem defendido arduamente um novo ciclo pecuário...

R — Nós já estamos há uns 100 anos na atividade rural, desde meu avô. Sempre estivemos mais ligados à agricultura, a produção de grãos. Acho que, neste momento, é visível que as commodities no mundo inteiro estejam baixas. Não sei se é pela globalização, mas também não tenho notado o fato de ser uma superoferta, pois estamos uma população crescendo e há alguns anos produzimos duas bilhões de toneladas de grãos. No Brasil, o setor primário vem sofrendo com isso. Nos Estados Unidos ou na União Européia, isso é compensado com os subsídios. Por sensibilidade, sinto que estamos entrando no novo ciclo da pecuária. Com a situação de não termos mais aftosa, ainda com vacinação, mas proximamente sem vacinação, evidente que novos mercados se abriram e abrirão. Então, passamos de uma venda para o exterior de US\$ 1,1 mil por tonelada para US\$ 1,6 até 1,8 mil por tonelada, em função da perspectiva de proximamente entrarmos nos Estados Unidos, como já estamos na Europa. Temos com uma grande vantagem os nossos campos nativos. Temos o boi verde, o boi ecológico livre de aftosa, livre de hormônios e de antibiótico. O Rio Grande do Sul tem condições de aproveitar isso tudo... Nós temos é que organizar a rastreabilidade, isso vai ser exigido pela Europa, uma carteira de identidade do bovino, até o consumidor final.

É claro que o grande rebanho está no centro do País. Uma competição que vamos enfrentar também nos grãos. Isso tudo é Brasil. O nosso diferencial estará na qualidade, na nossa experiência, a nossa genética de ponta que eles estão usando nas cruzas européias lá em cima. O nosso banco genético não é feito de um dia para outro. E, a quantos anos nós temos carne aqui? Antigamente se matava os bois, no tempo dos jesuítas, para tirar a graxa. Para mandar a graxa para a Europa porque as lamparinas lá funcionavam na base da graxa. O grande aproveitamento era o cebo, a gordura... Não sei se naquela época já tínhamos o charque. Hoje, nós temos condições de abastecer a Europa com carne, com proteína vermelha. Todos

estes fatores vão permitir, autorizar, que a pecuária tenha um desenvolvimento.

P — Na prática, o grande salto ainda não ocorreu. O que está faltando para a pecuária gaúcha romper novas fronteiras, tornar-se competitiva, eficaz e moderna?

R — Evidente que o setor primário em geral e pecuário, especificamente, nos padrões atuais que se fala no Rio Grande do Sul, de 50 quilos por hectare, não pode ficar assim. A rentabilidade do setor pecuário hoje, eu posso garantir, não chega a 2% sobre o valor investido. Uma propriedade de mil hectares, com investimentos na ordem de R\$ 800 mil, eu não sei se sobrará cerca de R\$ 25 mil e R\$ 30 mil por ano. Isso morando na fazenda, tendo uma estrutura enxutíssima e ainda assim produzindo 20% a mais do que os 50 quilos por hectare. Também é preciso chamar a atenção da necessidade de haver investimentos, orientação e conhecimento (é o que está aí nas universidades...). Temos que aprender a usufruir destes conhecimentos ao nosso alcance. Atualmente, o conhecimento aplicado é um dos fatores que pode nos levar a agregar valor ao nosso produto. Como também é fundamental aproveitar o desenvolvimento da informática, para eficiência nos controles e dados que a computação pode nos dar.

Precisamos pensar em cabanhas que visem o negócio comercial

P — O que a Cerro Corado está fazendo para ingressar neste novo ciclo da pecuária?

R — Primeiro melhoramos o rebanho, através de inseminação, de genética melhoradora. Aí entra outro fator, a Cabanha. Isso é considerado quase um *hobby*, estou falando até de mim. Está errado. Nós temos que fazer uma cabanha comercial, em que se consiga levar esta extraordinária qualidade genética do Rio Grande do Sul para o rebanho geral. Por isso temos cabanhas de qualidade, aos níveis da Argentina e do Uruguai, e um rebanho geral que está 20 anos atrás deles. Nós não tivemos habilidade de levar este valor genético para o campo. Isso só é possível com cabanhas que visem o negócio comercial. Bom, depois passamos a melhorar o piso, o campo. Hoje, existem trabalhos maravilhosos nas universidades, falam em tirar 500 quilos por hectare ou até mais. Tecnicamente viável. Nós vamos tentar passar para 100 quilos por hectare. Estamos com 80 quilos por hectare e devemos fechar o ano com 100 quilos. Os animais, com base nas raças européias e sangue nelore, são terminados com 18 a 24 meses, entre 400 e 430 quilos. As fazendas de produção, de cria e engorde, estão espalhadas em Barra do Ribeiro, Guaíba, Cachoeira do Sul, Tupaciretã,

Santo Antônio das Missões, Eldorado, Rosário e Rosário do Sul. Tomando como exemplo até o dia 23 de março último já havíamos vendido 3.212 bovinos, com 1,4 milhão de quilos, com uma média de R\$ 1,06 por quilo. Esperamos terminar o ano perto de dois milhões de quilos, com a comercialização de mais 1,5 mil animais. São exemplares de produção própria e comprados.

Os supermercados pressionam os frigoríficos, e, aí, sobra pro produtor

P — Como se dá o manejo?

R — O desmame é feito quanto o terneiro tiver cerca de 100 quilos e levamos para cima as pastagens, às vezes até recebe um suplemento inicial. Temos fazenda de cria e de pastagens. Quando a soja sai entram na resteva de soja, com aveia e azevém. Hoje estão aparecendo gramíneas novas que estamos experimentando, da família das tanzânias, o que permite lotações no Paraná com mais de 30 novilhetes por hectare. Com este tipo de pasto, estamos, hoje, com 100 hectares e começando a botar animais, vamos ter uma avaliação mais exata, 10 bezerros por hectare, e eles vão para cima da aveia e azevém e posteriormente para fazer o acabamento. Caso isso não ocorra, o caminho é o confinamento a céu aberto, o mais barato possível, durante o máximo três meses para pegar acabamento final e cobertura de gordura mais adequada. Para ter uma carne com sabor melhor. Também fazemos suplementação a campo nativo isso ainda vamos melhorar com uréia e irrigação no verão. Isso terá de continuar. Os nossos animais ganham entre 700 a mil gramas por dia, dependendo da época. Portanto é importante prestar atenção nos custos. Aí entram as ferramentas de controle. O quilo de boi vivo, hoje, se vende entre R\$ 1,00 e R\$1,10 (dia 23/03), há dois meses atrás vendemos a R\$ 1,27.

P — Que entraves o sr. aponta no desenvolvimento da pecuária?

R — Sem dúvida, ainda falando em manejo, é aumentar a quantidade de vacas prenhas por cada 100 vacas por ano. A média do Rio Grande do Sul não sei se chega 50 bezerros nascidos e marcados. E nós temos que melhorar isso, tanto em relação aos bovinos quanto aos ovinos. Para atingirmos uma taxa de natalidade considerável de 70% temos apanhado bastante. Na nossa propriedade estamos em 67%, na média geral. Em um ano bom chega a 71%. No primeiro ano é preciso aumentar a rentabilidade para poder investir e tem de ter condições para isso. Aí que entram estas políticas governamentais adequadas a investimentos com juros compatíveis com a rentabilidade do produtor. Não adianta eles contabilizarem 10% quando a rentabilidade do produtor é 2%. Outra bata-

lha deve ser vencida. Nós produtores e industriais temos que criar uma situação mais agradável aos frigoríficos que estão atravessando uma fase muito difícil. Aí entra outro problema... Os supermercados, com a capacidade de compra que tem, precisam se dar conta que não podem acabar com a galinha que produz os ovos — o produtor que produz o bezerro. Por que isso é feito? Na ânsia de ganhar alguns centavos mais, as cadeias de consumo, os grandes supermercados pressionam os frigoríficos, que por sua vez pressionam os produtores. Eu entendo que é difícil. Mas eles precisam ter esta sensibilidade de não pressionar a cadeia neste ponto. Se eles diminuíssem as suas margens de lucros nas carnes, por questão de bom senso e equilíbrio, poderiam oferecer uma carne de qualidade superior e maior quantidade. Com um visão única em prol do desenvolvimento da carne como proteína todos ficariam bem.

Apesar de termos avançado, o consumo de carne ovina ainda é baixo

P — Mas e o Programa Carne de Qualidade do governo estadual?

R — É de extrema importância e deve ser revisto. O produtor primário, que vai até o consumidor final, tem que ter as vantagens de ICMS dos frigoríficos quando abatem o novilho precoce. O governo do estado deve ter essa sensibilidade, para ampliar este benefício ao produtor no Programa Carne de Qualidade. Os produtores que primam pela qualidade estão excluídos. Ampliando este benefícios, com certeza, teremos ainda mais pecuaristas empenhados a produzirem nesta linha.

P — Voltando em ovinocultura, o sr. acha que ela tem condições de competir com as demais proteínas animais? Não estará faltando trabalho de conscientização de consumo?

R — Evoluímos muito. Os supermercados tem aumentado a compra de carne ovina. Um sinal de que o consumidor moderno está mudando seu hábito. Mesmo assim, o nosso consumo de carne ovina é muito baixo — cerca de 50 gramas *per capita* ou seja oito mil toneladas de cordeiro por ano. Enquanto que lá fora a realidade é bem diferente. Na França e Espanha, por exemplo, chega na faixa de seis quilos por habitante/ano. O consumo mundial é de seis milhões de toneladas de carne ovina. No nosso caso, como evoluímos para os cortes hoje atendemos nossa clientela diretamente. Nossa base são restaurantes e hotéis, de Porto Alegre, São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Vitória e Curitiba, além da rede de supermercados como o Sona e Zaffari. Nós queremos tornar mais barato o carneiro, tor-

nar esta carne mais acessível. Desde de julho do ano passado, estamos com uma venda total de 43 mil quilos e espero chegar a 60 mil quilos este ano. No ano passado foram 35 mil quilos. Estamos projetando um incremento considerável, reflexo da entrada dos supermercados com sua grande capacidade de compra. Há uma valorização da carne: o cordeiro passou de R\$0,85 o quilo/vivo para R\$ 1,05. Um aumento de 12%. O ovino vivo é mais rentável quando se fala em animais qualificados como nós vendemos. A nossa média de animais vivo, fora cordeiros e considerando categorias como SG e PP, hoje nossa média é acima de R\$ 111,00 por animal/vivo. Foram 886 animais para a reprodução vendidos de julho até o dia 23 de março, tanto machos como fêmeas — puros e cruzas. Os nossos puros comerciais, com registro, vai a R\$ 300,00. Começa com R\$ 130,00 e vai a R\$ 300,00 nos machos e nas fêmeas começa com R\$ 100,00 e vai a R\$ 220,00 nas SO. A Cerro Coroado produz animais das raças suffolk, ile de france e texel.

P — Dá para pensar no mercado externo?

R — Os maiores consumidores são a Arábia (40%), Rússia (20%), parte ocidental da Europa (20%) e o restante nos Estados Unidos. O mercado nacional, mesmo ainda pequeno, me absorve toda a produção.

P — A propósito, como está se dando esta reconversão da ovinocultura — anteriormente voltada para a lã e agora mais direcionada para a carne?

R — O Rio Grande do Sul, que já chegou a ter um rebanho de 16 milhões de ovinos, na década de 70/80, sofreu uma drástica queda e soma hoje cerca de 5 milhões de cabeças. O desastre da lã, na baixa significativa dos preços internacionais, teve maior força a partir da queda do muro de Berlim. Houve a destituição dos militares que eram os principais consumidores. Junto com isso veio o crescimento das fibras sintéticas. Até a Nova Zelândia que já teve 60 milhões de ovinos, hoje tem 45 milhões. Isso porque a lã deixou de ser rentável.

Com exceção da China, o rebanho ovino está encolhendo no mundo

Numa idéia mais macro, a Nova Zelândia, Austrália e América do Sul, optaram pela lã e evidente que sofreram impacto maior com a queda dos preços no mercado internacional. Perdemos animais porque a atividade deixou de ser rentável. Estamos tendo uma reação por parte da carne. É importante esclarecer que o tipo carne tem necessidade da ovinocultura de lã, é dela que ela surge. Uma coisa engraçada que está acontecendo é a redução do rebanho ovino no mundo, com exceção da China que não sabemos, e o consumo

de carne está aumentando. Teremos um momento em que estas duas variáveis terão de encontrar. Isso vai mudar. Como a carne ovina é uma das mais ricas em Ômega 3, então estas variáveis caminharão paralelamente num mesmo sentido. Eu acho que o consumo da carne ovina se desenvolvendo como está, sinto que, pela venda de reprodutores e consultas que temos pelo Brasil, o crescimento do rebanho ovino no Brasil vai acontecer. Isto vai acontecer como decorrência do consumo de carne.

Hoje, com estes juros, ninguém tem condições de pegar dinheiro em banco

P — Que políticas públicas podem ser implantadas no curto e médio prazo e que alavancariam o agribusiness brasileiro?

R — Tudo parte de investimentos. O Brasil é um país pobre de investimentos. Porque os custos financeiros estão completamente defasados da atividade, estão adequados aos bancos e inadequados a atividade. É o mais visível. Envolve uma conscientização geral do País de que esta política de juros, que inibe os investimentos. O nosso custo financeiro é muito alto. É uma falta de bom senso que existe no País com relação ao setor primário. Por que isto é mantido há uma dezena de anos? Nós produzindo 80 milhões de toneladas de grãos, quando a Argentina em 10 anos passou de 25 para uns 70 milhões de toneladas. Por que o Brasil que tem o maior conjunto de terras agriculturáveis? Por que só usamos 40 milhões de hectares quando temos 400 milhões de hectares? Por que não aplicamos na atividade primária recursos? Foi a agricultura que nos últimos dois anos deu sobra de US\$ 12 bilhões na balança cambial do País. Isso com todas aberrações que sofremos com as importações. Os governos dizem que sistematicamente vai ser um item prioritário. O mundo inteiro defende a atividade primária. Somente a Europa dá aos agricultores em forma de subsídio US\$ 160 bilhões por ano. Queremos simplesmente a atenção que se dá aos bancos. E que não se tire da atividade primária como se tirou através dos Planos Collor e Real. Hoje sou devedor do sistema financeiro, sou um investidor nato e tive de parar. Tivemos de vender mais de dois mil hectares para equilibrar as contas, para ficar funcional. E ainda não saí. Vou continuar fazendo força para sair. Hoje, ninguém tem condições de pegar dinheiro a banco, nem mesmo a 8,75% que é feito para o produtor. Eu não sou contra os resultados que os bancos tem sobre seus ativos, mas que a estrutura permita que ganhes mais. E para isto tens que ter condições de investimento dentro dos padrões internacionais. ■

a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

Diretor-presidente:
Hugo Hoffmann

GERÊNCIA

Eduardo Hoffmann

REDAÇÃO

Jomar de Freitas Martins (editor),
Adriana Langon (repórter), Adriane d'Ávila
(revisora), Priscila Castro (secretária).
Colaboraram nesta edição: Antônio Sanches,
Leandro Cabral, Terezinha Bertol, Antônio
Panizzi, Décio Godoy, Maria Regina Vilarinho
de Oliveira, Edward Reis Fernandes,
Herickson Rocha, Irineu Lorini, José
Maurício de Toledo Murgel e Emerson Urizzi
Cervi

PRODUÇÃO

Renato Fachel (supervisor), Jair Marmet
(editoração eletrônica)

CIRCULAÇÃO

Amália Severino Bueno (coordenadora)

PUBLICIDADE

SUCURSAL DE SÃO PAULO
Praça da República, 473, 10º andar,
conj. 102, CEP 01045-001, São Paulo/SP,
fone (11) 220-0488, fax (11) 220-0686,
E-MAIL granjasp@mandic.com.br
Home page <http://www.agranja.com>
José Geraldo Silvaní Caetano (gerente
de comercialização)

RIO GRANDE DO SUL

Av. Getúlio Vargas, 1526,
CEP 90150-004, Porto Alegre/RS,
fone/fax (51) 233-1822,
E-MAIL mail@agranja.com
Home page <http://www.agranja.com>
Paulo Dahne (gerente RS/SC)

Representantes/Publicidade

RIO DE JANEIRO - Lobato Propaganda e
Marketing Ltda., Av. Osvaldo Cruz, 99,
Apto. 707, Flamengo, CEP 22250-060,
Rio de Janeiro/RJ, fones (21) 554-8658,
(21) 554-8666, fax (21) 554-8650,
E-MAIL lobato@ism.com.br

MINAS GERAIS - José Maria Neves,
Av. do Contorno, 8.000, conj. 509,
Edif. Wall Street, CEP 30110-120,
Belo Horizonte/MG, fone/fax (31)
291-6791, celular (31) 9993-0066

Convênio editorial: La Chacra (Argentina).

A Granja é uma publicação da Editora
Centaurus, registrada no DCDP sob
nº 088, p. 209/73. Redação, Publicidade,
Correspondência e Distribuição:
Av. Getúlio Vargas, 1526,
CEP 90150-004, Porto Alegre/RS,
fone/fax (51) 233-1822.
Exemplar atrasado: R\$ 5,50

Para assinar

A GRANJA

LIGUE

(51) 233-1822

NESTA EDIÇÃO

12 EXPOGRANJA 2000: o encontro da tecnologia em Eldorado do Sul/RS

34 ANIVERSÁRIO: parlamento homenageia os 55 anos de A Granja

36 SUÍNOS: mandioca na dieta

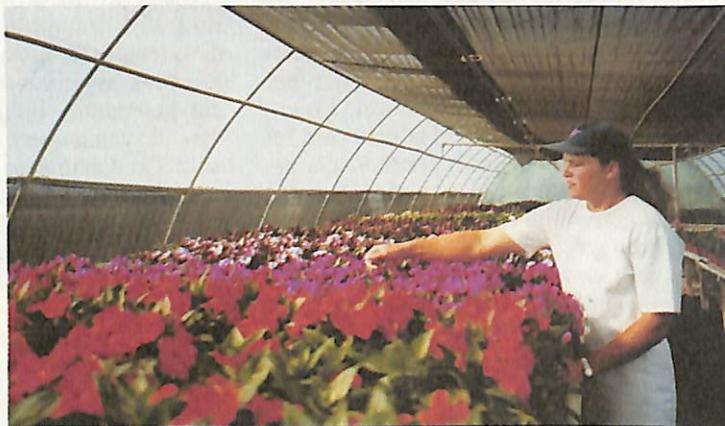
40 PRAGAS: conheça o inimigo percevejo

43 BATATA: a questão é baixar custo

46 ARROZ: a vez do produto ecológico

56 MOSCA-BRANCA: nova frente de combate à praga

58 REVISTA CHACRA: um panorama do agro da Argentina



60 AGRICULTURA & MEIO AMBIENTE: preservação ambiental

61 PLANTIO DIRETO NEWS: manejo da palhada em ruas de café



NOSSA CAPA

Traz como principal assunto a cobertura da ExpoGranja 2000, evento de tecnologia agropecuária realizado em Eldorado do Sul, entre os dias 29 de março a 2 de abril

SEÇÕES

Aconteceu	7
Cartas, Fax, Internet	8
Aqui Está a Solução	9
Eduardo Almeida Reis	10
Porteira Aberta	11
Safras Protegidas	59
Agribusiness	64
Flash	70
Ciência e Tecnologia	72
Novidades no Mercado	73
Ponto de Vista	74

No Sul, o arroz ficou amargo

A safra do arroz iniciou com preços 25% mais baixos que os de 99, na mesma época.

É pra amargar.

Este mesmo setor, em matéria de preços, vem batendo biela há 10 anos. Uma injustiça. Afinal, principalmente no Rio Grande do Sul e Santa Catarina, estamos tratando com lavoureiros altamente tecnificados, pois o arroz de irrigação exige pesados investimentos.

Em contrapartida, o arroz é, primordialmente, a alimentação de países pobres como China, Índia, Tailândia e outros.

Países ricos se alimentam principalmente do trigo e batatas. E países como Itália e Estados Unidos, que também produzem arroz, exportam mais que consomem. Assim, o arroz brasileiro, como produto de exportação, tem pouca chance. E mais: em função do Mercosul, Argentina e Uruguai mandam para cá sua quase totalidade de produção. É que argentinos e uruguaios não têm no arroz o seu prato principal de cada dia.

Neste cenário todo, o governo estimulou a produção. O setor atendeu. E agora o produto, em plena safra, tornou-se um "pepino" para ser descascado com urgência.

O assunto é complexo, por seus interesses altamente conflitantes, mas precisa ser resolvido. Os horizontes, seguramente, não são promissores.

Em Tocantins, o arroz é o prato do dia

Na nova fronteira agrícola, em compensação, só se fala no arroz.

A rizicultura serve de preparo de solo e, também, já se destaca pela irrigação por inundação, com produtividade ao redor de 4.400kg por hectare; ou seja, bem maior que a média brasileira, de 3.000kg por hectare.

Os arrozeiros sulistas estão irritadíssimos com seus conterrâneos que plantam na Argentina e Uruguai e exportam para o Brasil.

Com o avanço óbvio da pesquisa, dentro de poucos anos, a grande concorrência não virá mais dos países vizinhos, mas, é claro, do Brasil Central.

É inexorável.

A maçã azedou

O outro segmento que diz respeito diretamente ao Rio Grande do Sul e Santa Catarina é a maçã, que também encontra dificuldade em sua comercialização.

Mas, aqui, ao que tudo indica, ao contrário do arroz, a médio prazo existe muita margem para renovação de métodos e manejo dos pomares, permitindo um salto na produtividade.

Outro fator que mostra bastante luz no túnel diz respeito ao inexorável menor consumo de bebidas à base de "colas", em favorecimento à água e aos sucos. Aqui, o suco de maçã dirigido à exportação tem um nicho ascendente de mercado.

Milho e soja, ok

O milho e a soja estão movimentando favoravelmente a economia primária. Ok, que fique assim.

Trigo? Uma incógnita

Não se vê nenhum forte movimento governamental para alavancar o cultivo do nosso cereal-rei. Uma pena.

Inflação?

Enquanto as cidades estiverem abastecidas com alimentos baratos, não haverá inflação.

Esta, sem dúvida, é a grande contribuição do setor primário para a população urbana.

A terra tem que ser um negócio para profissionais

Neste contexto, não há nenhum espaço para esta reforma agrária que está sendo levada a efeito no País.

Terra tem que dar lucro. E, dando lucro, um ano de expansão de 10% no campo; quer dizer, algo como 1% do PIB. É muita coisa.

Imposto: a gente precisa se dar conta da sua brutalidade

Você sabia que o brasileiro tem o privilégio de estar no 2º lugar no *pódium* dos povos que mais pagam imposto.

O primeiro pertence à Alemanha. Com uma diferença brutal. Lá o imposto dá retorno em serviços, infra-estrutura e previdência.

Assim mesmo, os alemães estão "botando a boca no trombone". Aqui, há uma acomodação na reclamação. Talvez porque a maioria dos impostos (Cofins + IPI + ICM) ninguém vê, porque está embutida nos preços, sem nenhuma transparência.

Vamos repetir a exaustão

Você sabia que a cesta básica é onerada com impostos?

CPR, que bicho é este?

Com a falência técnica do Banco do Brasil, outros mecanismos de financiamento precisam ser colocados em ação com urgência. A Cédula do Produto Rural (CPR) é um destes instrumentos modernos que deverão ocupar cada vez mais espaço na negociação de venda antecipada.

Neste sentido, também a venda através de financiamento próprio, já em pleno funcionamento em empresas de porte, como New Holland, AGCO - Massey Ferguson, SLC - John Deere e Valtra/Valmet, em muito está contribuindo para descongestionar o gargalo do crédito oficial.

O mercado rural se expande, e o crédito se constitui numa ferramenta essencial para a alavancagem dos negócios.

E a aftosa?

Há 35 anos se discute o assunto, mas as "prima-donas" continuam desfilando beleza e empurrando o problema com a barriga.

Dá pra agüentar?

E o café?



A Granja

“Gostaria de sugerir reportagens sobre a comercialização do café, ou, até mesmo, a criação de um espaço na revista, específico para o café, com tópicos do tipo dicas, adubação etc. Quero, também, deixar minha satisfação por ser assinante da revista **A Granja** e parabenizá-la pela excelente qualidade e nível das matérias publicadas.”

Rafael Binda Ferrari
Viçosa/MG

Uma oportunidade

“Sou administrador rural, formado, com experiência em pecuária de corte — manejo em ciclo completo. Ofereço-me para trabalhar no Brasil ou Uruguai.”

Fabiano S. dos Santos
Av. Barão do Upucaraí, 661
CEP 96450-000

Dom Pedrito/RS / Fone: (53) 9979-5473

Atenção para o MS

“Quanto à exclusão do estado de Mato Grosso do Sul do circuito Centro-Oeste, para efeito de controle de aftosa, encaminho o seguinte questionamento, o qual, se julgado pertinente, peço que seja endereçado a quem de direito, para discussão. Minas Gerais tem parte de seu território (oeste) incluído no circuito e parte não, portanto, não é só o aspecto geopolítico que determina qual área está e qual não está no circuito. No caso específico do Mato Grosso do Sul, que foi excluído e passou a ser considerado zona tampão, pergunto: não seria o caso do leste deste estado (centrando em Três Lagoas) ser liberado? Naviraí — onde ocorreram os casos de aftosa — está a 50km do Paraná, que é estado do circuito. Três Lagoas está a 350km de onde houve o foco e ficou de fora. Não me

parece um critério razoável. Os prejuízos atingem a todos: carne muito cara em São Paulo e muito barata em Mato Grosso do Sul.”

Mário Gracia Brêtas
São Paulo/SP

Contribuição nordestina

“Sou jornalista recém-formado e entusiasta do campo. Leio sempre a revista **A Granja**, acho as matérias interessantes. No entanto, não me identifico com a revista, pois a vejo muito voltada para as regiões Sul e Sudeste. Temos peculiaridades que podem interessar aos leitores. Vale lembrar que recentemente o Rio Grande do Sul viveu o drama da seca, com o qual já estamos aprendendo a conviver. Mas nem só de seca vive o Nordeste, aqui mesmo em Sergipe, projetos como o Platô de Nilópolis (irrigação) já colhe os primeiros frutos tendo na cultura do coco (verde), seu principal produto exportando para os estados do Sudeste. Temos ainda o projeto de transposição das águas do São Francisco, polêmico e de eficácia ainda duvidosa. Que tal colocar em sua pauta o Nordeste brasileiro e ver que contribuições ele pode dar para a agricultura brasileira?”

Murilo Gomes
ritz@unitinet.com.br

Utilidades na internet

“Informamos o nosso novo serviço de informações agropecuárias da FNP — Consultoria & Comércio. Ele pode ser acessado pela internet através do site www.fnp.com.br. O acesso gratuito que oferecemos é válido inclusive para as partes do site que no futuro eventualmente venham ter acesso pago. O FNP On Line irá disponibilizar diariamente um grande banco de dados de informações agropecuárias, bem como boletins da FNP.”

Vitor Abou Nehmi Filho
São Paulo/SP

Armazenagem

“Felicitamos **A Granja** pela ótima reportagem sobre armazenagem. Guardar os grãos na fazenda é a grande solução, a qual faz parte de programa federal dos Estados Unidos, como recém-anunciado pelo ministro da Agricultura daquele país, Dan Glickman: ‘Estamos também

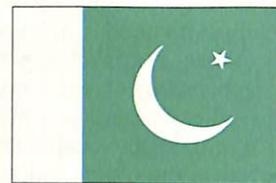
proporcionando maior flexibilidade de marketing ao oferecer financiamento de baixo custo para construir ou melhorar as instalações de armazenagem nas fazendas’. Cordial abraço.”

Fernando Cardoso
Pres. Cons. Adm. Manah S/A
São Paulo/SP

Made in Paquistão

“Somos do Paquistão e temos a possibilidade de exportarmos, regularmente, arroz para o Brasil. Nosso grão é extralongo e solicitado por todo o mundo. Caso seja do interesse dos leitores, basta enviar o pedido especificado por e-mail.”

Mirza K. Zaman
compact@lhr.paknet.com.pk



Novo endereço

“Informamos os novos endereço, telefone, e-mails e home-pages da ZooWay — Projetos e Assessoria para Criação de Animais Silvestres e a Planeta Rural — Consultoria em Turismo Rural. Anotem aí: rua Perdigão Malheiros, 525/06, Luxemburgo, Belo Horizonte/MG, CEP 30380-050, fones (31) 297-4684, ou 99723823. O e-mail é fmhosken@bhnet.com.br, e o site www.zooway.com.br ou www.extensao.net/planetarural.”

Fábio M. Hosken
Belo Horizonte/MG

Parabéns!

“Parabéns pelos “nossos” 55 anos já que a revista **A Granja** é patrimônio da agricultura.”

Luiz Hafers
Presidente da Sociedade Rural Brasileira
São Paulo/SP

Tire suas dúvidas ou dê a sua opinião.
Escreva para redação da revista
A GRANJA, Av. Getúlio Vargas, 1526,
CEP 90150-004, Porto Alegre/RS.
O fax é: (51) 233-2456.
E o nosso E-mail: mail@agranja.com
Home Page <http://www.agranja.com>
As cartas ou mensagens poderão ser publicadas de forma resumida.

Atenção, pecuaristas!

“Ouvi falar em uma doença que ataca os bovinos. Parece-me que o nome é campilobacteriose. Vocês podem me dar alguma informação a respeito?”

Cátia Velasquez Dias
Cuiabá/MT

R — O nome correto da doença é campilobacteriose (*Campylobacter fetus* *veneralis*). É um problema que atinge os bovinos em idade reprodutiva. Alguns dos prejuízos mais evidentes, causados por esta doença pouco conhecida entre os pecuaristas, são: repetição de cio, conseqüente aumento de intervalo entre os partos, menor produção de bezerros e queda da oferta de leite. Segundo a pesquisadora da Embrapa Pantanal, com sede em Corumbá/MS, Aiesca Oliveira Pellegrin, a campilobacteriose genital bovina, que atinge cerca

de 25% dos bovinos, é uma doença venérea transmitida, quase sempre, pelo boi para fêmea no momento da monta natural. “A campilobacteriose merece atenção porque, efetivamente, provoca terríveis problemas econômicos à atividade, além de ser facilmente disseminada pelo rebanho”, afirma ela. O controle desta doença envolve duas ações básicas: prevenção da transmissão e eliminação da infecção. A vacinação, duas vezes ao ano, é uma ferramenta eficiente já utilizada em outros países para proteger os rebanhos, reduzindo significativamente a repetição de cio e o aborto nos rebanhos positivos. Maiores informações com a Embrapa Pantanal pelo endereço: Rua 21 de setembro, 1880, CEP 79320-900, fone (67) 231-1735, ou pelo e-mail: cpap@sede.embrapa.br.

Suínos e aves na internet

“Gostaria de receber endereços de sites ou referências de empresas que estejam integrando em suinocultura e avicultura.”

J. Rubens Távora
jrtaavora@uai.com.br

R — Sugerimos a consulta do anuário *A Granja do Ano*, onde constam várias entidades dos setores citados. O anuário pode ser acessado pelo site da revista *A Granja*: www.agranja.com.br. Outra alternativa é contatar a Embrapa Suínos e Aves, que atua no desenvolvimento de linhagens destas espécies. Aí vai o endereço: BR-153, km 110, Vila Tamanduá, caixa postal 21, CEP 89700-000, Concórdia/SC, fone (49) 442-8555, fax 442-8559.

Planejamento agrícola

“Estou procurando livros e periódicos sobre custos e receitas de lavouras agrícolas. A quem devo procurar?”

Andressa Pomatti
Ibiraiaras/RS

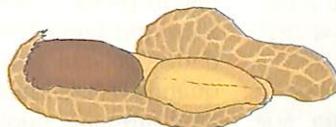
R — Primeiramente, indicamos o Manual de Administração Rural – Custos de Produção. Esta publicação aborda a importância da administração rural, custos de produção etc. Os pedidos podem ser feitos pelo fone (51) 233-1822, ou pelo e-mail: mail@agranja.com. Outra sugestão é entrar em contato com a empresa Planejar Software, que disponibiliza de publicações sobre metodologia e gerenciamento de lavouras agrícolas. Para adquirir estas publicações o endereço é: Rua 15 de Janeiro, 481/303, CEP 92010-300, Canoas/RS, fone (51) 472-1168.

Amendoim do IAC

“Li uma reportagem sobre o amendoim da variedade IAC-caiapó, na edição de fevereiro, nº 614. Gostaria de saber onde conseguir a semente e qual a época ideal para semear no Rio Grande do Sul.”

Francisco C. Gubert
Eugênio de Castro/RS

R — O leitor poderá obter informações detalhadas a respeito da variedade de amendoim IAC-caiapó com o pesquisador Ignácio José de Godoy, do Centro de Graníferas do Instituto Agrônomo de Campinas. Anote aí o endereço para contato: Av. Barão de Itapura 1481, CEP 13001-970, Jardim Guanabara, Campinas/SP, fone (19) 231-5422.



Informações sobre abacaxi

“Tenho interesse em adquirir alguma publicação com informações sobre o cultivo do abacaxi. Vocês podem me auxiliar?”

Claudio Pereira
Goiânia/GO

R — A Embrapa Mandioca e Fruticultura, sediada em Cruz das Almas/BA, acaba de lançar uma publicação sobre o assunto. É o livro “O abacaxizeiro: cultivo, agroindústria e economia”. O livro — com 480 páginas e 17 capítulos — concentra vasto repertório de conhecimentos técnicos, que agregam resultados de mais de 15 anos de pesquisas. Nos 16 primeiros capítulos, são abordados aspectos relacionados à planta, ao seu cultivo, produtos e usos, situação da cultura no mundo e no Brasil, e a importância eco-

Andef em pauta

“Como posso receber o folheto informativo Defesa Vegetal, editado pela Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef), pois acho útil para me manter sempre atualizado e por dentro do que está acontecendo neste setor.”

Adriane Cristina Zanon
Pérola d'Oeste/PR

R — O folheto que a leitora se refere, trata-se de um encarte editado pela Andef e publicado pela revista *A Granja*. As próximas edições do encarte sairão nos meses de abril, julho e dezembro. Caso seja de interesse adquirir a revista o fone para contato é (51) 233-1822. Ou se preferir entre em contato com a Andef. O endereço é Rua Capitão Antônio Rosa, 376, 13º andar, fone (11) 881-5033, e-mail andef@zip.net.

nômica. No último capítulo, dedicado às referências bibliográficas, constam cerca de 700 títulos oriundos dos mais importantes centros de pesquisa do mundo, com uma abrangência temporal que cobre a literatura científica desde 1927 até a atualidade. Para adquirir a publicação ou demais informações o endereço da Embrapa Mandioca e Fruticultura é: Rua Embrapa s/nº, caixa postal 007, CEP 44380-000, Cruz das Almas/BA, fone (75) 721-2120, fax 721-1118, e-mail sac@cnpmf.embrapa.br.



A fazenda no imaginário popular

Direta ou indiretamente, como empregado ou proprietário, mexo com granjas e fazendas há mais de 40 anos. Nesse tempo, sempre me encantou e surpreendeu estudar a fazenda no imaginário popular. Imaginário: “que só existe na imaginação, ilusório, fantástico”.

Para início de conversa, a fama de milionário. Nos anos todos em que peleei com o leite, mal sabendo como pagar o colégio das crianças e os salários dos empregados no final do mês, fui tido na conta de milionário. E o curioso é que os próprios gerentes dos bancos, que tinham minha ficha cadastral e conheciam a extensão de minhas dívidas, eram os primeiros a me chamar de milionário.

Tudo bem que noutros tempos e noutras condições, como no feudalismo, por exemplo, o terratenente tivesse carta e foros de rico, mas nas pirambeiras do Estado do Rio, devendo os olhos da cara, a fama dava para desconfiar. Ainda hoje, no Brasil inteiro, fazendeiro é sinônimo de rico, o que representa um quadro singular de rico paupérrimo, ou pobre riquíssimo.

William Henry Gates III, dito o Bill, não tem um palmo de terra e tem dinheiro suficiente para comprar metade das fazendas do Brasil. Somado aos outros diretores da Microsoft, Bill Gates deve ter dinheiro para comprar todas as fazendas brasileiras; e os ricos somos nós...

Outra coisa que sempre me encucou foi a mania da família nhambiquara de mandar para a fazenda justamente os filhos e netos que não têm aptidão para mais nada neste mundo. A profissão de fazendeiro, queira ou não a família brasileira, é das mais complexas de quantas existem por aí.

Mesmo contando com assistência técnica em todas as etapas do negócio agropecuário, o bom fazendeiro precisa reunir uma soma de conhecimentos raramente exigida em qualquer profissão. Não vou fazer a lista das noções que o fazendeiro precisa ter, que o espaço desta crônica seria insuficiente, mas os leitores d'A Granja sabem do que estou falando. No entanto, na hora de encaminhar o

bocó na vida, todas as famílias se lembram de mandá-lo para a fazenda.

Outra ilusão do imaginário popular é aquela de comprar fazenda e parar de trabalhar. Basta acumular a mega-sena e todos os apostadores, nas filas das casas lotéricas, prometem “parar de trabalhar” se acertarem o prêmio que lhes permita comprar a sonhada fazenda.

Só se for parar de trabalhar das 8 às 18 horas, de segunda a sexta-feira, para começar a trabalhar 24 horas por dia, de domingo a domingo. Ainda quando, eventualmente, esteja sentado no alpendre, ao cair da tarde, pitando seu cigarriño de palha, a cabeça do fazendeiro está a mil por hora. E o palheiro é outra maldade, porque associado ao Jeca Tatu, quando o fazendeiro moderno é figura diametralmente oposta à jequice. Para não fazer uma lista enorme, com as injustiças de todas as listas, limito-me a citar dois grandes fazendeiros que já nos deixaram: Maurício Verdier e Santo Lunardelli. Em qualquer profissão e em qualquer nível de instrução, é difícil imaginar dois brasileiros mais inteligentes e preparados, aí incluídos todos os doutores e pós-doutores de qualquer área do conhecimento humano.

Indoutrodia, recortei propaganda dessa praga nacional dos sorteios, anunciando: “Domingo tem uma superfazenda”. Prometia a “superfazenda” de quase 200.000 m², mais R\$15 mil em dinheiro, uma pick-up nova e 100 cabeças de gado. A foto mostrava o sítio com um pedaço em mata, um curral, a casa avarandada e os pastos em braquiária. Pastos vedados, como convém às fotos de quem deseja vender ou sortear fazendas. Sim, porque uma coisa é pasto pastado e outra, muito diferente, é pasto vedado.

Fiquei pensando nos sonhos dos pobres-diabos que compraram o bilhete. Aproveitei para calcular quanto tempo

durariam os R\$ 15 mil para botar gasolina na pick-up e comprar ração de sacó para as 100 cabeças. Os pastos da tal “superfazenda”, mesmo que somem 15 ou 16 hectares, não comportam as 100 cabeças por muito tempo. Aqui na região, são duas cabeças por alqueire geométrico — e olhem lá.

Digamos que a “super” tenha quatro alqueires geométricos: cabem oito cabeças, 10 no máximo. E sobram 90 cabeças para tratar no cocho, comprando ração de sacó e apanhando capim com a pick-up, se e onde houver sobra de capim. Geralmente à beira das estradas municipais e federais, nas capineiras DER e DNER, que ainda quebram o galho de muita gente.

Em dois meses, o sortudo gasta o dinheiro, destrói a pick-up e se vê às voltas com uma aula de anatomia vacuum, representada pelos esqueletos ambulantes de 100 cabeças. Pior que isso: desempregado, que sua primeira providência, depois de abiscoitar o almejado prêmio, deve ser a demissão do emprego, dando uma banana para o FGTS.

Tem sido assim numa infinidade de situações, no Brasil inteiro.

Mesmo quando o sujeito compra a fazenda e já tem alguma experiência, a primeira providência é superestimar a capacidade de suporte dos pastos, ou, então, regular a lotação da propriedade pela capacidade das pastagens de novembro a maio no Brasil Central (BC) Pecuário, esquecido de que, se não temos neve, temos seca e falta de pastos durante seis meses por ano. Sem silagem e sem feno, o negócio fica meio difícil, até porque as vacas, quando tratam de consumir ração de sacó, não têm a menor consideração pelo bolso do seu dono. Por acaso, o mesmo bolso de que o dono depende para comer, botar gasolina, comprar pneus e pagar o colégio das crianças. 🐄

*Uma coisa é pasto
pastado, muito diferente,
é pasto vedado*

Diversificação na propriedade rural

Um simples *hobby* tornou-se um negócio rentável. Foi assim que o veterinário Cláudio Fichtner, proprietário da Fazenda Cerro Alto, 53 anos, destes, 30 dedicados à agropecuária, entrou literalmente de corpo e alma no mundo encantado da floricultura. O gosto por este cultivo alternativo pode ser visto e sentido por quem visita a propriedade. Simplesmente, é um lugar encantador. Todo o cuidado e capricho dispensado ao jardim é muito mais rigoroso nos viveiros e nas estufas de produção.

A grande motivação foi a paixão pelas flores. “É a minha satisfação pessoal”, revela com orgulho. Até porque ainda 90% da receita da propriedade é originária da orizicultura (310 hectares com uma produtividade média de 6,8 mil quilos por hectares) e da pecuária de corte (350 novilhos por ano). A grande guinada foi dada a partir do ano passado. Até então, os primeiros anos foram dedicados ao aprendizado, sem visar lucro.

Toda a estrutura montada em dois hectares, para a produção de coníferas em geral, plantas para paisagismo e flores, resultou em um custo entre US\$ 60 e US\$ 70 mil. Com exceção das coníferas e algumas plantas para paisagismo produzidas a campo, as demais ficam



nas estufas (de mil metros quadrados, além das áreas de sombreamento com 1,4 mil metros quadrados). O investimento foi totalmente coberto com recursos próprios, sem contar que a atividade já é auto-sustentável ao gerar uma receita inclusive para reinvestimento. “A tecnologia de ponta, material, equipamentos de irrigação e aspersão, os produtos em geral importados são muito caros. O custeio não é barato”, reconhece Fichtner. Seis mulheres trabalham diretamente e exclusivamente com as mudas e flores.

Este ano, Fichtner deverá produzir cer-

ca de 170 mil plantas. Os negócios são fechados diretamente com os lojistas, varejistas, área de paisagismo da região da Grande Porto Alegre. Mesmo considerando um mercado, de uma certa forma, mais restrito, ele acredita no potencial. “No Brasil, o nosso consumo *per capita* fica em torno de US\$ 5,00. Já na Argentina passa de US\$ 15,00 e na Europa em US\$ 40,00”, compara. Cada vez mais entusiasmado com a nova atividade, o produtor projeta incremento de mais 1,5 metros quadrados entre estufa e área de sombreamento.

O Brasil do atraso

A imprensa publica que o comércio de clandestinos de combustíveis já atinge 50% do mercado brasileiro, provocando uma evasão fiscal de R\$ 1,4 bilhão por ano. Pelo menos no aspecto numérico, a situação dos combustíveis é a mesma do setor leiteiro, lembra o produtor Jorge Rubez, presidente da Leite Brasil. Segundo ele, a venda do leite clandestino já atinge, anualmente, cerca de 10 bilhões de litros; ou seja, metade do leite produzido no Brasil. A sonegação é espantosa: R\$ 1,2 bilhão por ano! “Essa quantia, cinco vezes maior que os recursos que o BNDES destinou no ano pas-



sado para o Proleite, seria um bom começo para modernizar a pecuária leiteira. Daria para financiar uns 500 mil tanques resfriadores”, estima, e lastima, Rubez.

Pecuária orgânica no MS

A demanda por produtos ‘ecologicamente corretos’ está despertando interesse nos pecuaristas do Mato Grosso do Sul, estado que detém o maior rebanho de gado de corte do País. Em junho, o estado deverá ter a primeira propriedade rural certificada pelo Instituto Biodinâmico de Desenvolvimento Agrário (IBD) e, com isto, estará apta a exportar para o exigente mercado europeu. O projeto em andamento envolve 12 fazendas, todas localizadas no Pantanal de Corumbá/MS, que deverão, a partir dos próximos três anos, disponibilizar entre 10 e 15 mil animais para abate. Este negócio deve movimentar cerca de US\$ 18 milhões, 30% a mais se comparado à venda de bovinos criados no sistema convencional.

expo granja 2000

O encontr

Como não poderia deixar de ser, a **ExpoGranja 2000** conseguiu cumprir seu papel de divulgação tecnológica e de negócios ao aproximar vários elos da cadeia do agronegócio. Nem mesmo contratempos como a chuva e a baixa cotação do arroz no mercado ofuscaram o brilho da segunda edição da feira dinâmica e de agronegócios do Rio Grande do Sul. Durante os cinco dias de evento, que ocorreu na propriedade rural da Editora Centaurus, em Eldorado do Sul/RS, de 29 de março a 2 de abril.

Estiveram presentes ao evento cerca de 16 mil produtores da Região Sul, centro do País, além de outros Estados como Piauí, Maranhão, Bahia e caravanas do Mercosul. Um público seleto, qualificado, que pôde conferir *in loco* máquinas e implementos agrícolas em movimento. Foram mais de 30 demonstrações diárias em mais de 50 hectares. Além das dinâmicas, outro ponto forte foi a programação de 25 palestras buscando a difusão de informação técnica e atualizadas para o campo. A mostra ainda foi palco para apresentação das últimas novidades tecnológicas das empresas e indústrias ligadas ao segmento.

Como fator positivo o diretor-presidente da Editora Centaurus, Hugo Hofmann, apontou o volume de negócios fechados e o incremento de 25% no nú-

mero de expositores. Por outro lado, ao fazer uma análise mais contextualizada, resalta que os reflexos da crise vivida pelo setor primário, em especial da orizicultura, foram sentidos na feira.

O presidente da Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul), Carlos Sperotto, que participou como palestrante da **ExpoGranja**, exaltou a importância da **Revista A Granja** em promover um evento deste porte. "É através de iniciativas como esta que podemos fortalecer a nossa agropecuária", enfatizou o líder rural.

É justamente este sentimento empreendedor e audacioso que motiva Hofmann a perseguir este antigo sonho. A **ExpoGranja** começou a ser idealizada nos anos 80, quando o empresário visitou eventos internacionalmente reconhecidos como o Farm Progress Show, nos Estados Unidos, organizado pela revista *Prairie Farmer*, sem falar também da **ExpoCHACRA**, na Argentina.

Segundo esta linha voltada à inovação, a **ExpoGranja 2000** teve uma cara nova ao incorporar novidades na programação. A diversificação deu um tom especial à edição. Atrações que passaram pelas dinâmicas de rizipiscicultura, piscicultura, colheita, além da pecuária, que conquistou maior espaço nas provas equestres e no leilão de gado selecionado. O pregão da ABS Pecplan/**ExpoGranja**, atraiu compradores das mais diversas regiões. A média geral foi de R\$. 256,84 por cabeça, enquanto nos machos foi R\$ 1,40 o quilo/vivo e nas fêmeas R\$ 1,20 o quilo/vivo. E foi justamente este

clima de favorável que encerrou os trabalhos da **ExpoGranja** com chave de ouro. ▶



o da tecnologia em Eldorado do Sul

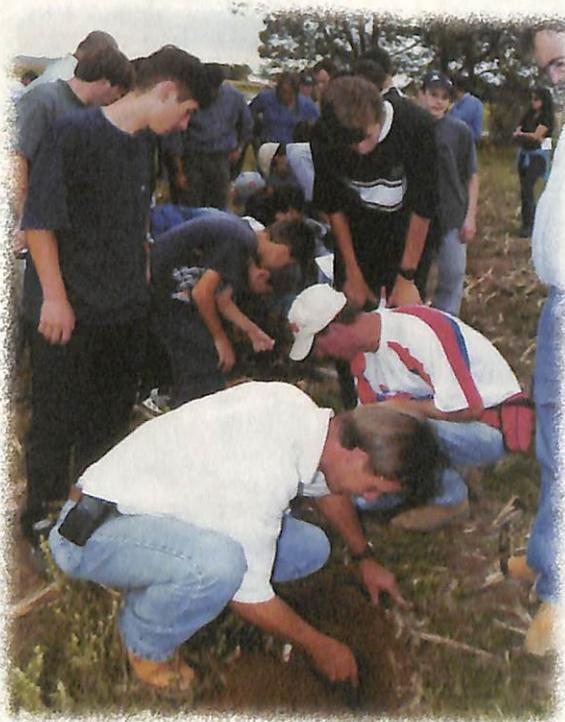
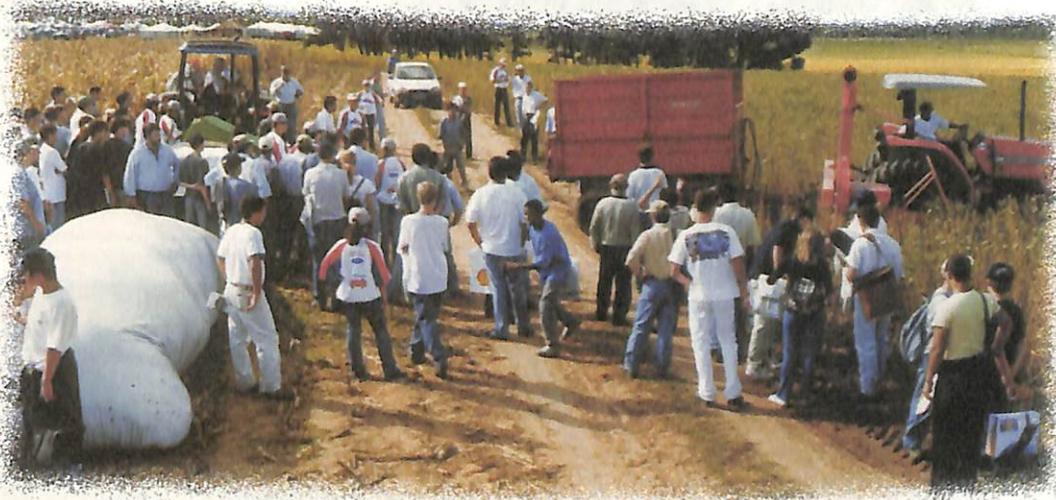
Textos: Jomar Martins e Adriana Langon
Fotos: Antônio Sanches



PATROCÍNIO
Caminhões



O melhor negócio em transportes



A maioria dos expositores aposta na nova linha do Finame, para renovar a frota



AGCO do Brasil Com. e Ind. Ltda., Canoas/RS

Os tratores da marca Massey Ferguson, das mais variadas faixas de potência, foram o peso-pesado do estande da AGCO. A empresa entra no ano 2000 fes-

tejando a marca de 310.894 tratores MF 275 fabricados no Brasil, durante 23 anos (1976 a 1999), e 78.489 vendidos no mercado doméstico (50% da comercialização nacional). A evolução natural do MF 275, segmento de potência de 66 a 79 cv, é o MF 5275, integrante da Série 5000. Para a assessora de marketing, Rosângela Rolim (ao lado), o ano 2000 deverá ser positivo. "Estamos projetando que o mercado cresça pois temos um diferencial este ano que é a linha de financiamento específica para a renovação da frota", analisa. A AGCO ingressa no novo milênio com o título de primeira empresa do segmento de máquinas agrícolas a obter o certificado de gerência ambiental ISO 14001.

AGMA Componentes Agrícolas Ltda, Porto Alegre/RS

Há quatro anos no mercado, a linha agrícola é um nicho diferenciado a ser explorado pela AGMA. Com este novo enfoque, a partir dos sistemas hidráulicos, ganham força os sistemas de cortes para colheitadeiras. O sistema de corte Schumacher — que inclui a navalha Pro Cut, faca modulada, dedo duplo, sistema de corte — pode ser colocado em praticamente todos os tipos de colheitadeiras combinadas, segadeiras e roçadeiras. Os fabri-



cantes terão um corte mais preciso, rápido e de maior produtividade.

Banco do Brasil S/A, Superintendência Estadual do Rio Grande do Sul

Funcionários do BB estiveram durante os cinco dias de feira esclarecendo as principais dúvidas dos produtores quanto aos financiamentos. O BB também trouxe novidades para a Expo-Granja, ao disponibilizar o convênio BB-Agro (teto de R\$ 40 mil por beneficiário, juros efetivos de 8,75% ao ano, prazos de até 36 meses, com reposição semestral ou anual). O produtor pode contar com as linhas Finame Agrícola Modernização de Frota, Finame Agrícola Prefixado Especial e Proleite.

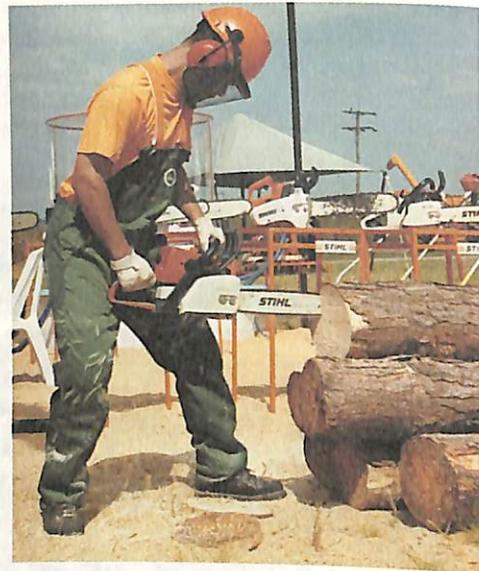
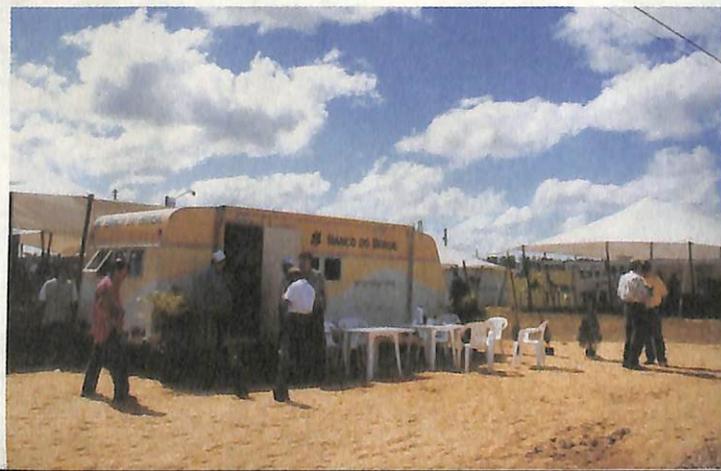
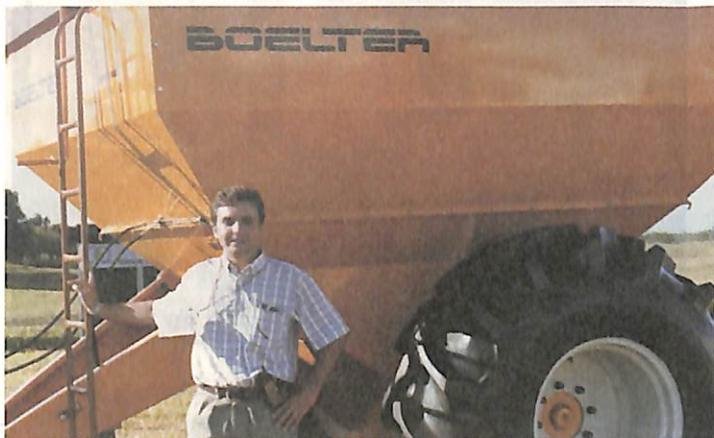


Foto: Leandro Cabral

Andreas Stihl Motosserras Ltda

A linha completa de motosserras, roçadeiras, motobombas, lavadoras de alta pressão e pulverizador decoraram a parte externa do estande da Stihl. Atuando no Brasil há 40 anos, a empresa está preparando para colocar no mercado um novo produto. Segundo o promotor de vendas, Régis Rosa, a motopoda deverá ser lançada até o final deste ano. Mesmo tendo na tradicional motosserra o carro-chefe, dos mais variados modelos para atender as mais diversas necessidades, a palavra de ordem é diversificar. "Temos um potencial para crescer ainda mais", afirma ele. Produtos direcionados para o mercado profissional, da madeira, e o ocasional, como sítios e residências. O desempenho das motosserras pôde ser acompanhado nas demonstrações práticas.





Boelter Agroindustrial Ltda., Gravataí/RS

Para atender a demanda da safra 99/2000, a Boelter ampliou sua linha de graneleiros. A carreta graneleira traz consigo um novo conceito de máquina. É um equipamento totalmente desmontável e modulável, com capacidades variáveis entre 80 a 120 sacos, possibilitando menores custos de manutenção e transporte/free. Também pode ser transformada em abastecedores de fertilizantes para plantadeiras. “Tivemos um lançamento recente, em dezembro último, e a aceitação em nível nacional tem sido muito boa”, afirma o gerente de marketing, Marcelo Bugin (ao alto). O equipamento já foi exportado para o Panamá. A estimativa é comercializar cerca de 200 unidades de graneleiros este ano. O silo press, ao lado da niveladora a laser, também atraiu atenção do público.



Casa do Desenho Representação e Comércio Ltda., Porto Alegre/RS

A linha laser, da marca Spectra, é o carro-chefe da empresa. O produtor encontra os modelos Plaina Niveladora Laser PNA 30 (três metros — adaptados na tomada de força de um trator de 120cv), PNA 40 (quatro metros — , 170cv/180cv) e a PNA 50 (cinco metros, com trator de no mínimo 210cv). “O laser dá precisão para o acabamento final na sistematização do solo”, salienta o consultor técnico, Edmilson Azevedo (em cima). Uma precisão que varia entre 0,5 centímetro a 1 milímetro. A Casa do Desenho levou ainda para a **Expo-Granja** o aparelho para contorneamento do solo, equipamento para topografia, caçamba plaina e implementos Agrimec.

Foto: Leandro Cabral

PULVERIZADORES



**Robustez
Simplicidade
Produtividade**

- Controle total de Pulverização por Computador.
- Tração Hidrostática 4 x 2 e 4 x 4.
- Barra de Pulverização Autonivelante de 22 mts.
- Maior capacidade de Pulverização. (Tanque de 2500/3000 lts)
- Marcação por Satélite GPS/DGPS (Opcional)
- Regulagem automática de bitolas diretamente da Cabine.

ServSpray
Tecnologia em Aplicações e Agricultura de Precisão

Servspray - Com. e Serv. Agrop. Ltda.
Fone/fax: (11)7922.4055/4009/0431
E-mail: servspray@servspray.com.br
Site internet: <http://www.servspray.com.br>

**12 anos fabricando
Automotrizes no Brasil.**

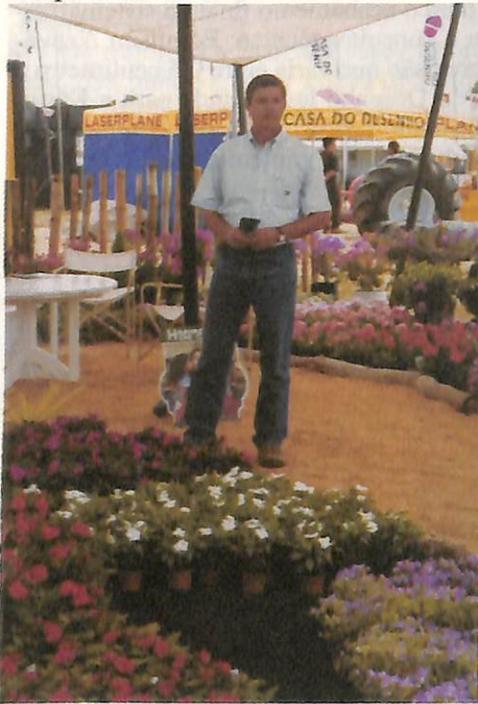
Casale Equipamentos Ltda., São Carlos/SP

O primeiro trimestre deste ano pôde ser considerado mais do que positivo para a Casale. Marcelo Rocitto (ao lado), do departamento de vendas, diz que a empresa já vendeu mais de 100 colhedoras. Um número excelente ao considerar que o desempenho do ano passado ficou em 135 unidades. “Como a chuva atrasou, estamos com um mercado ainda bem-aquecido”, diz. Na sua opinião, o fato da silagem de capim estar sendo uma prática mais usada, em especial para o gado de corte, vem aquecendo os negócios. Os grandes centros consumidores são Mato Grosso, Goiás, Minas Gerais, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul. Quem visitou o estande pode conferir a colhedora de forragens, em especial o modelo CFC 1.800S, e dois modelos de misturadora alimentadora.



Cerro Alto, Eldorado do Sul/RS

Uma pequena mostra da produção de mudas e plantas ornamentais da Fazenda Cerro Alto deu um toque especial, bem mais vivo e alegre à **ExpoGranja**. As mais diversas espécies de flores coloriram o estande da Cerro Alto. Encantado com o novo negócio, o proprietário Cláudio Fichtner (embaixo) está investindo neste novo ramo e espera produzir cerca de 170 mil plantas.



Central Riograndense de Agroinsumos (CRA), de Eldorado do Sul/RS

A novidade apresentada pela tradicional marca CRA foi a semente de aveia já tratada. O produto está no mercado há apenas um ano e tem tido boa aceitação,

comemorou o diretor de vendas Júlio César Machado (ao lado). A semente é uma arma contra o ataque de insetos, ao eliminá-lo através da desidratação, facilitando a boa armazenagem. O tratamento feito na semente é resultado de um produto natural fruto de algas marinhas importadas da Costa do Pacífico, já comprovado em sementes de outros cereais, como milho e feijão.

Os produtores também puderam conferir uma variada linha de sementes forrageiras para as culturas de verão e de inverno, chamando a atenção para o capim-tanzânia e o capim-mombaça.

CRT – Cia. Riograndense de Telecomunicações, Porto Alegre/RS

Responsável pela instalação operacionalização de rede telefônica na **ExpoGranja**, a CRT não descuidou um só instante da qualidade no atendimento aos usuários. Além do “orelhão”, sempre havia um funcionário de plantão esclarecendo dúvidas.



Emater/RS

A diversificação deu um clima especial ao estande da Emater/RS. Estiveram demonstradas representativamente a cadeia produtiva da cana-de-açúcar (plantio, agroindústria de cachaça, agroindústria de doces, além do aproveitamento do bagaço para húmus) e da banana (com o produto classificado, geléia e schmier, artesanato com folhas de bananeira). Culturas muito fortes no Litoral Norte do Estado, informa o assistente técnico regional da Emater, Décio Cotrim. Também ganharam espaço produtos como arroz, feijão, mel, entre outros, produzidos nos assentamentos de reforma agrária, além de uma mostra da cultura indígena. Já o trabalho realizado na área de rizipiscicultura, que atraiu a atenção e a curiosidade do público em geral, pôde ser conferido nas dinâmicas.





Agora, a agricultura brasileira e mundial vai poder colher um futuro ainda mais produtivo e promissor.

**Novas idéias para
a agricultura.**

Nasceu a Aventis CropScience. Uma empresa que resulta da fusão de dois líderes globais no campo dos defensivos agrícolas: a AgrEvo e a Rhône-Poulenc Agro.

Detentora do mais amplo e variado portfólio de produtos e de gigantescos recursos para investimento em pesquisa, a Aventis CropScience surge somando experiências e trazendo uma nova maneira de pensar.

Para a Aventis CropScience, a ciência sozinha não resolve problemas. Mas sim, o uso que dela se faz. Porque cada cultura tem sua necessidade específica, cada produtor tem suas exigências locais e cada mercado é distinto do outro.

Trazar novas idéias e produtos para aumentar a produção de alimentos, sem deixar de lado um absoluto respeito pela natureza e pelo ambiente sócio-econômico em que cada agricultor está inserido. Essa é a missão da Aventis CropScience: a mais nova e maior empresa de defensivos agrícolas de todo o planeta.

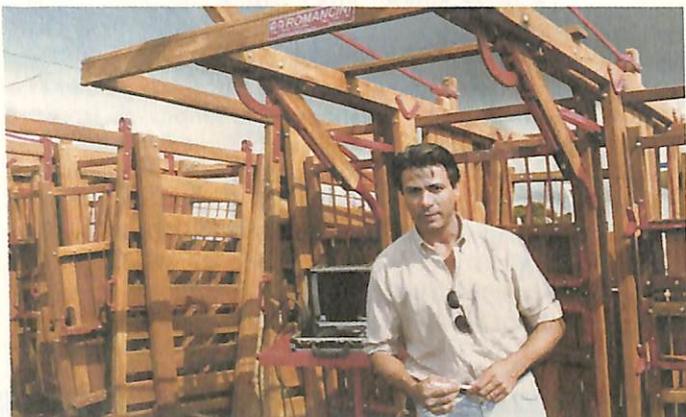
Aventis CropScience Brasil Ltda.

CAP: 0800-122333
Central de Atendimento Personalizado

www.aventis.com

• PRODUTOS DE USO AGRÍCOLA. • VENDA SOB RECEITUÁRIO AGRONÔMICO. • CONSULTE SEMPRE UM ENGENHEIRO AGRÔNOMO. • LEIA E SIGA CORRETAMENTE AS INSTRUÇÕES DO RÓTULO E BULA

ALLETTE•BLITZ•BRESTANID•COBRA•DECIS•DEROSAL•ETHREL•FINALE•FUTUR•GLADIUM•HOSTATHION•KLAP•LARVIN•PALISADE•PODIUM S•PROVENCE•REGENT 800•ROVRAL•SANSON•STANDAK•STARICE•TATTOO C•TEMIK•THIODAN•WHIP S

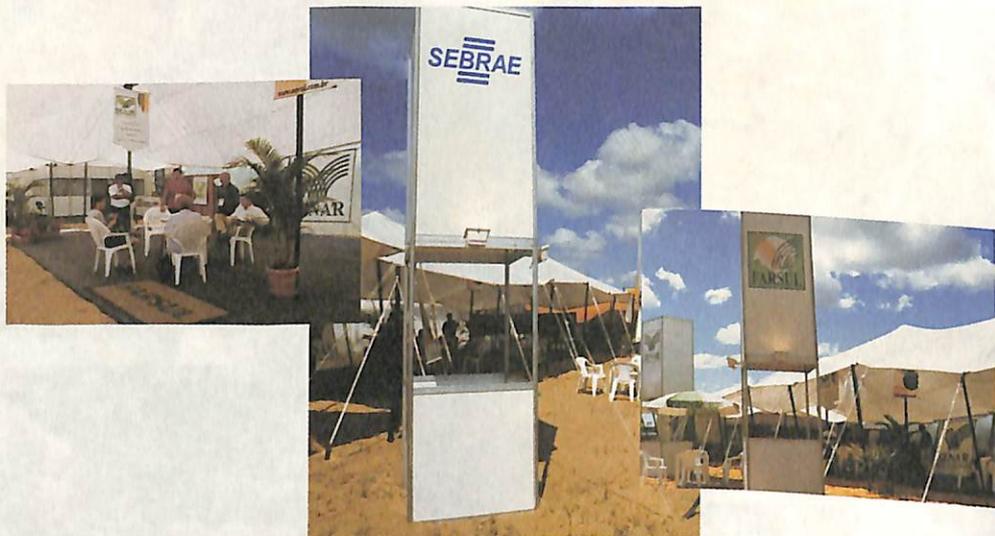


Fábrica de Troncos Romancini Ltda., Laranjeiras do Sul/PR

Definitivamente a tecnologia chegou no campo. O “Tronco que pesa” é um exemplo disso. O produto está no mercado há apenas um ano e é conjugado com uma balança eletrônica móvel (totalmente disposta em um maleta). Economia de espaço, de custo e manejo, enfatiza o supervisor para o Rio Grande do Sul, Jamil Faoas (ao lado). O custo do equipamento completo fica em R\$ 5,9 mil. “Hoje, o pecuarista de ponta quer ver o ponderal do animal e o Rio Grande do Sul é um excelente comprador”, considera. A maioria das vendas é direcionada para produtores que trabalham com novilho precoce. A empresa quer encerrar o ano com a comercialização de 600 unidades no Rio Grande do Sul. Além da âncora, o tronco tradicional com cinco anos de garantia e vida útil de 25 anos, a Romancini dispõe de ducha para banho de bovinos, saleiros e balanças mecânicas.

Farsul, Senar e Sebrae, Porto Alegre/RS

Orientar agropecuaristas, pequenos e microempresários. Esta foi a missão de uma equipe integrada do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), do Serviço Nacional de Aprendizado Rural (Senar) e da Federação da Agricultura no Rio Grande do Sul (Farsul). Um dos programas que mais chamou a atenção foi o Programa Brasil Empreendedor, que prevê a realização de 1,15 milhão de operações de crédito em um ano, oportunizando a geração ou manutenção de 3 milhões de postos de trabalho. Estão sendo destinados R\$ 8 bilhões. Diversos folhetos e folders explicativos sobre as ações priorizadas pela Farsul/Senar foram distribuídos.



Federacite, Esteio/RS

Com o foco principal na extensão rural, a Federação dos Clubes de Integração e Troca de Experiência (Federacite) apresentou as suas mais recentes publicações. Vale destacar o livro Pastoreio Rotativo Racional — A saída da Pecuária, Modelo de Cerca Elétrica, dos mais diversos autores. Outra publicação de grande interesse tem sido “A Carne do Futuro — Búfalo”, de autoria de Getúlio Marcantônio.

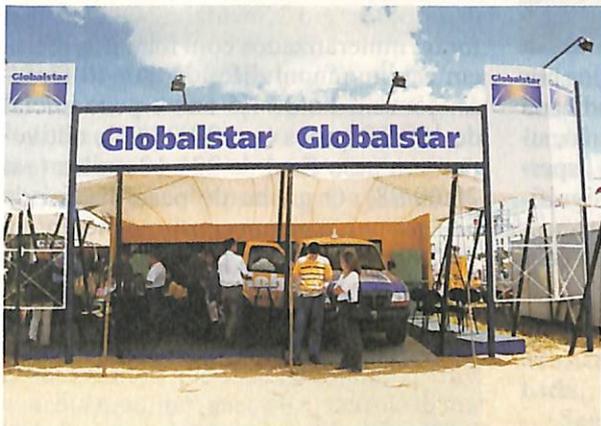
Fockink Participações Ltda, Panambi/RS

Os negócios fechados e as consultas realizadas são um forte indicativo de um ano positivo para a Fockink. Isso com especial destaque nos equipamentos para irrigação. “Podemos contar com linhas de financiamento como o Finame. Sem falar de mais uma alternativa muito aguardada que é uma verba específica para a Metade Sul do Estado investir em irrigação”, observa Epitácio Barzotto (no alto), da área de marketing. Segundo ele, o que já é realidade no Brasil Central está crescendo no Rio Grande do Sul. Em decorrência da seca, a Fronteira Oeste está passando a usar esta tecnologia que, na ponta do lápis, resulta na garantia de produção e de maiores índices de produtividade. A Fockink desenvolve produtos desde pivot central, ordenhadeiras canalizadas e convencional, transformadores, sistemas de identificação animal, termometria e aeração.



Ford Motor Company Brasil Ltda., São Bernardo do Campo/SP

A linha de caminhões e pick-ups deu um show à parte no evento. A série de caminhões F 12.000, F 14.000 e F 16.000 é a prova mais do que concreta da conscientização da empresa quanto à necessidade de se ter o veículo adequado para o transporte da safra. O mais recente lançamento, o F 16.000 tem PBT de 16 toneladas e motor 208cv. A série F também tem os caminhões leves 350 e 4.000. Designers arrojados, com cabines avançadas, fazem parte da linha Cargo. O representante de vendas, Gelson Lima, avisa que a Ford está preparando novos produtos para 2001.



Globalstar do Brasil S/A, Rio de Janeiro/RJ

Um dos mais novos parceiros da Globalstar, no Rio Grande do Sul, é a Telefonica Celular. O convênio tem como objetivo levar o telefone satelital ao campo gaúcho. Os visitantes tiveram a oportunidade de testar pessoalmente o equipamento, conferindo as vantagens e qualidades do sistema, e contaram com uma promoção exclusiva para a ExpoGranja. Somente em dois meses de operação comercial a empresa já somou cerca de 500 aparelhos instalados no País. O investimento previsto para o Brasil, considerado um mercado diferenciado, é de R\$ 180 milhões. A meta é vender 500 mil linhas até o ano 2005.

Indústria de Implementos Agrícolas Vence Tudo Ltda, Ibirubá/RS

A grande estrela do estande da Vence Tudo foi a plataforma para milho, fabricada em três, quatro, cinco, seis, sete e oito linhas, com rotação entre 550 a 1.000rpm. Um dos potenciais está no uso para o campo nativo, como renovador

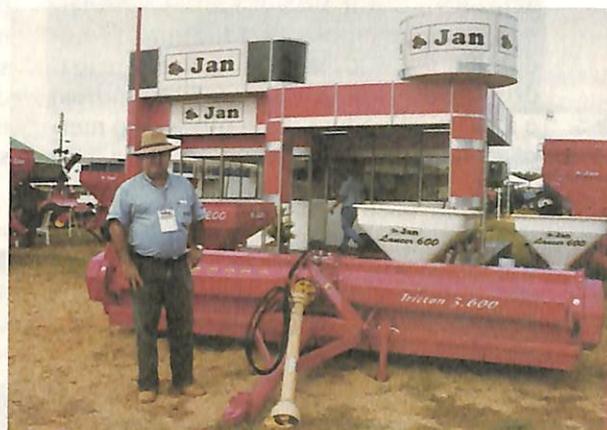


de pastagens, explica o técnico João Carlos Becker. "O mercado vai muito bem", complementa ele. Grande impulso dado pelos financiamentos tipo Finame. A região Sul do País responde por mais de 50% das vendas da empresa, que já está amarrando negócios com os países vizinhos. Também marcaram presença a linha completa de plantadoras-adubadoras para os sistemas plantio direto e convencional.



Implementos Agrícolas Jan S/A, Não-Me-Toque/RS

A Jan acredita no potencial da lavoura orizícola e levou para Eldorado do Sul os trituradores para resteva de arroz. Os modelos Triton 2.300, 3.000, 3.600 e 4.600 podem ser acoplados em qualquer trator. Neri Nascimento (ao lado), representante da empresa no Rio Grande do Sul, diz que primeiramente o equipamento foi direcionado para o milho. "O preço do arroz nos preocupa. Mas, fazendo uma análise mais geral, vemos o mercado de arroz como um crescente. Temos condições de avançar. É uma cultura que necessita de aporte tecnológico", justifica ele. Além dos trituradores, a empresa fabrica distribuidores de calcário, roçadeiras, distribuidores de sementes e fertilizantes e graneleiros.



Instituto Riograndense do Arroz (Irga), Porto Alegre/RS

Através de uma área demonstrativa, o Irga mostrou aos produtores o Projeto Manejo adequado de arroz irrigado. Segundo o gerente de divisão de assistência técnica e extensão do Irga, Carlos Felipe Nassif (embaixo), este trabalho está sendo desenvolvido em 40 áreas demonstrativas espalhadas nas mais diversas regiões produtivas do estado. "Com tecnologia de ponta, o produtor tem condições de alcançar índices produtivos acima de seis mil quilos", sustenta ele. O Irga aproveitou o momento para divulgar as novas variedades Irga 418, 419 e 420.



Irrigabrazil Ind. e Com. Máquinas Ltda., Pinhais/PR

“Antes não se pensava em irrigação, hoje, todos vêem necessidade de adotar a tecnologia e se adequar aos custos.” Com esta afirmação Edgar Menoncin (ao lado), do departamento comercial, resume o atual momento. Para ele, o grande salto na adoção desta tecnologia está em produzir com segurança e maior produtividade. O custo de um hectare irrigado fica entre R\$ 1,3 mil a R\$ 1,8 mil. Os principais equipamentos são o turbomaq (modelo 90 GS 320 para 30 hectares irrigado), a moto bomba diesel (seis cilindros) e a barra irrigadora. Esta última, no mercado há apenas dois anos, trabalha com



baixa pressão, entre dois a três quilos por centímetro quadrado, e é mais indicada para lavouras de batata, milho, feijão, similar ao pivot linear e substitui o aspersor tipo canhão. O que na prática significa sofrer menor ação do vento, alcançar maior rendimento de irrigação e um consumo de energia menor.



LL Piscicultura Alevinos e Peixes, Estrela/RS

A LL Piscicultura trabalha em parceria com a Emater/RS no fornecimento dos peixes. A empresa produz carpas (espécies capim, húngara, cabeça-grande e prateada) e peixes nativos (piava, jun-

em geral, deve chegar a 100 toneladas de carpa por ano. “É uma atividade muito rentável”, destaca Schwarzbold, que está no ramo há seis anos. O alevino é comercializado a R\$ 0,6 a unidade (carpa) e o peixe nativo a R\$ 0,7, enquanto paga cerca de R\$ 1,00 o quilo vivo.



Lunar Air Sistem, Foz do Iguaçu/PR

Uma idéia simples rendeu bons frutos e está fazendo a cabeça dos agricultores no campo. É o capacete Lunar Air Sistem, para colheitadeiras ou pulverização agrícola. O grande trunfo deste equipamento está na praticidade, conforto e segurança do homem do campo, ressaltou o gerente da empresa Adelar Breunig (à esquerda). “Isso sem falar do fator econômico, pois substitui uma cabine”, acrescentou. De fácil instalação, no caso das colheitadeiras o capacete é ligado diretamente no ar-comprimido. Já nos pulverizadores é necessário instalar um sistema de compressor de ar e de captação.

Manah S/A, Boituva/SP

Prestar esclarecimentos. Esta foi a missão do supervisor de área da Manah Rio Grande do Sul/ Santa Catarina, Roberto Moraes (embaixo, à esquerda), durante os cinco dias do evento. Não faltaram oportunidades para prestar as mais diversas informações sobre as linhas de suplementos minerais e de suplementos protéicos energéticos. Os resultados positivos a campo foram apresentados a partir de um trabalho realizado na Fazenda Agropastoril Sulina Ltda, de propriedade de Sérgio Newmann. Os bovinos foram mineralizados com manafós recria em capim-annoni diferido. As 40 fêmeas, com média de 1,5 ano e peso inicial de 189,32 quilos (em 20/07/98), obtiveram um peso final de 221,12 quilos (em 20/09/98). O ganho de peso/dia foi de 530 gramas, com um consumo médio/dia de 220 gramas. “Na ponta do lápis estes ganhos representam apenas um custo de produção, de suplementação, de R\$ 0,08/animal/dia”, ressalta. A linha desenvolvida para alimentação no Centro-Oeste, em decorrência da seca, também alcança bom índices nas pastagens.





Metalúrgica Scarabelot, Turvo/SC

Este ano marcou a estréia da Scarabelot na **ExpoGranja**. Há 10 anos no mercado, a empresa apresentou os equipamentos básicos para fazer a sistemati-

zação do solo e o plantio de arroz pré-germinado. Os conceitos trabalhados nos implementos, acoplados em tração mecânica, são simplicidade na operação e baixo custo. O disco hidráulico, por exemplo, pode ser adquirido por R\$ 1,5 mil. “O interesse é muito grande quando se fala em arroz pré-germinado. O Rio Grande está abrindo

este espaço”, comemora o gerente da empresa, Valcir Scarabelot (ao lado), lembrando que em Santa Catarina o sistema já ocupa 100% da área cultivada.



Montana Indústria de Máquinas Ltda., São José dos Pinhais/PR

Segurança para o aplicador é o lema da Montana. O que pode ser conferido nos pulverizadores fabricados, com modelos que variam entre 400 até 2000 litros de capacidade de tanque. Uma tecnologia própria e segura, no Brasil há 25 anos, informa o supervisor de vendas, Nelson Zachow (ao lado). As vendas deste ano no mercado interno devem ficar em oito mil máquinas. Com os pés mais no chão, Zachow lamenta o baixo preço das commodities e a falta de definição quanto aos financiamentos anunciados. Realidades preocupantes para o pulverizador direcionado à lavoura de arroz, o Montana 2000 SLH — totalmente hidráulico e com sistema de barras.



New Holland Latino-Americana Ltda., de Curitiba/PR

Apostando na recuperação da orizicultura através de investimentos em tecnologia, a New Holland trouxe para a **ExpoGranja** colheitadeira TC59. “As perdas com a baixa cotação do produto podem ser buscadas na produtividade” sustenta o gerente de vendas Luiz Augusto Feijó (acima). A máquina de alta produtividade, colhe em média 280 sacos por hora, é composta por seis saca-palha, esteira de 90 milímetros e equipada com controle de perdas. “Era o que faltava para a lavoura de arroz: uma máquina de alta produtividade, rápida e com menor índice de perdas”, reforça ele. Toda a expectativa de atravessar um ano favorável em termos de vendas está alicerçada no Finame anunciado pelo Governo Federal. Também estiveram expostas as linhas de tratores TL e TM, a linha de feno e forragem e a internacional de enfardadeiras.

Nitral Urbana Laboratórios Ltda, Pinhais/PR

A genética da Nitral Urbana já rompeu fronteiras e hoje é comercializada nos países vizinhos como Paraguai, Bolívia e Venezuela. São inoculantes para soja e forrageiras, produto ideal para fixar nitrogênio nas leguminosas. Grande parte das vendas está concentrada no Cerrado. Telmo Augusto dos Santos (ao lado), responsável pela empresa, tem boas perspectivas para este ano e espera negociar 6,8 milhões de doses. Projetando vôos mais altos, quer chegar no ano 2002 com a marca de 10 milhões de doses. Conforme ele, a necessidade de repor nitrogênio somente favorece o desenvolvimento e a produtividade da oleaginosa a um baixo custo. Com um gasto entre R\$ 3,00 a R\$ 4,00 por hectare, o produtor pode dobrar seu rendimento médio e alcançar índices próximos a 70 sacos por hectare. Paralelamente, o produtor pôde conferir as máquinas para tratamento de sementes da marca Grazmec.



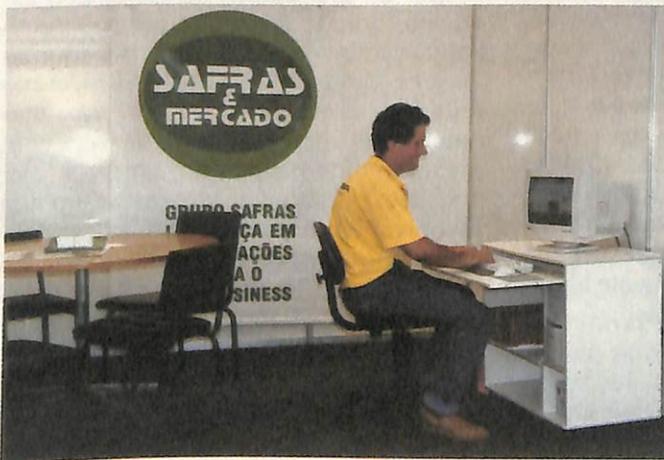


Patrulha Florestal, Porto Alegre/RS

A proteção à natureza é a principal linha de frente do Batalhão da Polícia Ambiental. Segundo o soldado e biólogo Rudinei Medina Duarte (à esquerda) é preciso conscientizar a população quanto a ações prejudiciais ao meio ambiente e a animais silvestres em extinção. A equipe atua na fiscalização direta de qualquer atividade que possa agredir ao meio ambiente, além de desenvolver um programa preventivo em escolas. A idéia deste projeto é alertar as crianças e adolescentes quanto as espécies ameaçadas de extinção no estado.

Pionner Sementes Ltda., de Santa Cruz do Sul/RS

Logo na entrada, o estande da Pionner chamou a atenção dos visitantes. Em uma área demonstrativa, foram apresentados os sistemas de combinação de híbridos, com a finalidade de uso do milho para silagem de planta inteira e silagem de grão úmido (milho e sorgo). Os lançamentos, 30F88 e 30R07, são mais adaptados a região Sul do País, diz Itavor Nummer Filho, do departamento de tecnologia da empresa. O primeiro material é indicado para plantios mais tardios, ou de milho sobre milho, com excelente qualidade de grão. Já o segundo é de ciclo precoce, com boa sanidade foliar e altíssimo potencial de produção. Ambos buscam alcançar índices de produtividade mais altos. A tecnologia Pionner, consagrada nos Estados Unidos desde 1926, está no Brasil há 28 anos.



Safra & Mercado, Porto Alegre/RS

O site da empresa, www.safra.com, há dois anos na rede, comemora nada menos do que 95 mil acessos. Atenta às mais modernas evoluções do mercado, a Safra está investindo pesado na mídia virtual, em mercados como o de agroinsumos. Estão disponibilizadas informações atualizadas, precisas e instantâneas, produzidas por profissionais qualificados: notícias, cotações agrícolas e financeiras, negócios, comércio interno e externo, previsões agroclimáticas, previsões de safras, análises de tendências de mercados, planejamento comercial de soja, grãos, café, algodão, carnes, ações, câmbio, open market e indicadores.

Santista Alimentos S/A, Porto Alegre/RS

Atender o criador em geral é a principal preocupação da Santista Alimentos. Com este enfoque, a empresa expôs a linha completa de ração comercial para bovinos de corte e de leite, eqüinos, suínos, aves, peixes e também para os pequenos animais. A Santista foi pioneira no desenvolvimento comercial de ração animal e prima pelo alto padrão tecnológico, afirma o veterinário Jorge Antônio Rocha (à esquerda). O controle de qualidade, assim como agregar o que há de mais moderno em termos de nutrição animal, com adoção de aditivos que visam melhorar a conversão alimentar e ganho de peso, é a base de sustentação dos produtos.





fratracomunicação



BÔNUS AGRISHOW 2000

Descontos direto da Jacto para você

Início da campanha: 01/04/2000

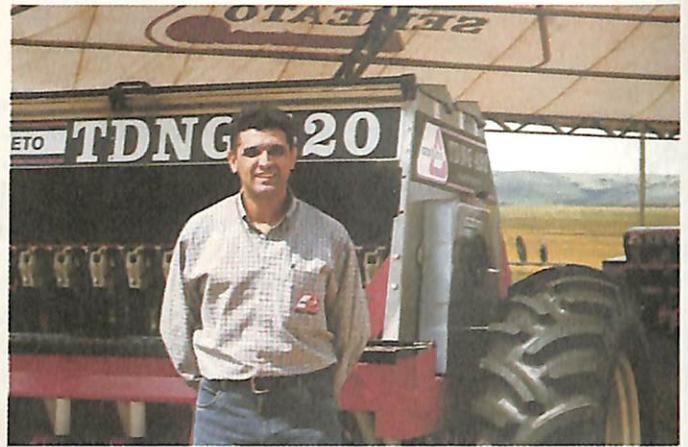
PROCURE HOJE MESMO SUA REVENDA!



Validade da Campanha: 01/04 a 12/05/00

Semeato S/A, Passo Fundo/RS

Presença marcante nos principais eventos agropecuários do País, a Semeato está apostando na retomada dos negócios neste ano 2000. Segundo o gerente comercial, Everton Correa (ao lado), a definição do Finame para a renovação da frota foi o impulso necessário para aquecer o mercado que estava retraído até a primeira quinzena de fevereiro. A Semeato projeta fechar o ano com a comercialização de 4.000 plantadeiras, um crescimento de 35% em relação a 1999. Correa afirmou que a retomada das vendas, de uma certa maneira, pegou as empresas no contrapé e está havendo dificuldade para atender os pedidos dentro dos prazos estabelecidos. Ao lado da estrela principal, a semeadora semeato múltipla SSM versão em 23 linhas e 27 linhas, também figuraram no estande outros produtos da linha de plantio direto para cultura de verão e específicas para o inverno.



Serv Spray Com. e Serviços Agropecuários Ltda, Cotia/SP

Como uma das diretrizes do evento foi a difusão tecnológica, a agricultura de precisão (AP) não podia ficar de fora. E não ficou. Todo este aporte tecnológico — desde receptor de sinais de satélites, coletor de dados de produção, marcador de faixas por GPS, softwares, amostradores de solos, controladores de vazão e gerenciador de vazão variável — foi destaque no estande da Serv Spray. Para o diretor, Jorge Barbosa (ao lado), este caminho é irreversível, o futuro. Vantagens não faltam para atrair os agricultores. “Através de dados altamente precisos, permitindo ver as variabilidades de uma área, é possível buscar um gerenciamento da propriedade bem mais eficaz”, salienta. Realidade nos campos dos Estados Unidos e Europa, ele espera que no máximo em cinco anos a AP deslanche no Brasil. Calcula-se que estejam sendo testadas no Brasil cerca de 57 máquinas com o sistema.

SILOS E SECADORES

35 anos de trabalho e dedicação para oferecer melhores soluções para seus clientes.

- SILOS E SECADORES
- PRÉ/PÓS-LIMPEZA
- PARBOILIZAÇÃO P/ ARROZ
- FÁBRICAS DE RAÇÃO

METALÚRGICA PAGÉ
SILOS E SECADORES

SLC – John Deere S/A, Horizontina/RS

Quem também vê com bons olhos a cultura do arroz é a SLC. A tradicional fabricante, representada pelas concessionárias, desembarcou na ExpoGranja a colheitadeira arroeira importada 9650cts. Mesmo assim, o gerente comercial da concessionária Trator Farm, Altair Jacobsen, reconhece que



o baixo preço do arroz atinge em cheio o mercado de máquinas agrícolas. “Sem rentabilidade, o produtor fica sem coragem de investir”, lamenta. A máquina tracionada (colhe sem esteiras) tem 275cv de potência, alta capacidade produtiva com uma média de 300 sacos por hora, sistema de separação centrífuga, motor JD, seis cilindros, turbinado, pós-resfriado, tração traseira de acionamento hidrostático e ainda com cabine com ar condicionado, isolamento térmico e acústico. A colheitadeira teve lançamento simultâneo, no início deste ano, nos mercados brasileiro e americano.

Tritec, Lajeado/RS

A ExpoGranja foi palco de lançamento da colhimento 2000, da Menta Mit, uma ensiladeira específica para cana-de-açúcar. A novidade, anteriormente apresentada nas praças de São Paulo e Paraná, está tendo bons resultados no mercado nacional, principalmente para pecuaristas que trabalham com confinamento de gado, afirma o diretor da Tritec, Vilmar Zanotto (acima). “No Rio Grande do Sul, vai se adaptar bem ao gado leiteiro”, acrescenta. Entre as características do equipamento, que deve ser acoplado a um trator com capacidade mínima de 75cv, estão a



resistência, o colhimento da cana mais dobrada, além do fato de não socar a cultura. A Tritec também mostrou todo o sistema de equipamentos para avicultura, suinocultura, silos, da Agromarau, linha de ensiladeiras para sorgo e milho.

Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), Porto Alegre/RS

A comunidade universitária esteve representada por uma equipe de 10 formandos da Faculdade de Agronomia da UFRGS. Os alunos participaram e ajudaram na organização das dinâmicas. Também auxiliaram os técnicos na prestação de esclarecimentos ao público presente.



Valtra do Brasil S/A, Mogi das Cruzes/SP

A Valtra marcou presença com a linha completa de tratores agrícolas, com capacidades variáveis entre 80cv até 170cv. Os seis modelos da linha pesada, de 125cv para cima, ganharam um novo design. Os tratores estão com desenho mais moderno, arrojado e robusto. Segun-

do o coordenador da área comercial, Ídio Berger (ao lado), este visual ao lado do melhoramento técnico estão totalmente direcionados a proposta de buscar um trator mais adequado às operações agrícolas. Apesar de afirmar que a arrancada deste ano ficou aquém das expectativas, ainda acredita na recuperação a partir da nova linha de crédito. “Existe uma demanda represada. A agricultura precisa renovar sua frota. Estamos falando em nada menos do que uma idade média de tratores entre 12 a 13 anos no Rio Grande do Sul”, comenta ele. A expectativa é repetir o desempenho do ano passado, quando foram comercializados no mercado nacional cerca de 19 mil unidades.

2000
Marte[®]
50 anos Absoluta em Laboratórios

Linha completa de equipamentos para laboratório

Balanças :
- desde 1 mg a 500 kg
- analíticas desde 0,01 mg
Diversos modelos
Aprovado pelo Inmetro

Viscosímetros

Bureta digital
Dispensador
Macro e Micro Pipeta

Estufa, pH, condutivímetro, refratômetro, etc.

Representamos :
Ohaus, Fungilab, Heldolph, Hirschmann,
Renggli, Huber e Minimotor

Consulte-nos !

Marte Balanças e Aparelhos de Precisão Ltda.
Tel : (0XX11) 5581-8188 Fax : (0XX11) 5581-1162
Filiais : PR (0XX41) 254-8856 RS (0XX51) 466-5300
Home page : www.marfebal.com.br
E-mail : info@marfebal.com.br

FORRAGEIRAS DE INVERNO

Já está na hora de você pensar nos resultados da sua próxima safra.

Neste inverno es quente sua produtividade: prepare-se com as sementes fiscalizadas CRA.

cra

Semente é o nosso chão

CENTRAL RIOGRANDENSE DE AGROINSUMOS

Est. da Arrozeira, 90 F. (051) 481 3377 FAX: (051) 481 3838
CxP: 30 CEP: 92990-000 - Eldorado do Sul - RS.

O público vibrou com as mais diferentes apresentações dinâmicas, tanto na parte de pecuária como de agricultura

SEMEADORAS-ADUBADORAS



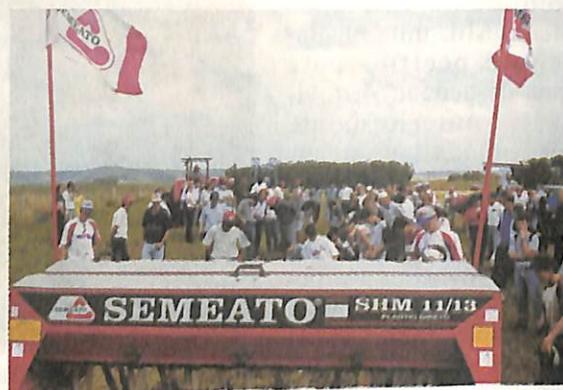
As semeadoras TDNG 320, da Semeato, são máquinas destinadas ao plantio direto, cultivo mínimo e plantio convencional de grãos miúdos. Possuem rodado articulado que mantém o pneu sempre em contato com o solo, evitando falhas no plantio ao semear sobre terreno irregular (exemplo Taipa). A distribuição de sementes é realizada por rotor acanalado helicoidal e distribuição de adubo através de rosca-sem-fim ou rotor dentado.



A transplantadeira japonesa de mudas de arroz Yanmar RR 650 foi apresentada pelo Instituto Riograndense do Arroz (Irga). Equipamento autopropeleido que transplanta mudas de arroz de até 30cm, com espaçamento entre covas e densidade de plantio reguláveis.

A semeadora Vence Tudo SA 11500 pode plantar cinco linhas de soja, três linhas de milho, 11 linhas de trigo e também espécies em campo nativo. A potência mínima do trator é de 70cv. A máquina é tracionado nos três-pontos do trator, tem caixa de polietileno para fertilizante, distribuição de sementes em discos horizontais, disco de corte e sulcador formando o sistema "pula pedra" e disco duplo para depósito da semente. O sistema é de cobertura e limitador de profundidade em V, com terceira roda compactadora para retirar as bolsas de ar e com rodado articulado para acompanhar o terreno.

As semeadoras SHM 11-13 Hidráulica Múltipla, da Semeato, são máquinas destinadas ao plantio direto e convencional. Possuem rodado articulado que mantém o pneu sempre em contato com o solo, evitando, assim, falhas no plantio. A distribuição de sementes é feita por rotores acanalados helicoidais, distribuindo vários tipos de grãos finos, e discos alveolados para grãos graúdos. O modelo acima tem 13 linhas de pastagens para campo nativo com facão guilhotina. As SHM estão disponíveis nos modelos: 1113 e 1517.



A Vence Tudo SM 7040 possibilita fazer o plantio de sete linhas de soja e quatro linhas de milho, com potência mínima de trator 80cv. Possui cabeçalho articulado (estabilidade, com regulagem rápida de inclinação da semeadora pelo terceiro-ponto rosqueado, podendo ser suspenso na vertical evitando a retirada do mesmo), rodado articulado interno (específico para cultura de verão) e reservatório de fertilizante (em polietileno na cor branca, para possibilitar a visualização do volume de carga, tampas que evitam entrada de umidade dentro do reservatório).



A Semeadora Semeato Múltipla SSM 23 é uma máquina que se adapta a diferentes culturas e sistemas de plantio. É um equipamento eficiente tanto no plantio de grãos graúdos como no plantio de grãos miúdos e pastagens. Uma máquina de uso múltiplo para as diferentes culturas. A distribuição de fertilizantes da SSM 23 é realizada através de rosca sem-fim ou rotores dentados.



TRATORES



O novo trator Massey-Ferguson 5320, 4X4, é equipado com motor Perkins aspirado de seis cilindros, de 120cv, caixa de 18X6 ou 12X4 marchas, totalmente sincronizadas. Apresenta grande versatilidade com qualidade de trabalho. O trator tem cabine classe A para qualquer aplicação, embreagem à banho de óleo, tomada de potência independente, acionamento eixo dianteiro eletro-hidráulico, controle-remoto de vazão combinado de 68 litros por minuto, chassi robusto, esterçamento de 55° e filtros hidráulicos e da transmissão laváveis.

O trator MF 5285, 4X4, equipado com motor Perkins de 85cv, mantém a agilidade, facilidade de manobra e baixa compactação de solo, apesar da elevada potência disponível na tomada de força. Um trator muito versátil, que oferece todas as facilidades para a pulverização, como: tomada de potência independente, velocidades de deslocamento adequadas dentro da lavoura e altas entre a lavoura e o reabastecimento, em função do câmbio totalmente sincronizado de 12X4 marchas.



O Valtra-Valmet 985 S 4X4 é equipado com motor Valmet turbo alimentado que desenvolve a potência de 105cv, com alto torque a baixas rotações, o que garante um alto rendimento e um baixo consumo de combustível. Tem sistema hidráulico de alta vazão e capacidade de levantar de 2590kgf, vem com caixa de câmbio sincronizada e um exclusivo sistema Multi Torque, que oferece 16 velocidades à frente, oito de ré, proporcionando um ótimo escalonamento de marchas.

O Valtra-Valmet 800 é equipado com motor Valmet 420 DR de 4 cilindros, que desenvolve uma potência de 80cv. O 800 4X4 foi desenvolvido para atender as necessidades da agricultura moderna adequando-se perfeitamente a todas as atividades de exploração agrícola. Sua caixa de câmbio totalmente sincronizada oferece disponibilidade de mais velocidades na faixa de trabalho, oito marchas à frente ou 12 marchas à frente, com velocidades super-reduzidas ou ainda 16 marchas à frente. O acionamento independente da tomada da potência possibilita acoplar e desacoplar o implemento sem a necessidade de parar o trator, conferindo alto rendimento operacional, ganho de tempo e economia do produto aplicado.



DISTRIBUIDORES DE CALCÁRIO



Lancer 6.500, o mais completo distribuidor de corretivos do mercado nacional, da marca Jan, distribui com perfeição produtos como: adubos, uréia, sementes e cama de aviário. Está equipado com o línea 6000, dispositivo de distribuição em linha para aplicação de calcário seco, adubo granulado, yoorim, fosmag etc.



Lancer duplo disco modelo 1200, da Jan, distribuidor de fertilizantes e sementes. Tem ótimo perfil de distribuição, atingindo até 24 metros de área. Permite um fluxo constante do produto somente à direita ou à esquerda, para efetuar arremates em divisas estradas etc.

PREPARO DO SOLO

Grade de levante hidráulica da Scarabelot tem como finalidade o preparo do solo para diversas culturas. Já as rodas auxiliares meia-gaiola tubular trabalham no auxílio na tração e dão sustentação ao trator, não impedindo que o mesmo faça serviços tanto para trás como para frente. Mais indicado em terrenos alagados e no preparo de solo para plantio de arroz pré-germinado.



A lâmina niveladora reversível da Scarabelot é usada para nivelar terrenos para plantio pré-germinado, fazer reparos em estradas. Trabalha com oito posições horizontais diferentes frente e verso.

O pranchão alisador, também da Scarabelot é usado para o acabamento de solo para o plantio de arroz pré-germinado.



Exatamente
onde
é necessário.

CONFIE na Valley®, para uma aplicação precisa da água que aumentará a rentabilidade de seus cultivos.

O equipamento Valley® para irrigação mecanizada fornece água a seus cultivos, quando e onde for necessário.

Além disso, o equipamento Valley requer pouca mão-de-obra que a irrigação por inundação. E você pode contar com seus revendedores Valley para os serviços e reposições necessários. www.valmont.com

Para maiores
informações ligue:
55 34 318 9000 fone
55 34 318 9001 fax



**A marca de
maior confiança
em irrigação™**

VALMONT IRRIGATION
QUALITY SYSTEM
ISO 9001 REGISTERED



COLHEITA



Foto: Leandro Cabral

A Colhimenta Robust Quatro, da Menta Mit, colhe com perfeição milho e sorgo. Equipada com quatro rolos colhedores, sendo dois rolos puxados e dois de apoio, para uma picagem uniforme do produto, rotor picador de 12 facas de alta resistência, todo montado com parafusos passantes em aço 10.9. Troca de corte por polias e correias em "v". A Colhimenta Robust proporciona uma produção de 10 a 25t/hora com uma força motriz de 80cv.



A plataforma de milho, MF 3640 da Vence Tudo, é acoplada em qualquer marca de colheitadeira nacional, fabricada de três a 10 linhas, espaçamentos variáveis de 0,50cm a 110cm. Ângulo de 20°, que elimina a perda durante a colheita. Caixas de transmissão em aço modular, engrenagens cônicas banhadas a óleo que permitem mais durabilidade e menos ruído. Aletas de fácil substituição, limitador de torque individual por linha, rotação regulável de 480rpm a 1100rpm.



Jan Tanker 10000 da Jan, é uma carreta robusta e tem tempo de descarga de três minutos.

FORRAGEM E FENAÇÃO

A Colhimenta 2002 da Menta Mit é uma colhedora de forragens para milho e sorgo com duas linhas, com quatro tipos de corte de silagem. A mudança do corte é feita por polias e correias. A Colhimenta 2002 tem uma produção de 40 a 50 toneladas por hora pelo acionamento com trator de 85cv.



O Silo Press 60cv, da Boelter, é utilizado para o armazenamento de silagem ou grãos úmidos. Compacta forragem verde ou grãos com umidade de 35% em bolsa plástica de 60 metros de comprimento em qualquer ponto da propriedade, sem necessidade de instalações fixas. Grande economia de mão-de-obra, redução nas perdas de silagem, alta qualidade nutricional da silagem, facilidade de interrupção do trabalho em função de chuvas.

A colhedora de forragem multiuso Casale Modelo CFC-1800S de área total para gramíneas em geral e sorgo forrageiro. A máquina, além de colher e picar forragens para trato diário

ou ensilagem com aplicação de inoculante, serve também como segadora-condicionadora e recolhadora de pré-secaado ou mesmo para a produção de feno. Possui sistema mecânico de proteção na entrada de potência e no eixo da rosca transportadora. Dotada de exclusivo sistema de afiação automático de facas e regulagem de altura de corte por controle-remoto hidráulico.

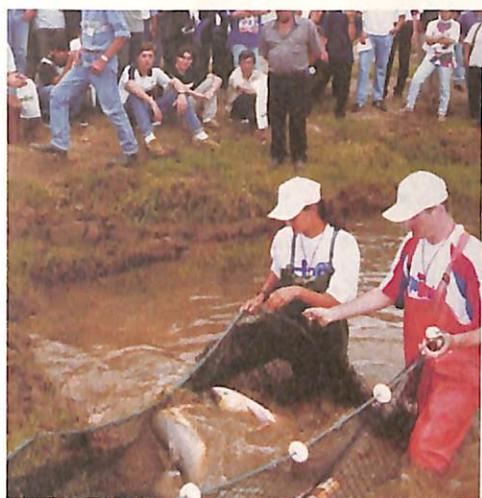


PULVERIZADORES



O Montana 2000 — SLH 1428 é equipado com barras de 14 metros/28 bicos com controle hidráulico de levante e abertura das barras, equipado com bicos antideriva, válvulas antigotejo e filtro de linha, tanque de 2000 litros em polietileno com sistema de lavafrasco com reservatório de 110 litros de água limpa. Com sistema de barras auto-estável, com rodado truck (tanden) indispensável para terreno arroseiro, bomba 80 litros por minuto, com bomba hidráulica individual acionada pela tomada de força.

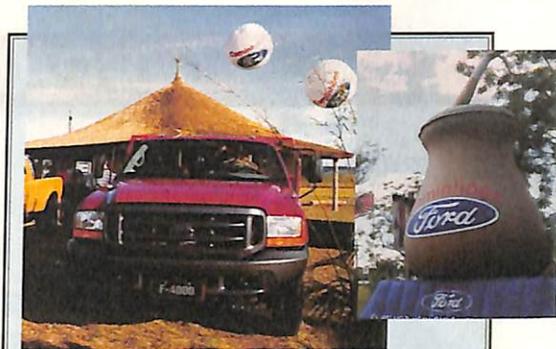
PISCICULTURA



Os visitantes puderam conferir de perto como é feita a despesca dos peixes. E, de quebra, receberam informações da LL Piscicultura sobre os sistemas intensivos e extensivos de criação de peixes, preparação de tanques, calagem e adubação química, povoamento dos tanques, alimentação e mercado.

RIZIPISCICULTURA

As instruções técnicas sobre a rizipiscicultura foram apresentadas pela primeira vez nas dinâmicas da **ExpoGranja**. O arroz pré-germinado foi consorciado com a criação de peixes em policultivo de carpas. Foram demonstradas a instalação do sistema e os resultados, com os peixes já adultos.



Patrocinadora oficial da **ExpoGranja 2000**, a Ford Caminhões deu um toque todo especial à feira, com o objetivo de sensibilizar o público visitante. Próximo aos portões de entrada, uma cuia de chimarrão já dava as boas-vindas. A Casa da Ford, no entanto, foi um show à parte: estilo rústico, com palhada de capim-santa-fé, tijolos sentados e mobília de muito bom gosto e aconchegante.

IRRIGAÇÃO



Os pivôs centrais da Fockink podem irrigar áreas de até 180 hectares, com distribuição da água através de pedurais com aspersores rotativos, super sprays e lepa de baixa pressão, permitindo maior economia de potência. Os produtores puderam conferir o desempenho do Mini Pivot. O equipamento compacto pode ser dimensionado em até 30 hectares. O vão livre é de 2,5 metros.

Os eqüinos também movimentaram a feira

As provas eqüestres do I Circuito Estadual de Provas Cronometradas do Rodeio Completo, promovidas pela Federação Gaúcha do Rodeio Completo (FGRC), prenderam a atenção do público. O objetivo foi abrir espaço para novos participantes e integrar as raças, afirma o presidente da Federação, Adriano Lopes. No total, foram 12 participantes no comando de animais das raças appaloosa, quarto de milho, árabe e crioula. Os classificados foram: prova de 3 tambores feminino — primeiro lugar cavalo Ysis (árabe), montado por Rubia Kubiak; segundo lugar — égua Lady Blue (appaloosa), montada por Ligia Mello;

3 tambores (aberta) — primeiro lugar Fernanda Prates com o cavalo Prates Danshine (árabe), segundo lugar — Cristian Moreira com Taurif (árabe); 3 tambores (sub 18) — primeiro lugar — Francisco Gusso montando S.N. Alabastro (árabe), segundo lugar — Natascha Beduschi com Tayrief (árabe) e Marcelo montando Incompetente (crioulo); 6 Balisas (aberta) — primeiro lugar — Fernanda Prates com Prates Danshine (árabe), segundo lugar — Rodrigo Beduschi com S.N. Montana (árabe); 6 Balisas (sub 18) — primeiro lugar — Larissa Beduschi com Tayrief (árabe), segundo lugar — Francisco Gusso montando S.N. Alabastro (árabe).



PALESTRAS & DEBATES

Aqui, quem falou sobre o quê durante os cinco dias da feira

Fotos: Leandro Cabral

EDÍLIO SGANZERLA

Diretor da Plasticultura Gaúcha, um dos pioneiros na difusão do plástico, autor do livro "Nova Agricultura"



"O plástico ao alcance do produtor"

EDUARDO DIAMANTINO BONFIM E SILVA

Advogado, especialista em Direito Tributário e Agrário, articulista da imprensa jurídica do centro do País, pertencente a diversas entidades do setor jurídico



"Os direitos do produtor rural"

ANDRÉ ARSLAN

Engenheiro de produção mecânica, gerente regional de vendas de caminhões da Ford Brasil na Região Sul



"Soluções para o transporte dentro da fazenda"

ITAVOR NUMMER FILHO

Engenheiro agrônomo, trabalha no Departamento de Tecnologia da Pioneer Sementes



"Milho para alta produtividade"

JOSÉ FERNANDES BARBOSA

Engenheiro agrônomo, pesquisador, melhorista, professor da Faculdade de Agronomia da UFRGS



"Plantas transgênicas"

ANTÔNIO FAGANELLO

Engenheiro mecânico, pesquisador da Embrapa Trigo, um dos criadores da sementeira Sembra 2000



"Mecanização p/ plantio direto na pequena e média propriedade"

CIRO PETRERE

Engenheiro agrônomo, pesquisador da Fundacep Fecotri-go, de Cruz Alta/RS



"Cobertura verde: novas alternativas"
e
"Opções rentáveis no inverno"

CARLOS HENRIQUE DALMAZZO

Engenheiro agrônomo, produtor rural, coordenador de Mercado da Monsanto no RS



"PD para viabilizar a pecuária em campo nativo"

BENAMI BACALTCHUK

Engenheiro agrônomo, mestre em Fitotecnia, articulista, chefe-geral da Embrapa Trigo



"Como gerenciar bem o pacote tecnológico"

JOSÉ LUIZ RIGON

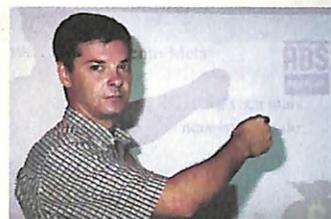
Médico-veterinário, jurado, superintendente-técnico da Associação dos Criadores de Gado Holandês do RS



"Como escolher a melhor genética"

MARCELO BAGGIO

Engenheiro agrônomo, consultor agropecuário, supervisor regional da ABS-Pecplan



"Acasalamento genético em gado leiteiro"

PAULO ROBERTO MÜHLBACH

Engenheiro agrônomo, mestre em Zootecnia, pesquisador, consultor, professor da Faculdade de Veterinária da UFRGS



"Alimentação de vacas de alta produção leiteira"

MAURÍCIO DE ABREU

Zootecnista, produtor de novilhas, coordenador do Departamento de Assistência da Parmalat



“Extensão rural”

MARILDA PORTO

Engenheira agrônoma, mestre em Fitomelhoramento, pesquisadora da Embrapa Terras Baixas



“Outras culturas na várzea”

MARCELO BASTOS

Engenheiro agrônomo, consultor de meio ambiente e irrigação, professor de Irrigação e Drenagem do Instituto de Pesquisas Hidráulicas (IPH-UFRGS)



“Irrigação”

DARCY BITENCOURT

Mestre em Sociologia Rural, pesquisador da Embrapa Clima Temperado, presidente da Câmara Setorial do Leite na Região Sul



“Perspectivas do mercado de leite”

VALERY PUGATCH

Engenheiro agrícola, consultor em gestão ambiental, chefe da Seção de Engenharia, Recursos Hídricos e Meio Ambiente do Instituto Rio-Grandense do Arroz (Irga)



“Licenciamento ambiental e outorga do uso da água”

PEDRO MAISONNAVE

Diretor-presidente da Globalstar do Brasil



“Telecomunicações no campo”

JAIR ALMEIDA

Engenheiro agrônomo, administrador de empresas, produtor rural, coordenador do Núcleo de Arroz Pré-Germinado em Pelotas/RS



“Arroz pré-germinado”

RICARDO ALFONSÍN

Advogado, escritor, presidente do Instituto de Estudos Jurídicos da Atividade Rural (Iejur)



“Endividamento rural: soluções negociais e judiciais”

CARLOS RIVACI SPEROTTO

Médico-veterinário, agroempresário, preside as seguintes entidades: Farsul, Sebrae/RS e Senar/RS



“Perspectivas da agricultura brasileira”

RICARDO ARAGONÉS

Engenheiro agrônomo, analista de agrogócios da Consultoria Safras e Mercado



“Mercado do arroz”

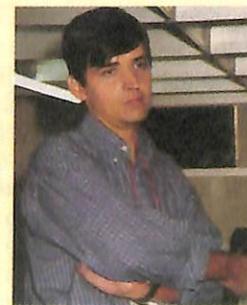
OCTAVIANO ALVES PEREIRA NETO

Médico-veterinário, supervisor do Senar, mestre em Zootecnia pela Faculdade de Agronomia da UFRGS



CÉSAR POLI

Engenheiro agrônomo, doutor em Zootecnia, professor de Ovinocultura na Faculdade de Agronomia da UFRGS



“Estratégias para intensificação da produção de ovinos”

Parlamento gaúcho homenageia

A Assembléia Legislativa do Rio Grande do Sul, por proposição do deputado Érico Ribeiro (PPB), entrega à direção da revista A Granja diploma de reconhecimento pelos altos e relevantes serviços prestados ao setor agropecuário. O Grande Expediente do Legislativo contou com a presença e o apoio de todas as bancadas com assento na Casa. Aqui, uma síntese de cada manifestação.



Hugo Hoffmann, diretor-presidente da revista A Granja, recebendo a honraria dos deputados Érico Ribeiro (ao centro) e Otomar Vivian (à direita): reconhecimento por mais de meio século a serviço do agronegócio

Érico Ribeiro (PPB)

“Não há empresário rural interessado no desenvolvimento da própria atividade, e que a exerça com os olhos voltados para o futuro, que não seja leitor de A Granja. Ela é talvez a única revista brasileira que, ao ser folheada, vai adquirindo, pelo uso, a cor da terra que seus leitores trazem nas mãos.

“Ainda soavam os canhões nos campos da batalha da Europa quando, em janeiro de 1945, surgia A Granja, tendo escolhido a criatividade como tema e base de todo o seu trabalho. Por isso, aos 55 anos, a revista reafirma o seu compromisso com suas raízes, escolhendo como slogan a frase: *Nada mais fascinante do que o ato de criar.*

“Assim, da mesma forma que o ato de criar é permanente para o homem do campo, a criatividade acompanha a existência de A Granja, seja na expressão gráfica, seja no conteúdo, seja na temática.

“Com base nesse espírito, A Granja foi a primeira publicação a abordar no Brasil assuntos como inseminação artificial, cruzamento industrial, defensivos agrícolas, plantio direto e a difundir, entre nós, o conceito de agronegócio. Cada vez mais abrangente e enriquecida no conteúdo, a revista avançou para a formulação de tendências e análises de mercado, traçando o perfil da agricultura no País.

“Foi assim que, em 1986, passou a ser publicado também o anuário A Granja do Ano, concebido como um guia permanente de consulta, em que produtores, agrônomos e veterinários encontram informações sobre produtos e serviços específicos da atividade. Nessa mesma edição, é divulgada a relação dos 25 líderes do setor rural, eleitos para esse laurel pelo voto voluntário e direto dos colegas.

“Nada mais gratificante do que o ato de criar, proclama o diretor-presidente Hugo Hoffmann. E essa criatividade, assim entusiasta, se transforma em exuberante fertilidade. Ao lado das revistas A Granja e A Granja do Ano, surgiu em 1997, a AG Leilões, uma revista com circulação gratuita, mas em edição extremamente caprichosa, voltada para o pecuarista de ponta. Essa nova criatura editorial de Hugo Hoffmann divulga mensalmente calendários de leilões e exposições e os bastidores dos eventos.

“Os anos me ensinaram que, quando há crise, muitos suspiram e outros tantos conspiram. Mas só vencem os que transpiram.

“E quem é o homem que transpira por trás do resistente e consistente sucesso empresarial de A Granja? Hugo Hoffmann.”

Adolfo Brito (PPB)

“No Rio Grande do Sul, dentro da sua estrutura econômica e social, algumas instituições têm-se constituído em verdadeiros baluartes, que, historicamente, prestam serviço à sociedade com muita seriedade e profissionalismo.

“A Comissão de Agricultura, Pecuária e Cooperativismo quer registrar, para que fique nos anais desta Casa, o momento extraordinário em que o deputado Érico Ribeiro, um dos líderes empresariais do meio rural do Rio Grande, faz esta homenagem. É com alegria que o estado recebe a presente manifestação, que é de todos os deputados.”



Paulo Azeredo (PDT)

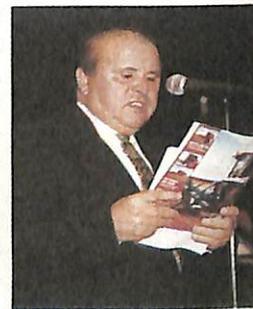
“Em nome do Partido Democrático Trabalhista, gostaríamos de nos somar à homenagem prestada pelo deputado Érico Ribeiro, agricultor, homem de agronegócios, ressaltando ao sr. Hugo Hoffmann, diretor-presidente de A Granja, e à sua equipe a importância dessa revista.

“Inserida no contexto do setor primário do nosso estado há 55 anos, essa revista faz o trabalho de bem informar, trazendo, hoje, nesse mundo globalizado do agronegócio, elementos sobre tecnologia para o homem empreendedor do setor rural.”



João Osório (PMDB)

“A bancada do PMDB se associa ao gesto de V. Exa., transmitindo aos funcionários e à direção dessa importante revista nossos cumprimentos pelos 55 anos de trabalho de informação prestada ao setor primário. A Granja não traz apenas orientações técnicas ao setor produtivo da área primária do nosso Estado, também está engajada em promover a ExpoGranja.”



os 55 anos da revista *A Granja*



Francisco Appio (PPB)

“Esta é uma Casa Rural. Aqui, nenhum dos 55 deputados deixa de comungar com as suas apreensões, aflições e lutas, deputado Érico Ribeiro — nosso grande líder partidário e um dos grandes líderes rurais deste País —, porque todos compreendemos a importância da produção primária deste estado. Dessa maneira, ao realizar esta homenagem, V. Exa. está também homenageando a produção rural do Rio Grande do Sul.”



Iradir Pietroski (PTB)

“Esta revista tem levado o conhecimento ao fruticultor, ao pequeno, ao grande produtor — como é o caso de V. Exa. na produção de arroz. E isso é importante, porque a agricultura é responsável pela vida própria deste estado. Hoje, 40% do que o Rio Grande do Sul arrecada vem da agroindústria, praticamente do setor primário.”



Jorge Gobbi (PSDB)

“Vivemos a era da globalização, e, com ela, cada vez mais, a era da informação. Quem não estiver preparado ficará fora do mercado, fora do contexto. A tendência é que haja setores especializados em fornecer informações, inclusive na área rural, e a revista *A Granja* presta esse serviço, trazendo notícias de tecnologia e profissionalização para que o setor possa capacitar-se com um mercado cada vez mais competitivos.”



Ronaldo Zülke (PT)

“Nessa oportunidade, aproveite para dar um testemunho. Ao longo dos anos, por diversas vezes, socorri-me das informações da revista *A Granja*, em especial enquanto desenvolvia a minha formação na escola pública. As escolas gaúchas, especialmente as de ensino técnico, têm o privilégio de contar em suas bibliotecas com essa revista que vem prestando importante contribuição para a socialização das informações.

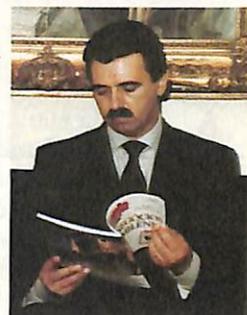


“Uma sociedade democrática não pode prescindir da liberdade de expressão. Quando um veículo de informações organiza-se e sobrevive por mais de 50 anos, certamente tem os seus méritos.

“Em que pesem eventuais divergências com a linha editorial deste ou daquele meio de comunicação, não podemos deixar que isso nos leve a desconhecer sua importância. Em particular a revista *A Granja* tem prestado importantes contribuições para o setor primário do nosso estado, com suas informações e com o debate de idéias que circulam pelas suas páginas.”

Otomar Vivian (PPB)

“Sr. diretor-presidente da revista *A Granja*, a manifestação do deputado Érico Ribeiro traduz a opinião desta Casa, considerando os relevantes serviços prestados por esse meio de informações ao setor primário gaúcho e brasileiro.

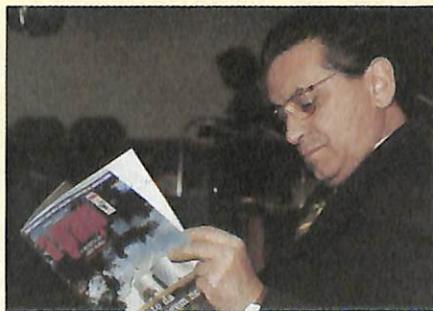


“Destaco especialmente — o que também foi manifestado pelo deputado Ronaldo Zülke — que a revista *A Granja* é um importante instrumento no campo e no processo de ensino e aprendizagem nas escolas gaúchas e brasileiras.

“A Assembléia Legislativa do Rio Grande do Sul reconhece neste meio de informações de tão larga tradição um dos mais importantes instrumentos de divulgação da importância do setor primário gaúcho e brasileiro na vida do nosso País.”

Reconhecimento também da Câmara porto-alegrense

“Nascemos e permanecemos em Porto Alegre, durante estes 55 anos, pois é justamente no bairro Menino Deus onde, dia a dia, semana a semana, mês a mês, que editamos a nossa revista. Se o palco de atuação e confecção de *A Granja* continua sendo e sempre será em Porto Alegre, o cenário de nossa atuação é o Brasil e, às vezes, o mundo, com reportagens sobre o que está sendo feito de mais atualizado em outros paí-



ses e que poderá ser aplicado aqui no Brasil”, lembrou o empresário Hugo Hoffmann durante seu discurso na Câmara de Vereadores de Porto Alegre, no final de março. A proposta de homenagem partiu do vereador Nereu d'Avila e, além do PDT, teve o apoio das bancadas do PTB, do PPB e do PPS. Na sua manifestação, Nereu d'Avila ressaltou que, “numa época em que a média de vida das empresas é de 20 anos, a revista *A Granja* ultrapassa meio século de publicação ininterrupta, porque teve capacidade de adequar-se aos diversos momentos históricos que o País viveu e vive. Com dados precisos e texto informativo, *A Granja* mostra aos agricultores, também, as tendências e análise de mercado”.

Vereador Nereu d'Avila, do PDT: autor da homenagem

Raiz de mandioca no cardápio

Zootecnista Terezinha Bertol
Embrapa Suínos e Aves (Concórdia/SC)

A raiz da mandioca é um alimento rico em carboidratos altamente digestíveis e pobre em proteína, podendo ser utilizada como fonte de energia para os suínos. As variedades normalmente empregadas para alimentação humana e animal são as variedades mansas, as quais apresentam baixos níveis de princípios tóxicos, e podem ser fornecidas de diversas formas para os suínos.



Raiz de mandioca fresca — Deve ser fornecida picada, à vontade, para suínos em crescimento e terminação e em quantidade controlada para porcas em gestação. Por ser um alimento volumoso, não deve ser fornecido para leitões na fase pré-inicial e para porcas em lactação. Juntamente com a mandioca, deve ser fornecido um dos concentrados apresentados nas Tabelas 1 e 2. O concentrado tem a finalidade de suprir as necessidades de proteína, vitaminas e minerais, e deve ser fornecido de acordo com a Tabela 3. O concentrado e a mandioca poderão ser fornecidos no mesmo comedouro ou em comedouros separados. Caso sejam fornecidos no mesmo comedouro, não deverá haver sobras de um dia para o outro. A quantidade de núcleo no concentrado deve ser superior à utilizada em uma ração normal, para que se mantenha o consumo diário necessário de vitaminas e minerais. Para os concentrados apresentados nas Tabelas 1 e 2, os núcleos foram aumentados em 33, 41 e 55% para suínos com 20-40, 40-80 e 80-115kg de peso vivo, e em 271% para as porcas em gestação, considerando que a recomendação do fabricante do núcleo era para inclusão de 4,3,3 e 4% de núcleo, respectivamente, em uma

— Tabela 1 —
Concentrados para fornecimento a suínos em crescimento-terminação alimentados com mandioca fresca ou silagem de mandioca

Ingredientes	Peso vivo dos suínos (kg)								
	22 - 40			40 - 80			80 - 115		
Milho	45,70	49,30	42,23	47,16	50,94	43,63	46,60	50,35	43,09
FS 48% proteína	48,98	45,35	—	48,61	44,80	—	48,75	44,97	—
FS 45% proteína	—	—	52,37	—	—	52,06	—	—	52,18
Núcleo C	5,32	5,32	5,32	—	—	—	—	—	—
Núcleo T	—	—	—	4,23	4,23	4,23	—	—	—
Núcleo F	—	—	—	—	—	—	4,65	4,65	4,65
DL-metionina	—	0,03	0,08	—	0,03	0,08	—	0,03	0,08
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
PB (%)	27,38	25,95	27,15	27,33	25,84	27,13	27,35	25,86	27,14
Lisina (%)	1,64	1,52	1,62	1,63	1,52	1,61	1,63	1,52	1,62
Metionina (%)	0,43	0,44	0,43	0,43	0,44	0,43	0,43	0,44	0,43
Treonina (%)	1,10	1,05	0,99	1,10	1,04	0,99	1,10	1,04	0,99
Cálcio (%)	1,21	1,21	1,21	0,85	0,85	0,85	0,93	0,93	0,93
Fósforo total	1,00	1,00	1,00	0,72	0,72	0,72	0,74	0,74	0,74
Sódio (%)	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25

FS = farelo de soja, Núcleo C = núcleo de crescimento, Núcleo T = núcleo terminação, Núcleo F = núcleo final

— Tabela 2 —

Concentrados para fornecimento a porcas em gestação alimentadas com mandioca fresca ou silagem de mandioca

Ingredientes	Gestação		
Milho	26,99	39,73	26,99
FS 48% proteína	62,17	49,32	—
FS 45% proteína	—	—	62,05
Núcleo reprodução	10,84	10,84	10,84
DL-metionina	—	0,11	0,12
Total	100	100	100
PB (%)	32,06	27,02	30,17
Lisina %	2,00	1,63	1,86
Metionina %	0,49	0,53	0,49
Treonina %	1,29	1,09	1,09
Cálcio %	3,22	3,19	3,20
Fósforo total	2,18	2,14	2,18
Sódio %	0,54	0,54	0,54

ração normal para estas mesmas fases. Caso a recomendação do fabricante seja diferente desta, as quantidades de núcleo a serem incluídas nos concentrados deverão ser recalculadas. Para cada categoria de suínos, são apresentados três tipos de concentrado, baseados em dois tipos de farelo de soja e com ou sem a opção de incluir DL-metionina.

Silagem da raiz de mandioca — A silagem é obtida picando-se a mandioca em pedaços pequenos (2 a 3cm) antes de armazenar no silo. Em 30 dias, a silagem estará pronta e pode ser conservada por mais de um ano. É uma boa opção para regiões úmidas, onde não é possível secar a mandioca ao sol. Sua composição é semelhante à da raiz de mandioca fresca, apenas com o teor de matéria seca um pou-

co mais elevado. Os concentrados e o esquema de fornecimento são seme-

lhantes ao recomendado para a raiz de mandioca fresca (Tabelas 1, 2 e 3).
Raspa integral de mandioca — Esta pode ser obtida picando-se a mandioca em pedaços pequenos (aproximadamente 1 X 1 X 0,5cm) e secando-os ao sol ou em estufa de ar forçado. Após a secagem, pode ser feita a moagem, obtendo-se a farinha integral de mandioca. A secagem pode ser feita em terreiros de cimento ou em bandejas inclinadas em ângulos de 25 a 30°C. Para que a raspa de mandioca possa ser armazenada por longos períodos, o teor final de umidade não deve ser superior a 14%. O tempo médio de secagem é de 10 a 20 horas em bandejas, e de 20 a 40 em terreiro. A raspa integral de mandioca pode substituir totalmente o milho ou outra fonte de energia para

— Tabela 3 —

Esquema para fornecimento de raiz de mandioca fresca ou silagem da raiz de mandioca e concentrado protéico, de acordo com a fase alimentadas com mandioca fresca ou silagem de mandioca

Peso vivo suínos (kg)	Quantidade fornecida/dia (kg)		
	Concentrado	Mandioca fresca	Silagem de mandioca
20 - 40	1,100	à vontade	à vontade
40 - 80	1,350	à vontade	à vontade
80 - 115	1,500	à vontade	à vontade
Gestação (0 a 30 dias)	0,700	3,600	3,000
Gestação (30 a 85 dias)	0,770	4,000	3,350
Gestação (85 a 110 dias)	1,050	6,000	5,000

suínos em crescimento e terminação, devendo-se neste caso, dar especial atenção ao nível de metionina e de energia da dieta.

A raspa de mandioca é mais adequada para utilização juntamente com farelo de soja e núcleo ou premix de vitaminas e minerais do que com um concentrado comercial. Isto ocorre porque, ao usarmos a raspa de mandioca no lugar do milho, é necessário aumentar a proporção de concentrado para manter o suprimento de proteína e de aminoácidos em nível adequado, já que a raspa de mandioca possui menos proteína do que o milho. Neste caso, estaremos aumentando excessivamente o fornecimento dos minerais e vitaminas contidos no concentrado, cujo excesso será desperdiçado. Com o uso de farelo de soja, o núcleo ou o premix poderão ser mantidos na proporção adequada, já que são incluídos de forma independente. 

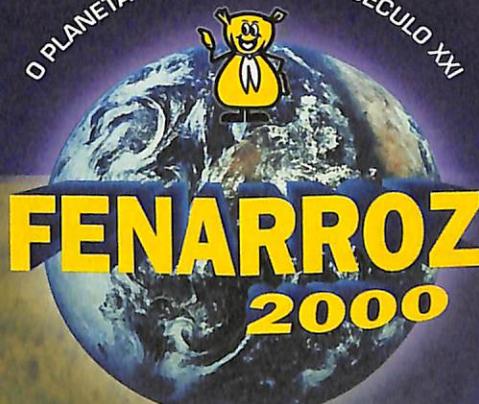
VISITE

de 21 de abril
a 1º de maio

O Arroz é a cultura mais tradicional do Rio Grande do Sul. Há mais de um século foi introduzida por imigrantes alemães e italianos no Brasil, porém foi em Cachoeira do Sul que passou de cultura de subsistência para atividade de caráter econômico.

Além de apresentar o que há de mais atual em termos de tecnologias e oportunidades de negócios, também ocorrerão seminários e debates sobre os temas mais atuais do setor.

O PLANETA ARROZ RUMO AO SÉCULO XXI



FENARROZ 2000



XI FEIRA NACIONAL DO ARROZ

E EXPOSIÇÃO AGROPECUÁRIA, INDUSTRIAL E COMERCIAL

O MAIOR EVENTO ORIZÍCOLA DO PAÍS

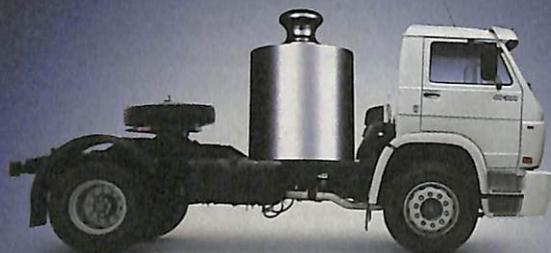
CACHOEIRA DO SUL - RS - BRASIL - CAPITAL NACIONAL DO ARROZ

- Rodada Internacional de Negócios do Mercosul
- Lançamento de Máquinas e Implementos Agrícolas
- Seminário de Biotecnologia
- Exposição Feira de Ovinos
- Seminário Internacional: Várzea & Pecuária
- Jornada Técnica em Bovinocultura de Corte
- Remate Especial de Bovinos XI Fenarroz

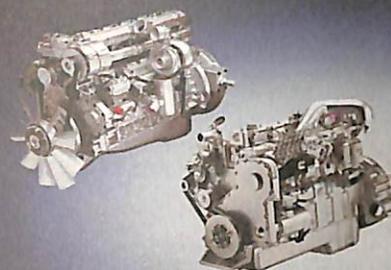
Patrocínio:





Maior capacidade de carga
Os novos modelos contam
com maior capacidade de
carga. Você lucra mais, com
um menor número de viagens.



Só uma coisa não mudou em relação
à linha do ano passado. Continuam saindo
da fábrica mais moderna do mundo.

VW 7.100
VW 8.120
VW 8.150



VW 13.150
VW 13.170
VW 13.180



Chegou a Nova Linha
de Caminhões Volkswagen.

www.vwtruckbus.com.br

Estes veículos estão em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores.

Motores mais potentes

Motores CUMMINS e MWM mais potentes. Novo sistema de fixação do motor proporciona menores níveis de ruído e de vibração.



Cabina com muito mais conforto

Banco do motorista com múltiplas regulagens, novos revestimentos, painel totalmente novo.

Nova Linha de Caminhões Volkswagen. Tudo remodelado: plataforma de carga, motorização e cabina. Modificações planejadas para atender às mais diferentes necessidades de transporte. Motores Cummins e MWM mais potentes. Maior espaço interno na cabina e muito mais conforto.

Bancos, painel de instrumentos, sistema de acelerador e embreagem que exige menos esforço. Tudo novo. Até os revestimentos internos são

novos. Assim como a grade frontal, os pára-choques e pára-lamas. São tantas as novidades que ficou muito mais fácil encontrar o caminhão certo para o seu negócio. Basta mandar a sua necessidade para a Volkswagen que a gente planeja a melhor versão para você.

Nova Linha de Caminhões Volkswagen. Feita sob medida para o frotista ou autônomo que precisa de grandes caminhões.

VW 15.170
VW 15.180

VW 17.210
VW 17.220
VW 17.300

VW 24.220
VW 24.250
VW 26.300

VW 40.300



Volkswagen. Caminhões sob medida.



Os percevejos inimigos

O ataque a plantas novas em culturas importantes como o milho, trigo e soja desperta a atenção da comunidade científica e de agricultores

Antônio Panizzi e Viviane Chocorosqui
E-mails: panizzi@cnpso.embrapa.br/
viviane@cnpso.embrapa.br

Fotos: Divulgação



Os percevejos (Hemiptera: Heteroptera) são insetos sugadores, isto é, alimentam-se introduzindo o aparelho bucal (estiletos) na fonte nutricional. Eles introduzem uma saliva que irá se solidificar, formando a chamada batinha alimentar ou flange. Após, injetam uma saliva aquosa, contendo enzimas digestivas, que pré-digerem o alimento, ocorrendo então a ingestão. Durante ou após a alimentação pode ocorrer a infecção por microorganismos, causando manchas típicas nas sementes ao redor da inserção dos estiletos. Dentre as espécies fitófagas, muitos se alimentam de plantas de importância econômica, tornando-se pragas. Normalmente, esses percevejos fitófagos comem sementes, que são verdadeiros “pacotes” de nutrientes, com alto teor de nitrogênio. Desta forma, esses insetos estão comumente associados com plantas no período reprodutivo. Como as sementes constituem-se, em geral, no recurso a ser explorado pelo homem, inicia-se aí uma competição. Em consequência, surge a necessidade de se controlar esses insetos nas culturas agrícolas.

Recentemente, temos observado a ocorrência de percevejos atacando plantas novas (plântulas) de três culturas, tradicionalmente importantes para a agricultura brasileira como o milho, o trigo e a soja. Os percevejos que têm demonstrado esse hábito alimentar são conhecidos

popularmente por barriga-verde (*Dichelops* spp.) e por formigão (*Neomegalotomus parvus* Westwood).

Barriga-verde

Há duas espécies de percevejos, conhecidos por barriga-verde. *Dichelops furcatus* (F.) e *Dichelops melacanthus* (Dallas). Elas são muito semelhantes. *D. furcatus* é maior e os espinhos dos ombros (pronoto) são da mesma cor do pronoto. *D. melacanthus* é menor e a extremidade dos espinhos é mais escura do que o restante do pronoto.

O próprio nome indica, isto é, *melacanthus*, significa os cantos melanizados ou escurecidos.

Existem dois tipos fenológicos do inseto. Um, que é o tipo de verão, apresenta os espinhos dos ombros mais longos e pontiagudos e o abdômen é de coloração verde. O tipo de inverno, apresenta os espinhos pronotais curtos e o abdômen pode apresentar coloração rosa-acinzentado ou verde, como o de verão. Esses insetos passam por um período de inatividade (diapausa) no solo, sob restos de culturas. Nesse período não se reproduzem e a atividade alimentar é praticamente nula.

Ambas as espécies ocorrem na Região Sul (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul), Região Sudeste (São Paulo)

e Centro-Oeste (Mato Grosso do Sul e Mato Grosso). Muito provavelmente, os percevejos barriga-verde tenham uma distribuição maior do que a aqui apresentada, e parecem estar em expansão, seguindo as culturas nas áreas que estão sendo incorporadas ao processo produtivo agrícola.

Ocorrências

Milho — Os percevejos barriga-verde, neste caso, a espécie *Dichelops melacanthus*, têm causado os maiores danos na cultura do milho. Desde a sua constatação em milho no início da década de 90, e de forma mais intensa a partir de 1995, a sua importância como praga nessa cultura tem aumentado.

Os percevejos que estão no solo, devido ao hábito de permanecerem na palhada, atacam as plântulas de milho na região do caulículo, causando pequenas perfurações. A medida que o milho cresce e as folhas se desenvolvem, a lesão aumenta, formando áreas necrosadas no sentido transversal da folha, podendo esta dobrar na região danificada. Também pode-se observar as perfurações causadas pela introdução do aparelho bucal sugador (estiletos) do inseto. Como resultado do dano, as plantas de milho ficam com o desenvolvimento comprometido, apresentando um aspecto popular-



Plântulas de milho com folhas amarelecidas devido ao ataque do percevejo barriga-verde



Folha de milho desenvolvida mostrando áreas necrosadas devido ao ataque do percevejo barriga-verde



Adultos do percevejo formigão



Formas jovens (ninfas) do percevejo formigão que imitam (mimetizam) formigas para não serem atacadas pelos inimigos naturais



Percevejo barriga-verde no solo alimentando-se de soja no período da germinação

mente chamado de “encharutamento” ou “enrosetamento”, com amarelecimento das folhas. Em ataques severos ocorre morte das plantas com conseqüente redução no estande.

Em áreas com histórico de ocorrência do percevejo barriga-verde, os produtores têm feito aplicações de inseticidas em forma preventiva, isto é, misturando produtos ao herbicida usado na dessecação (utilizada no sistema de plantio direto) ou através do tratamento de sementes. Neste caso, deve-se dar preferência ao tratamento de sementes, por ser uma aplicação mais seletiva. Apenas em casos severos e, quando não se usou o tratamento preventivo, há necessidade de pulverização das plantas novas.

Trigo — A ocorrência do percevejo barriga-verde em trigo é mais recente do que a ocorrência em milho. Na safra de 1998, vários agricultores reclamaram dos danos do percevejo em trigo no Estado do Paraná. Na safra de 1999, os danos voltaram a ocorrer em diversas regiões do Estado.

A abundância populacional de *D. melacanthus* em trigo foi acompanhada nesta última safra na Embrapa Soja, em Londrina, Paraná. Os percevejos aparecem a partir da emergência das plântulas, aumentando durante o início do período vegetativo e decaindo após o início do espigamento. A população de *D. melacanthus* observada em áreas com semeadura direta é muito maior do que em áreas onde foi realizada semeadura convencional (revolvimento do solo). Na

semeadura direta a palhada fica intacta, havendo abertura somente do sulco de plantio. Essa cobertura vegetal favorece a manutenção e também o estabelecimento desse percevejo nas áreas com este sistema de semeadura.

Os danos em trigo são semelhantes aos descritos em milho. Os percevejos atacam as plantas novas, causando enrosetamento e perfilhamento anormal das plantas, que em alguns casos conseguem se desenvolver, mas produzem espigas menores e permanecem verdes na época em que deveriam estar maduras e prontas para a colheita. Um experimento foi realizado na Embrapa Soja para avaliar o impacto do percevejo barriga verde na produção do trigo, comparando-se também os danos em trigo cultivado em semeadura direta com a semeadura convencional.

O número de espigas na área de semeadura direta apresentou redução média de 33,8% quando não se utilizou controle químico (Endosulfan - 1,5l/ ha) na fase inicial da cultura. Em semeadura convencional, onde não houve ataque do barriga-verde, o número de espigas foi até superior quando nenhum controle foi adotado.

A produção (ton/ha) na área com semeadura direta sem controle químico foi cerca de 30% menor do que na área onde se utilizou o controle químico. Na área com semeadura convencional, não houve diferença significativa na produção por hectare quando o controle químico foi utilizado.

Soja — Esses percevejos,

desde a década de 70, têm sido mencionados como pragas secundárias da soja, causando danos à cultura em áreas restritas e em determinados anos. Por exemplo, na região de Palotina, no oeste do Estado do Paraná, a incidência desses insetos tem sido mais freqüente.

Normalmente, sua ocorrência tem se restringido ao período reprodutivo da soja, atacando as vagens com grãos verdes. Nessa safra de 1999/2000, observouse no norte do Paraná, o ataque do percevejo em plântulas de soja, fato até então desconhecido.

Os insetos foram observados alimentando-se dos cotilédones da soja, causando amarelecimento e áreas necrosadas nos cotilédones. No momento, estudos estão sendo conduzidos para se avaliar a

Adulto do percevejo barriga-verde. Tipo de verão com os espinhos longos e ponteados



Tipo de inverno com espinhos curtos e menos ponteados



extensão dos danos e, se o ataque aos cotilédones irá comprometer a produção da planta.

Observou-se também que os percevejos ao ficarem no solo, na palhada, alimentam-se de sementes maduras caídas no solo.

Formigão

O percevejo formigão, *Neomegalotomus parvus* (Westwood), é uma espécie da família Alydidae, com corpo alongado, lembrando uma vespa. Os adultos são ágeis e voadores rápidos, frequentemente atraídos por secreções, como o suor humano. Os machos são de coloração marrom clara e as fêmeas são escuras, tendo um abdômen maior. Embora sejam essencialmente fitófagos e associados às leguminosas, são frequentemente observados sobre fezes e carcaças de animais mortos, aparentemente em alimentação.

As ninfas mimetizam as formigas, daí o nome comum de percevejo formigão. Os ovos são depositados nas plantas isoladamente, tendo um aspecto amarronzado.

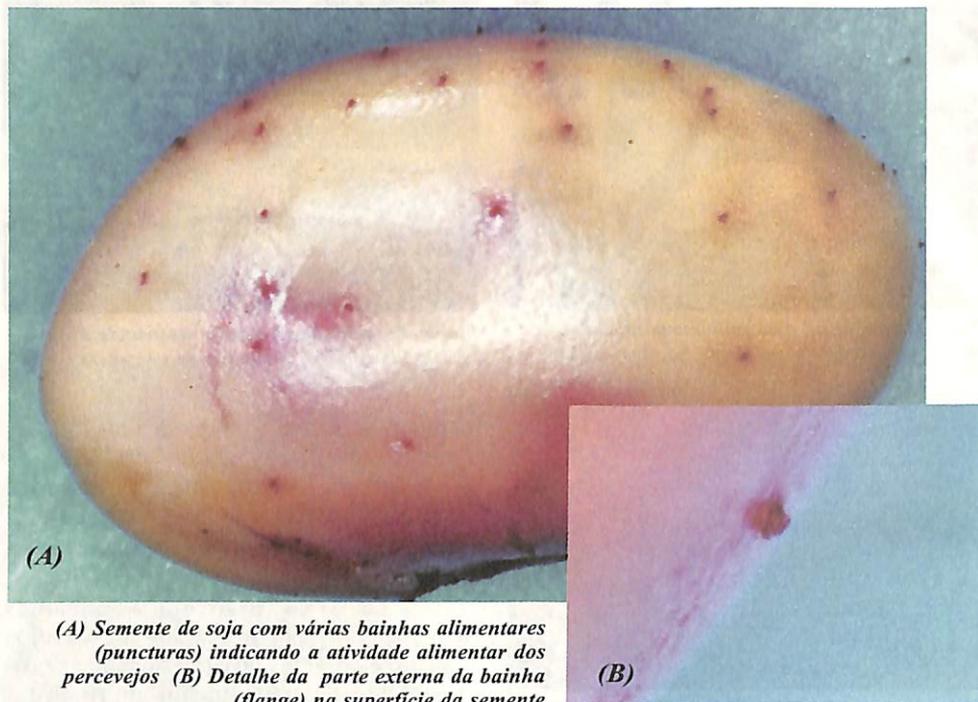
Esses percevejos têm sido mencionados como pragas do feijão comum, causando danos às sementes através da sucção e introdução de patógenos, como a "mancha fermento". Uma outra planta hospedeira comum desse inseto é o feijão guandu, *Cajanus cajan* L. Esse percevejo é criado facilmente em laboratório em sementes maduras de guandu.

O percevejo formigão ocorre do Norte do Paraná em direção ao Centro-Oeste, sendo extremamente abundante nos estados de São Paulo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás e Minas Gerais.

Ocorrências

Em plantas de soja — De uma maneira geral, o percevejo formigão ocorre na soja no final do período reprodutivo, a partir do início do amarelecimento das folhas, atingindo o pico populacional máximo na época da colheita. Devido ao fato de preferir as sementes maduras para se alimentar, os danos causados não afetam o rendimento. Entretanto, a qualidade da semente é afetada. Em estudos realizados na Embrapa Soja, constatou-se que até 22% das sementes tornam-se inviáveis, com infestações severas do percevejo. Assim, se as lavouras de soja têm a finalidade de produção de sementes, há necessidade de se cuidar sobre a presença do formigão, e medidas de controle devem ser tomadas.

Em plântulas de soja — Na safra de soja 1999/2000, observou-se pela primei-



(A) Semente de soja com várias bainhas alimentares (puncturas) indicando a atividade alimentar dos percevejos (B) Detalhe da parte externa da bainha (flange) na superfície da semente

ra vez a ocorrência do formigão em plântulas de soja, atacando os cotilédones. Normalmente, esses insetos alimentam-se de sementes maduras.

Em áreas sob plantio direto, no meio da palha muitas sementes permanecem sem germinar, servindo de fonte nutricional ao inseto. Ao germinar, a soja é atacada. Estudos conduzidos na Embrapa Soja, revelaram que, embora os cotilédones atacados fiquem amarelados precoce-

mente, e apresentem manchas escuras nos locais que o inseto se alimentou, os danos são de pequeno porte, não se justificando medidas de controle do formigão.

Após caírem os cotilédones, a planta consegue se desenvolver normalmente. Entretanto, há necessidade de se monitorar a lavoura para acompanhar o crescimento da população de percevejos, que poderá causar danos à qualidade das sementes na época da maturação. 📌

Efeitos nas populações de percevejos

* **Safrinha** — Corresponde ao plantio do milho ou soja (menor escala) em época distinta do plantio de safra convencional de verão, por exemplo, em fevereiro-março.

Durante este período, o milho é cultivado em 1 milhão de hectares no Paraná, 420 mil em São Paulo, 290 mil no Mato Grosso do Sul, 360 mil no Mato Grosso e 215 mil em Goiás. Os percevejos fitófagos, os quais normalmente estariam buscando refúgio em plantas hospedeiras nativas nesta época do ano, nesta nova situação buscam uma fonte adicional de alimento nas plantas cultivadas durante a safrinha.

* **Semeadura direta** — A adoção da semeadura ou plantio direto tem se tornado generalizada nas áreas agrícolas do país devido às inúmeras vantagens desse sistema de cultivo, no que se refere principalmente à conservação de solo e à economia. Entretanto, com relação aos percevejos fitófagos com hábitos de diapausa, isto é, que em determinado período do ano ficam em repouso no solo sob a palhada ou restos culturais, a semeadura direta contribui

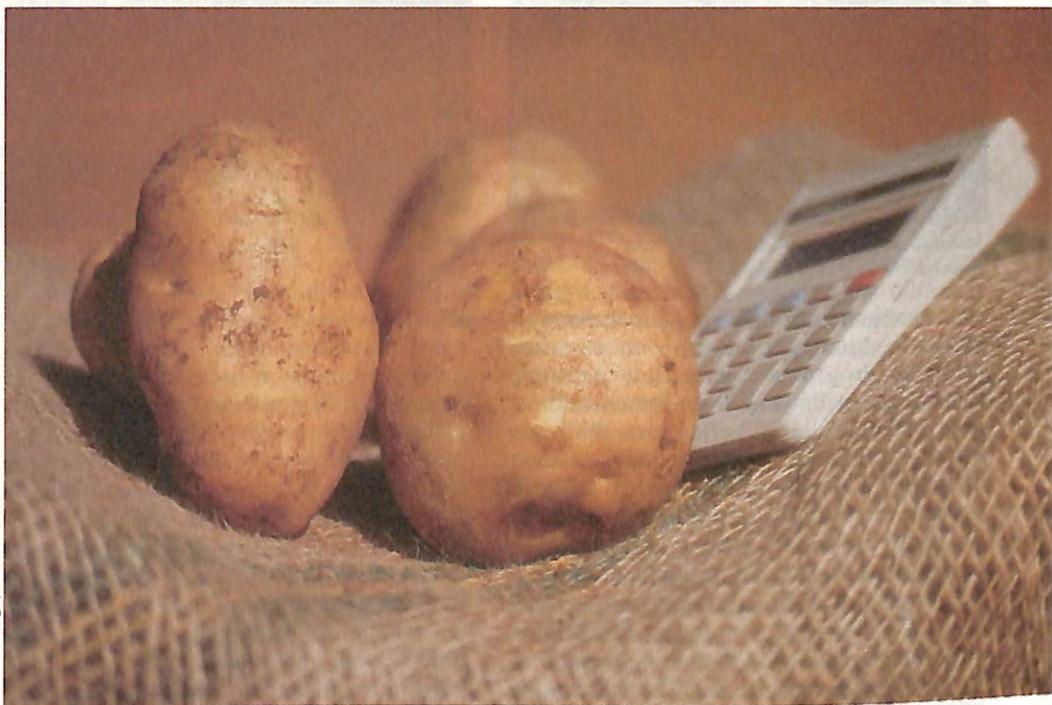
favoravelmente para a sua biologia. O percevejo marrom *Euschistus heros* (F.), praga importante da soja durante a fase reprodutiva, e o percevejo barriga-verde *Dichelops* spp. são conhecidos por esse hábito de se abrigar em palhada. Assim, estas espécies estão sendo favorecidas. Da mesma forma, o percevejo formigão, que se alimenta preferencialmente de sementes maduras, aproveita as sementes caídas no solo e que ficam sob a palhada sem germinar, como fonte de alimento.

Para concluir, o novo cenário agrícola, o qual se resume basicamente em dois fatores – safrinha e semeadura direta – tem influenciado quali e quantitativamente as populações de percevejos, principalmente daqueles que buscam abrigo nos restos culturais. De uma maneira geral, esses fatores associados têm contribuído para a manutenção e o aumento da população dos percevejos barriga-verde, os quais vêm causando prejuízos crescentes ano a ano nas culturas de milho e trigo. Quanto ao percevejo formigão, esse parece ser menos prejudicial, atacando apenas a soja.

A luta para reduzir custos

As despesas com defensivos e sementes, que já chegam a 47% dos gastos totais, estimulam a verticalização na produção do próprio insumo e acendem a discussão sobre a obtenção de variedades resistentes

Jussara Goyano



Fotos: Divulgação

Como pouquíssimos países no mundo, o Brasil é capaz de colher batatas o ano inteiro, em três safras anuais, tornando-se o quinto produtor mundial. Um verdadeiro desafio em condições climáticas adversas. No entanto, o risco de doenças que atacam a cultura, favorecido pela ininterrupta dos ciclos de plantio, típica do cultivo no País, deixa o bataticultor brasileiro sujeito aos altos custos de produção. Este quadro cria um ciclo de preocupações para o produtor, pois, com a globalização, a queda de barreiras alfandegárias tornou o mercado propício para o investimento de países que conseguem produzir batata mais barata sem gastar muito. Não há política agrícola para o setor batateiro frente à concorrência internacional. Além disso, o consumo de batata *in natura* não acompanhou a alta produtividade da batata de mesa alcançada pelos produtores mais tecnificados. O produto destinado à indústria dos derivados ainda corresponde a menos de 10% do total da produção brasileira. Esta é a realidade que se estende por várias regiões produtoras do território nacional e às variedades mais cultivadas: bintje, achat, monalisa e baraka.

Informações sobre o plantio da safra da seca 97/98, em São Miguel Arcanjo, uma das principais áreas produtivas no estado

de São Paulo, terceiro no *ranking* nacional e o mais especializado, confirmam um prejuízo de US\$ 960,00 por hectare para os produtores de batata da região, não foi compensado pelas outras duas safras do período. Neste caso, os gastos com aquisição e manuseio de herbicidas, fungicidas e inseticidas, somados às despesas com sementes, chegaram a 47,6% do total do custo de produção (dados da FNP Consultoria & Comércio). Em Minas Gerais, o maior produtor do Brasil, este percentual também é bastante significativo, chegando a 46,3%. Com a utilização de sementes importadas há um gasto anual de US\$ 6,9 milhões.

Segundo estudo realizado pelo Instituto de Economia Agrícola (IEA), órgão da Secretaria de Agricultura e Abastecimento de São Paulo, com o surgimento do Mercosul, o 'estica-e-puxa' nos orçamentos dos produtores em todo o País tornou-se constante. Frente ao novo quadro, a desorganização do setor foi geral, com a dissolução dos principais órgãos e políticas de orientação da comercialização e industrialização da batata. Em São Paulo, a Cooperativa Agrícola de Cotia — Cooperativa Central (CAC - CC), que proporcionava equilíbrio entre demanda e oferta de batata no Sudeste brasileiro, interrompeu suas atividades no início da década de 90. Os programas

quinquênis de incentivo à produção brasileira de batata e controle de importação de sementes — Plano Nacional de Produção e Abastecimento de Batata (Planalba) e Programa Nacional de Produção e Abastecimento de Batata (Pronaba), criados pelo Ministério da Agricultura e em vigor até bem pouco tempo, não foram suficientes para coordenar e fortalecer o agronegócio da batata em época de negociações globais. Hoje, a Associação Brasileira de Batata (ABBA), junto às associações regionais, tenta reorganizar o setor para retomar o desenvolvimento de toda a cadeia produtiva.

O mercado argentino logo enxergou a possibilidade de abastecer o mercado brasileiro, apresentando preços mais baixos, altamente competitivos com o produto nacional. Clima e solo argentinos permitem aos bataticultores a obtenção de colheitas maiores por área plantada, com custo médio oscilando entre US\$ 3,00 e US\$ 4,00 por saca de 50kg. Já no Brasil, só quem produz em microclimas bastante favoráveis, com bom rendimento por hectare, é capaz de reduzir o custo para algo em torno de US\$ 10,00 pela mesma quantidade de batata. Em média, os produtores brasileiros atingem custos de US\$ 12,00 por saca e produtividade de 450 sacas/ha.

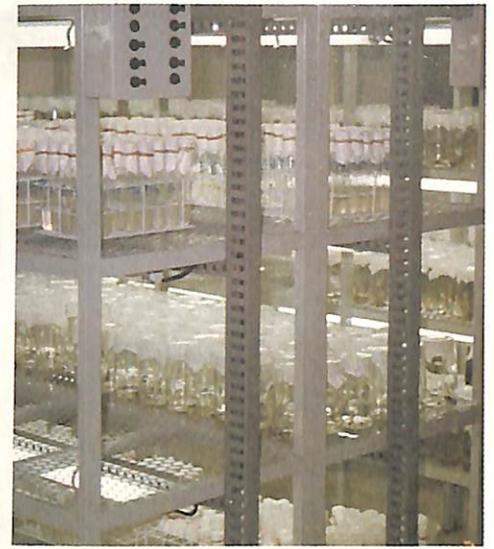
Caminho alternativo — O Brasil im-



Minitubérculo recém-colhido em São Gotardo/MG: cultivo telado



Minitubérculos e plântulas em exposição



Plântulas em laboratório: cuidado total com os aspectos de sanidade

porta sementes básicas, principalmente da Holanda, Alemanha e Suécia, com a orientação do Programa Nacional de Acompanhamento da Produção de Batata-Semente, do Ministério da Agricultura, realizado em conjunto com as Secretarias Estaduais. O material é multiplicado pelos próprios produtores ou pela iniciativa privada, que faz parte da 'cadeia produtiva de multiplicação de sementes'. A partir daí, adquire-se a semente certificada que vai direto para o plantio. Várias instituições e fazendas, com as exigências do Planaba, passaram a multiplicar material básico brasileiro e aí encontrou-se uma boa saída para a redução de gastos com sementes. O Plano apoiava o uso do insumo importado para multiplicação controlada fitossanitamente e também contingenciamentos progressivos do material importado para multiplicação sem controle em detrimento ao utilizado para a produção de batata-semente básica nacional. A maioria dos produtores adotava um hábito milenar do cultivo para reduzir custos: em vez da utilização de lotes de batata-semente a cada plantio, eles plantavam a batata comum adquirida de uma só leva de material importado, fazendo múltiplas gerações até oito ou 10 gerações. O resultado era uma semente degenerada em suas características e em produtividade, sendo necessário, de qualquer maneira, nova importação de sementes.

Em São Gotardo, Minas Gerais, o Grupo Nascente, que em sua estrutura bastante verticalizada abrange produção de semen-

tes e de tubérculos, com distribuição e comercialização em suas unidades paulistas, é um exemplo bem-sucedido da utilização de material básico brasileiro para a multiplicação de sementes. Edson Asano, engenheiro agrônomo, um dos 17 sócios do grupo, explica que todo o processo é feito em laboratório próprio. Através de células meristemáticas da batata, devidamente tratadas, cultiva-se a plântula in vitro (no laboratório), e os minitubérculos são cultivados em telado, em ambiente controlado, para obtenção de material básico nacional. A multiplicação é feita a campo. A empresa trata de vender a semente produzida e também a utiliza para sua própria produção de nova quantidade de batata-semente e batata de consumo.

Em São Miguel Arcanjo, o caso não é diferente. O Centro Comercial Agropecuário orienta os produtores da região sobre a produção de sementes a partir do material básico nacional. Helio Keichi Mori, agrônomo diretor da instituição, garante que há redução de custos de produção com o uso de material totalmente nacional, mas que é necessário trabalhar para que o insumo nacional fique ainda mais barato. A variação do preço da semente ocorre em dólar, devido à cotação dos defensivos utilizados no processo de multiplicação. "O valor unitário da semente certificada para o produtor é de US\$ 10,00 em relação aos US\$35,00 do insumo importado", diz. Mas também alerta que a verticalização da produção só é viável em áreas de cultivo superiores a

400 hectares, ganhando em competitividade. Dessa forma, é possível manter câmaras de armazenamento frio e produção do próprio insumo e ainda ser independente em relação ao beneficiamento.

Na outra ponta — A falta de orientação ao consumidor na escolha do material exposto nas gôndolas dos supermercados tornou-se um grande problema. Tudo o que era vendido apresentava-se genericamente como 'batata' aos olhos dos leigos compradores, que acabaram por desconhecer as variedades que mais se adaptavam às suas necessidades. Pesavam, na hora da compra, a aparência e o preço. As lojas acabaram restringindo espécies mais caras, o que prejudicou, sem dúvida, todo o setor.

Com a automação dos supermercados, o processamento dos produtos pelas balanças computadorizadas criou a necessidade de aumentar as informações sobre os alimentos, sobretudo vendidos à granel, para facilitar a identificação e o acesso ao preço da mercadoria junto às registradoras. O setor de frutas, legumes e verduras preocupou-se com a classificação dos produtos, com a padronização da embalagem e emissão de informações sobre o alimento e sua origem, no intuito de adequar-se à nova realidade do comércio varejista.

Em São Paulo, foi criado o Programa Paulista para a Melhoria dos Padrões Comerciais e Embalagens de Hortigranjeiros, de adesão voluntária, numa parceria da Cegesp (central de abastecimento) e dos representantes do setor de hortifrúts das Câ-

DEFEITOS GRAVES



DEFEITOS LEVES



DEFEITOS VARIÁVEIS





Embalagem inovadora: mais uma opção para o consumidor e melhor apresentação do produto

maras Setoriais. Também foi aprovada pela Câmara da Batata a criação do Código Verificador de Preços Brasileiros para a batata, suscitada em meio às discussões sobre classificação de produtos agrícolas, com a chegada do similar importado da Europa e dos Estados Unidos, o Product Look-UP (PLU), em grandes supermercados nacionais. São selos adesivos com códigos numéricos colocados produto ao produto, que reuniria as informações sobre o alimento classificado. A medida ajudaria na identificação e precificação das variedades comercializadas à granel (bintje, monalisa, baraka, asterix, achat, elvira e baronesa), mas ainda merece uma avaliação minuciosa para ser utilizado como mecanismo de rastreamento da mercadoria. Com os novos padrões, os alimentos devem ganhar qualidade e rastreabilidade. O bataticultor paulista espera, baseado nesta nova re-

alidade que se apresenta, desenvolver uma campanha para o aumento do consumo da batata de qualidade (Campanha de Marketing da Batata), apresentando as variedades para o consumidor.

Não é uma tarefa fácil para o setor batateiro. O processo é complexo e depende da demanda do varejo e oferta do produto classificado pelo produtor e pelo atacadista. Segundo Anita Gutierrez, da Ceagesp, os produtores envolvidos estão mensurando os custos da campanha e ainda não conseguiram implantar o trabalho desenvolvido pela Craft, empresa responsável por todo o projeto. "Falta concorrência do produto classificado de outras regiões", afirma, em relação à adoção, ainda pequena, das normas de classificação. "Com o setor de frutas é mais fácil, pois os produtos importados vêm classificados e rotulados, e várias regiões já adotaram as normas." Na Cooperativa Agroindustrial Holambra (Paranapanema/SP), a adoção dos padrões para a comercialização de pêssago e nectarina melhorou em 21% a lucratividade do setor. A orientação para o consumo de caqui conseguiu aumentar, num dos supermercados onde se desenvolveu a campanha, em 150% as vendas do produto. Nesses casos ilustrativos, há consenso em dizer que é da porteira para fora que se encontra o filé da lucratividade. Não só na classificação, agregando qualidade, mas na apresentação e embalagem, imprimindo marca e valor ao produto.

Nichos inexplorados — Cerca de 90% da produção brasileira de batatas é destinada ao consumo *in natura*. Ainda não há mecanismos que promovam o desenvolvimento da indústria da batata no Brasil, embora o consumidor exija cada vez mais produtos industrializados. Com a quebra da CAC - CC, responsável pela maior quantidade de pré-fritas congeladas existentes no

mercado, 35% do fornecimento de batata para indústria brasileira foi comprometido. O desequilíbrio fez com que produtos industrializados importados entrassem no País. Na seqüência dos fatos, com o advento do Mercosul, também as variedades industriais brasileiras (bintje e atlantic), em períodos irregulares da oferta, passaram a sofrer a ameaça de variedades argentinas (quenebec e atlantic), que, além do baixo custo, possuem mais sólidos totais (o material que sobra depois que se extrai toda a água da batata). A diferença não parece tão grande, mas pode significar muito na fritura. Batatas com maior teor de amido custam a murchar depois de fritas. A MacCain, fornecedora canadense das lojas McDonald's no País, passou cinco anos estudando a possibilidade de produzir batatas e montar no Brasil a fábrica de pré-fritas congeladas. Entretanto, depois do surgimento do Mercosul, a empresa decidiu plantar e industrializar na Argentina. A variedade quenebec, mais adequada ao fim, tem maior produtividade e qualidade por lá.

Natalino Shimoyama, gerente da Associação Brasileira dos Bataticultores do Sudoeste Paulista (ABASP), afirma que o consumidor de batata tem novos hábitos. Os produtos processados ('chips', nhoque e purê) ou semiprontos (pré-fritas congeladas) ganham espaço na vida atribulada das pessoas que já não têm tempo de acompanhar todas as etapas de preparo do alimento. A mesma coisa diz Ernest Sicoli Petti, presidente da Câmara Setorial da Batata, quando menciona uma tendência mundial de industrialização do setor. Nos Estados Unidos e na Europa, onde ocorre apenas uma safra por ano, a batata de mesa consumida nos quase seis meses de entressafra sai de câmaras frias e mais de 60% do consumo é de industrializados. 

Melhoramento traz inovação para o Brasil

O processo de produção de sementes no Brasil ocorre de maneira assexuada. As variedades mais cultivadas existentes no País vieram principalmente da Europa e, apesar da boa produtividade, não são nem de longe adequadas ao clima brasileiro. O ideal é que se obtenha, através de cruzamentos, com melhoramento genético, novas variedades tão bonitas quanto as de pele mais lisa comercializadas no Brasil, tão produtivas e de melhor qualidade quanto as que já existem aqui e tão familiarizadas com os ares tropicais quanto se puder importar de países com clima similar.

A Lei de Proteção de Cultivares, criada em 1997 para regulamentar esta atividade, não só nas lavouras de batata, determinou que as empresas e instituições de pesquisa

passariam a receber royalties das indústrias de sementes pelo uso das variedades vegetais que desenvolvessem a partir de novos cultivares trazidos do exterior. Com a nova lei, as empresas internacionais que trabalham com melhoramento genético terão interesse em trazer suas inovações para o Brasil. As instituições nacionais também terão estímulo em investir no desenvolvimento de novas variedades à medida em que receberão por elas.

A proteção oferecida pela Lei dos Cultivares, no entanto, não é tão rigorosa quanto a de uma patente industrial. Não há pagamentos fixados para o agricultor quando ele utiliza sementes e mudas de variedades protegidas para o plantio e vende o produto colhido. Da mesma forma, é permitido que se use variedades importadas em cruzamentos genéticos, o que dá a possibilidade de se obter o maior número de cultivares em embriões sadios e mais resistentes. Os royalties serão pagos pelos produtores comerciais de de sementes e mudas que multiplicarem essas variedades. O agricultor certamente pagará al-

guma taxa embutida no preço das sementes. Neste ritmo, o Brasil já possui 12 variedades de batata, obtidas através do melhoramento das variedades já existentes no Brasil há anos, processadas por institutos governamentais de pesquisa de todo o País: quatro cultivares em São Paulo; duas no Paraná; duas em Minas Gerais; uma em Santa Catarina; e três no Rio Grande do Sul. É necessário muito mais, pois o consumidor brasileiro é exigente em todos os quesitos como aparência, qualidade e preço, totalidade que ainda não foi alcançada em nenhum dos resultados obtidos através destes processamentos genéticos.

Mas as negociações ainda estão em trâmite. Não se sabe ainda de quanto será a taxa imposta aos royalties, nem quem irá zelar pelo seu pagamento. Enquanto isso, outros 32 países que controlam o mercado de produtos agrícolas e de sementes, todos desenvolvidos, já têm consolidadas as suas leis de cultivares.

Produção ecológica

Valorização do produto no mercado, que pode chegar a 30% acima do commodity, motiva o plantio de áreas alternativas, principalmente no Rio Grande do Sul. Sinal de que os arrozeiros estão empenhados e atentos a abertura de novos nichos para o grão

Texto e fotos: Adriana Langon



Um nicho de mercado diferenciado une realidades bem distintas no Rio Grande do Sul. Pequenos, médios e grandes produtores estão sendo seduzidos pelo arroz orgânico, motivados pelo valor agregado gerado pela famosa “onda verde”. Oportunidade de fecharem bons negócios e ainda, de quebra, contribuírem para a conservação do meio ambiente, até porque esta é, hoje, a palavra de ordem internacional.

A sementinha começa, aos poucos, a germinar em solo gaúcho, embora os raros experimentos técnicos. Os resultados, na maioria dos casos positivos, são provenientes de iniciativas isoladas, que estão abrindo este novo caminho e despertando a atenção dos arrozeiros.

Processo — Produzir arroz sem o uso de herbicidas e adubos, no entanto, não é tão simples assim. Ter uma lavoura ecológica exige uma mudança de atitude, de conscientização e certos cuidados essenciais. Segundo o assistente técnico de irrigação da Emater-RS, Luís Antônio Valente, um deles é quanto à água. “Não adianta ter uma lavoura livre de agrotó-

xicos e irrigar com água que passe por outros locais ou plantios convencionais. A água deve ir direto para a lavoura ecológica”, alerta.

O grão pode ser cultivado nos sistemas convencionais (que terá mais inços por ser sem agrotóxicos), pré-germinado (a própria água atua no controle das invasoras), transplante de mudas e rizipiscicultura (os próprios peixes também ajudarão no controle de invasoras). A diferenciação está no processo, no manejo. Nada de herbicidas, adubos e de remexer no solo. Praticamente todo o controle de pragas e invasoras é feito com a água pura. “O peixe, no caso da ‘rizi’, por exemplo, é o melhor indicativo de que não há poluição na lavoura. E, entrando com o peixe, reduz-se o custo de

produção e pode-se contar com uma renda adicional”, acrescenta.

Para Valente, apesar da maioria das lavouras de arroz já ser bastante ecológica, a atual fase é de transição. Ponto comum citado pelo agrônomo e pesquisador da Embrapa Clima Temperado de Pelotas, Expedito Paulo Silveira. “As alternativas menos poluentes fazem parte do dia-a-dia do nosso agricultor. Praticamente, não usamos inseticidas”, esclarece. O arroz orgânico pode ser mais indicado para áreas menores, até por ter uma escala menor de produção. “Também preciso analisar que, mesmo sendo esta a tendência, o arroz é um alimento básico e dependemos de produção para atender a demanda”, considera Silveira.

Uma das preocupações é quanto à re-

seduz agricultores



difundido manejo integrado de pragas (MIP), que tem garantido uma redução cada vez mais de defensivos, o que impacta menos o meio ambiente. Quanto a fungicidas, faz questão de reforçar, praticamente todos os cultivares foram desenvolvidos com resistência natural e, portanto, é minimamente usado nas lavouras. “Uma conquista nos últimos oito a nove anos”, informa.

Assim como Valente, Fischer também faz algumas considerações quanto ao processo e seus cuidados. “De nada adianta fazer a adubação orgânica, se o esterco de galinha for proveniente de aves que receberam hormônios e remédios”, cita. É preciso lembrar da importância do rodízio para deixar o solo em descanso. Além disso, depois de três a cinco anos de produção, recomenda-se a reposição dos nutrientes extraídos do solo, seja com adubação orgânica ou resíduos vegetais. Ao contrário do Uruguai, onde o arroz ecológico é cultivado mais em lavouras extensivas, no Rio Grande do Sul está sendo mais difundida nas intensivas.

Mercado — Pouco a pouco, entretanto, a pesquisa vem sinalizando uma atenção especial para o arroz orgânico. E, mais uma vez, saem na frente as indústrias querendo abocanhar os consumidores com as linhas diferenciadas e de maior valor agregado. O diretor-superintendente da Josapar, de Pelotas, Renato Soares Gastaud, revela que a empresa vem estudando o produto. O motivo é simples. O apelo ecológico está ganhando espaço nas gôndolas dos supermercados. “Acreditamos na viabilidade do produto. Porém, queremos ver todos os pontos com clareza, pois é um mercado a ser trabalhado”, observa.

O ponto-chave é preparar e ajustar o mercado de acordo com a demanda, o que já é realidade em alguns países da Europa e nos Estados Unidos (em pequena escala). A questão econômica, ou seja, o poder aquisitivo da população, é um fator determinante para garantir a sustentação deste nicho, avalia Fischer. Por um motivo bem forte: o produto alcança uma valorização próxima a 30% em relação ao convencional.

A colheita da esperança

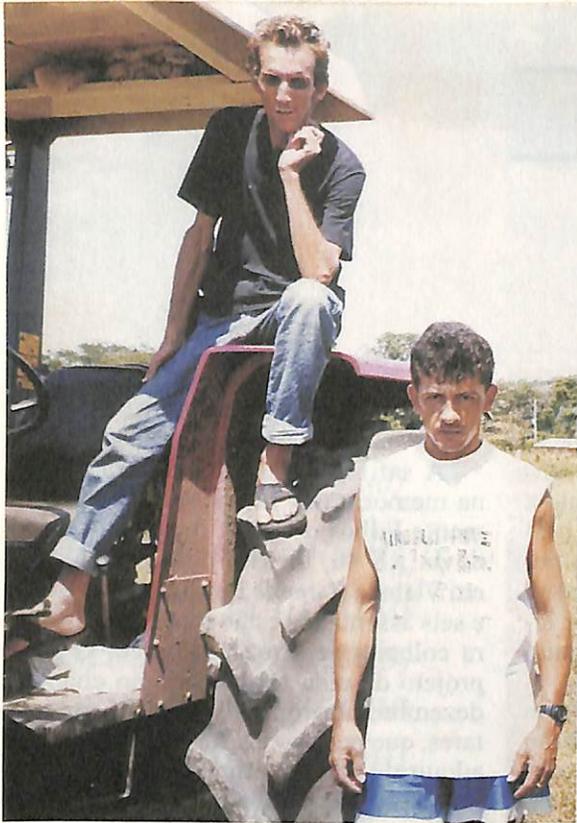
A safra 99/2000 ficará para sempre na memória dos produtores do assentamento Filhos do Sepé, localizado na rodovia RS 40, distrito de Águas Claras, em Viamão (Grande Porto Alegre). Trinta e seis assentados estão tocando a primeira colheita de arroz ecológico. O novo projeto de vida foi lançado ao chão em dezembro. A propriedade de 9,5 mil hectares, que pertencia a Renato Ribeiro, foi adquirida pelo Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra) no ano passado e reúne 376 assentados. Deste total, cerca de três mil hectares são destinados à permanente preservação ambiental.

Esperança é o que não falta. Até mesmo uma perspectiva de quebra calculada em aproximadamente 20% não desanima os agricultores, destaca João Luiz Fernandes de Ávila, 38 anos, solteiro, natural de São Luiz Gonzaga/RS. “Estamos lutando para melhorar”, diz. Nos 110 hectares cultivados em sistema irrigado tradicional, em cooperação pelo grupo, foram semeadas as variedades Irga 416, 417 e 410 e a produtividade média projetada inicialmente entre 100 e 120 sacos por hectares não será alcançada. O frio acabou prejudicando a formação do grão. “A flor não pode pegar um frio abaixo de 15 graus”, diz Ávila, um dos responsáveis pelo acompanhamento da lavoura.

A incidência de ervas daninhas foi mínima, assim como ataques de doenças e pragas. O manejo integrado de pragas foi uma das fórmulas usadas para obter este controle, acrescenta o agrônomo do Irga de Viamão, Assis Pimentel. “Como tudo parte do controle, trabalhamos muito mais. Temos de ficar atentos no acompanhamento da lavoura”, reconhece Ávila. Respeitando todo o processo exigido para a produção ecológica, o adubo usado foi o orgânico. Na área técnica, além do apoio do Irga, Emater e prefeitura municipal, os ex-sem-terra contaram com a Cooperativa dos Assentados da Grande Porto Alegre (que também deu suporte no plantio e está fazendo na colheita). Somente o custo para a formação e ma-

gulamentação deste mercado. E o Brasil já caminha nesse sentido através da Instrução Normativa nº 7, de 17 de maio de 1999, que dispõe sobre as normas de produção para produtos orgânicos de origem animal e vegetal. No caso do arroz ecológico gaúcho, o controle total do processo, antes, durante e depois da colheita, é feito pela Cooperativa Ecológica Coolméia, de Porto Alegre.

Mesmo sendo uma área nova, a base de todo este conceito está na agroecologia (início da agricultura). A consideração é do gerente da divisão de pesquisa do Instituto Rio-grandense do Arroz (Irga), Maurício Miguel Fischer. “Não temos pesquisas específicas, mas trabalhamos sempre na linha da agroecologia como um todo”, diz ele. É aí que entra o



João Luiz Ávila e Vanderlei Ribeiro: um projeto com boas perspectivas

nutenção da lavoura foi de R\$ 26 mil (R\$ 236,36 por hectare). Na colheita, que será terceirizada, o custo será de R\$ 100,00 por hora/máquina. O destino do produto colhido praticamente está traçado. Cerca de 50% a 60% da produção total serão destinados para semente básica, e o restante comercializado no mercado. Também ainda está sendo definido, em parceria com a cooperativa e prefeitura, o beneficiamento do produto. Uma das possibilidades mais concretas é a prefeitura disponibilizar toda a estrutura de secagem, adianta o secretário municipal da Agricultura de



Edison Kern: a prefeitura de Viamão/RS está empenhada na abertura de novos mercados

Viamão, Edison Kern. Consciente quanto à valorização do produto diferenciado, Ávila sabe que o negócio deverá render bem e tem futuro no mercado internacional. "Recebemos até uma proposta de Cuba para cinco mil sacos de arroz ao preço de US\$ 18,00/saco", garante o produtor. Segundo o secretário da Agricultura de Viamão, a prefeitura está empenhada em abrir esta nova frente de mercado.

Para quem sempre trabalhou na lavoura convencional, o arroz não é um velho conhecido, ao contrário do produto ecológico. Casos de Ávila e de Vanderlei da

Silva Ribeiro, 27 anos, solteiro, natural de São Borja. Ribeiro conta com orgulho o fato de ter se criado no arroz, ao contrário de outros assentados que nunca sequer viram uma lavoura semeada com o grão, mas revela que, até então, nunca tinha ouvido falar no arroz orgânico. "Mas estamos empenhados e acreditando no projeto", afirma. O otimismo é tamanho que a perspectiva para este ano é ampliar a área para 600 hectares.

Quebrando tradicionais conceitos

Uma pequena experiência que deu certo. A área inicial de 1,5 hectare de arroz orgânico deu origem aos 40 hectares cultivados hoje na Fazenda Cerro do Trigre, em Alegrete, de um total de 700 hectares dedicados à orizicultura. No plantio irrigado convencional, com exploração de área de rodízio prolongado, todo o processo orgânico eliminou definitivamente o uso de qualquer agroquímico nesta lavoura. O grande trunfo para garantir a produtividade está no manejo, inicialmente com base no manejo integrado de pragas. "A diferença está no produtor ser bem mais observador, acompanhar o desenvolvimento da lavoura com mais carinho, e não ir atrás de receitas prontas", afirma o agrônomo e administrador da fazenda, Ivo Mello.

Seguir a linha da agroecologia foi uma decisão tomada há 13 anos, relembra, ao comemorar que a empresa entra na sétima

MAX-SYSTEM PULVERIZADOR AUTOPROPELIDO

● Kits de montagem para transformação trator e pulverizador em sistema de pulverização Autopropelida.

● Maior segurança, visibilidade e conforto para o operador, proporcionados pela cabine climatizada e a colocação das barras na frente.



PARA MAIORES INFORMAÇÕES
CONSULTE-NOS



Telefax: (0XX54) 330-2300
Carazinho - RS
VISITE NOSSA HOME-PAGE:
www.max.ind.br

FAZENDA CERRO DO TIGRE — COMPARATIVO — SAFRA 96/97

Descrição	Área (%)	Custo (R\$/ha)	Produção (kg/ha)	Remuneração (R\$/ha)	Receita (R\$/ha)	Margem Operacional (R\$/ha)
Arroz commodity	95,7%	975,00	5000	12,00	1.2000,00	225,00 (18,75%)
Arroz ecológico	4,30%	825,00	4500	15,00	1.350,00	525,00 (38,89%)

Fonte: Fazenda Cerro do Tigre

ma safra isenta de aplicações de inseticidas. “Crédito este ganho ao fato de começar a pensar em usar somente o estritamente o necessário de agroquímicos. O prejuízo de aplicar na lavoura atinge toda uma cadeia, atingindo todo o meio ambiente. O agricultor deve ter consciência de que pode estar perdendo no imediatismo da safra, mas ganhando ao longo do ano, da sua vida”, pondera.

Todo o processo é diferenciado. A começar pelo grão japonico - IAS 12-9 – formosa e não o difundido agulhinha. Como o arroz acaba se desenvolvendo naturalmente, o potencial de rendimento, no caso da Cerro do Tigre, chega a ser 15% inferior a média geral de 5,5 mil quilos obtida na lavoura convencional. Perdas na produção, por outro lado representam ganhos na comercialização. O produto tem uma valorização de 30% sobre o grão tradicional. Para esta safra, Mello já fechou com a Coolméia o preço de R\$ 18,00 o saco (50 quilos cada) do arroz ecológico em casca. Ao entregar a produção exclusivamente para a cooperativa, o produto é colocado no mercado com a marca Coolméia. Na propriedade, além do cultivo, é feito o processamento e armazenamento dos grãos em casca.

Um árduo defensor da agroecologia

com base na agricultura sustentável (leia-se economicamente viável, socialmente justa e ambientalmente correta), e como ele mesmo afirma “desprovido de todos os vícios de culturas”, Mello avisa que este mercado promissor tem futuro, “não é modismo”, mas também tem pontos questionáveis a considerar. Este nicho de mercado diferenciado e de valor agregado ainda está totalmente atrelado a abertura de novas fronteiras. “No início faltava este produto. Hoje, temos excedentes pois a demanda não se expandiu. Em alguns casos acabamos vendendo até mais barato por termos oferta maior que a demanda”, sustenta. Para ele, ainda falta uma conscientização por parte do próprio consumidor



Ivo Mello: falta conscientização da importância da agricultura alternativa

quanto a importância do fortalecimento da saúde e, conseqüentemente, da agricultura alternativa. Com esta visão mais crítica, Mello reconhece a necessidade de se investir no marketing e na organização de toda a cadeia produtiva.

CALCÁRIO DE CONCHAS



O corretivo orgânico de reação imediata

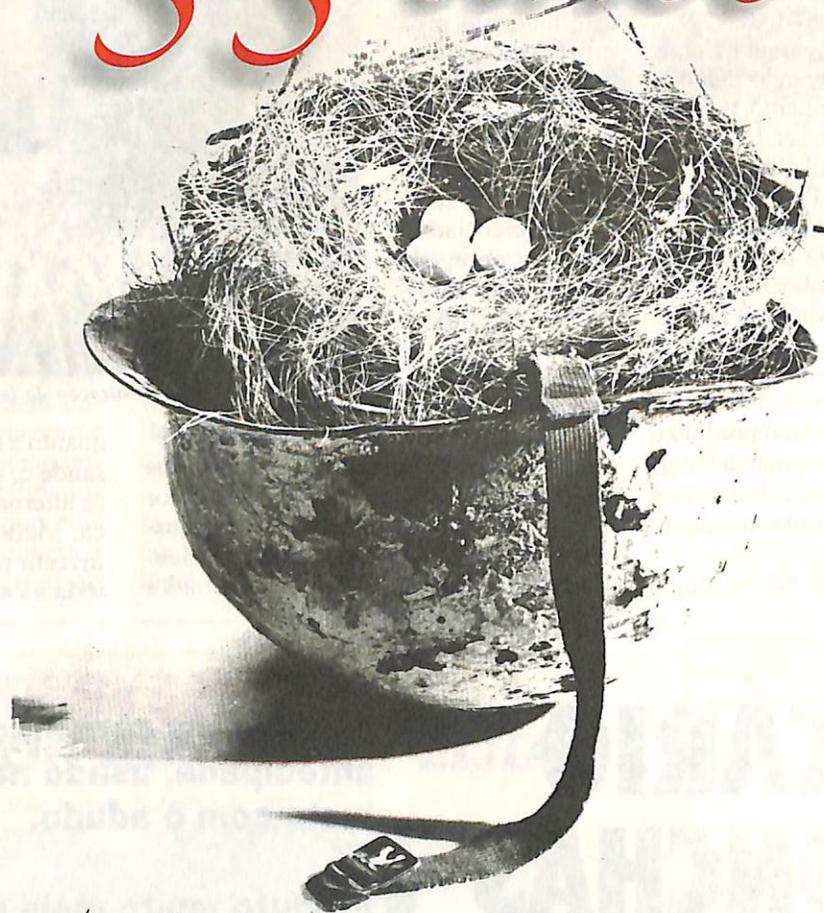
- Sem gastos com incorporação antecipada, usado na hora do plantio, junto com o adubo.
- Produto muito mais reativo. Use menos e colha mais (Exemplo: para o milho, 300kg/ha)

CYSY Mineração Ltda.

Rodovia SC 445 - km 05 - Fone: (48) 437-5455 - Fax: (48) 437-4584/4534
Cx. Postal 26 - CEP 88801-970 - CRICIÚMA - SC
E-mail: cysy.ven@engeplus.com.br

a granja

55 ANOS



*Nada é mais fascinante
do que o ato de criar*

DEFESA VEGETAL



ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DEFESA VEGETAL

ABRIL DE 2000



ANDEF REFORÇA PARCERIA NO SHOW RURAL

**PRÊMIO ANDEF
MÉRITO
FITOSSANITÁRIO**

Pág. 2

**ANDEF E SENAR-SP
UNEM FORÇAS
PARA EDUCAR
AGRICULTORES
PAULISTAS
NO USO CORRETO
E SEGURO DE
FITOSSANITÁRIOS**

Pág. 3

**PRODUTORES
DE FLORES
PLEITEIAM
REGISTROS DE
PRODUTOS**

Pág. 4

OS CLASSIFICADOS DO PRÊMIO MÉRITO FITOSSANITÁRIO

A Comissão Julgadora do “Prêmio ANDEF Mérito Fitossanitário — 1999” já tem a lista dos classificados, nas categorias Profissional e Empresa. Os envelopes com os nomes e a colocação de cada um estão lacrados, mas os nomes para receber o “III Prêmio ANDEF/CETUS Mérito Fitossanitário 1999”, já foram divulgados pela Comissão Julgadora. Na Categoria Profissional, classificaram-se FERNANDO GIROTO, da BAYER, WILSON YOSHIKATSU KATO, da HOKKO, e ANTÔNIO MARQUES SOUZA NETO, da ZENECA. Na Categoria Empresa, os nomes são: DU PONT, CYANAMID e ZENECA. A classificação final somente será conhecida no dia 13 de abril de 2000, às 19h30min, no Centro de Convenções Carlton, em Brasília, DF.

“O importante é que todos que participaram e os que foram selecionados, particularmente, estão de parabéns, por



A Comissão Julgadora foi unânime nos elogios à qualidade dos trabalhos

apresentarem trabalhos de excelente qualidade, trazendo em seu conteúdo

a preocupação generalizada com uma evolução dos conceitos”, comenta o Presidente da Comissão Julgadora, Joaquim Cardoso Filho, do SENAR-BA. Como exemplo, ele cita “a preocupação com a modernidade que faz profissionais e empresas pensarem em algo mais amplo e avançado do que a pura e simples relação de venda, passando a lidar com as idéias de disseminação de educação e treinamento, de envolvimento da comunidade na solução dos problemas, alcançando o entendimento de que, como parte do agronegócio, o setor de defensivos agrícolas tem que lutar pela qualidade dentro da cadeia produtiva”.

COMISSÃO JULGADORA

PRESIDENTE: JOAQUIM CARDOSO FILHO (SENAR/BA)
MEMBROS: ALEXANDRE KRIECHLE (SINDICATO RURAL DE BURI-SP)
ANA LÚCIA FALSARELLA (ANDAV)
ANGELA REGINA PIRES E PERES (ESALQ)
FRANCISCO JOSÉ SEVERINO (CATI-TERRA VIVA)
JAIR KACZINSKI (SENAR-SP)
JOSÉ CARLOS COUTINHO (COORD. DEF. AGROPECUÁRIA)
JOSÉ GASPAR FERRAZ DE CAMPOS (FUNDACENTRO)
MÔNICA CM BERGAMASCHI (ABAG)
PATRÍCIA L. TORRES (PUC-PR/SENAR)
REGINA ELI DE PEREIRA (FAC. AGRONOMIA F. MAEDA)
RONEI VOLPI (SENAR-BA)

CURTOS

SINDAG — O Sindicato Nacional da Indústria de Defensivos Agrícolas (SINDAG) empossou nova diretoria, presidida por Rui Artur Goerck, da BASF. A nova gestão pretende racionalizar os trabalhos, dar nova dimensão à profis-



sionalização, reduzir custos e concentrar o foco nas áreas prioritárias, como prevenção ao contrabando e roubo de carga, acompanhamento da situação de financiamento do setor, incremento do núcleo de informações econômicas e outras.

AGRINHO — Mais de um milhão de estudantes do ensino fundamental das escolas públicas de 342 municípios pa-

ranaenses inscreveram-se no Programa AGRINHO deste ano. Desenvolvido pelo SENAR do Paraná, em parceria com as Secretarias da Educação, do Meio Ambiente e da Agricultura, contando com apoio de Prefeituras Municipais, Sindicatos Rurais e empresas associadas à ANDEF, o AGRINHO está alcançando, com aquele número, 72% dos alunos de 1ª a 8ª séries previstos para a rede pública (estadual

UM CONVÊNIO PARA TREINAR 100 MIL AGRICULTORES



Em seu discurso, o presidente da FAESP, Fábio Meirelles, situou o convênio, como "o início de uma ação de longo prazo"

O Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (SENAR) de São Paulo e a Associação Nacional de Defesa Vegetal (ANDEF) firmaram, em fevereiro, Convênio para formação de instrutores que atuarão como agentes de difusão de conhecimentos técnicos, relacionados ao uso correto e seguro de defensivos agrícolas, junto aos agricultores no estado de São Paulo.

Em seu discurso, o Secretário Adjunto da Agricultura do Estado de São Paulo, Lourival de Mônaco, salientou que "o ato de assinatura do Convênio deve ser visto como o começo do futuro, que é fruto de trabalho e visão a longo prazo, algo somente alcançado com a soma dos esforços que aprimoram o conhecimento daqueles que estão diretamente envolvidos na produção de alimentos". Classificando o papel do Estado moderno como "definido pela intervenção inteligente", ele concluiu que

passarão aos trabalhadores rurais ensinamentos sobre temas como armazenamento; manejo integrado de pragas; destino final de produtos e embalagens e equipamentos de proteção individual, repetindo em São Paulo uma experiência que já vem sendo bem-sucedida em 18 outros Estados do país", explica o Presidente Executivo da ANDEF, engenheiro agrônomo Cristiano Walter Simon.

Fábio de Salles Meirelles, Presidente da FAESP, situou o Convênio como "o início de uma ação de longo prazo, um trabalho de base orientado a alcançar o homem do campo em seu próprio terreno, aprimorando as condições de utilização dos defensivos agrícolas em prol da qualidade do alimento". O Deputado Junji Abe, por sua vez prometeu "registrar nos Anais da nossa casa os termos do Convênio, para que cada membro saiba de sua importância".

EMBALAGENS — A nova Unidade de Recebimento de Embalagens Triplíce Lavadas, em Sapezal, Mato Grosso, localiza-se na Estrada Carajás, Linha Norte km 5. Em breve, haverá a inauguração da Unidade de Campo Verde. Dá-se, assim, mais um largo passo em direção à solução dos problemas com embalagens vazias de defensivos agrícolas naquele Estado, que ocupa a 6ª posição no último levantamento sobre as embalagens

TRABALHO DE LONGO PRAZO

Os programas de Educação e Treinamento da ANDEF, iniciaram-se 1990, com a realização em Jaboticabal, São Paulo, do primeiro curso para profissionais de Ciências Agrárias, o SIMPAS – Sistema Integrado de Manejo na Produção Agrícola Sustentável –, formando agentes multiplicadores para programas de educação e treinamento.

Desde então, o Comitê ANDEF/CETUS – COMITÊ DE EDUCAÇÃO, TREINAMENTO E USO SEGURO já promoveu cursos em mais de 140 municípios brasileiros, abrangendo assuntos como: "Defesa Fitossanitária, Tecnologia de Aplicação e Receituário Agrônomo", para formandos em agronomia, engenharia florestal e agrícola, levando aos jovens e futuros profissionais informações sobre a Indústria de Defensivos Agrícolas em âmbito nacional, seus produtos, ressaltando, sobretudo a sua importância na produção de alimentos e no "Agribusiness" brasileiro; "Convênio ANDEF/SENAR"; cursos sobre "Uso Correto e Seguro"; cursos especiais dirigidos a médicos; cursos dados por tutoria à distância, em nível de pós-graduação lato sensu sobre "Proteção de Plantas", já tendo diplomado 1.123 profissionais; e o cursos para "Atualização dos Técnicos da Indústria e Revendas de Produtos Fitossanitários", já tendo treinado 427 profissionais da indústria, de um total de 1400 pessoas, e 66 profissionais de revendas.

"Todo este trabalho vem sendo realizado graças a um fator essencial: a parceria com os demais setores componentes do "agribusiness": órgãos de pesquisa e extensão rural, associações de classe, sindicatos rurais, associações estaduais de agricultura, universidades, escolas de ciências agrárias. Este é um dos caminhos para alcançarmos uma produção econômica de culturas de alta qualidade, com prioridade para métodos de cultivos ecologicamente seguros, usando os defensivos agrícolas quando necessário, garantindo a salvaguarda da saúde humana e a preservação ambiental, princípios básicos de uma agricultura sustentável", explica Marçal Zuppi, Gerente do CETUS.

comercializadas pelas associadas à ANDEF. A primeira Unidade do Mato Grosso, vale lembrar, foi a de Rondonópolis, inaugurada em 1998.

CITROS — 22ª Semana da Citricultura e Expocitros, de 5 a 9 de junho, no Centro de Citricultura Sylvio Moreira, Cordeirópolis, São Paulo. Informações: www.centrodecitricultura.br ou fone (19) 546-1399.

e municipal) de ensino do Paraná este ano.

PLANTAS DANINHAS — Curso Básico de Manejo Sustentado - Plantas Daninhas, de 3 a 12 de abril, 2000, em Piracicaba, SP.

MELANCIA — II Encontro Brasileiro do Agribusiness da Melancia, dias 16 e 17 de maio, em Marília, SP

SINERGIA PELA EDUCAÇÃO DO AGRICULTOR

“A parceria entre ANDEF e SUDERHSA, através do Convênio Terra Limpa, representou sem dúvida uma sinergia importantíssima a favor da difusão de idéias para educação do homem do campo. A união de forças funcionou tão bem que já surgiu uma proposta de participação no mesmo evento, em 2001, estendendo o convite à EMATER, como algo que agregaria bastante valor ao projeto”.

Esta é a avaliação que faz o Presidente Executivo da ANDEF, Cristiano Walter Simon, sobre a participação da ANDEF na 12ª edição do “Show Rural Coopavel 2000”, realizado entre 7 e 11 de fevereiro em Cascavel, PR, evento que reuniu 95 mil pessoas interessadas no que de mais avançado está sendo realizado para os produtores agrícolas brasileiros. Com especial destaque para as culturas de milho, soja e algodão, o Show Rural contou com a participação de 150 empresas expositoras, que lançaram produtos e demonstraram novas tecnologias. Destacou-se igualmente a apresentação de 4.500 parcelas experimentais e demonstrativas e as 150 palestras proferidas por pesquisadores da Coopavel, Emater, Iapar, Embrapa, Codetec e das próprias empresas participantes.

“O Show Rural foi marcante pelo alto nível de profissionalização, observado nos mais diversos detalhes que compõem a infra-estrutura de um evento com suas características, as-



...recebeu explicações sobre destinação de embalagens vazias de defensivos



A vice-governadora do Paraná, Emilia Bellinati, visitou a estande da ANDEF e...

sim como pela qualificação dos visitantes, evidenciada no perfil daqueles que estiveram em nosso estande — políticos, engenheiros agrônomos, diretores de faculdades de agronomia, professores, agricultores, líderes do agronegócio. Um público fundamental na difusão dos conceitos que formam as principais linhas de atuação da ANDEF atualmente - educação para o uso correto e seguro, envolvendo treinamento, destinação de embalagens vazias, uso de equipamentos de proteção individual”, complementa Cristiano.

Proteção para flores

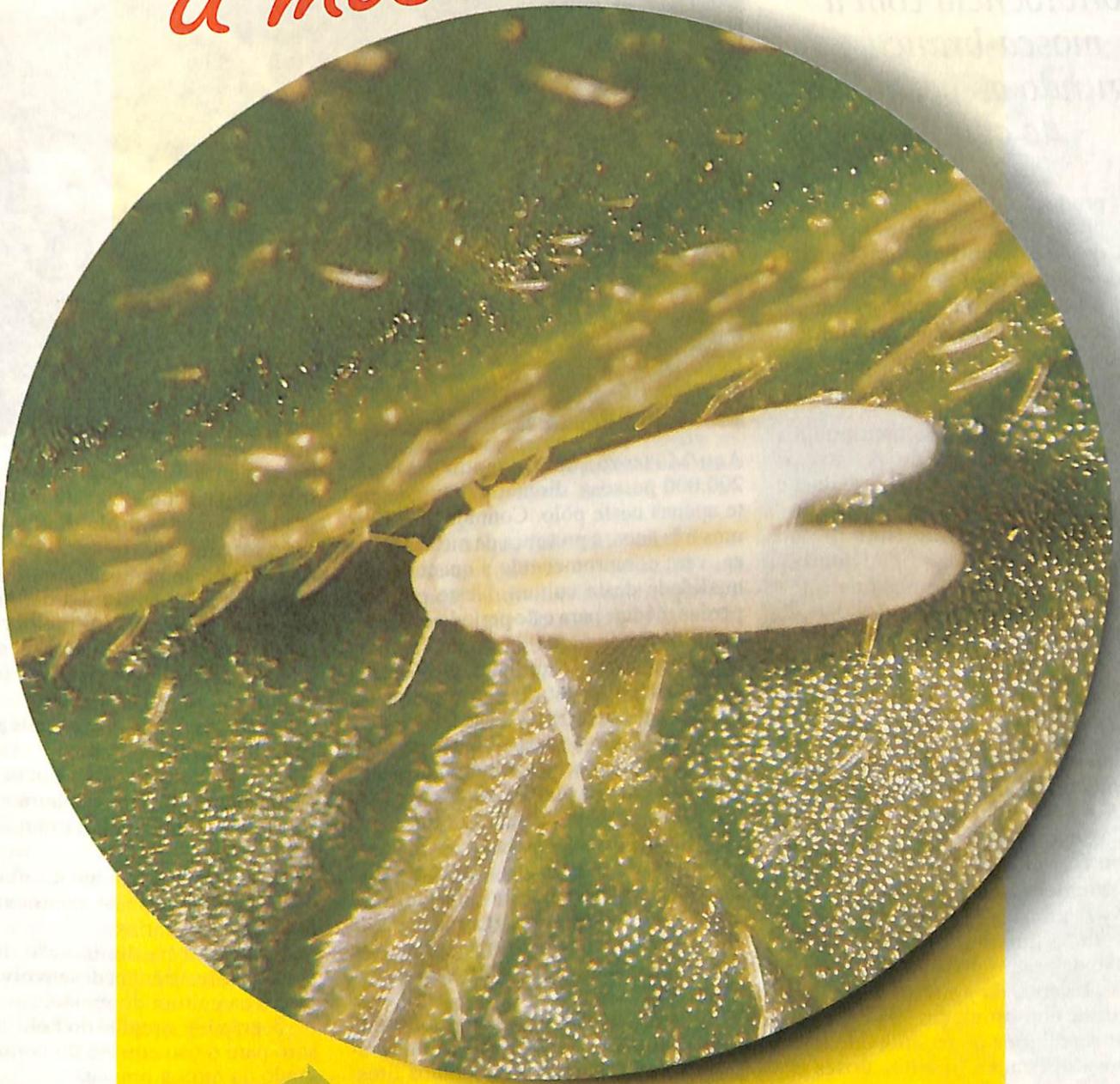
A perspectiva concreta de dobrar o faturamento de R\$ 1 bilhão para R\$ 2 bilhões, em negócios anuais, levou representantes do Instituto Brasileiro de Floricultura a se reunir esta semana com executivos da Associação Nacional de Defesa Vegetal — buscando somar esforços em torno de uma meta considerada essencial para a expansão almejada: a autorização para o “uso emergencial” de defensivos agrícolas essenciais à proteção das plantas, bem como o início de gestões para o registro definitivo dos produtos para uso em tais cultivos. O setor hoje representa 2500 produtores, que empregam mais de 150 mil pessoas, utilizando um contingente de 6 a 10 trabalhadores por hectare, algo que nenhuma outra cultura consegue. Espaço para crescimento existe de sobra: o consumo per capita em flores no Brasil ainda está em torno de US\$ 6,00 por ano, enquanto na Argentina é de US\$ 25,00, nos Estados Unidos US\$ 26,00, na Austrália US\$ 98,00 e na Suíça US\$ 163,00.

Expediente

DEFESA VEGETAL é uma publicação da ANDEF - Associação Nacional de Defesa Vegetal. End.: Rua Capitão Antônio Rosa, 376 - 13º andar - Fone (11) 881-5033 - Fax (11) 853-2637 - E-mail: andef@zip.net - Jornalista Responsável: Roberto Barreto, MTB 11.361. Produção, diagramação e edição: Revista A Granja, Av. Getúlio Vargas, 1526 - Fone: (51) 233-1822 - CEP 90150-004 - Porto Alegre - RS - E-mail: mail@agranja.com

Confidor®

*A resposta contra
a mosca branca*



Alternância
de grupos químicos

Bayer 

Proteção das Plantas



Uma saída para o melão

Maria Regina Vilarinho de Oliveira, Edward Reis Fernandes,
Herickson Gustavo Carlos Rocha/
Embrapa Recursos Genéticos e Biotecnologia

A nutrição balanceada na cultura do melão pode render uma boa convivência com a mosca-branca, segundo as pesquisas de campo

A produção de melão envolve implicações fitossanitárias que vão desde o plantio em solos bem balanceados nutricionalmente e livres de pragas, à utilização de mudas e ou sementes de excelente qualidade, o controle de pragas, até a colheita de frutos não contaminados com substâncias químicas de qualquer natureza.

Fotos: Divulgação/Cinargen



Por não haver uma política pública para a fruticultura capaz de estreitar os laços entre os poderes federal, estadual e municipal, muitas das ações mencionadas acima levam a região Nordeste do Brasil a ocupar um nicho relativamente pequeno no mercado internacional.

No mercado globalizado dos dias de hoje, onde as exigências dos consumidores são cada vez maiores, o emprego de produtos fitossanitários para o controle de pragas, deve ser feito de forma criteriosa. A segurança alimentar dos povos é atualmente uma das prioridades nas organizações de proteção de plantas nacionais e internacionais, levando o mercado de forma gradativa e consistente para o consumo de alimentos sem resíduos químicos.

Um dos grandes problemas dentro da questão fitossanitária é a introdução e a dispersão de pragas no semi-árido brasileiro. A presença de pragas nas áreas de fruticultura comprometem a segurança dos frutos colhidos na medida que é necessário a aplicação de altas doses do produtos fitossanitários para o controle destes insetos.

O melão é o principal produto da fruticultura no estado do Rio Grande do Norte, principalmente no eixo do pólo

Açu/Mossoró, empregando mais de 200.000 pessoas, direta ou indiretamente apenas neste pólo. Contudo, nos últimos três anos, a presença da mosca-branca, vem comprometendo a quantidade e qualidade desta cultura. Neste pólo, as perdas médias para este período estão em torno de 25%, o que equivale a aproximadamente R\$ 16 milhões e os custos com inseticidas para o controle apenas desta praga, superaram a casa dos R\$ 21 milhões. Como a mosca-branca se multiplica em proporção geométrica em ambientes agrícolas depauperados, nos últimos meses as populações deste inseto vem formando nuvens cada vez maiores nas áreas de cultivo de melão. Se esta situação perdurar no ano 2001 deverá haver uma redução na área plantada de 600 a 900ha, com perdas significativas de aproximadamente, 4.000 postos de trabalho diretos e indiretos.

Um dos fatores que tem contribuído para o aumento das populações desta praga, é o uso excessivo de produtos fitossanitários e práticas agrícolas erradas. A mosca-branca é um inseto com alto potencial biótico para adquirir resistência aos diferentes ingredientes ativos utilizados no controle de suas populações. A

busca de produtos alternativos que contribuam para a adoção de medidas integradas para o controle da mosca branca deve ser uma constante.

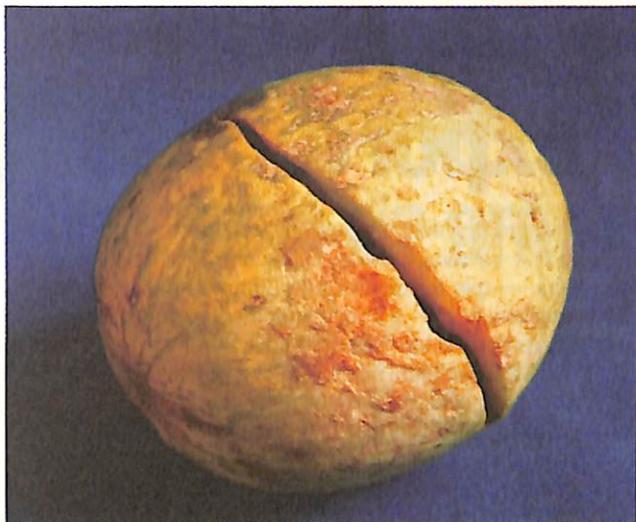
A hipótese elaborada para a realização do experimento foi a de que plantas bem nutridas suportam melhor o ataque de pragas, principalmente o da mosca branca. Os seguintes objetivos foram idealizados:

1. Buscar alternativas integradas ao controle da mosca branca;
2. fortalecer o vegetal para diminuir o impacto do inseto, melhorando a qualidade da fruta e resguardando o meio ambiente;
3. diminuir o resíduo químico deixado nas frutas pelo uso excessivo de produtos fitossanitários;
4. auxiliar na diminuição dos mecanismos de resistência desenvolvidos pelo inseto na cultura do melão;
5. preparar a região do Pólo Açu/Mossoró para o uso correto do controle integrado da mosca branca.

O período de “entressafra” de plantio de melão na região de Mossoró, segue a estação chuvosa ou de “inverno”. A chuva é prejudicial ao plantio de melão e neste período há redução na área planta-

da e diminuição da produtividade. Dependendo da intensidade das chuvas, a produção média de melão gira em torno de 1.500 caixas de 13kg.

Os testes foram conduzidos em campos de produção de melão da Fazenda Paulicéia, em Mossoró/RN. O experimento foi dividido em dois blocos, sendo um para cada tratamento. Cada unidade experimental teve um tamanho de 2,56ha perfazendo uma área experimental total de 5,12ha. Uma linha de bordadura foi colocada para proteção das plantas dentro da área experi-



Fruto de melão afetado: rachaduras

mental. O espaçamento entre as covas foi de 0,5m e o das fileiras de 1,5m. Utilizou-se a planta hospedeira, *Cucumis melo* L. híbrido Gold Mine. A data do início de plantio foi em 11 de dezembro de 1999 e a colheita dos frutos, em 5 de fevereiro de 2000. Duas semanas antes da colheita, a precipitação pluviométrica foi de 100mm.

Os tratamentos realizados foram: 1) testemunha (sem biofertilizantes) – método convencional de plantio e de controle de pragas adotados na Fazenda Paulicéia; 2) fertirrigação convencional adotado nas áreas de cultivo local; a nutrição foliar foi feita com produtos da linha LBE, de acordo com o ciclo fenológico da cultura ou seja, Na (duas aplicações de 0,4 l/ha cada), Pa (três aplicações de 2 l/ha cada) Ka (duas aplicações de 2 l/ha cada). Produtos fitossanitários foram utilizados para o controle de pragas e as aplicações foram feitas de acordo com as recomendações dos fabricantes porém, adicionou-se Biocontrol (2,5 l/ha), para potencialização destes produtos.

Comparando os tratamentos realizados observou-se que na área não-tratada com biofertilizantes e em áreas adjacentes ao experimento, foi constatado uma alta incidência de mosca branca, com média superior a 80 indivíduos por folha. A produtividade do tratamento 1 foi de apenas 200 caixas de 13kg, com frutos apresentando alto índice de refugo e de deformações. Em uma outra área de cultivo de melão desta propriedade que

não fez parte do experimento, a produtividade foi de 900 caixas de 13kg (presença da mosca branca nesta área).

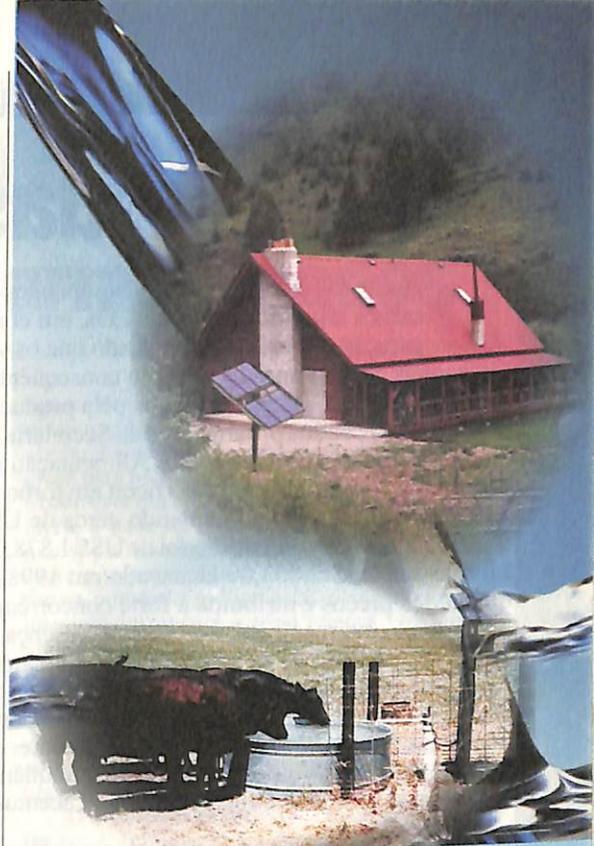
A área tratada com os biofertilizantes apresentou frutos com ótima padronização de tamanho, predominando tipos 6, 7 e 8 de mercado interno, formato oblongo e excelente relação comprimento/diâmetro, pequena cavidade interna, polpa espessa e resistente, brix elevado. Não houve registro de avarias pós-colheita (situação comum para os frutos produzidos no inverno) e o índice de frutos deformados durante o crescimento das plantas foi considerado nulo. Houve redução de 40% das aplicações de cálcio e boro. A produtividade foi de 2.276 caixas de 13kg.

Dentro do que foi obtido neste trabalho, pode-se concluir que plantas bem balanceadas nutricionalmente suportam melhor o ataque da mosca branca (25 adultos da mosca branca por folha provocam a redução na colheita de melão de aproximadamente 52%, com perda de 2% no brix e 50% das frutas ficarão cobertas pela excreção açucarada eliminada pelo inseto). A área tratada convencionalmente apresentou perda de 70% dos frutos enquanto que na tratada houve um aumento de produtividade em relação à média produzida na propriedade, de 776 caixas ou de 65,9%. Considerando ainda o baixo índice de refugo, o aumento de brix, a melhor qualidade dos frutos e o resíduo nulo de produtos fitossanitários, confirmou-se a hipótese e a eficácia do tratamento. 

¹ Esta pesquisa faz parte do projeto financiado MA/PADFIN/CNPq e é desenvolvida em parceria com PROFRUTAS, em Mossoró, RN.

² Pesquisador Dr., Embrapa Recursos Genéticos e Biotecnologia, Cx.Postal 02372, CEP 70.849-970, Brasília, DF.

³ Mestre, bolsista projeto MA/PADFIN/CNPq.



Onde brilha
O SOL...

Kyocera Solar trás até você a maior fonte de energia do Universo: O SOL. Nossos painéis fotovoltaicos transformam a energia luminosa do sol em energia elétrica onde quer que você esteja.

Não importa o que você precisa: Eletrificação Rural, Bombeamento de Água, Telefonia Rural, Cerca Elétrica, entre outros.

Dimensionamos, fornecemos e instalamos o sistema ideal para suas necessidades.

... Tem a nossa
Energia

 **KYOCERA**

KYOCERA SOLAR DO BRASIL LTDA.
Rua Pres. Carlos de Campos 332 - Laranjeiras
Rio de Janeiro - RJ - Brasil - CEP 22231-080
Phone: +55-21-554-5554 # Fax: +55-21-553-4894
e-mail: solar@kyocerasolar.com.br



Balanco das exportações

Durante 1999, o volume das exportações de carnes argentinas cresceu 13%, em comparação ao ano anterior, sendo que os valores totais caíram quase 2% como consequência de menores preços unitários pagos pela produção negociada. Os dados preliminares da Secretaria de Agricultura, Ganaderia, Pesca e Alimentação indicam que o volume exportado ficou em torno de 332.287 toneladas, movimentando cerca de US\$ 623,7 milhões. O preço médio foi de US\$ 1.878,00/t frente aos US\$ 2.003,00 alcançado em 1998. A queda dos preços é atribuída à forte concorrência do mercado internacional, à crescente presença do Brasil no mercado de carne processada e ao incremento de corte de menor qualidade na oferta argentina. De toda forma, o aumento das exportações marca uma troca de tendência, após obter em 1998 os menores volumes do último quinquênio. Acredita-se que esta tônica positiva se acentuará

este ano devido a um aumento da demanda por parte dos Estados Unidos, Canadá e da União Europeia — que terminaram de liquidar suas ações de intervenções — e a recuperação dos mercados asiáticos para as carnes argentinas.

Por outro lado, instituições privadas indicam que as exportações argentinas de grãos e oleaginosas registraram um aumento em relação a 1998 na ordem de 13,6% em valores, alcançando no ano 2000 US\$ 6.503 milhões. As vendas de arroz ao exterior ficaram em US\$ 908 milhões, as de soja em US\$ 605 milhões, as de trigo em US\$ 1 milhão, enquanto as exportações de azeite e óleo de soja renderam US\$ 3,06 milhões e os derivados de girassol em US\$ 929 milhões.



Combustíveis

O governo federal — através do ministro de Economia, José Luis Machinea — rechaçou o plano de possibilidade de eliminar, ou ao menos reduzir, o componente impositivo que taxa a gasolina, um dos principais insumos do campo. As entidades ruralistas rebateram a proposta, justificando que este combustível representa 50% dos custos globais do setor que, desde agosto do ano passado, registraram um incremento em seus preços de 60%. Diante da negativa oficial, os representantes do setor agropecuarista recorreram a Comissão de Defesa da Competência para solicitar que se investigue o comportamento das petrolíferas na fixação do preço do derivado. Há alguns anos, esta mesma comissão havia denunciado a falta de transparência que se evidenciava no mercado de combustíveis da Argentina. A iniciativa do setor ruralista conta com o apoio do secretário da Agricultura, Antonio Berhongaray.

Comercialização

As companhias de agroinsumos propuseram ao governo o desenvolvimento de um sistema de seguros climáticos para garantir o cumprimento das obrigações comerciais e de crédito dos produtos agropecuários. A idéia é que tanto as finanças por venda de insumos como os empréstimos bancários se encontrem, em sua maior parte, cobertos por seguros climáticos para procurar reduzir os índices incobráveis que devem afrontar as companhias e os bancos do setor. Algumas companhias provedoras de insumos estão oferecendo estes seguros nas operações de venda.

Mais turbulências

A Associação Argentina de Produtores de Suínos denunciou a situação de dumping que estaria sendo registrado com os cortes de carne suína que ingressam no País provenientes no Brasil, assim como a presença destes produtos na Argentina. A entidade está pressionando o governo no sentido de tomar alguma medida concreta. O Mercosul representa uma concorrência significativa. Os produtos de carne suína que entram no país são provenientes do Brasil, assim como se verifica a presença de produtos subsidiados originários da Europa. De acordo informações do presidente da entidade, Jorge Rodriguez, cerca de 45% do consumo interno é sustentado pela carne proveniente do Brasil e da Dinamarca. Entre 1990 e 1998, as importações deste tipo de carne pularam de 1.945 para 71.198 toneladas, situação esta que se persistir comprometerá seriamente a viabilização de 600 produtores de obterem melhores resultados.

O Mercosul apresenta controvérsias significativas. Os orizicultores argentinos estão em estado de alerta frente a decisão brasileira de aplicar restrições às exportações deste produto, uma vez que descartaram toda a possibilidade de diálogo com representantes argentino do setor objetivando autolimitar o comércio de arroz entre os Países. O presidente da Câmara das Indústrias de Arroz do Litoral Argentino, Pablo Linares, foi enfático: “as cotas são inaceitáveis”.



TRIGO

A produção argentina de trigo na safra 2000 alcançará 14,2 milhões de toneladas. De acordo com os planos de exportações para o abastecimento do cereal, o Brasil cobrirá pelo menos 50% das suas necessidades. A tendência de preços a médio prazo é positiva e traz boas perspectivas para a safra 2000 argentina.

SOJA

A produção de soja argentina ficará na casa de 18,7 milhões de toneladas, segundo dados oficiais, mas, conforme levantamento da USDA, seria de 19,5 milhões de toneladas. Por outro lado, o Japão começará a operar um mercado de futuros de soja não transgênica a partir de maio de 2000. A intenção da soja americana para a safra 2000 é alcançar uma produção muito alta, entre 79 e 80 milhões de toneladas. A curto prazo, a tendência de preços é indefinida, dependendo dos fatores climáticos do Mercosul.

LEITE

Os preços ao produtor seguem sem recuperar-se: algumas empresas estão concedendo aumentos. No plano internacional, os preços se mantiveram. Para os próximos meses, se espera que o Brasil tenha leite a preços superiores aos praticados em 1999. No terreno político, está se trabalhando para a sanção e criação do Instituto que administrará um fundo compensador das exportações extracotas.

NOVILHO

No primeiro trimestre de 2000 os preços iniciaram uma recuperação como resultado de uma menor oferta e um leve incremento da demanda interna. A tendência é de que este panorama se mantenha, com perspectiva de abertura de mercados como Japão, Coréia e México.

Controle de pragas de grãos armazenados

Irineu Lorini / Embrapa Trigo / ilorini@cnpt.embrapa.br

As pragas são as maiores causadoras de perdas físicas, além de ser responsáveis pela perda na qualidade de grãos e de subprodutos, no momento que são destinados à comercialização e ao consumo.

O problema tem origem em diversos fatores, dentre os quais destacam-se a inadequada estrutura armazenadora — composta, em sua maioria, por armazéns graneleiros de grande capacidade estática, com sistema deficiente ou inexistente de controle de temperatura — e a ausência quase total de sistema de aeração. Assim, depois de limpos e secos, os grãos são colocados nesses armazéns, onde permanecem depositados até a retirada para consumo, sem haver o efetivo monitoramento da massa de grãos para verificar temperatura, umidade e presença de insetos, situações que podem determinar perdas quantitativas e qualitativas.

Outro fator que contribui para o agravamento do problema é a disponibilidade de poucos inseticidas registrados para controle das pragas de grãos armazenados, fator este que dificulta a alternância de ingredientes ativos.

A solução para essa situação passa pela adoção do “manejo integrado de pragas” (MIP). Este prevê que se esteja informado a respeito da situação dos grãos e da unidade armazenadora, da identificação de espécies e de populações de pragas ocorrentes, da associação de medidas preventivas e curativas de controle das pragas, do conhecimento dos inseticidas recomendados e sua eficiência, da existência de resistência das pragas aos inseticidas em uso, da análise econômica do custo de controle e das perdas a ser evitadas. Da mesma forma, a adoção de rigoroso sistema de monitoramento das pragas, da temperatura e da umidade da massa de grãos se faz sentir. O conhecimento do hábito alimentar de cada praga constitui elemento importante para definir o manejo a ser implementado na massa de grãos.

Existem dois importantes grupos de pragas que atacam o trigo armazenado, que são os besouros e as traças. Nos besouros encontram-se as espécies: *Rhyzopertha dominica* (F.), *Sitophilus oryzae* (L.), *S. zeamais* (Motschulsky), *Cryp-*

tolestes ferrugineus (Stephens), *Oryzaephilus surinamensis* (L.) e *Tribolium castaneum* (Herbst). As espécies de traças mais importantes no trigo são: *Sitotroga cerealella* (Olivier), *Plodia interpunctella* (Hjbner), *Ephestia kuehniella* (Zeller) e *Ephestia elutella* (Hjbner). Dentre estas pragas, *R. dominica*, *S. oryzae* e *S. zeamais*, são as mais importantes economicamente, e que justificam a maior parte do controle químico praticado nas unidades armazenadoras.

Medidas de controle — Para realizar o controle das pragas, é de extrema importância que se faça o manejo adequado dos diversos fatores que influem na eficiência do controle. Assim a correta identificação da praga, o tipo de unidade armazenadora, as condições de aplicação do inseticida, a eficiência dos inseticidas empregados, o monitoramento das pragas e a resistência da população de pragas aos inseticidas em uso, devem ser considerados na tomada de decisão do método de controle. O manejo adequado pode reduzir o número de espécies resistentes ou no mínimo retardar o problema da resistência aos inseticidas químicos.

Para obter êxito no controle das pragas de trigo armazenado, faz-se necessário o uso de medidas de higienização e limpeza, tratamento preventivo ou curativo com o uso de inseticidas, e o monitoramento da massa de grãos.

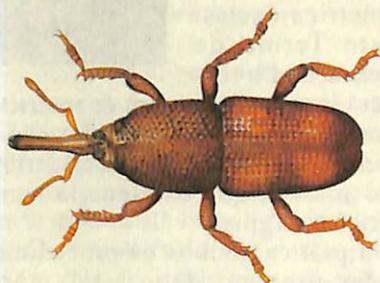
Tratamento preventivo dos grãos com uso de inseticidas — Após os grãos terem sido limpos e secos, expurgados ou não, dependendo da infestação inicial, deverão ser guardados em armazéns previamente higienizados, por um período variável, dependendo do consumo e do in-

teresse de cada armazenador. Se o período de armazenagem for superior a três meses, aconselha-se fazer o tratamento preventivo dos grãos para proteção contra pragas. Esse tratamento consiste em aplicar inseticidas líquidos ou pó inerte à base de terra de diatomáceas sobre os grãos, no momento de carregar o armazém, na correia transportadora, e homogeneizá-los, de forma que todo grão receba o inseticida. Este inseticida protegerá o trigo contra o ataque das pragas que tentarão se instalar na massa de grãos. Recomenda-se o uso de um inseticida organofosforado, pirimiphos-methyl ou fenitrothion, e um inseticida piretróide, bifenthrin ou deltamethrin. Ainda pode-se usar pó inerte à base de terra de diatomáceas para prevenção do ataque de pragas e dos danos nos grãos.

Tratamento curativo com uso de fumigantes — A fumigação ou expurgo é uma técnica empregada para eliminar qualquer infestação de pragas nos grãos, mediante uso de gás. Este deve ser realizado sempre que houver infestação, seja em produto recém-colhido infestado no campo ou mesmo após período de armazenamento em que houve infestação no armazém.

Para que o expurgo seja eficiente, é essencial que o local a ser expurgado permita vedação completa. O gás introduzido no interior da massa de grãos deve ficar naquele ambiente na concentração letal para as pragas; assim, qualquer saída ou entrada de ar deve ser vedada sempre com materiais próprios, como lona de expurgo, não-porosa. Para grãos ensacados, é essencial a colocação de “cobras de areia” ao redor das pilhas sobre as lonas de expurgo, para melhorar a vedação. O inseticida indicado para expurgo de grãos de trigo, pela eficiência, facilidade de uso, segurança de aplicação e versatilidade, é a fosfina.

Monitoramento da massa de grãos — O sistema de acompanhamento das pragas que ocorrem na massa de grãos armazenados é de fundamental importância, pois irá detectar o início da infestação que poderá alterar a qualidade final do grão. O sistema de monitoramento instalado deve contemplar um método eficiente de amostragem de insetos, de medição da temperatura e da umidade do grão. 



Valient®



Bayer 
Proteção das Plantas

Novo Conceito em Proteção de Plantas e do Ambiente



Sobre a preservação florestal

José Maurício de Toledo Murgel / Engenheiro agrônomo, Consultor Ambiental e Diretor do Instituto Rural do Meio Ambiente (IRMA)
Fone: (14) 622-1356 / E-mail: irma@cambui.com.br

S em sombra de dúvida, o Brasil abriga a maior biodiversidade do planeta. Nossas matas têm a maior quantidade de espécies de plantas e de animais. Nossas águas têm a maior quantidade de espécies aquáticas. Finalmente, nossa população abriga a totalidade das raças da espécie *Homo sapiens*, com exceção, talvez, dos esquimós, que não agüentariam o calor das nossas plagas tropicais. Esta biodiversidade deve ser preservada, em especial a florestal, que é o elo primeiro e que, se mantida, abrigará todas as demais.

Um erro que alguns, ditos, ecologistas cometem é falar da “reposição” da biodiversidade. Uma mata replantada, mesmo que com as mesmas espécies, jamais será geneticamente igual àquela que foi suprimida. Uma biodiversidade suprimida jamais será recriada.

Ao tentar legislar sobre a matéria, a modificação imposta ao Código Florestal, com a Lei 7.803/89, criou a chamada Reserva Legal sobre a área da propriedade e não sobre a floresta existente. Um erro científico e legal. Científico, porque, como foi dito, biodiversidade não se repõe. Legal, por ser expropriatória e atentar contra o direito de propriedade. Vamos além: por não ter sido regulamentada, como se autodetermina, é inaplicável.

A diferença fundamental é que no Código Florestal primitivo a averbação era optativa — “*poderá averbar*” as florestas existentes — e no Código alterado a averbação passou a ser obrigatória e sobre 20% da área, que “*deverá ser averbada*”, com ou sem mata!

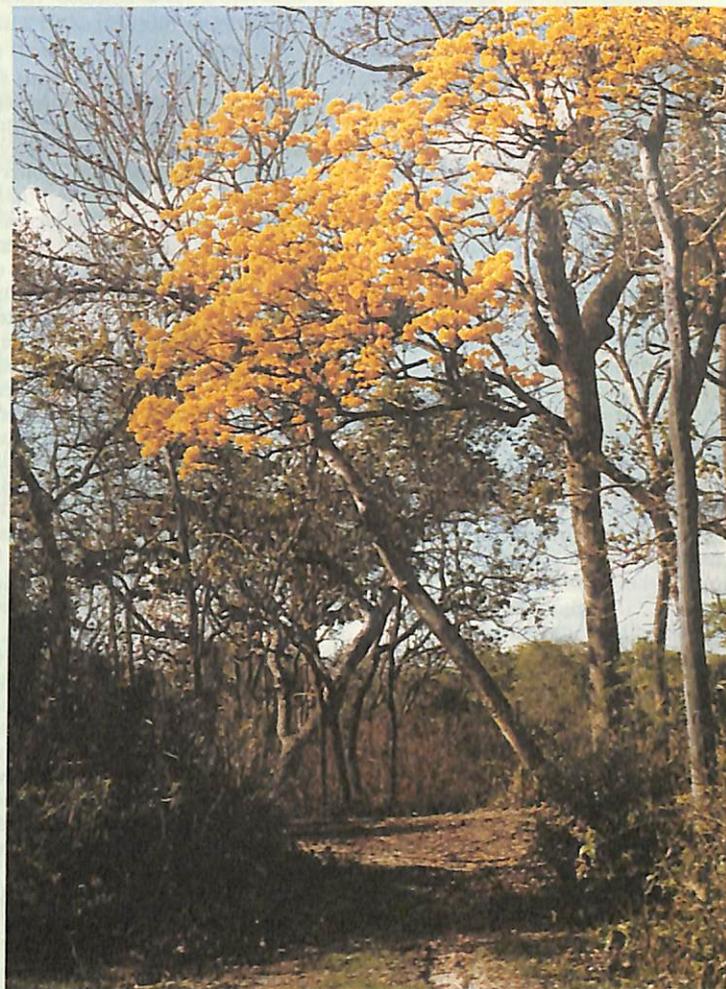
Existem duas maneiras pelas quais uma área de floresta ou demais formas de vegetação natural podem ser “*averbadas à margem da inscrição de matrícula do imóvel, no registro de imóveis competente*”, como estabelecido no § 2º do Art. 16 do Código Florestal, Lei Federal 4.771/65. Embora ambas tenham o mesmo efeito prático, isto é, obriguem a herdeiros e sucessores, e que “*seja vedada sua alteração de sua destinação, nos casos de transmissão, a qualquer título, ou de desmembramento da área*”, a maneira e, principalmente, o custo e tempo apresentam diferenças fundamentais.

Quando imóvel tem seu registro feito “*ad mensura*”, com descrição perimétrica realizada com dados topográficos reais e exatos, a área a ser preservada deverá, também, ser descrita topograficamente e inscrita à margem da matrícula primitiva, indicando-se a porcentagem da mesma sobre a área total do imóvel.

Quando o imóvel tem seu registro feito “*ad corpus*”, com descrição perimétrica e área aproximada, a reserva florestal deveria poder ser feita mediante um termo de preservação florestal, junto aos órgãos competentes, com dados topográficos de área e descrição perimétrica exatas. E este Termo de Preservação Florestal será inscrito à margem da matrícula do imóvel, também com indicação de porcentagem sobre a área total atribuída ao imóvel, que continuaria com a descrição original.

Na prática, ambos os procedimentos têm o mesmo efeito legal; preserve-se uma porcentagem do imóvel e esta proteção é inscrita à margem da matrícula no Registro de Imóveis da Comarca.

A diferença fundamental entre as duas possibilidades é a facilidade e sensível diminuição de custo no segundo caso. Para averbar a Reserva Legal numa área adquirida “*ad corpus*”, é imperativo uma retificação da matrícula mediante um processo judicial, que implica na medição e descrição topográfica da área total. Se houver diferença entre a área primitiva “*ad corpus*” com a nova área, “*ad mensura*”,



será necessário um processo de retificação de área, com a anuência de todos os confrontantes, incluindo-se, eventualmente, os poderes públicos, no caso de estradas, estradas de ferro, represas, propriedades públicas etc.

Esta anuência é por demais demorada e, por vezes, não obtida, o que implica na designação, pelo magistrado que preside o feito, de um perito judicial, que fará novas medições da área. Este processo é por demais oneroso e será custeado exclusivamente pelo proprietário.

Considerando-se que o que se pretende é a preservação das áreas com cobertura natural, ambos os procedimentos são legais e justos, devendo-se optar por aquele que se mostra mais rápido e econômico.

Portanto, vamos preservar as matas, não a burocracia... 

Plantio Direto

NEWS

Manejar cobertura verde e palhada nas “ruas” dos cafezais aumenta produtividade

O conceito de que a agricultura, em regiões de climas tropical e subtropical, precisa levar em conta que a proteção do solo vem ganhando adeptos nos mais variados setores da atividade rural brasileira. Base do plantio direto, a manutenção de cobertura verde ou morta durante todo o ano sobre a área de cultivo rompe barreiras até mesmo em lavouras com muita tradição de cultivo convencional. Um exemplo é o caso do café no norte do Paraná. Parece ainda incipiente, mas dezenas de cafeicultores estão buscando na cobertura verde novas alternativas para evitar a erosão, manter a fertilidade natural da área e combater algumas pragas do cafeeiro. Eles perceberam que deixar o solo “lavado” não traz benefícios para a lavoura principal e que a existência de espécies de coberturas com porte pequeno ou médio e com sistema radicular pouco desenvolvido entre as linhas de café não cria competitividade por água, luz ou nutrientes com a lavoura principal.

É verdade que a tecnologia de manter as ruas entre as linhas de pés de café com cobertura verde ganha força entre os “novos” cafeicultores do Paraná: aqueles que iniciaram ou retomaram a atividade no início dos anos 90 e cultivam o café pelo sistema adensado. Mas é um começo, defendem os adeptos do sistema. Entre esses, mais suscetíveis às inovações tecnológicas, a cobertura verde é uma boa opção para aumentar a produtividade das lavouras.

No café adensado, a distância entre pés na mesma linha e entre linhas é menor, cerca de 0,5 metro entre plantas por 1,5 metro entre linhas. As variedades recomendadas para o adensado não crescem tanto como no sistema tradicional e são mais precoces, iniciando a produ-

Além de não competir por luz, nutrientes ou água com a lavoura principal, as forrageiras evitam a degradação, melhoram a fertilidade do solo e ajudam a controlar pragas comuns do cafeeiro

Emerson Urizzi Cervi

ção a partir do segundo ano. Enquanto no sistema tradicional são plantadas entre 2,5 mil e 3 mil pés por hectare, no adensado a população sobe para 10 mil pés na mesma área. A concentração de plantas mudou algumas técnicas de cultivo. Os tratos culturais, como podas, tiveram que ser adaptados. A colheita começou a ser feita mais cedo. Com isso, o cafeicultor adensado ficou sujeito à influência de técnicas de manejo diferenciadas, como por exemplo o plantio direto.

Atualmente, o Paraná possui 149 mil hectares de café. Desse total, 36,6 mil é adensado. Cerca de 1% do café adensado, em especial na região do norte velha do estado (entre os municípios de Jacarezinho e Cornélio Procópio), é manejado com adubo verde e com a manutenção de palhada sobre o solo. As vantagens apresentadas pelo sistema direto em comparação com deixar a terra nua

se tornam o principal agente de difusão da tecnologia. Depois dos primeiros anos, se for bem-conduzido, os cafezais por plantio direto podem apresentar uma redução dos custos de produção. Mas, desde o início, sua produtividade é maior que o café adensado convencional.

Em média, o adensado convencional produz no máximo 40 sacas de café beneficiado por hectare. No Sítio Dois Irmãos, município de Uraí (norte do Paraná), onde há quatro hectares de café adensado em sistema direto, a expectativa de produção é de quase 60 sacas por hectare quando a lavoura começar a produzir, neste ano. Foram plantadas 30 mil plantas há dois anos e meio.

A diferença de produtividade com o sistema não-adensado é gritante: tradicionalmente, a produção seria de 15 sacas por hectare em lavouras com cerca de 3 mil plantas por hectare.

As recomendações técnicas para implantação de uma lavoura de café por plantio direto são as mesmas que o sistema convencional. Com a diferença de que na primeira não há capina, limpeza do terreno ou construção de curvas de níveis para conter as águas das chuvas. O cafeicultor Jasson Fernandes de Oliveira, 45 anos, de Uraí, decidiu iniciar a atividade há três anos. Como todas as lavouras da propriedade são feitas com a manutenção da palhada natural (em especial inços) sobre o solo, com o café não poderia ser diferente. Ele semeou aveia-preta no terreno e manejou as invasoras. Na hora de fazer o transplante das mudas de café, a cobertura verde foi rolada e as coroas (raio de cerca de 30cm ao redor da muda de café) mantidas limpas. Assim, a cobertura verde não concorre com o pé de café na obtenção de nutrientes e água. “Está comprovado que a cobertura verde que cresce a uma dis-

tância maior que 30 centímetros do pé de café não compete por nutrientes e não causa nenhum prejuízo à lavoura”, garante o produtor.

Orgânico — Além da manutenção da cobertura morta, as lavouras de Jasson Oliveira não recebem nenhum tratamento químico. Ele é um produtor orgânico. “Decidi adotar este sistema de produção para acabar com as aplicações de veneno nas lavouras”, conta. Hoje, do café ao quiabo, passando pela goiaba, maracujá e tomate, tudo no sítio de Jasson é produzido pelo sistema orgânico. Toda a propriedade (18ha) é certificadamente orgânica.

O cafeicultor não-orgânico também pode fazer plantio direto. Ao invés de usar fertilizantes naturais, como esterco de galinha ou bocachi (adubo à base de elementos naturais, como pós de chifre com microorganismos vivos), ele pode optar por fórmulas químicas. Se ele não quiser roçar ou rolar as forrageiras das ruas na hora do manejo da cobertura verde, pode dessecá-las com herbicidas. Para controlar as pragas do cafeeiro, em especial a broca, Jasson faz pulverizações com micronutrientes, que dão mais resistência às plantas e conta com o crescimento das populações de inimigos naturais do inseto. Geralmente, o cafeicultor que utiliza produtos químicos em suas lavouras não tem o auxílio dos inimigos naturais. Por isso, precisa das aplicações de inseticidas químicos. “Não é obrigado ser produtor orgânico para produzir café em sistema direto, só tem que criar a consciência da necessidade de permanente proteção da terra contra os efeitos nocivos das chuvas tropicais, comuns na nossa região”, ressalta o cafeicultor.

A opção de Jasson pela produção orgânica foi motivada também pelo mercado. Como o sítio dele já está certificado pelo Instituto de Biodinâmica de



Renzo e Jasson em rua de café com cobertura verde de amendoim-bravo

Botucatu/SP, suas produções podem ser vendidas pelo dobro do preço de mercado, em média. No caso do café, se a saca de 60 quilos vale cerca de R\$ 150,00, ele vende por R\$ 300,00, podendo chegar aos R\$ 400,00.

O extensionista da Emater-PR no município de Abatiá e membro do Conselho Estadual de Agricultura Orgânica, Renzo Gorreta Hugo, afirma que muitos produtores estão percebendo as vantagens ambientais, técnicas e econômicas da agricultura orgânica. Renzo e Jasson fazem parte da Associação de Produtores Orgânicos de Londrina e Região (Apol), que possui 25 associados em 10 municípios do estado.

Geada — Outra vantagem do plantio direto na implantação de lavouras de café é a possibilidade de proteção das mudas contra geadas. Um trabalho de campo utilizado por Renzo Hugo comprova as vantagens da utilização do capim-guandu, leguminosa que serve de cobertura verde, na proteção da lavoura principal. Como alcança um porte alto, o guandu plantado entre as linhas de café pode ser “dobrado” por sobre as mudas transplantadas e servir como co-

bertura natural contra os efeitos do frio em excesso. “Essa técnica é mais econômica e consegue bons resultados durante o primeiro inverno da lavoura, quando as mudas ainda não têm um ano de transplante e, se não forem protegidas, podem morrer com as geadas.”

Pelo sistema tradicional de cultivo, as mudas precisam ser enterradas no final da tarde e desenterradas na manhã seguinte, para não serem prejudicadas pelas baixas temperaturas da noite. Essa prática é repetida em todos os dias com riscos de geadas.

As mudas de café podem ser transplantadas diretamente sobre área de pastagem, desde que o solo esteja com índices compatíveis de fertilidade. Se o produtor preferir, ele pode cultivar milho no verão e mucuna-preta no inverno, para formar uma camada de matéria orgânica em áreas que até então eram cultivadas pelo sistema tradicional. “O importante é o café entrar na área quando houver uma grande quantidade de cobertura morta sobre o solo”, explica o extensionista. Depois disso, o produtor precisa fazer o manejo das coberturas para evitar que elas encubram as



internet

O mais completo site de agropecuária do País

<http://www.agranja.com>

o endereço rural na internet

Um meio moderno, ágil e eficiente para V. anunciar sua empresa ou gado. Para informações adicionais entre em contato em Porto Alegre (051) 233-1822 mail@agranja.com Em São Paulo (011) 220-0488 granjasp@mandic.com.br

PATROCÍNIOS

(Líquidos, por mês, por módulo)

Home page _____ R\$ 500,00
Revistas do mês
(A Granja ou AG) _____ R\$ 400,00
Seções _____ R\$ 350,00

<http://www.agranja.com>

mudas em crescimento. “O produtor em convencional costuma dizer que os de plantio direto trabalham menos; isso não é verdade, pois nós temos que ficar atentos para saber a hora certa de fazer o manejo das coberturas”, diz Jasson. Essa hora é quando há cobertura suficiente para proteger o solo e não existem excessos para concorrer com a lavoura principal.

Nesse sistema pode ser feita a rotação de coberturas, com espécies leguminosas no verão e forrageiras de inverno, como aveia ou azevém. Jasson Oliveira planta, além do guandu, a mucuna e o amendoim-bravo. Essas espécies fazem a fertilização do solo com a fixação do nitrogênio do ar por microorganismos do sistema radicular das plantas.

O guandu pode servir ainda como quebra-vento. A leguminosa chega a alcançar dois metros de altura. Se o produtor deixar uma linha de guandu a cada quatro de café, ele evitará que as correntes de ar prejudiquem o cafezal. Com um manejo adequado, o guandu permanece por mais de dois anos na lavoura.

Assim como o sombreamento das folhas do pé de café com mais de 50 centímetros de altura não permite o desenvolvimento de invasoras próximas da lavoura principal, o guandu também possui um efeito alelopático às invasoras. Ou seja: onde a cobertura é mantida, não nasce mato. Assim, os ganhos de fertilidade de solo são todos revertidos para a lavoura principal.

Uma recomendação importante para quem pretende começar a cultivar café com cobertura verde é na hora da colheita. Quando os grãos começarem a ser colhidos, a cobertura das ruas deve estar manejada (com roçagem ou dessecação). Com isso, diminuem os riscos de perdas.

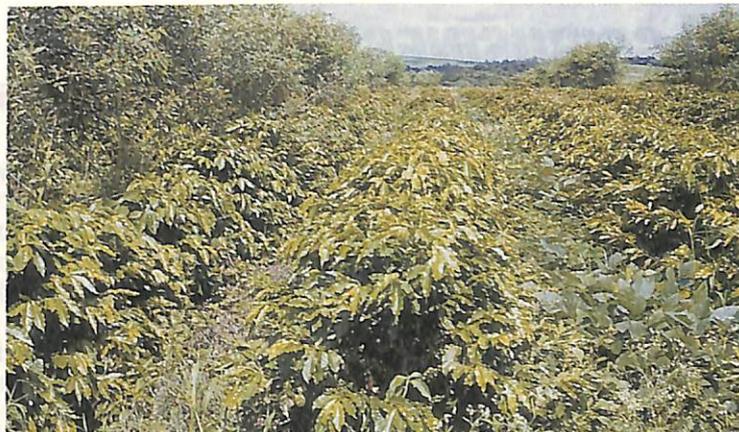
Nematóides ou nutrientes — Uma

das principais pragas dos cafeeiros do centro-sul do Brasil é o nematóide de solo. Com poucas alternativas de controle, muitos cafeicultores abandonaram a atividade nos anos 70 em função do nematóide. Ele diminui a produtividade ao hospedar-se no sistema radicular das plantas e impedir que estas absorvam nutrientes de uma forma satisfatória.

No começo, o agricultor pensa que é deficiência de fertilidade e investe na aplicação de adubos. Quando isso não dá resultados, ele percebe que se trata do nematóide. Em áreas de baixa fertilidade, é possível perceber as reboleiras (locais onde estão os vermes) de plantas fracas no segundo ano de incidência do microorganismo. Em locais onde a fertilidade é maior, fica mais difícil perceber a presença do parasita. As plantas fracas e menos produtivas só começam a aparecer quando a contaminação é geral.

A mucuna-preta tem um efeito nematocida comprovado cientificamente. Seu sistema radicular consegue fazer o controle dessa praga de solo em até três anos, dependendo do nível de infestação. Nas áreas onde o cafeicultor tem problemas com nematóides, a recomendação é que faça cobertura verde com mucuna. “Na minha propriedade, não há nematóides, mas eu uso a mucuna como agente melhorador da fertilidade do solo e, ao mesmo tempo, faço a prevenção à praga”, explica Jasson.

Outro benefício do sistema direto de



Café adensado com cobertura verde rasteira; nas laterais, linhas de capim-guandu

A Granja

manejo do café é a liberação do elemento fósforo do solo. De maneira geral, as terras brasileiras não apresentam deficiências de fósforo. Porém, com os sucessivos anos de manejo convencional, onde as áreas são revolvidas duas ou três vezes por ano e o índice de matéria orgânica é quase nulo, o fósforo passou a ficar indisponível para as plantas. Apesar de existir, as raízes não conseguem absorvê-lo. Assim, os agricultores são obrigados a fazer a suplementação de fósforo, normalmente em fórmulas comerciais de adubos químicos (N-P-K). Ou seja, o agricultor tem que fazer um investimento que poderia ser dispensado com outro tipo de manejo do solo.

Está comprovado que o aumento da matéria orgânica e da atividade microbiana do solo, junto com o não-revolvimento da terra, incentivam reações químicas que liberam o fósforo existente do solo. Assim, as plantas conseguem absorver o nutriente que já existe e dispensam a suplementação química. Some-se a isso a fixação do nitrogênio do ar pelas coberturas leguminosas e o cafeicultor já terá dois bons motivos para pensar em manter coberturas verdes em suas lavouras de café. 📌

Leia em maio na revista

a granja

☑ **Invasoras na cultura da cana**

☑ **Novas tecnologias para o feijão**

E mais: a mosca-branca, o PD News, a fina ironia de Eduardo A. Reis

ARROZ



Conab superestima safra brasileira 99/2000

Como tem sido comum em muitos casos, o terceiro levantamento da safra brasileira de grãos (99/2000) divulgado pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), entre outros produtos, superestimou a produção de arroz. Segundo o analista Ricardo Aragonês, a Conab indicou números muito altos especialmente em relação à produtividade estimada em alguns estados.

Aragonês destaca que a estimativa de área está dentro do que se esperava. No entanto, a Conab pode ter superestimado o rendimento em alguns estados, como Rondônia, Maranhão, Piauí e Mato Grosso. A Conab aponta aumentos de produtividades nestas regiões de até 33%. Aragonês alerta para o fato que, em muitos casos, os produtores de arroz destas áreas reduziram a tecnologia empregada na lavoura, especialmente após a elevação de custos com a desvalorização do real.

O terceiro levantamento da Conab para a safra brasileira de arroz de 99/2000 indica uma produção de 11.429,8 mil toneladas. A estimativa aponta uma queda de 1,3% na produção em relação à safra 98/99, quando foram colhidas 11.582,2 mil toneladas de arroz. A área plantada com arroz no Brasil para esta safra é indicada em 3,616 milhões de hectares, com recuo

de 2,8% em relação a 98/99, quando foram semeados 3,720 milhões de hectares. A produtividade média no Brasil deve subir de 3.113kg/ha, em 98/99, para 3.161kg/ha (+1,5%), segundo levantamento da Conab.

O destaque no levantamento é a estimativa de crescimento na produção do Norte/Nordeste. A Conab estima um aumento de 15% na safra destas regiões, passando de uma produção de 2,261 milhões de toneladas em 98/99 para 2,600 milhões de toneladas em 99/2000.

Segundo as observações da Conab, a redução na área cultivada com arroz se deve principalmente à falta de recomposição dos níveis das represas, verificados em algumas regiões do Rio Grande do Sul, maior produtor nacional.

A Conab destaca expressivos aumentos verificados na produtividade em diversas regiões, como em Rondônia (+15,3%), Maranhão (+33,6%) e do Piauí (+24,4%), entre outros. No levantamento, a Conab ainda indica que o abastecimento interno não deverá sofrer qualquer impacto mesmo com os números apontando para uma queda na produção nacional. Segundo a Conab, os estoques de passagem são bastante tranquilizadores, tanto no mercado interno quanto nos parceiros do Mercosul (Argentina e Uruguai). "Com isso, há uma tendência muito forte de estabilização dos preços durante todo o período de comercialização da próxima safra", conclui o levantamento.

No mercado, ao longo do mês de março as cotações mantiveram-se pressionadas pelo natural período de entrada de arroz durante a colheita. Embora tenha apresentado uma quebra de safra, a produção gaúcha de arroz, maior do País, está sendo caracterizada pela boa qualidade.

A expectativa dos produtores agora

está voltada para os mecanismos de comercialização do governo e se estes vão efetivamente funcionar para a reação das cotações. A principal modalidade em que está centrada a atenção do arrozeiro são os leilões de contratos de opção de venda. Tal mecanismo teve grande aceitação junto aos produtores em 99 e, dependendo das condições impostas nos leilões, tais como preço de exercício, podem novamente atrair o orizicultor.

Outra questão importante a partir de agora será o fluxo das exportações dos parceiros do Mercosul (Argentina e Uruguai) para o Brasil. Há muita discórdia entre o setor produtivo de arroz, e o próprio governo brasileiro em relação a números de safra. Como a Conab vem estimando uma safra maior do que a considerada pelo mercado, a indicação é de que a necessidade de importações é menor. Já representantes da Argentina e Uruguai manifestaram diversas vezes que a safra brasileira deve ser menor do que a indicada pela Conab, havendo espaço para as exportações de arroz daqueles países.

ARROZ EM CASCA Comparativo de safras Brasil - Região Centro-Sul - N/NE (fev/2000)			
	Área plantada (1000ha)	Produtividade (kg/ha)	Produção (1000t)
	99/2000	99/2000	99/2000
PR	80,0	1.677	134,2
SC	134,9	6.001	809,6
RS	915,0	5.350	4.895,3
Sul	1.129,9	5.168	5.839,0
ES	7,0	2.610	18,3
MG	178,0	1.855	330,2
RJ	5,0	2.895	14,5
SP	70,0	1.690	118,3
Sudeste	260,0	1.851	481,2
GO e DF	160,0	1.770	283,2
MS	70,0	3.490	244,3
MT	600,0	2.415	1.449,0
C. Oeste	830,0	2.381	1.976,5
C. Sul	2.219,9	3.737	8.296,7
N/NE**	1.360,6	1.662	2.261,3
Brasil	3.580,5	2.949	10.558,0

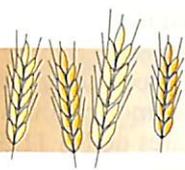
Obs.: *Estimativa / **Fonte: Conab / Fonte: DERAL/CEPA/MATER

RANCHO CENTAURUS



Venda permanente de machos e fêmeas MARCHIGIANA P.O. - Fone/fax: (51) 233 1822

TRIGO



Indústrias tiveram faturamento de R\$ 3 bi em 99

O histórico recente da demanda brasileira de trigo mostra um comportamento distinto na relação câmbio/importações. Após a desvalorização cambial, as importações de trigo em grão cresceram, causa da moagem interna.

Para melhor entendimento da questão, é interessante uma explanação de natureza econômica. A moeda desempenha papel fundamental nas transações econômicas, por ser reserva de valor e meio de pagamento. A paridade de uma determinada moeda nacional, em relação ao meio de pagamento internacional, usualmente o dólar, determina diferente dinâmica às transações. Mudanças abruptas no poder de compra de uma moeda podem alterar o balanço de pagamentos, colaborando com déficits ou superávits de acordo com a direção na mudança em questão.

Se no caso brasileiro a impressão que se teve com a desvalorização ocorrida em janeiro de 1999 foi de que as importações de trigo diminuiriam em virtude do encarecimento relativo nas compras externas, sabe-se que o que ocorreu foi o contrário. Uma especificidade importante deve ser considerada: produtos cuja oferta interna seja insuficiente para cobrir a demanda e que o consumo de seus derivados seja razoavelmente constante apresentarão incremento nas importações de forma inversamente proporcional aos valores agregados que eles representam. Ou seja, as importações de trigo no Brasil cresceram após a desvalorização devido à oferta interna escassa e pela dificuldade em se importar produto com um grau maior de refinamento, como a farinha de trigo e demais produtos industrializados à base do trigo.

Isso explica o salto dado pelo consumo interno entre o ano de 1998 e 1999. Naquele período, mesmo considerando o aumento na participação do trigo nas rações, em virtude da má qualidade apresentada pelo produto em algumas regiões, o incremento na demanda por trigo ocor-

reu às custas da queda na importação de farinha. A resposta da produção nacional foi imediata, com alguns moinhos brasileiros aumentando a capacidade de moagem. Números da Associação Brasileira das Indústrias de Trigo (Abitrigo) indicam um faturamento industrial em 1999 de R\$ 3 bilhões. Nada mau para um ano de aperto econômico. O reverso da moeda fica por conta da queda no consumo industrial argentino. No ano comercial 98/99 a moagem ficou em 3.964 mil toneladas contra as 4.630 mil toneladas em 97/98.

Como o consumo de trigo é muito relacionado à renda, para este ano, acredita-se em um incremento por conta de uma melhora hipotética nos indicadores econômicos, esperado por profissionais do setor entre 4% e 5%. Contudo, uma melhora expressiva no consumo só é possível pela ampliação real do mercado consumidor, com crescimento econômico e distribuição de renda.

A limitada produção interna faz com que o País recorra ao trigo estrangeiro para suprir sua demanda. A necessidade de importações gira em torno de 6.800-7.000 mil toneladas. Diante de tal disparate, o governo mostra interesse em estimular a produção de trigo no País, reduzindo a necessidade de importações.

Para o próximo ano comercial (2000/2001), que iniciará no segundo semestre, o consumo de trigo deverá ficar em 9.250 mil toneladas, sendo 9.000 mil toneladas para farinha e 250 mil toneladas para ração.

SOJA



Modestas exportações em 2000

A exemplo do que já ocorreu durante o ano que passou, a expectativa inicial aponta para um desempenho novamente fraco para as exportações do complexo soja brasileiro no ano 2000. Na previsão de analistas, teremos uma receita total em torno de US\$ 3.725 milhões, levemente superior ao resultado alcançado em 1999, mas muito inferior à média normal ou mesmo ao recorde ob-

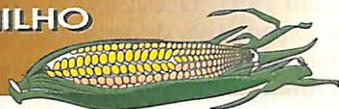
tido em 1997. Dessa forma, considerando a expectativa de recuperação das exportações totais do País, a participação do complexo soja na pauta de exportação tem grandes chances de voltar a cair este ano, do mesmo modo do que já foi observado nas últimas três temporadas.

Os números apenas modestos para a receita do complexo soja do Brasil deste ano estão relacionados principalmente com a falta de perspectiva para os volumes a serem embarcados, considerando a redução de safra e o aumento da competição com os EUA no grão, e com a Argentina no farelo e óleo. Embora sejam números apenas iniciais e sujeitos a alterações durante o período, principalmente dependendo dos humores do mercado internacional, a sinalização é de apenas 20.200 mil toneladas. A princípio, a tendência é de que o mercado interno seja mais uma vez fortalecido em relação às vendas externas.

Por enquanto, a formatação parcial das exportações desta nova safra ainda não está bem-definida, posto que os comparativos com o ano anterior foram fortemente distorcidos pela desvalorização do real. Pelos números de registros de exportação, temos um ritmo bem mais lento nos compromissos da soja em grão e do óleo de soja e mais acelerado no farelo. Mas talvez esses números já indiquem uma tendência efetiva, considerando que é justamente no farelo onde a procura externa começa a refletir a recuperação econômica da Ásia. No grão, há a pressão pelos grandes estoques nos EUA e no óleo, o aumento da produção de outros óleos vegetais.

A primeira montagem do cenário das exportações brasileiras do complexo soja para o ano 2000 revela poucas modificações em relação à modesta realidade observada durante 1999. Mais uma vez, estamos considerando a expectativa de que os volumes totais de embarques de soja, farelo e óleo sejam reduzidos, e a compensação vinda de alguma melhora prevista para os preços médios de soja e farelo não seria suficiente para evitar que a participação na pauta das exportações totais do País voltassem a cair. É evidente que os números são apenas iniciais e que muita coisa pode mudar durante o ano, especialmente pelo processo instalado de recuperação da economia mundial, que pode modificar o apetite dos consumidores asiáticos.

MILHO



Atenções voltadas para safra argentina

O mercado de milho entrou no mês de março no período de concentração da colheita em toda a região Centro-Sul. Preocupada com a oferta ao longo do ano de 1999, em meio aos temores de desabastecimento, boa parte dos consumidores nacionais buscou uma formação de estoques preventiva no período.

O sentido desta formação de estoques preventiva se deve ao quadro para este ano, não-somente no que diz respeito ao abastecimento, mas também no perfil mais especulativo do vendedor de milho, o qual tem expectativas bem claras sobre a possibilidade de preços mais altos. E dentro destas expectativas, particularmente por parte do produtor nacional, é onde o setor consumidor terá que buscar alternativas de consumo, tanto em produtos substitutos como nas importações. No momento em que é avaliada a necessidade de importações de milho para este ano em 2,2 milhões de toneladas, passa a se observar de forma mais clara os fatores externos, os quais estão concentrados na entrada da safra Argentina e no plantio da safra norte-americana.

Embora alguns produtores manifestassem um maior interesse de venda de milho em março, até mesmo em função da colheita da soja, que tem a preferência de

armazenagem e de logística, alguns agricultores mostraram uma postura de retenção. O objetivo, nestes casos, esteve ligado à expectativa de preços mais altos do milho adiante e/ou para o próprio consumo na propriedade.

Quanto à tendência, a comercialização do milho de abril a junho deve marcar o período em que o mercado definirá a sua postura para o ano e no qual os parâmetros e atitudes de vendedores e consumidores ficarão mais claros. Trata-se de um período com forte concentração de colheita de soja, com logística toda voltada para a comercialização da oleaginosa, alta dos fretes, secadores lotados e dificuldade para um fluxo normal de comercialização no milho. No mínimo, é um período onde os preços CIF (custo-seguro-frete) estarão mais altos devido à correção dos fretes.

Neste ponto, os consumidores deverão já estar postados com alguma condição de estoque, tendo em vista que será o primeiro movimento especulativo do ano, no qual os preços do milho poderão já retomar o sentido da alta, seja pelos custos de logística, seja pela retenção do produtor e cooperativas. Depois de ter manifestado um maior interesse de venda em março, a partir deste momento o produtor fará caixa com a soja e não es-

tará disposto a negociar facilmente o seu milho.

Os preços no período abril-junho poderão se mostrar mais firmes. Talvez para patamares de R\$ 11,50 a 13,00 a saca de 60 quilos no Paraná, R\$ 12,50/13,00 no Rio Grande do Sul, R\$ 13,00 a 15,00 em São Paulo, R\$ 11,00/12,00 no Centro-Oeste e R\$ 12,00/13,00 no Triângulo Mineiro.

No entanto, nestes níveis nas cotações a atenção começará a voltar-se para as importações. Estaremos em período de plena colheita na Argentina, com disponibilidade de nove milhões de toneladas para exportação e onde os grandes consumidores do Sul, pelo menos, deverão começar a decidir pelas importações. Ou seja, se os preços CIF do milho interno estiverem acima do custo de importação, certamente haverá uma busca razoável pelo milho argentino já neste primeiro semestre. E seria interessante para uma maior tranquilidade no abastecimento interno que este quadro de importações ocorresse o mais cedo possível, para que o volume de 2,2 milhões previsto para este ano fosse diluído ao longo do período e não se concentre a partir de setembro, quando problemas maiores de abastecimento podem ocorrer.

SITUAÇÃO DA COLHEITA - SAFRA 99/2000 - BRASIL (em %)



AGROSHOP

O catálogo de compras do homem do campo

Equipamentos para cerca elétrica, tatuadeiras, seringas, mochadores, livros, softwares rurais, vídeos e muito mais.

SOLICITE JÁ SEU AGROSHOP INTEIRAMENTE GRÁTIS

LIGUE 51 233 1822

ALGODÃO



Demanda firme para abril

O início do mês de março foi de calma para o algodão em pluma. Produtores e indústrias optaram por manter ritmo lento nas negociações, com um pouco mais de movimentação em torno da venda futura de produto safra nova. Negócios registrados com algodão no disponível ficaram no patamar de R\$ 33,06/@ (R\$ 1,00 libra-peso), produto padrão, CIF-São Paulo sem ICMS com oito dias de prazo para pagamento. A comercialização tende a ser mais expressiva em abril, quando o mercado passa a dispor de maiores volumes com a entrada efetiva da safra. Parcela significativa da produção do sul do Mato Grosso do Sul, do Paraná e de São Paulo, por exemplo, já tem destino certo. Indústrias do Paraná e de São Paulo, que têm demanda firme para a confecção de produtos têxteis com vistas à entrada da próxima estação, optaram por entrar no mercado e já garantiram abastecimento para o período.

Outro fato importante de mercado é o da menor oferta proveniente da Argentina. As lavouras argentinas apresentaram melhores condições devido ao clima favorável mas, mesmo assim, a produtividade de muitas regiões já está comprometida. A safra argentina ganhou destaque no quadro de oferta e demanda do Mercosul com a entrada de forte volume de Chaco e Santiago del Estero a preços mais baixos e em períodos de dólar bastante próximo à linha do real. Mas este ano, a oferta argentina está limitada a algodão de qualidade inferior e de safras antigas. Desta forma, a demanda brasileira, que apresenta-se mais firme para este ano, deverá aumentar a sua migração para a África Francesa. No ano comercial 98/99, houve nítido movimento de aumento de consumo de algodão africano em detrimento de outras origens, principalmente no segundo semestre, quando as cotações internacionais despencaram. O mercado está sem dados concretos para o real tamanho dos estragos da contaminação no algodão africano, mas isso pode influenciar o mercado

interno brasileiro a partir do segundo semestre, obrigando a importação de algodão americano por parte de indústrias localizadas no Nordeste.

No mercado externo, as cotações do contrato de março, que no início do ano mantinham patamar de US\$ 49,00 cents/libra-peso na Bolsa de Nova Iorque, saltaram para US\$ 61,50 cents/libra-peso, numa alta de 25% em três meses. O mercado internacional encontra suporte nos altos preços do petróleo, insumo básico da produção de fios sintéticos substitutos do algodão, mas principalmente no próprio quadro de oferta e demanda.

SUÍNOS



Consumo em crescimento

A carne suína recuou de preço no início do mês de março, decorrente da boa oferta. A arroba do suíno vivo fechou o período a R\$ 21,00 CIF frigorífico São Paulo depois de ter alcançado R\$ 25,00 na primeira quinzena de fevereiro. Outro fator que contribuiu para a retração de preço do suíno foi a queda de custo do milho a partir da entrada da safra do cereal.

Com a entrada da safra de milho as integrações do Sul do Brasil, começou-se a delinear o que seria um patamar de preços razoável aos produtores integrados. Preços praticados no início de março ficaram em R\$ 1,15/kg do suíno vivo, mas, já na segunda semana do mês, regiões produtoras integradas do sul do Brasil pagavam R\$ 1,10/kg, com nítida percepção de que os preços vão cair ainda mais.

A fraca demanda de fevereiro e março deve ser novamente verificada em abril, com previsões de um consumo um pouco melhor somente a partir de maio. Uma reação significativa de mercado fica condicionada à "safra do suíno" em julho e agosto, quando o consumo tradicionalmente cresce, estimulado pela chegada do inverno e a conseqüente queda de temperatura.

Do lado da produção, a expectativa fica por conta de um incremento nas exportações nos próximos nove meses. De janeiro a dezembro de 99 o Brasil exportou 79.756 toneladas de carne suína, vo-

lume superior às exportações de 73.023 toneladas do ano anterior. Apesar do bom desempenho o volume exportado ficou abaixo das previsões de mercado que acenava para vendas externas de 100 mil toneladas.

FEIJÃO



Expectativa de melhor qualidade

A boa oferta de feijão aliada ao consumo retraído manteve as cotações em declínio no atacado paulista durante a primeira quinzena de março. A saca de 60kg do feijão cariocinha de melhor qualidade foi cotada a R\$ 33,00 de preço máximo, quando o ano passado em igual período alcançou R\$ 75,00.

Com boa parte da produção da primeira safra comercializada a preços inferiores ao mínimo oficial, os produtores concentram expectativa na liberação de novos recursos para Aquisições do Governo Federal-AGF. O governo acenou com a possibilidade de liberação de R\$ 18,5 milhões para operações do gênero, mas, até meados de março, havia liberado R\$ 18,5 milhões. Distribuídos entre o Paraná (R\$ 7,5 milhões), Bahia (R\$ 6 milhões), Minas Gerais (R\$ 2 milhões) e Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Goiás e Distrito Federal (R\$ 1,5 milhão), os recursos possibilitaram a retirada de 303,5 mil sacas de feijão do mercado quando a proposta inicial da Conab era de retirada de 1,07 milhão de sacas.

Colhida a primeira safra, de produção nacional estimada em 1,3 milhão de toneladas pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), o mercado passa a centralizar atenções na safrinha, de colheita iniciada em meados de março. Mesmo com o clima chuvoso de fevereiro a expectativa é de um produto de melhor qualidade, o que pode se tornar um diferencial para o produtor no momento da comercialização. No Paraná, onde a área plantada com a segunda safra ficou em 93 mil hectares — 42% inferior à última safra —, a previsão é de uma produção de 114 mil toneladas. Incluindo a safra das águas, de produção estimada em 368 mil toneladas, o estado terá uma produção de feijão de 482 mil toneladas.

CARNE



Preços recuam em março

A comercialização do boi gordo segue seu caminho natural. Os preços caminharam no sentido baixista ao longo da segunda quinzena de fevereiro e culminaram com uma baixa agressiva no início de março. Mas, este fato deve ser considerado como plenamente natural para esta época do ano. Na verdade, uma situação que já deveria ter ocorrido desde janeiro, somente não constatada devido ao atraso na entrada da safra 2000 e pelo fechamento das fronteiras do mercado do Mato Grosso do Sul. Agora, o mercado entra naturalmente em um período de pico de safra, em que os preços testarão um “fundo de poço”, que sugere ser de R\$ 33,00/35,00 base São Paulo. Os preços do boi gordo confirmaram a tendência para o mês de março. A baixa acabou ocorrendo de forma natural no momento em que o volume de oferta de boi para abate cresceu em todas as regiões do País. O período de janeiro e fevereiro foi atípico para o mercado interno. Basicamente, isto ocorreu por dois fatores: a seca no segundo semestre de 1999 e a criação da zona livre de aftosa, a qual fechou as fronteiras do Mato Grosso do Sul para o mercado paulista. Os preços registrados no mercado de boi gordo em janeiro e boa parte de fevereiro devem ser considerados níveis de entressafra. Ou seja, acabamos prolongando a nossa entressafra por 30/40 dias.

Agora, estes dois parâmetros que foram utilizados como sustentação de preços para o boi ao longo do início deste ano 2000 perdem força. Em primeiro lugar, as boas chuvas das últimas semanas favoreceram uma condição razoável das pastagens e um ganho de peso rápido para o boi gordo. O boi que veio da entressafra com 13/14 arrobas conseguiu, em janeiro e fevereiro, recuperar o ritmo de engorda e entrar em março com pelo menos 16 arrobas. O fato elevou substancialmente o interesse de venda ao longo da segunda quinzena de fevereiro e março chega com o mercado plenamente vendedor e com boa oferta disponível.

Depois, a questão da “zona livre de aftosa”. Pela forma como foi adotada, repentina e rompendo canais tradicionais de distribuição, o mercado atacadista demorou um pouco para reativar novos canais de comercialização e até se reestruturar para uma mudança no perfil de negociação, passando da carne com osso para a carne desossada oriunda do MS. Como indicamos em nossas edições, o mercado teria um prazo para se readequar nesta nova formulação de comércio atacadista e, após este período, o ritmo de comercialização tenderia a retomar a normalidade mesmo com o mercado do MS fechado para a carne com osso. Chegamos a este início de março com o atacado sem problemas para comercializar a carne do MS. É claro que a lógica e o perfil do atacado mudaram. Mas, esta condição não revelou um fator sustentador de preços no médio prazo.

De fato, o mercado procurou se readequar a esta nova condição dos canais de distribuição, procurando mercados antes pouco negociados, como norte do Paraná, sul de Goiás e Triângulo Mineiro. Porém, este fechamento do mercado do MS trouxe uma baixa razoável nos preços do boi no estado. A diferença entre os preços do boi no MS e em SP normalmente ficavam em R\$ 2,00 por arroba. Atualmente, esta diferença está em quase R\$ 5,00 por arroba. A concentração da compra de boi em alguns poucos frigoríficos com desossa certamente é o fator principal da baixa, além, é claro, do fluxo trancado de boi para fora do estado. Com poucos frigoríficos desossando, no estado, e tendo uma margem de compra melhor no boi em relação ao ano passado, as condições de venda da carne desossada no mercado paulista passaram a ser também mais vantajosas devido a menor concorrência local. O MS hoje coloca carne desossada no mercado paulista a preços imbatíveis por outros estados e muito competitivos perante o produto de São Paulo.

Com isso, o atacado demorou um pouco para se reestruturar, mas agora já se mostra com fluxo bem melhor no atacado e combinando com a melhor oferta de boi para abate referente a safra 2000, a qual tem início apenas em março com atraso de 60 dias pelo menos.

Mercado procura novo patamar de safra

A questão fica resumida em qual será o piso de preços desta safra 2000. Pelo desenvolvimento do mercado, neste momento, e pelo volume de gado disponível para abril e maio, acreditamos que São Paulo testará níveis de R\$ 33,00 a 35,00 entre abril/maio. Como toda a comercialização está atrasada, teremos uma concentração maior de oferta nas próximas semanas e com um mercado atacadista, aparentemente, saturado de oferta de carnes. Note-se a superoferta de carne de frango no mercado e os preços praticados no frango vivo, os quais atingiram irrisórios R\$ 0,65 na última semana.

No Rio Grande do Sul, a situação não se mostra muito diferente, até mesmo em sua tendência. A única diferença é o atraso maior na oferta de gado pesado, devido à seca mais prolongada no estado. Há pouco boi de bom peso em algumas regiões da Fronteira e este é o fato que vem sustentando o mercado na faixa de R\$ 1,10 à vista até R\$ 1,15 a prazo. Porém, espera-se uma concentração maior de venda em maio, mesmo porque com a chegada do inverno é natural uma liquidação de ofertas de safra, onde poderemos ver o mercado também procurando um limite mínimo de preços, o qual poderá ser de R\$ 1,00/1,05 por quilo vivo.

Fonte: Safras & Mercado

BM&F - EXPECTATIVA DE PREÇOS - SAFRA 2000 - BOI GORDO -

Período	Físico Preços 1999 US\$/@	Boi Preços 2000 US\$/à vista	Câmbio Proj. 2000	Boi R\$ à vista	Boi R\$ a prazo
Julho	18,19	20,75	1,7800	36,94	37,69
Agosto	17,68	21,19	1,7850	37,82	36,60
Setembro	19,00	22,30	1,8000	40,14	40,96
Outubro	20,21	22,49	1,8000	40,48	41,31

Assine a granja

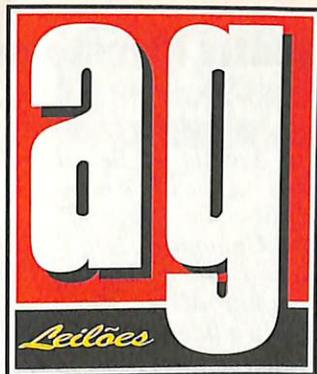
A REVISTA DO LÍDER RURAL



- ✓ A revista **A GRANJA** vem há mais de 50 anos informando o homem do campo com matérias e artigos escritos por quem mais entende do assunto. São matérias de todo o País e do exterior, com ênfase na agricultura e pecuária.
- ✓ Você precisa estar bem-informado sobre o que está acontecendo, novas técnicas, tecnologias de ponta, exemplos de pessoas/empresas bem-sucedidas no ramo.
- ✓ Tudo isso e muito mais você encontra nas páginas de **A GRANJA** mensalmente.

e receba Grátis

- ✓ A mais completa revista sobre leilões e exposições de gado e cavalos. Cobertura das principais exposições, grandes campeões e seus criadores, leilões, os recordes, as médias, agenda de leilões e feiras. Enfim, tudo o que envolve o criador de elite.



+



- ✓ Assinando **A GRANJA**, você recebe todo o ano (em setembro) o anuário **A GRANJA DO ANO**, o mais importante da agropecuária brasileira, com endereços e produtos & serviços de todas as empresas relacionadas com o agribusiness.



✓ Assine já - Ligue (051) 233-1822



Divulgação/Grandespe

A Empresa Grandespe Sementes, de Elio Starlik & Filhos Ltda., presente no mercado desde 1956, sediada em Tapera/RS, realizou nos dias 16 e 17 de março a terceira edição do Grandespe Tecno Show. O evento contou com a participação do secretário da Agricultura do Rio Grande do Sul, José Hermeto Hoffmann. Entre os palestrantes, estiveram o ex-ministro da Agricultura e atual consultor da Federação da Indústrias do Rio Grande do Sul (Fiergs), Francisco Turra; o corretor de cereais Giovani Cherini; e Maria Emilia Bottini. Nas estações experimentais foram apresentados os novos cultivares de soja: BRS-138, BRS-153, BRS-154, produzidos pela Embrapa; e CD-202, CD-204, CD-205, CD-206, CD-207, produzidas pela Coodetec (Paraná). Dentre as novidades de vari-

idades de milho desenvolvidas pela Embrapa, destacam-se a BRS-4157 (sol da manhã) e a BR-5202 (pampa), que serão produzidas e comercializadas pela Grandespe Sementes a partir deste ano. Tratam-se de milhos varietais diretamente direcionados ao pequeno produtor, com produção média de 6.000kg/ha em condições normais. Ainda foram registrados experimentos com herbicidas, fungicidas e inseticidas, bem como estática e dinâmica de máquinas e equipamentos agrícolas. A Grandespe, além da matriz em Tapera, tem filiais em Ibirubá e Colorado; postos de recebimento de grãos no interior de Ibirubá; e uma destilaria de aguardente no Salto do Jacuí. Outros detalhes poderão ser esclarecidos pelo fone (54) 385-1144, ou pelo site www.grandespe.com.br.

Agricultura na internet

O mercado disponibiliza mais um site para o setor agropecuário: é o agrosite.com.br. A novidade proporcionará negociações simples e de uma ampla gama de produtos como fertilizantes, defensivos, máquinas agrícolas, produtos veterinários e todo o tipo de artigos rurais. Também disponibilizará de um sistema de compra e venda de produtos novos

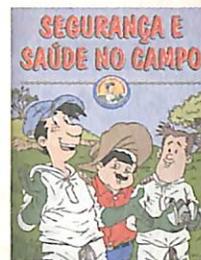
através de lances e pool de compras e, em breve, estará oferecendo parcerias e arrendamentos.



Mais segurança na lavoura

O programa 'Segurança e Saúde no Campo', que reúne as empresas DuPont, 3M e Ansell, está sendo divulgado para diversos municípios brasileiros. O objetivo principal do programa é de convencer lavradores a utilizar práticas de segurança no trato com defensivos agrícolas, incluindo a utilização de Equipamentos de Proteção Individual (EPI's). Depois de implementado, em etapa piloto, em cidades do estado de São Paulo, o programa chega a outras regiões, com realização de palestras,

sessões de treinamento e distribuição de material didático (cartilha e vídeo). A legislação brasileira



— Portaria 3067, de 12 de abril 98, do Ministério do Trabalho — determina a todo empregador rural a obrigatoriedade de fornecimento de EPI's e o treinamento para sua utilização.

Leis de armazenagem são alteradas

As propostas de alteração das leis de armazenagem e de classificação de produtos vegetais foram aprovadas pela Câmara dos Deputados. A proposta segue, agora, para o Senado, e depois para sanção do presidente Fernando Henrique Cardoso. A nova Lei de Classificação desobriga os governos federal e estadual a classifica-

rem os produtos em todas as etapas de comercialização, exceto nas compras dos estoques públicos e nos portos, aeroportos e postos de fronteiras. A classificação também poderá ser feita por entidades credenciadas pelo Ministério, mas as indústrias processadoras não podem ser, ao mesmo tempo, classificadoras.

Aventis investe pesado na cana

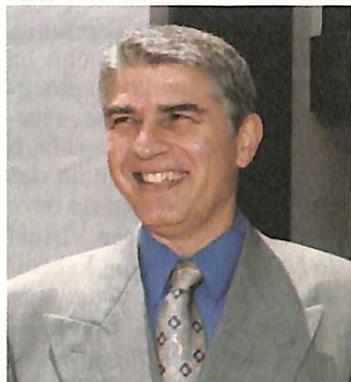
Ao adotar a cana-de-açúcar como cultura estratégica, a Aventis do Brasil inaugurou no dia 15 de março, em Ribeirão Preto/SP, uma nova Unidade de Negócios focada especialmente neste commodity. Para quem busca a liderança deste mercado, as metas estão bem traçadas: crescer 54% no segmento de defensivos agrícolas para cana. "A cultura deverá responder por US\$ 50 milhões, cerca de 12% do faturamento projetado pela companhia para este ano", estima o presidente da nova empresa (resultado da fusão entre a AgrEvo e a Rhône-Poulenc), César Rojas. Para atingir tal objetivo, a Aventis conta com uma equipe de 19 espe-

cialistas — 17 em Ribeirão Preto e os outros dois no Nordeste. O líder de vendas é o Provence, herbicida que no terceiro ano de uso consolidou sua posição. "Queremos atingir a cobertura de 700 mil hectares este ano", destaca Rojas. Aos investimentos em pesquisas e desenvolvimento em geral cabe uma fatia de 4% do faturamento total da empresa, dentre os quais também esteve incluída a inauguração em março da Unidade de Negócios, em Ribeirão Preto, direcionada a citros e demais culturas. No ano passado, a Aventis faturou no mercado interno cerca de US\$ 400 milhões e projeta para este ano um crescimento geral de 33%.

Nova aquisição

A empresa Irrigmanagment S.A. já faz parte da 'família' Valmont. Considerada a maior revendedora de equipamentos de irrigação tipo pivot central da Argentina, irá trabalhar exclusivamente com a marca Valley. Desde outubro de 99, a fábrica da Valmont, em Uberaba/MG, está se preparando para chegar a uma capacidade fabril de 90 pivot/mês. Com esta aquisição, a Valley terá domínio de mercado, investindo mais de US\$ 1.000.000 este ano para atender o mercado da América do Sul.

Gente nova na GM



Divulgação/GMB

A General Motors do Brasil está com nova diretoria. No cargo de diretor-geral de Operações Pós-Vendas está o administrador de empresas José Roberto Favarin. Uma de suas principais metas é consolidar a marca Chevrolet, reconhecida como a número um na satisfação do cliente. O novo diretor-geral da Administração da Qualidade para a América Latina, África e Oriente Médio é Yasufumi Oki. Outro reforço para quadro da empresa é Luiz Carlos Maria Lacrete (na foto), que passa a ocupar o cargo de diretor da Unidade de Negócios de Caminhões GMC e Vendas Diretas.

Festas das flores



Divulgação/Hortitec

Holambra/SP irá sediar, no mês de junho, a sétima edição da Exposição Técnica de Horticultura — Hortitec. Segundo seus organizadores a feira é destaque no setor, e tem como destaque a importância das hortaliças e flores. Uma das novidades para este ano é a ampliação das áreas destinadas à exposição, que passam a totalizar sete mil metros quadrados. Durante a Hortitec estarão

ocorrendo eventos como Encontro Brasileiro de Dirigentes de Mercado (Ibraflor); Reunião da Câmara Setorial de Flores e plantas do Estado de São Paulo; Reunião da Câmara Setorial de Hortaliças; apresentação; além da apresentação da Associação de Defesa Vegetal (Andef). Para maiores detalhes da feira o fone é (19) 3802-1724, ou pelo site www.hortitec.com.br.

Mais comunicação

U dos maiores provedores de serviços via satélite, a Telenor e a Nera — maior fabricante de terminais de comunicação via satélite — lançaram, recentemente, no Brasil, o GAN e o WorldComunicator. Trata-se do primeiro sistema pessoal de comunicação que oferece mobilidade e cobertura global de transmissão de dados em alta velocidade, utilizando a rede de satélites Inmarsat, um grupo de comunicação via satélite que atua em mais de 80 países. Com este sistema, é possível enviar arquivos carregados, como fotos e vídeos, além de transmitir e-mails, obter informações on line e realizar videoconferências.

Questão fitossanitária

Representantes do Ministério da Agricultura e da Saúde, indústrias de defensivos, de laboratórios, de ONG's e do Instituto de Defesa do Consumidor formam o grupo técnico que está discutindo tema resíduos de pesticidas. O grupo vem realizando reuniões mensais onde são discutidas ações conjuntas do governo e iniciativa privada para o controle de resíduos de defensivos em alimentos. Este controle é importante para a saúde dos consumidores e para abertura de mercados externos às exportações brasileiras e é feito segundo as normas do Codex, que define entre outras coisas, os índices máximos de aceitação de resíduos de defensivos para cada tipo de alimento.

Anote aí

DURANTE o mês de abril, a Universidade Federal de Viçosa (UFV), em Minas Gerais, estará oferecendo o curso 'O que o veterinário deve saber sobre nutrição de ruminantes'. Serão abordados assuntos como: conceitos básicos de nutrição, fibra, energia, proteína, consumo de alimento etc. Pormenores pelo fone (31) 899-1438.

NO DIA 13 de abril, a Embrapa Pecuária Sudeste, sediada em São Carlos/SP, promove um dia-de-campo sobre manejo intensivo de pastagens para gado de corte. Outros detalhes pelo fone (11) 261-5611, ou pelo e-mail: sac@cppse.embrapa.br.

A ESCOLA Superior de Agricultura 'Luiz de Queiroz', de Piracicaba/SP, realizará no dia 7 de maio, o 3º Curso de Turismo Rural. O programa do evento inclui, entre outros, a caracterização e o panorama do turismo rural, metodologia de elaboração de projetos, administração do empreendimento etc. Maiores informações pelo fone (19) 422-9197.

INFORMÁTICA Aplicada à Bovinocultura (Leite e Corte) é o título do curso que a Fundação de Estudos e Pesquisas em Agronomia, Medicina Veterinária e Zootecnia (Funep), de Jaboticabal/SP, está oferecendo no dia 6 de junho. Informações pelo fone (16) 323-1322, ramais 219, 224 e 230.

Credibilidade para análise da água

O Laboratório de Análise de Solo e Plantas (Lasp), da Embrapa Solos, do Rio de Janeiro, está entre um dos mais bem-equipados laboratórios de química analítica do Brasil. A Embrapa Solos está inscrita no programa da Universidade de Wageningen, Holanda — que faz controle de



Divulgação/Embrapa

qualidade de mais de 300 laboratórios de análise de solos e plantas de todo o mundo. O Lasp foi escolhido, recentemente, pela CEDAE e pela Universidade Federal do Rio de Janeiro para realizar análises físico-químicas em amostras de água, suspeitas de estar conta-

minadas com chumbo, por ser considerado um laboratório com total isenção e credibilidade. Adicionalmente, a Embrapa Solos coordena o Programa de Análise de Qualidade de Fertilidade (PAQLF), com 77 laboratórios de análise de solos.

Fungos monitorados

Com objetivo de reduzir perdas em lavouras, ocasionadas pela presença de fungos, o agrônomo Modesto Barreto, professor da Faculdade de Ciências Agrárias da Universidade Estadual Paulista (Unesp), campus de Jaboticabal/SP, desenvolveu um sistema que possibilita a previsão de ocorrência de doenças em plantas. O sistema funciona vinculado a uma estação meteorológica instalada dentro da lavoura. Assim, enquanto a estação mede a condição climática do momento — temperatura e umidade relativa do ar —, o sistema vai prevendo qual o tipo de fungo que pode atacar a plantação, diante daquela situação. Para cada doença de planta correspondem uma temperatura e uma umidade, que propiciam o seu desenvolvimento. Um exemplo disso é a “requeima”, doença que ocorre em épocas de baixa temperatura e alta umidade, muito temida pelos agricultores pela rapidez com que evolui e destrói a plantação. “Com os dados fornecidos pelo sistema e pela estação meteorológica, posso prevenir o agricultor se há ou não necessidade de pulverização com fungicidas, principais herbicidas utilizados”, completa Barreto.

Salve, salve a ema!

A ema — ave característica da América do Sul — pode sair da lista de animais ameaçados de extinção. A Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia (FMVZ), da Universidade de São Paulo (USP), está realizando um estudo de inseminação artificial em emas. Este estudo visa não só a preservação de espécies, como também uma futura utilização para pecuária alternativa. As chances de sucesso são grandes, pois a ema pertence ao mesmo grupo que o avestruz e o emu, cuja carne já é amplamente consumida na Europa e nos Estados Unidos, respectivamente.



Esta é mais vitaminada

Lançada, recentemente, a variedade de cenoura com 35% a mais de vitamina A. É a alvorada, cultivar desenvolvida pela Embrapa Hortaliça, sediada em Brasília, que surge como mais uma alternativa de renda para pequenos agricultores do Centro-Sul, responsáveis por 60% da produção nacional. Até o final do ano, a Embrapa disponibilizará se-

Tecnologia de última geração

A empresa Caterpillar do Brasil está implantando um sistema pioneiro para monitorar o nível de ruído nos tratores. O projeto foi desenvolvido pela Brüel & Kjaer, juntamente com o Centro de Tecnologia da Caterpillar, nos Estados Unidos. O equipamento já está sendo utilizado para realizar testes nos produtos fabricados pela empresa, atendendo os requisitos exigidos nos mercados europeu e americano e, futuramente, no Mercosul. O sistema permite que uma única pessoa conduza o teste, utilizando um *lap top* para transmissão dos dados ao computador central. Durante o teste são monitorados os ruídos do ambiente e da máquina, a temperatura e a velocidade do vento.

Diagnóstico virtual

A Embrapa Informática Agropecuária, com sede em Campinas/SP, colocou na internet um sistema gratuito de diagnóstico de doenças do milho. Antes de acessar o endereço www.cnptia.embrapa.br, o produtor deve observar a aparência das plantas doentes. Na página, o usuário deve clicar pela ordem em: “Diagnose Virtual — Doenças do Milho”, “Sistema Especialista para Diagnóstico de Doenças do Milho” e “Consulta”. Nessa última janela, o produtor terá acesso a uma questão sobre os sistemas das plantas. Por meio de fotos, o sistema pede para que o produtor marque a que mais se assemelha aos pés de milho de sua plantação atacados por pragas. Analisando as respostas dadas, o sistema indica o nome da doença. Este projeto foi desenvolvido em parceria com a Embrapa Milho e Sorgo, de Sete Lagoas/MG.

Fonte: EBN

mentes do cultivar para as companhias interessadas em distribuí-las no mercado. Segundo a Embrapa, em um ano, o consumidor poderá ter a cenoura à mesa. A expectativa é a de que ela conquiste 10% do mercado a partir do ano que vem.



■ Carreta-tanque especial

A empresa Mepel apresenta a carreta-tanque especial para combate a incêndio com bomba 4" e capacidade de carga 60m³ por hora. Equipada com duas plataformas, uma do canhão monitor de três posições, atingindo a uma distância de até 40 metros, e a outra com mangueira de 1,5" com bico regulável na ponta para dissipar focos de fogo remanentes. Outras vantagens: duas válvulas de alívio que possibilita maior economia de água no momento do combate ao incêndio; mangueira de carga 4"



com 5,5 metros; uma roda de estepe fixa no suporte; e pintura interna do tanque anticorrosivo. Mepel, Rua Fiorelo Piazzeta, 327, CEP 99930-000, Estação/RS, fone (54) 337-1414.

■ Semente mais sadia



Divulgação/Sementes CRA

Para acabar com um dos sérios problemas que atacam a armazenagem de grãos: os insetos, a Sementes CRA está lançando a semente de aveia-preta tratada. É o Insecto, um pó utilizado diretamente na semente, que absorve a camada protetora de cera que recobre o corpo dos insetos. Isto provoca a perda de água com conseqüente desidratação e morte das pragas entre 2 a 14 dias após exposição, agindo somente sobre os indivíduos adultos e larvas. O Insecto é um produto natural, orgânico, não tem cheiro, não mancha e apresenta alto grau de eficiência no controle de insetos em produtos armazenados secos. Central Rio-grandense de Agroinsumos - CRA, Estrada Arrozeira, 90, CEP 92990-000, Eldorado do Sul/RS, fone (51) 481-3377, ou disCRA: 800-4159.

■ Produto com nova embalagem

Nova embalagem e uma cânula que possibilita dois tipos de aplicação são as novidades da Schering-Plough Veterinária para seu produto antimastítico Gentocin* Mastite. As duas apresentações de Gentocin — 150 e 250mg — passam a contar com uma cânula que permite duas maneiras de aplicar o produto, de acordo com a preferência do veterinário: inserção tradicional e a inserção parcial da cânula. O Gentocin* Mastite 150mg, em sua embalagem branca, é ideal para o tratamento de animais de pequena e média produtividade. O Gentocin* Mastite 250mg, em embalagem amarela, é indicado para animais de alta produtividade e casos de recidivas de tratamento com outros produtos. Indústria Química e Farmacêutica Schering-Plough S.A., Rua Alexandre Dumas, 2220, 8º andar, CEP 04717-004, fone (11) 5181-7005, ou Central de Atendimento 0800-117788.



Divulgação/Schering-Plough

■ Novo antiparasitário

A Virbac do Brasil — multinacional francesa especializada em saúde animal — está lançando o Ricoplus, um antiparasitário interno de amplo espectro. O produto — formulado com 15% de sulfóxido de albendazole — atinge os parasitas em todos os estágios: elimina as larvas e formas imaturas dos parasitas, diminuindo a infestação das pastagens e retarda a recontaminação dos animais. O Ricoplus ainda combate a cisticercose bovina e é comercializado em frascos de 250 e 500ml, adaptáveis ao tamanho do rebanho. Virbac do Brasil, Av. Engenheiro Eusébio Stevaux, 1368, CEP 04969-000, São Paulo/SP, fone (11) 521-7009.



Divulgação/Russo

■ Tecnologia para a agricultura



Divulgação/Valtra

A nova linha de tratores Valtra Valmet já está no mercado. É linha pesada 'Nova Geração'. Os novos modelos — com motores Valmet de 125 a 170cv e tração 4x4 — têm menor nível de ruído com torque máximo constante, na faixa de rotação normal de trabalho. Os equipamentos possuem sistema hidráulico que aceita até quatro válvulas de dupla ação de destrave automático e coletor de óleo (ecológico). Além disso, o novo conjunto de transmissão tem maior facilidade de acionamento da TDP, maior vida útil, radiador de óleo mais eficiente, acionamento da tração dianteira e pedal de bloqueios separados da plataforma. Valtra do Brasil S.A., Rua Capitão Francisco do Brasil, 695, caixa postal 2552, CEP 08740-300, fone (11) 470-2119, Mogi das Cruzes/SP.

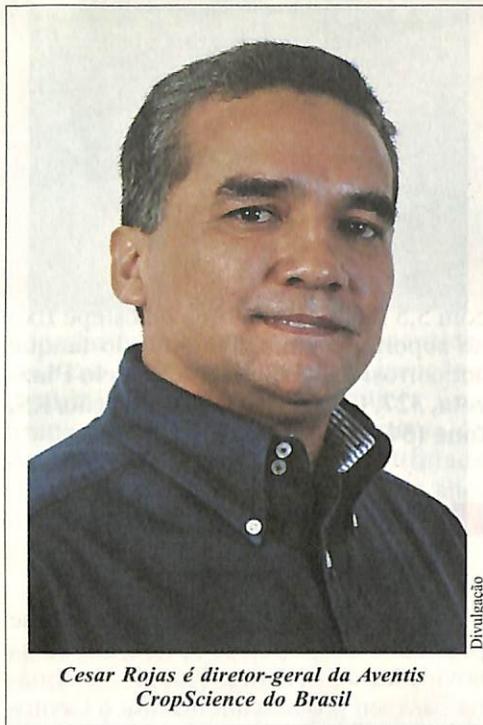
Somando esforços no agribusiness

Avalanche de fusões, que desde há alguns anos vêm acontecendo em todos os segmentos de negócios mundo afora, é uma tendência que veio para ficar. É inegável que, cada vez mais, as empresas necessitam de altos investimentos para obter a competitividade necessária e evoluírem. E esses recursos nem sempre estão disponíveis no mercado financeiro, ou nem sempre o mercado financeiro, através de seus investidores, está disposto a alocar recursos em uma empresa que, por mais que cresça, jamais atingirá o topo. Por isso vemos tantas fusões em mercados desde os mais tradicionais como o automobilístico, passando pelos mais ortodoxos como o financeiro até chegarmos aos novos negócios como o de telecomunicações, mídia interativa e até o de entretenimento.

No caso da Aventis, por exemplo, resultado da fusão entre a francesa Rhône-Poulenc e a alemã Hoechst, toda a cadeia — direta e indiretamente envolvida —, passando pelas pessoas que nela trabalham e, principalmente, nossos clientes, acabaram obtendo melhorias e benefícios com a união. A Aventis atua no segmento das ciências da vida.

Na verdade, as ciências da vida estão por trás de grande parte do que acontece no desenvolvimento de novas pesquisas contra doenças e pragas, cujos resultados propiciem melhoria na saúde humana, animal e produção agrícola segura e eficaz. Assim, nesta nova empresa, a expressão ciências da vida refere-se aos negócios desenvolvidos nas áreas farmacêutica, agrícola e veterinária.

A Aventis, palavra nova adotada por ser de fácil pronúncia em diferentes idiomas, também nasceu líder mundial nestes segmentos. Com presença em mais de 150 países, ela possui duas frentes de atuação: a Aventis Pharma e a Aventis CropScience. Juntas, as empresas que formam este novo grupo serão responsáveis por um faturamento de US\$ 23,5 bilhões neste ano e empregam 90 mil



Cesar Rojas é diretor-geral da Aventis CropScience do Brasil

pessoas. O braço agrícola, a Aventis CropScience, terá um faturamento de US\$ 6,3 bilhões e 16 mil empregados. No Brasil ela também nasce líder no segmento de defensivos agrícolas. Com um *market-share* de 16%, a nova empresa projeta um faturamento de US\$ 400 milhões para este ano.

No Brasil a Aventis CropScience possui duas fábricas, uma estação agrícola experimental e 11 unidades de negócios em regiões estratégicas e nasce com um portfólio invejável de produtos que atendem as necessidades das nossas principais culturas agrícolas. As fábricas estão localizadas em Portão/RS, e em Suzano, SP. A empresa possui ainda centros de pesquisa localizados nos EUA, Bélgica, Grã-Bretanha, França, Alemanha e Japão.

Acima discorri sobre as dificuldades de se obter cada vez mais e mais recursos para investir. Agora esclareço que um dos segmentos onde os investimentos são extremamente pesados é o das ciências da vida. Por isso, a criação de um grande grupo como a Aventis torna-

se, mais que necessário, uma exigência pois, cada vez mais, os investimentos em pesquisa e desenvolvimento (P&D), que dão condições de as empresas inovarem e oferecerem produtos com maior valor agregado, ficam maiores.

A única maneira de uma empresa obter perenidade e poder gerar mais recursos para investir em P&D é somando forças. Esses fatores, aliados à globalização, foram os responsáveis pelas grandes fusões, inclusive a que gerou a Aventis que terá o maior orçamento em P&D da história do setor: 15% do faturamento total. Portanto, não estranhem se, no curto para o médio prazo, outras movimentações visando mais fusões ou aquisições entre as *top ten* do setor venham a ocorrer.

Para o distribuidor dos produtos de uma empresa como a Aventis, bem como para o agricultor, a fusão foi benéfica. O distribuidor viu concentrar um volume maior de produtos nas mãos de um único produtor, e isso lhe dá maior garantia de reposição, agilidade de atendimento e condições melhores de negociação. Para o agricultor a chance de ter à disposição, cada vez mais, produtos performantes e de última geração que melhoram o desempenho e a qualidade de sua produção é uma vantagem pois, consequentemente, isso resulta em mais lucros e menos riscos. Para o consumidor, além da abundância com qualidade, o grande diferencial é poder consumir produtos tratados com o que há de mais sério, seguro e avançado no mundo.

Por todos esse motivos, e para gerar essa sinergia que faz prevalecer a qualidade de vida e a produtividade, pode-se afirmar que a chamada onda de fusões é uma moda que veio para ficar. No mundo de hoje, onde as quebras das barreiras de tempo e lugar estão cada vez mais instantâneas, a luta pela competitividade e a obrigatoriedade de fornecer novas tecnologias aplicadas a todos os segmentos que visam o benefício da humanidade, obrigam as empresas a investir. E para isso, elas precisam somar forças. 

Em 1965, saía da unidade da SLC em Horizontina, no Rio Grande do Sul, a 65-A, a primeira colheitadeira automotriz fabricada no Brasil. Mais do que um desafio para a SLC, foi um verdadeiro avanço para a agricultura brasileira. Hoje, a SLC - John Deere

**A SLC - John Deere
começou uma
revolução em 1965
e nunca mais parou.**

comemora este fato como um marco de seu pioneirismo e de sua constante busca por inovações que possam satisfazer cada vez mais as necessidades do produtor rural. Este é o compromisso da SLC - John Deere: estar sempre na frente oferecendo o melhor.

65-A - A PRIMEIRA COLHEITADEIRA FABRICADA NO BRASIL

35 ANOS

1965 2000

COLHENDO SUCESSO MUNDO AFORA

SLC
JOHN DEERE



**ACREDITAMOS EM OPORTUNIDADES IGUAIS
INDEPENDENTEMENTE DE RAÇA, CREDO, SEXO,
REINO, TRIBO, CLASSE, ORDEM, FAMÍLIA, GÊNERO OU ESPÉCIE.**



Os seres vivos são interdependentes. Dessa forma, sem o apoio de milhões de espécies, a sobrevivência humana não estaria garantida. Biodiversidade é o nome que se dá a essa variedade e dependência entre as espécies. E isso interessa especialmente à Monsanto. Pois nosso trabalho depende de descobertas no mundo das informações genéticas. Informações que se perdem

para sempre quando as espécies são extintas. Informações que oferecem soluções inéditas para a agricultura, a nutrição e a medicina.

Para atender uma população que está crescendo.

Em um planeta do mesmo tamanho.

MONSANTO

Alimento • Saúde • Esperança™

