

JOSÉ DIMARZIO, DIRIGENTE DO SETOR SEMENTEIRO, ALERTA: O PAÍS ESTÁ QUATRO ANOS ATRASADO NA LIBERAÇÃO DOS TRANSGÊNICOS

Vinho gaúcho, um toque de classe



A colheita mecanizada do feijão

FEVEREIRO/2001 - Nº 626 - ANO 57 - R\$ 5,50
www.agranja.com



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

a granja

A REVISTA DO
LÍDER RURAL

Expansão da fruticultura depende de investimentos em qualidade e padronização

Carne ovina está em alta e impulsiona a recuperação da ovinocultura

A FORÇA DO COOPERATIVISMO

**RECORDE DE PRODUTIVIDADE
EM PLENO CERRADO
NÃO É PARA QUALQUER UM.**

**É TRABALHO PARA
UM PRODUTOR CASE IH.**



Onde muitos vêem obstáculos, cliente Case IH vê oportunidade e desafio. E de desafio em desafio o produtor Case IH consegue excelentes índices de produtividade nos mais diversos tipos de cultura.

É para este produtor, que transforma tecnologia em resultados, que a Case IH oferece as soluções integradas, seja no plantio, cultivo ou colheita. Porque ser um exemplo de eficiência para a agroindústria, não é para qualquer um.

É para quem tem determinação, conhecimento e as soluções avançadas Case IH. Produtor avançado, produtor Case IH.

CASE IH

Soluções avançadas, soluções Case IH.

Em defesa das sementes transgênicas

A ciência não pode ter barreiras e nem ser cerceada por interesses particulares. Esse foi um dos princípios adotados pelo engenheiro agrônomo José Amauri

Dimarzio durante os quatro anos (1996/2000) em que esteve à frente da presidência da Federação Latino-Americana das Associações de Produtores de Sementes (Felas). Neto de imigrantes italianos, esse agrônomo especializado em Fitotecnia pela Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (ESALQ/USP) tem opiniões fortes quando o assunto trata das tendências do mercado sementeiro. Experiência para opinar ele tem de sobra. Prova disso são as mudanças implantadas na Felas durante a sua gestão, sendo o primeiro brasileiro a dirigir a entidade. Há 33 anos atuando diretamente no mercado agrícola, Dimarzio defende a constante atualização

dos conhecimentos e isso é o que o leva a acreditar num mercado potencial para as sementes transgênicas no Brasil. Para ele, a biotecnologia deve ser analisada estritamente a partir

do ponto de vista científico, fundamental para o avanço da agricultura na América Latina e no Caribe. Essa visão estratégica foi construída ao longo de sua vida profissional, na condição de gerente-geral para a área Sul da América Latina da multinacional Dekalb – Avicultura e Sementes, no período de 1968 a 1984, e como diretor-presidente da Braskalb Agropecuária Brasileira, entre 1984 e 1998. Ano esse em que a empresa foi adquirida pela Monsanto. A Braskalb, nas mãos de Dimarzio, foi considerada a terceira maior empresa brasileira do mercado de sementes de milho híbrido, com um faturamento anual de US\$ 25 milhões.



Divulgação

José Amauri Dimarzio, ex-presidente da Felas e vice-presidente internacional da Abrasem: temos de divulgar as informações verdadeiras e científicas sobre o assunto para que o "pânico" estabelecido por pessoas desinformadas venha a desaparecer o mais rápido possível

A Granja — Quais foram as principais decisões encaminhadas no Seminário Panamericano de Sementes, ocorrido no Uruguai?

José Amauri Dimarzio — Tivemos quatro grupos de trabalho que se reuniram para discutir a lei de proteção de cultivares, os sistemas de produção de se-

mentes, os padrões para comercialização e barreiras e plantas geneticamente modificadas. Entretanto, a decisão mais importante foi tomada após discussões no grupo de trabalho, na diretoria, no Plenário e na Assembléia Geral da Felas e transformada num manifesto público sobre as sementes das plantas modificadas

geneticamente (OGM's). Documento assinado pelos presidentes das associações de produtores de sementes de todos os países. No manifesto, os países apóiam o avanço tecnológico proporcionado pelos transgênicos. O programa do seminário contou com conferencistas/cientistas do mundo todo que apresentaram da-

dos atuais sobre o assunto, inclusive para a saúde humana. Portanto, o manifesto foi assinado com informações consistentes, muito completas e atualizadas sobre o assunto.

P — Em quais aspectos a produção de sementes geneticamente modificadas pode melhorar a vida do produtor?

R — Todo produtor deseja ter à sua disposição insumos mais fáceis de usar, redução de custos de produção, menor risco para a saúde humana e menor poluição ambiental de solo, ar e água. É exatamente essa a proposta que foi sabiamente desenvolvida pelos cientistas na soja Round-up Ready (RR)/milho RR e no caso do Bt. Posso afirmar que vivo essa situação em minha fazenda, pois, no tempo da Braskalb, acompanhei os ensaios autorizados pela CTNBio com os produtos RR e Bt e só tenho a lamentar pelo fato de que ainda não podemos usar essas sementes aqui no Brasil. Tenho lavouras irrigadas e pude constatar os benefícios que teria se as usasse. Na soja, por exemplo, é muito mais fácil e barato aplicar um só herbicida uma única vez. Atualmente,

uso três tipos de herbicidas antes e depois do plantio. Isso gera maiores custos, dificuldades de controle das ervas daninhas e, o que é pior, risco para a saúde dos trabalhadores e do meio ambiente. No milho, tenho feito até sete pulverizações com inseticidas, inclusive via pivôs, para controlar as lagartas, que acarretam um alto custo, grande poluição, além de não resolver o problema, pois ainda tenho perdas. Com o gene Bt, vi nos ensaios como as lagartas morrem e não prejudicam em nada o milho.

P — Os transgênicos têm relação direta com o fator ‘qualidade do alimento’?

R — Sim, não só agora como cada vez mais. No caso do milho, o fato de não haver ataques de lagartas nos grãos da espiga não acarretará ataque de fungos e conseqüentemente não serão produzidas as micotoxinas tão prejudiciais aos seres humanos e animais.

P — O Brasil está atrasado no uso da biotecnologia na agricultura? O que podemos fazer para sair desse retrocesso, se é que ele existe...

R — O Brasil já está quatro anos atrasado na liberação de produtos geneticamente modificados, e todos nós, produtores, consumidores e autoridades, temos de divulgar as informações verdadeiras e científicas sobre o assunto para que o “pânico” estabelecido por pessoas desinformadas venha a desaparecer o mais rápido possível. Nós, brasileiros, estamos no meio da “briga” entre os norte-americanos e os europeus, os quais possuem um poder econômico semelhante, porém culturas diferentes. Precisamos ter as nossas decisões próprias e não permitiremos mais a manipulação de decisões por quem quer que seja. É necessário divulgar mais o assunto na mídia de forma simples e objetiva para que o consumidor faça a sua decisão, não permitindo que pessoas radicais, passionais e parciais, que representem determinadas entidades, decidam por ele.

P — Não é necessário um prazo maior para conhecermos os efeitos desses grãos sobre o meio ambiente e sobre o homem?

R — Os cientistas têm desenvolvido as técnicas de transferências genéticas

através da biotecnologia, há mais de 20 anos. Já existe informação científica e prática mais que suficiente para amparar o uso sem medo desses produtos.

P — Comparando com os demais países do Mercosul, como está o Brasil quando o assunto é biotecnologia?

R — A Argentina acompanha os Estados Unidos no mesmo ritmo do lançamento de plantas transgênicas, mas o Brasil está muito atrasado e sem nenhum benefício comercial ou sanitário. Devido à importância do Brasil no cenário latino-americano, os demais países estão em “compasso de espera”, seguindo nossos passos. É lamentável que, mais uma vez, a colonização européia predomine.

P — O Brasil tem uma estrutura de pesquisa ideal para produzir uma semente transgênica segura e de qualidade, ou teremos de depender da tecnologia das multinacionais?

R — Uma vez resolvido o impasse ideológico que está impedindo a liberação legal da comercialização das sementes transgênicas do Brasil, veremos que temos ótima estrutura para pesquisa, ex-

perimentação e produção dessas sementes, seja nos órgãos oficiais como a Embrapa, seja nas empresas privadas. A verdade é que o governo brasileiro precisa dar mais apoio e investir mais nessa área, como estão fazendo o México, Cuba, a China, o Japão, etc.

P — Como está a capacitação dos sementeiros para a produção de transgênicos. Ela é realmente necessária?

R — Hoje já existem regras e tecnologias bem estabelecidas para que as empresas possam produzir essas sementes. Não é nada complicado, pois os cuidados são semelhantes para se produzir uma variedade sem misturar com outra. Entretanto, quando houver a liberação para produção, os detentores das propriedades das variedades/híbridos (germoplasma + evento transgênico) passarão toda a tecnologia de produção necessária. Os nossos técnicos têm uma boa formação profissional compatível com países do Primeiro Mundo.

P — Quanto movimentação o mercado de sementes no Brasil? A perspectiva é de ampliar esse mercado com o ingresso dos transgênicos?

R — O mercado brasileiro movimentado ao redor de US\$ 1 bilhão por ano, na venda de 1,2 milhão de toneladas de sementes. Com o ingresso de transgênicos com maior valor agregado, a quantidade poderá até diminuir devido à melhor produtividade dessas novas variedades, mas o valor de comercialização pode subir cerca de 30%, dependendo dos eventos e condições do mercado, principalmente preços de commodities.

P — Qual a participação do Brasil na produção de sementes da América Latina e a quanto ainda podemos chegar?

R — O Brasil representa cerca de 33% do valor do mercado de sementes da América Latina e 3,5% do mercado mundial. Sem dúvida nenhuma, se aumentarmos o uso de sementes melhoradas, poderemos ampliar ainda uns 50% na mesma área plantada. Existe ainda um uso considerável de grãos e de sementes piratas no plantio (sem controle genético e sanitário), o que freia o crescimento da produtividade em algumas culturas, como feijão, arroz e milho.

P — O sr. não teme que os produtores percam mercado caso haja a liberação dos transgênicos e os consumidores passem a rejeitar alguns ali-

“Os cientistas têm desenvolvido as técnicas de transferências genéticas através da biotecnologia há mais de 20 anos”

mentos? Os consumidores podem passar a exigir produtos com selo de não-transgênico. Esse é um risco provável?

R — De maneira alguma. O consumidor esclarecido quer qualidade e preço satisfatório. À medida que ele é esclarecido e constata que hoje existem 2 bilhões de pessoas consumindo produtos derivados de plantas modificadas geneticamente, sem relatos de problemas para a saúde, não persistirá nessa exigência. Creio que verificar o prazo de validade de um alimento industrializado é mais importante para a saúde!

P — **O que pesa mais nessa hora, a opinião do consumidor ou a tendência do mercado?**

R — Sem dúvida, a opinião do consumidor. Ele pode ser iludido, enganado ou manipulado por algum tempo, mas ao descobrir a verdade ele tomará a sua própria decisão. Nesse caso, ele é quem dita a tendência do mercado.

P — **Nesses quatro anos à frente da Felas, quais foram suas principais conquistas?**

R — A Felas estava, de certa forma, passando por uma 'fase de dormência' entre os anos de 1992 e 1996. Os países latino-americanos passavam por uma situação econômica difícil, com reflexos na agricultura e, por sua vez, na área de sementes. Havia uma grande desmotivação, e as associações de sementes se afastaram da entidade, deixaram de pagar contribuição financeira anual. Também não eram realizadas as reuniões da diretoria eleita em 1992, na Bahia. O quadro começou a mudar em 1996, a partir da realização do Congresso Brasileiro de Sementes, em 1996, em Gramado/RS, oportunidade em que fui indicado para a presidência da Felas. Os principais resultados alcançados foram a criação de um banco de dados, com estatísticas de produção, comercialização, exportação, importação de sementes dos países integrantes. Com essas informações e a participação dos produtores nas 'rodas de negócios', nos seminários da Felas, nós promovemos um incremento no comércio intra-regional de sementes. Também houve o aumento no número de associados. Antes, a Felas era integrada por sete países e agora são 13 representações de países e 15 associações de produtores de sementes. Além disso, promovemos o intercâmbio de experiências e informações entre os associados sobre leis de sementes, leis de proteção de cultivares, legislação fi-

tossanitária, organização de associações de sementes. Essas foram algumas de nossas realizações.

P — **O produtor brasileiro de sementes está qualificado para concorrer no mercado internacional?**

R — Do ponto de vista técnico, o sementeiro está bem e acompanha a evolução técnica internacional. Isso graças ao bom desempenho apresentado pelos nossos principais órgãos de pesquisa oficial. O produtor, quando integrado à Embrapa, por exemplo, tem toda uma segurança e retaguarda tecnológica, o que lhe permitirá competir em boas condições com o mercado internacional. Entretanto, após tantos anos vivenciando o mercado externo, vejo ainda que os nossos produtores ainda estão com atitudes muito incipientes em relação ao mercado internacional. O brasileiro, talvez por fruto de um longo período de protecionismo e mercado fechado, deixou de ser agressivo comercialmente e preocupou-se somente com o mercado interno. Por isso, houve o nosso esforço à frente da Felas para incentivar uma maior participação dos produtores de sementes nos congressos internacionais e rodadas de negócios. Precisamos investir muito mais em treinamento e capacitação em marketing, vendas e comércio exterior.

P — **Como está a lei brasileira de sementes em relação aos demais países da América Latina?**

R — Devido à boa integração entre os técnicos do Ministério da Agricultura e das entidades privadas, toda a legislação de sementes tem sido profundamente analisada e debatida. Os nossos representantes têm visitado muitos países, analisando toda a legislação existente. Podemos afirmar que estamos caminhando decisivamente dentro de parâmetros internacionais. O Brasil hoje tem todas as condições técnicas e legais para ser um grande fornecedor de sementes para os Estados Unidos e para a Europa, o que não era possível até três ou quatro anos atrás. Também nesse aspecto, a nossa passagem pela Felas trouxe uma contribuição importante.

P — **Qual o futuro da comercialização de sementes neste novo milênio?**

Quem irá se destacar nesse contexto?

R — O produtor de sementes que vai se destacar será aquele que produzir sementes transgênicas com características inovadoras, que tenha acesso ou convênios com grandes instituições de pesquisa na área de biotecnologia e que agregue ao seu cliente um sistema remunerador (custo/benefício) para a sua comercialização. O agricultor brasileiro enfrenta muitos problemas na colheita, na armazenagem e na comercialização de sua produção. Quem agregar valor ao seu negócio na fase final, que representa a lucratividade, vai levar vantagem. Portanto, o produtor de semente deve estar ligado à base, que é a pesquisa, e ao fim, que é o consumo e a comercialização da produção, fechando o ciclo e oferecendo estabilidade, segurança e remuneração aos seus clientes.

P — **Quais são seus projetos para o futuro após deixar a presidência da Felas?**

R — Continuo trabalhando com o setor sementeiro como membro do Conselho Consultivo da Associação Paulista dos Produtores de Sementes

“O Brasil hoje tem todas as condições técnicas e legais para ser um grande fornecedor de sementes para os EUA e a Europa”

(APPS) e como vice-presidente internacional da Associação Brasileira de Sementes e Mudas (Abrasem). Também represento o Brasil na Federação Internacional de Sementes (FIS) e colaboro na FUNDAG, fundação que apóia as pesquisas do Instituto Agrônomo de Campinas. Pretendo ainda dedicar um tempo maior para a minha fazenda em Goiás, onde produzo milho, soja, feijão, milho doce e tomate irrigados. Estou ainda iniciando um projeto de produção bovina integrada com cruzamento industrial e produção de gado da raça blonde d'aquitane, através da transferência de embriões. Acima de tudo, vou continuar a participar de congressos e cursos para manter-me atualizado e colaborar com o desenvolvimento do agronegócio brasileiro. Não tenho nenhuma dúvida sobre o importante papel que o Brasil irá desempenhar em um futuro próximo para o abastecimento mundial de alimentos. Acredito que o nosso país e o nosso povo estão melhorando em todos os aspectos e que teremos dias melhores pela frente. 



**EDITORA
CENTAURUS**

DIRETOR-PRESIDENTE
Hugo Hoffmann

a granja

MATRIZ
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

SUCURSAL SÃO PAULO
Praça da República, 473, 10º andar
CEP 01045-001, São Paulo/SP
fones/fax (11) 220-0488 / (11) 220-0686
e-mail: granjasp@osite.com.br
Home page: http://www.agranja.com

GERENTES EXECUTIVOS
Eduardo Hoffmann
Gustavo Hoffmann

REDAÇÃO
Editoria
Adriana Langon
Reportagem
Luciana Radicione e Paulo Mendes
Revisão
Rosana Carlessi
Colaboradores desta edição
Alexandre Ismael Elias, Cláudio Medina,
Josué Pavei, Marcos Arbex e Marcos
Sawaya Jank
Diagramação
Renato Fachel
Editoração
Jair Marmet

CIRCULAÇÃO
Amália Severo

ASSINATURA EXTERNA
Raquel Marcos

COMERCIALIZAÇÃO
São Paulo - José Geraldo Silvani Caetano
(gerente) e Rodrigo Martelletti (contato)
Porto Alegre - Patrícia Cintra Tosmann
(gerente RS/SC)

REPRESENTANTES
Rio de Janeiro - Lobato Propaganda e
Marketing Ltda., Rua Teófilo Otoni, 15/913,
Centro, CEP 20090-080, Rio de Janeiro/
RJ, fone (21) 554-8666, fax (21) 283-1661,
celular (21) 9958-2869,
e-mail: sidney.lobato@ig.com.br
Minas Gerais - José Maria Neves,
Rua Dr. Juvenal dos Santos, 222,
conj. 105, Luxemburgo, CEP 30380-530,
Belo Horizonte/MG, fone/fax (31) 3297-
8194, fone (31)3344-9100,
celular (31) 9993-0066,
e-mail: jmneves@uai.com.br
Brasília - Mídia Real Publicidade Ltda.,
SRTVS Qd. 701, bloco 1, ed. Assis
Chateaubriand, sala 715, CEP 70340-906,
Brasília/DF, fones (61) 321-0141 /
321-9784, fax (61) 223-3118 / (61) 321-
4831, e-mail: midiareal@ig.com.br

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\$ 6,00

NESTA EDIÇÃO

12 COOPERATIVISMO:
sistema gera
riquezas para o país

18 VITIVINICULTURA:
produto gaúcho
consolida
reconhecimento
internacional

**24 MÁQUINAS
AGRÍCOLAS:**
Valtra comemora
50 anos

28 OVINOS: tipo carne
conquista cada vez
mais espaço no
campo

31 FEIJÃO: as
vantagens e
dificuldades da
colheita mecanizada

34 FRUTICULTURA:
mercado externo
depende de novos
investimentos

40 REVISTA CHACRA:
o que está em pauta
na Argentina



NOSSA CAPA

*A lavoura de soja retrata bem a pujança do
setor cooperativista no agronegócio brasileiro, que
atravessa um período de mudanças para tornar-se
competitivo no século XXI*

**41 PLANTIO DIRETO
NEWS:** algumas
dicas para implantar
a tecnologia

SEÇÕES

Aconteceu	7
Aqui Está a Solução	8
Eduardo Almeida Reis	10
Pastagens	38
Agribusiness	44
Flash	47
Ciência e Tecnologia	48
Novidades no Mercado	49
Ponto de Vista	50

Luciana Radicione

A PERMANENTE RENOVAÇÃO

Renovar, renovar. Renovar sem perder o conteúdo, o rumo, a personalidade e principalmente a confiança do leitor tem sido há anos a marca registrada d'A GRANJA.

Preparar a revista para o terceiro milênio foi no decorrer de 2000 uma ação contínua.

Assim, na contabilidade de mudanças, renovações, inovações e aperfeiçoamentos, registramos:

1 - Instalação definitiva na Casa Vermelha. O Solar da Av. Getúlio Vargas, 1526, POA/RS, agora abriga todos os departamentos da matriz, onde a mais moderna tecnologia está à disposição da equipe para um trabalho de total eficiência.

O prédio anterior, vizinho, demolido, virou estacionamento para o bem-estar de todos.

2 - Em pesquisa realizada junto aos nossos leitores, detectamos que nossa pioneira seção AGRIBUSINESS, com o tempo, passava a tornar-se longa demais, uma vez que algumas informações, além de repetitivas, já haviam sido abordadas pela imprensa diária, rádio e televisão.

Ouvimos a voz de nosso público-alvo. Das cinco páginas, compactamos o AGRIBUSINESS em três. Dispensamos a antiga consultoria e fomos buscar na Bolsa de Mercadorias x Futuros - BM&F - a parceria mais qualificada para oferecer o melhor ao nosso leitor.

3 - Trocamos de editoria.

Na permanente busca de oferecer o melhor ao leitor, promovemos a repórter Adriana Langon, com passagem anterior pela Gazeta Mercantil.

A nova editora, de imediato, além de substituir algumas pessoas da redação, acrescentou ao seu projeto a implantação de títulos a cores, fato que aliás melhorou bastante o visual, dando melhores condições para a leitura.

4 - A AG Leilões também foi contemplada com uma mudança de concepção. Igualmente, a voz da pecuária de elite se fez ouvir em termos jornalísticos. Nossos leitores manifestaram o desejo de saber quem são e o que fazem os empresários vencedores do segmento que alavancam a moderna pecuária brasileira.

Desde o 2º semestre de 2000, a matéria de capa da AG Leilões é um vencedor da área. Uma inovação que tem merecido os mais efusivos aplausos.

5 - AQUI ESTÁ A SOLUÇÃO é uma seção que foi acrescida de mais uma página. Poderia ocupar a metade da revista, tal o volume de telefonemas, cartas, e-mails e fax enviados à redação.

Publicamos apenas as perguntas não repetidas nos últimos anos. As restantes, são respondidas diretamente.

Sem dúvida, essa é uma seção que mede o prestígio e o interesse d'A GRANJA como veículo de prestação de serviços, de grande penetração e simpatia.

6 - Inauguramos durante o último ano do século passado a galeria de depoimentos de personalidades de destaque no mundo do agronegócio.

O ministro da Agricultura, Marcos Vinícius Pratini de Moraes; o presidente da SRB, Luiz S. Hafers; o presidente da Farsul, Carlos Sperotto; o presidente do Simers e da SLC - John Deere, Eduardo Logemann; o secretário da Agricultura, João Carlos de Souza Meireles; e Roberto Rodrigues, professor, deram o seu honroso testemunhal, respaldando o serviço, a credibilidade e a importância d'A GRANJA como veículo de informação ao produtor rural.

7 - Novamente, a pedido do nosso mercado, no caso, assinantes, passamos a oferecer assinatura d'A GRANJA + AG Leilões + A GRANJA DO ANO pelo prazo de três anos. Assim, em função da estabilidade da moeda e da extrema confiabilidade que nosso produto merece, mais de 30% dos

assinantes preferem adquirir as revistas através dessa modalidade. Acreditamos tratar-se de um fato inédito, pois não temos notícia de nenhuma outra publicação nacional ou estrangeira que obtém tamanho sucesso mercadológico, graças, evidentemente, ao histórico de credibilidade que A GRANJA conquistou, passo a passo, durante 56 anos de ininterrupta existência.

8 - Você reparou?

A capa, agora, tem dois "colarinhos" no alto da página, permitindo mais de uma chamada. E, com o acréscimo de cor, o visual ficou melhor. As páginas azuis (depoimento) também melhoraram, com nova diagramação e nova tonalidade de cor. Fizemos o texto na edição anterior e, na pesquisa por nós levada a efeito, o escore foi de 100% de aprovação.

9 - Você reparou nesta página?

Antes tinha o fundo branco. Agora, propositalmente, dourado. Por quê? Porque, além de ter ficado tecnicamente melhor, simbolicamente significa que aqui desejamos, antes de mais nada, registrar nossa opinião que visa antes de tudo a oferecer as ferramentas da informação que tem como objetivo final a rentabilidade do negócio rural. Grande, médio ou pequeno.

10 - Lá onde está o grão, lá está A GRANJA.

Ouvindo mais uma vez a voz do leitor, fizemos alterações em nosso selo comemorativo: fica o capacete que lembra a 2ª Guerra Mundial, época do nascimento d'A GRANJA e de sua luta constante, o trabalho, o suor e a determinação. A pedido, o conteúdo do capacete muda. Em lugar do ninho com ovos, entra a terra e seu fruto, a plantinha que vai virar lavoura.

O texto também muda.

Ouvir o mercado, estar atento às mudanças, conservar o que deve ser conservado continuam sendo, hoje como ontem, os permanentes objetivos d'A GRANJA. 

Tratamento de mourões de eucalipto

“Por favor, preciso de informações sobre o tratamento de mourões de eucalipto para fazer cercas.”

Cláudia Coelho
Presidente Prudente/SP

R – Cláudia, antes de detalharmos o tratamento específico, vale darmos em linhas gerais algumas informações sobre o eucalipto. A propagação do eucalipto pelo planeta ocorre a partir de 1852, quando o botânico alemão Ferd von Mueller foi indicado pelo governo inglês para dirigir o Jardim Botânico de Melbourne, na Austrália. Da Austrália, de onde o eucalipto é nativo, Mueller espalhou a cultura para todo o mundo, tornando-a cosmopolita. No Brasil, a introdução da espécie é controversa. Há quem diga que os primeiros exemplares foram plantados em 1868, no Rio Grande do Sul, por Frederico de Albuquerque e, no Rio de Janeiro, pelo tenente Pereira da Cunha, na Quinta da Boa Vista.

No entanto, o plantio em larga escala só ocorre em 1904, pela Companhia Paulista de Vias Férreas e Fluviais, com a finalidade de produzir dormentes e lenha. Sofreu críticas de pessoas que entendiam ser o eucalipto uma árvore que provoca rachaduras nos postes e que produz uma lenha sem calorias. Na verdade, isso ocorre devido à utilização de espécies inadequadas e ao uso de árvores muito jovens. O eucalipto tem grande rendimento. No país, aos 7 anos, produz lenha; com 15 anos, algumas espécies já podem fornecer postes e dormentes e, aos 25 anos, tornam-se árvores colossais que podem ser utilizadas para tudo. No entanto, esse desempenho só acontece em países com clima semelhante ao brasileiro. Nos

Estados Unidos e no Canadá, por exemplo, é preciso o dobro de tempo.

TRATAMENTO

1. Preservando o mourão pelo processo de substituição da seiva – Este processo só pode ser aplicado à madeira roliça e verde. Baseia-se na substituição da seiva que evapora por uma solução de sais preservativos. Melhor utilizar em eucalipto e acácia-negra.

2. Preparo – Logo após o abate das árvores, cortar e descascar com cuidado, sem ferir o branco da madeira. Os nós fechados, ou não completamente fechados, da mesma forma, não devem ser removidos antes do tratamento. Furos, entalhes e outros beneficiamentos devem ser feitos após o tratamento preservativo.

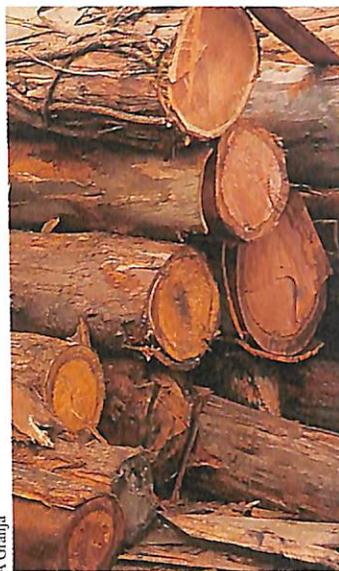
3. Mistura de sais – Uma mistura fácil de ser preparada é a seguinte: 50% de sulfato de cobre e 50% de dicromato de potássio ou sódio.

4. Local de tratamento – Deve ser bem ventilado e oferecer proteção contra a chuva.

5. Época de tratamento – Durante todo o ano, porém, como depende da evaporação da seiva, recomenda-se tratar nas estações com menor umidade relativa do ar.

6. Recipientes para o tratamento – Utilizar qualquer recipiente bem vedado como

Diâmetro médio (cm)	Quantidade
6	3
7	26
8	21
9	18
10	16
11	14
12	13
13	11
14 e 15	10
16	9
17 e 18	8
19 e 20	7



A Granja

baldes, de plástico ou ferro. Colocar os mourões de pé dentro da solução, escorados em uma parede, bem fixos em um travessão. Após a absorção de $\frac{3}{4}$ da solução, vire os mourões até a absorção total do líquido. Deixe secar durante algum tempo para fixar melhor os sais na madeira.

7. Preparando as soluções – Para cada 100 litros de solução, são dissolvidos em água, pela ordem, 1,5 kg de dicromato de potássio ou de sódio e, após, 1,5 kg de sulfato de cobre, o que resulta numa solução a 3%. O sulfato de cobre é mais bem dissolvido quando se colocar sobre o recipiente uma tela em contato com o líquido. Quando a solução ficar escura, adicionar de 6 a 10 mil de ácido sulfúrico.

8. Precauções – Todos os sais são mais ou menos tóxicos e devem ficar fora do alcance de crianças e animais. Deve-se evitar aspirá-los e o contato com a pele e os olhos. Recomenda-se o uso de roupas, botas, luvas e máscaras especiais.

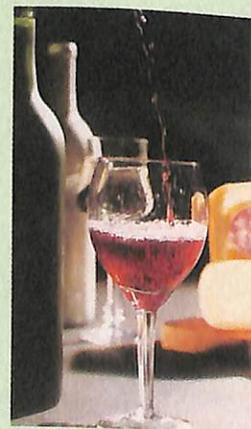
9. Tabela – A tabela indica o número de mourões que pode ser tratado com 100 litros de uma solução. Calculado para uma absorção de 16 kg de sal seco por metro cúbico de madeira tratável.

Vinhos

“Li, não lembro quando, uma reportagem sobre vinhos na revista **A Granja**, em uma de suas edições anteriores. Como fazer para adquiri-la?”

Francis Santana
iviuna@onda.com.br

R – Francis, você deu sorte pedindo esse tipo de material neste mês. O Departamento de Pesquisa da revista **A Granja** foi informado pela redação que esta edição de fevereiro traz uma reportagem justamente sobre vinho. É provável que você encontre no material publicado as informações que esteja procurando, pois trata-se de dados recentes coletados pelo repórter Cláudio Medina, que passou alguns dias no Vale dos Vinhedos, na serra gaúcha, ouvindo empresários do setor e técnicos da Embrapa Uva e Vinho. Além disso, a matéria traz dados sobre a bebida que, segundo pesquisadores, é benéfica para a saúde. Mesmo assim, caso você pretenda obter mais algumas informações, a dica é um contato com a Embrapa Uva e Vinho, Rua Livramento, 515, Bento Gonçalves, RS, CEP 95700-000. Fone (54) 451-2144. Sac@cnpuv.embrapa.br e www.cnpuv.embrapa.br



Divulgação

Interesse pelas carnes exóticas

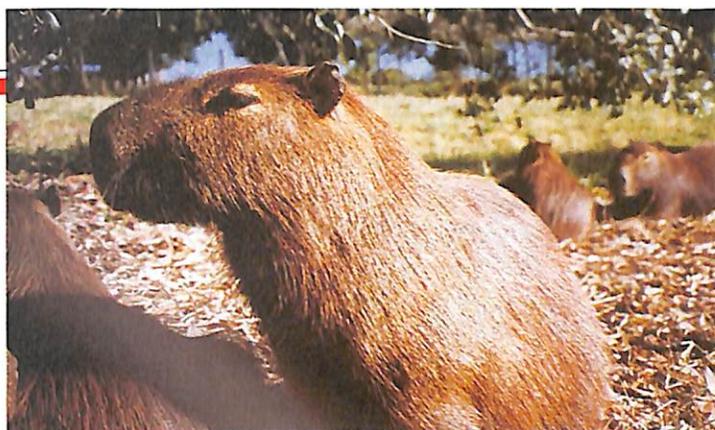
“Olá, pessoal dessa revista maravilhosa. Vocês estão de parabéns pelo trabalho, com reportagens especiais em linguagem simples, objetiva e de fácil compreensão. Em nossa família, quem assina a revista é meu marido, mas todo o mundo a lê aqui em casa. Gostaríamos de obter informações sobre carnes exóticas, como criar animais, como vender que órgão faz a fiscalização. Dentre os animais, queríamos dados sobre capivaras e aves-truzes, especialmente.”

Sheila Neuhaus
Corbélia/PR

R – Sheila, antes de mais nada, agradecemos os elogios, que repartimos com todos os nossos colegas. Em relação às suas questões, lembramos que **A Granja** tem sua pauta voltada para o agribusiness, sem deixar, é claro, de atender a outros segmentos, entre eles o de animais silvestres. Na edição de janeiro deste ano, por exemplo, você encontra uma matéria sobre pacas, que têm

se caracterizado por uma outra alternativa de negócio. Já na edição de número 619, de julho de 2000, o assunto foi capivara. Vale lembrar que estamos preparando para as próximas edições novas matérias sobre animais silvestres, pois o interesse do leitor é muito grande. Uma informação é importante para quem quiser iniciar na atividade: para um restaurante servir carnes de animais silvestres e uma casa de carnes ou supermercado vendê-la, esses devem estar registrados no Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis (Ibama) e só podem adquirir o produto de um criatório comercial que também esteja devidamente registrado no instituto.

A capivara é o animal silvestre mais criado em cativeiro atualmente, no Brasil e na América do Sul, de reprodução fácil, permitido produtividade e gerando produtos e subprodutos de qualidade e mercado produtivo. Sua alimentação é à base de forra-



A Granja

geiras e pode ser complementada com ração concentrada. Consomem todas as gramíneas, com a média de 1,15 quilos de matéria seca por dia, com rendimento de carcaça de 53%. Esse rendimento é o quanto pesa a carcaça: o animal após a retirada de couro, vísceras, patas e cabeças na linha de abate do frigorífico. Pode ser criado em consórcio com outras atividades, como piscicultura e bovinocultura no sistema extensivo. Tem rusticidade, e as fêmeas geram em torno de seis filhotes a serem abatidos por ano, totalizando a produção de 120 quilos de carcaça/matriz/ano. A maturidade sexual é atingida entre 12 e 18 meses de vida, quando o animal pesa entre 30 e 40 qui-

los. A carne é o principal produto da capivara e é recomendado por cardiologistas. Hoje, inúmeros restaurantes incluem em seus cardápios a carne de capivara.

Para mais detalhes sobre a criação de capivaras, emas, peixes exóticos e outros animais silvestres, você pode entrar em contato com o especialista Fábio de Moraes Hosken, pelo e-mail fmhosken.bh@zaz.com.br. Além disso, vale a pena solicitar o catálogo da Agrovídeo, que coloca à disposição dos interessados títulos de informações de criação de diversos animais, como javalis, catetos e queixadas, capivaras, etc. O site da Agrovídeo é www.agrovideo.com.br e o fone, (41) 335-3005.

Mais leitores querem dados sobre a criação de galinhas caipiras

“Olá para todos. Sou apaixonado pela vida rural e tenho um pequeno sítio de 33 mil metros quadrados onde comecei, recentemente, uma criação de galinhas caipiras, porém não possuo nenhuma experiência. Assim, gostaria de tirar várias dúvidas sobre o assunto. Como posso fazer isso?”

Márcio Coelho Rodrigues
Vila Velha/ES

“Venho por meio desta pedir informações sobre a criação de galinhas caipiras.”

Pedro Ferreira
pedr.metais@vol.com.br

R – Temos recebido muitos pedidos de in-

formações sobre esse tipo de ave, que tem admiradores em todo o país, principalmente pelo sabor de sua carne. De acordo com o técnico agrícola Jacir Albino, da Embrapa Suínos e Aves, de Concórdia/SC, a primeira atitude de quem pretende entrar na criação é procurar a Emater de sua cidade. A empresa, além de dados, fornece o mais importante que é a assistência técnica. A Embrapa vem desde o ano passado trabalhando em um projeto de frango colonial e galinha poedeira, sendo que na última Expointer, em Esteio/RS, o projeto de frango foi apresentado ao público. A Embrapa, inclusive,

já tem pintos à venda para os

interessados. Em Vitória/ES, os leitores interessados podem procurar a Empresa Capixaba de Pesquisa, Assistência Técnica e Extensão Rural do Estado do Espírito Santo, Emcaper/ES, Rua Afonso Sarlo, 160, bairro Bento Ferreira, Vitória/ES, fone (27) 325-3111. O endereço da Embrapa Suínos e Aves é Rodovia BR 153, km 110, Vila Tamandaré, Caixa Postal 21, CEP 89700-000, Concórdia/SC, fone (49) 442-8555. Site www.cnpsa.embrapa.com e o e-mail sac@cnpsa.embrapa.br.



A Granja

De minuanos limpos e sujos

Na ótima **AG Leilões**, ano 4, nº 42, vejo matéria sobre a Estância da Gruta e sua bela proprietária Anna Luiza Sampaio, que vacina pessoalmente e conhece cada animal de seu rebanho de 3 mil cabeças, comanda capataz e peões, percorre os campos a cavalo ou de jipe, sem descuidar do visual de quem foi modelo e capa de revista.

Na reportagem, há ligeira referência ao pai de Anna Luiza, Luiz Rafael de Oliveira Sampaio, citado como “pouco afeito às lides campeiras. Na verdade, um ‘bon vivant’ que viveu no Rio de Janeiro a maior parte de sua vida”.

Mesmo sabendo que, no Aurélio, *bon vivant* tem o significado de homem de disposição alegre, que sabe gozar a vida — objetivos de qualquer cidadão normal: viver alegremente, sabendo gozar a vida —, não creio que a definição se ajuste à figura do coronel-aviador Lulu Sampaio, com suas mais de 30.000 (trinta mil!) horas de voo. O primeiro brasileiro a fazer curso de voo por instrumentos, na Alemanha, salvo engano na década de 30.

Colega de colégio de meu pai, o coronel Lulu e seus inseparáveis amigos Antônio Eugênio Basílio e Alfredo Ellis Netto, coronel o primeiro, major-aviador esse último, foram co-responsáveis pelo fato de eu vir pelejando com agropecuária há tantos anos. A convite deles, no entusiasmo dos meus 15 anos, fui visitar a fazenda que compraram para caçar e pescar, no Pantanal do Mato Grosso, e depois exploraram como empresa agropecuária durante muitas décadas. Hospedei-me, então, na fazenda de outro colega deles e de meu pai, o engenheiro Samuel da Costa Marques, depois meu padrinho de casamento e amigo da vida inteira.

Até admito que o coronel-aviador Luiz Rafael de Oliveira Sampaio não fosse muito afeito às lides campeiras e acho que isso não é crime. Gostar, ou não gostar de bois e vacas, é direito de cada um. Junte-se o fato de que a vida

nas estâncias da fronteira, até muito recentemente, era duríssima. Passei quatro dias numa estância em Dom Pedrito, em 1970, e gostei muito. Porém, acho que não me adaptaria à vida por lá, naqueles dias de televisões nenhuma, rádios escassos, luz de gerador, banhos quase frios em clima siberiano, com o molho de um certo minuano, vento de que os gaúchos gostam muito, sobretudo quando estão longe dele.

Aquela rotina de ferra, castração, ganaseg, aparte, vacinação, everminação e tosa — entremeada de mate e papo de galpão, entra dia, sai dia, o ano inteiro, pecuarista e vaqueiros pilchados, pelegos a montões e agasalhos a mancheias, com o inevitável minuano de cortar orelhas — pode ser muito honesta como profissão, mas era muito dura e meio linear no século XX, antes das parabólicas, dos celulares e da Internet. Hoje, sei que as coisas são diferentes, mas naquele tempo eram muito duras, sobretudo quando comparadas com a vida nas capitais, então habitáveis, sem violência de espécie alguma, sem problemas de trânsito e sem o achaque onipresente das horas de flanelinhas.

Se a matéria de **AG Leilões** me serviu para matar saudades de Antoninha Berchon des Essarts Pinto Sampaio e saber notícias das três meninas do muito saudoso Lulu, deixou-me triste a constatação de que quase 50 anos se passaram desde quando visitei sua fazenda pantaneira pela primeira vez.

Sem propensão para memorialista, até porque minhas memórias não valem dez réis de mel-coado, devo anotar as mudanças incríveis sofridas pelo campo nos últimos 30 anos. Telefone, com ou sem fio, era coisa impensável. Luz elétrica dependia de gerador diesel, ou

de hidrelétrica própria. Rádios de pilhas nos traziam as notícias do mundo. E era só. Não foi no Alto Amazonas, ou no mais remoto dos municípios acreanos e rondonienses, mas nas serras do Estado do Rio, hora e meia de Copacabana, há escassos 30 anos.

Quando ouvi dizer, ainda na década de 70, que o filho de minha boa amiga Marguerite Dutilh, fazendeira em Campinas/SP, pretendia trabalhar com informatização rural, achei que era coisa de maluco. Poucos anos depois, fiz matéria sobre vacas que transportavam, nos respectivos pescoços, aparelhinhos ligados ao computador central da fazenda, que determinava quantos quilos de ração balanceada cada uma poderia comer.

Em 30 anos, pouco mais que uma geração-padrão, não se dá mais um passo numa fazenda sem esbarrar na informática, em todas as suas manifestações, desde os joguinhos idiotas até aos programas da maior complexidade e serventia.

O telefone DDD, com fio de alumínio, que festejei em 1975 como coisa do outro mundo, de há muito foi substituído pelo celular que fala de qualquer lugar da fazenda para qualquer lugar do planeta. Televisão via satélite e Internet trouxeram o mundo para nossas fazendas, mesmo perdidas nas remotas fronteiras, como vi no MT lindeiro da Bolívia. Só dois fenômenos persistem, apesar de todo o progresso que vai por aí: o pernilongo pantaneiro e o minuano pantaneiro.

Se o pernilongo, geralmente, é anofelino ou culicídeo, acabo de aprender, no citado Aurélio, que há minuano limpo, aquele de matar de frio, e o minuano sujo, acompanhado de chuva miúda e fina, extraordinariamente incômoda, que mata de frio e de raiva. ☞

*... devo anotar as mudanças
incríveis sofridas pelo campo
nos últimos 30 anos*

Colhe os mais variados tipos de
lavoura. Mas só um tipo de opinião.



**"Ela se desloca
muito fácil.
Em áreas planas
se comporta
como uma
máquina
grande,
e em coxilhas,
ainda melhor.
Uma lavoura
de arroz
requer muita
durabilidade,
e a 5650 tem
correspondido."**

Xafi Abraão Nazar Filho
Plantador de arroz e soja
Cachoeira do Sul/RS

Colheitadeiras MF3640 e MF5650.

40 ANOS
BRASIL

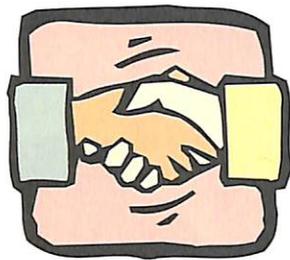
SERVIÇO DE ATENDIMENTO AO PRODUTOR
0800 7044198
LIGAÇÃO GRATUITA

Não é por acaso que as colheitadeiras MF3640 e MF5650 são as mais vendidas da história da mecanização agrícola brasileira. Elas conquistaram essa posição porque têm tudo o que você precisa para obter um bom rendimento: versatilidade para diversas colheitas, leveza que encara mesmo os terrenos mais difíceis, operação simples, baixos custos de manutenção e um valor de revenda que só possui quem há muito tempo tem a confiança do homem do campo.

Visite uma concessionária Massey Ferguson e confira as facilidades de financiamento.



MASSEY FERGUSON



Preservando sua função social, cooperativas adotam medidas para ficarem mais fortes, eficientes e competitivas.

Mostram como é possível contornar as dificuldades de um mundo globalizado, tornando-se viáveis economicamente, assim como seus cooperados

Adriana Langon

Embora os desgastes políticos e econômicos tenham atingido em cheio o cooperativismo agropecuário nas últimas décadas, resultando na quebra de muitas cooperativas, o sistema não perdeu sua força. Muito pelo contrário. Ainda é uma potência que gera riquezas para o cooperado e para o país. E não nos faltam *cases* de sucesso, de cooperativas que sobreviveram ao período de turbulência e hoje podem ser citadas como exemplos

DE MÃOS DA SUSTENTABILIDADE NA AGRICULTURA

da "identidade cooperativa para o novo milênio". Identidade buscada e exaustivamente debatida durante o Rio Cooperativo 2000, que ocorreu em dezembro último, no Rio de Janeiro/RJ, e reuniu cerca de 3 mil lideranças nacionais e internacionais (leia retranca no final da matéria).

A importância do cooperativismo brasileiro não fica apenas no discurso, pode ser muito bem retratada pelos números, dispara o presidente da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), Dejanir Dalpasquale. Segundo ele, as cooperativas agropecuárias são responsáveis por 30% do alimento produzido no país e, no caso específico do Paraná, por exemplo, esse percentual é superior a 50%. "A importância do cooperativismo não está apenas no crescimento da produção, mas também na abertura de novas fronteiras agrícolas como o Centro-Oeste", complementa.

Com base no banco de dados da OCB, hoje são 1.407 cooperativas agropecuárias no país, que geram 108.831 empregos diretos e reúnem 853.709 associados. O total de pessoas direta-

te vinculadas chegam a 962.540 e indiretamente esse número salta para 4.812.700. Estima-se que o faturamento anual dessas cooperativas fique na casa de R\$ 20 bilhões, o que significa 22% do PIB do setor.

Os números também são expressivos quando se fala em exportação. Na última década, esse item apresentou um crescimento de 30%, chegando a R\$ 858 milhões em 1999. O que na opinião do presidente da Organização das Cooperativas do Estado do Paraná (Ocepar), João Paulo Koslovski, é expressivo, mas ainda é pouco se considerado o potencial. "As restrições por parte dos países ricos na importação de produtos como açúcar, suco de laranja, carne bovina e suína, acabam dificultando uma melhor performance no comércio internacional", ataca ele. Portanto, lideranças representativas como o presidente da Aliança Cooperativa Internacional (ACI), Roberto Rodrigues, não cansam de frisar que o momento exige a busca de novas oportunidades, mas acima de tudo a definição de estratégias para crescer no mercado externo.



ADAS COM A LIDADE TURA



Recoop — Avanços que passam obrigatoriamente por uma séria reestruturação do setor, alerta o presidente da Organização das Cooperativas do Rio Grande do Sul (Ocergs), Vicente Bogo. “Essa é a nossa maior preocupação. Estamos investindo em programas e ações que permitam essa mudança de conceito. E o Programa de Revitalização das Cooperativas, o Recoop, era o começo. Porém, lamentavelmente, está um pouco atrapalhado e atrasado”, analisa. Dificuldades reconhecidas pelo próprio presidente da República, Fernando Henrique Cardoso, durante a abertura do Rio Cooperativo, garantindo que o governo federal está empenhado em resolver as dificuldades. “Como alternativa, estamos trabalhando em contrato com o BNDES para a liberação de linhas de financiamento voltadas para o desenvolvimento rural e os investimentos”, aponta como uma saída Vicente Bogo.

Quem não poupa crítica ao Recoop é o presidente da Cooperativa Tritícola de Erechim Ltda. (Cotrel), Luiz Piazzon. “O Recoop se acabou na burocracia brasileira. O setor financeiro prefere financiar



Dalpasquale ao lado do presidente FHC, na abertura do Rio Cooperativo 2000

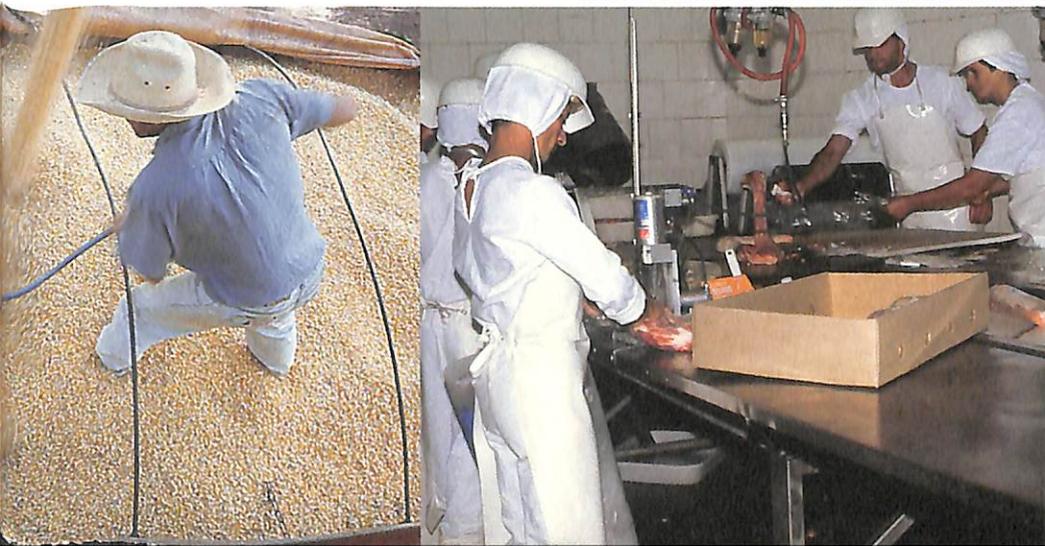
PARTICIPAÇÃO DAS COOPERATIVAS NA PRODUÇÃO AGRÍCOLA BRASILEIRA

TRIGO	62,19%
CEVADA	44,19%
AVEIA	39,21%
ALGODÃO	38,91%
SUÍNOS	31,52%
SOJA	29,40%
CAFÉ	27,97%
ALHO	22,47%
UVA	19,17%
MILHO	16,68%
ARROZ	11,36%
FEIJÃO	11,18%

atividades que não representem risco, do que cooperativas que produzem comida, alimento”, alfineta, afirmando que não tem ficado em silêncio, pois assumiu um compromisso com seus cooperados. “Eles me cobram um posicionamento”, acrescenta. A Cotrel se habilitou ao Recoop com um projeto de R\$ 56 milhões e foi contemplada, via Sicredi, em R\$ 20 milhões para o alongamento de compromissos.

O presidente da Ocepar também lamenta que o Recoop tenha se arrastado, porém admite que a implementação parcial do programa já permitiu a solução de muitos problemas, inclusive o planejamento de ações de longo prazo. Segundo Dejandir Dalpasquale, o programa está com R\$ 700 milhões concretizados – distribuídos entre refinanciamentos de dívidas, capital de giro e novos investimentos – contra os R\$ 2,2 bilhões anunciados. “Realmente, foi criada uma expectativa que frustrou o setor. O Recoop não saiu como queríamos”, critica.

Soluções — Sem ficar à espera de determinações do governo federal, muitas cooperativas já saíram na frente e ingressam neste novo milênio investindo pesado em tecnologia, profissionalismo, qualificação dos recursos humanos e dos produtos, marketing, identificação de novos mercados e processo de fusões. Ou seja, a busca permanente de soluções em direção à competitividade e à sustentabilidade da agricultura, da própria cooperativa como empresa e do seu cooperado. São justamente esses exemplos que vamos conhecer a seguir.



Durante o evento, Vicente Bogo, da Ocergs, esteve reunido com Roberto Rodrigues, da ACI

Divulgação/OCB

Divulgação/Ocergs

Fotos: A Granja

O poder do famoso açúcar União



Adriana Langon

Aloisio de Almeida, da gerência-geral de economia e relações institucionais da Coopersucar

A Cooperativa de Produtores de Cana, Açúcar e Alcool do Estado de São Paulo Ltda. (Coopersucar), São Paulo/SP, conquistou e mantém uma posição privilegiada. É a primeira colocada no ranking das cooperativas, divulgado no final do ano passado pela Fundação Getúlio Vargas/RJ. E não é para menos, o seu faturamento anual gira em torno de R\$ 3 bilhões. Um número que impressiona, mas que estrategicamente é mantido com uma certa reserva.

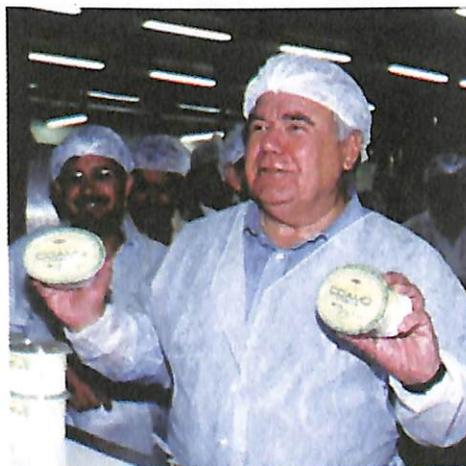
Fundada em 1959, como uma cooperativa central, em 1985 transformou-se em cooperativa singular. São 100 associados, um complexo industrial de 34 usinas de açúcar e álcool (31 em São Paulo, duas no Paraná e uma em Minas Gerais) e uma participação de 20% no mercado brasileiro de açúcar e álcool, em especial no Centro-Sul do país. Para garantir essa fatia, produziu, na safra 2000/01, 3 milhões de toneladas de açúcar e 2,23 bilhões de litros de álcool. Mesmo assim, uma produção 21% inferior ao ano anterior, lamenta Aloísio Nunes de Almeida, da gerência-geral de economia e relações institucionais. Somente com exportações, tomando como base 99/2000, a cooperativa negociou 2,5 milhões de toneladas de açúcar e na safra deverá ficar em 1,1 milhão de toneladas.

Foi em 1973 que a cooperativa entrou com toda a força no mercado interno com o açúcar mais famoso do país, o União. "E agora, sempre mantendo é claro o alto padrão de qualidade dos nossos produtos, estamos investindo na diversificação,

agregando valor ao produto e à marca", ressaltava Almeida. Nessa linha, entram o açúcar em tablete torrão, o União Premium e o álcool gel.

Mas qual o segredo para ter sucesso e estar no mercado há 90 anos? Na opinião do gerente, é o conjunto de estratégias e ações que passam pela fidelidade total do cooperado, diferenciais logísticos, diferenciais de qualidade de serviço ao cliente (24h), atendimento ao cliente em todas as necessidades, alto padrão de qualidade dos produtos (programas de estímulo ao cooperado) e garantia de escala. Uma das últimas decisões foi a venda da área de café, trabalhando com as marcas Pilão, União e Caboclo somente na parte de logística e não mais no varejo.

Coamo comemora 30 anos com chave de ouro



José Gallassini, presidente da Coamo, na inauguração da nova fábrica

Outra potência do cooperativismo brasileiro e da América Latina é, sem dúvida, a Cooperativa Agropecuária Mouraense (Coamo), de Campo Mourão/PR, respondendo hoje por 3,5% da produção nacional de grãos e 16% da safra paranaense. O volume de produção dos 17,5 mil cooperados chega a 3 milhões de toneladas ao ano de soja, milho, arroz, trigo, café e algodão. Com uma área de abrangência em 46 municípios do Paraná e de Santa Catarina, seus produtos são comercializados para 12 Estados brasileiros.

Grande parte desse reconhecimento, certamente, deve-se ao pulso forte do diretor-presidente, José Aroldo Gallassini, à frente da administração da empresa desde o seu início. "Fruto de um projeto elaborado para desenvolver a produção primária da região, a Coamo se transformou na grande força do homem do campo", reitera, com orgulho. Para ele, a receita que deu certo é feita à base de uma políti-

ca de capitalização, estabilidade administrativa, apoio incondicional dos cooperados e harmonia existente entre diretoria, cooperados e funcionários.

Entre as bandeiras da cooperativa destacam-se o desenvolvimento de projetos que visam ao aumento da produtividade, da renda do associado e a investimentos na agroindústria. A meta é encurtar o caminho para que o crescimento econômico do cooperado seja sustentável. Portanto, a ordem é apostar na diversificação dentro e fora da porteira para ganhar mercado e agregar maior valor aos produtos. Nesse contexto, a industrialização ganha muita força. Hoje, a Coamo tem duas indústrias de esmagamento de soja, refinaria de óleo de soja, destilaria de álcool, fiação de algodão, moinho de trigo e a nova fábrica de gordura vegetal e margarina, inaugurada no final do ano passado, durante as festividades comemorativas aos 30 anos. Nesse empreendimento, que possui tecnologia internacional, foram gastos R\$ 15 milhões. A produção de 60 toneladas de margarina e toneladas de gordura hidrogenada por dia deverá agregar R\$ 41 milhões à receita anual da cooperativa, que fica próxima a R\$ 1,2 bilhão.

Coopavel é Show Rural



Divo Grolli, diretor-presidente da Coopavel

O perfil de uma empresa forte e consolidada foi o alicerce para que o Show Rural Coopavel figure hoje no topo da lista dos principais eventos agropecuários do país. No período de 12 a 16 deste mês, o Centro Tecnológico Coopavel, da Cooperativa Agropecuária Cascavel Ltda., Cascavel/PR, será o palco das mais modernas e diversificadas tecnologias da agricultura brasileira. "A idéia de criarmos o evento nasceu para impulsionar o agropecuarista cooperado da Coopavel para a produtividade, através da competência e ►

Quem lida com a terra precisa ser forte.



futura

Não é por acaso que o TM95 é líder de mercado. Ele possui barras alternadamente longas e curtas e diferentes planos de rigidez no fundo do desenho, que proporcionam maior tração, estabilidade e autolimpeza. O TM95 tem também um rodar mais uniforme que elimina as vibrações e as oscilações laterais. Na hora de escolher o pneu, escolha aquele que garante mais força e produtividade. Escolha TM95 da Pirelli.

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



POTÊNCIA NÃO É NADA SEM CONTROLE.

do uso de tecnologias modernas”, explica o presidente Dilvo Grolli.

Essa empresa paranaense também comemora aniversário de três décadas. Uma gestão marcada pela eficiência na administração e na operacionalização. Uma gestão empresarial dentro de uma cooperativa, reforça o presidente, na qual, a relação com o cooperado se dá como cliente, quando ele compra na cooperativa: como fornecedor quando ele entrega seus produtos e como acionista quando participa das assembleias. “Neste novo milênio, o cooperativismo tem de ter competência nas suas estratégias, diversificar na sua linha de produção, agregar valor aos produtos, expandir sua escala de produção, tem de aprender com os grandes competidores globais e ter mentalidade aberta para a nova tecnologia em todos os sentidos, tanto para seus cooperados quanto para seus profissionais”, analisa Grolli.

A verticalização também foi adotada pela empresa. Segundo o presidente, os frigoríficos de aves, suínos, bovinos e a indústria de leite fazem parte dessa linha, através do processamento dos produtos agrícolas da região que são transformados em carne e leite, através da ração, e esses industrializados pela própria cooperativa, permitindo a comercialização do produto final. As indústrias foram responsáveis por 75% da receita, que em 2000 fechou em R\$ 327 milhões de faturamento.

Atualmente, são 3.323 cooperados, 2.161 funcionários interligados em uma empresa que tem 23 unidades situadas em 17 municípios da Região Oeste. Estrutura para receber o milho (2.083.779 – saca de 60 kg), soja (3.562.162 – saca de 60 kg), algodão, feijão (95.390 – saca de 60 kg), arroz, trigo (294.544 – saca de 60 kg), triticale, aveia e também aves, suínos, bovinos e leite. A capacidade estática de armazenagem é de 7 milhões de sacas.

Coopercentral, um exemplo de integração



José Pedroso, vice-presidente da Coopercentral

Incentivar que cada produtor rural sabia tomar suas decisões e seja um peque-

no empresário. Essa é a mensagem levada pela Cooperativa Central Oeste Catarinense (Coopercentral), com sede em Chapecó/SC, aos seus 40 mil associados e 6 mil funcionários, afirma o vice-presidente José Zeferino Pedrozo. A Coopercentral hoje é a maior cooperativa central brasileira. São 14 cooperativas filiadas singulares (um no Rio Grande do Sul, um no Paraná e o restante em Santa Catarina), que juntas alcançam um faturamento bruto de R\$ 760 milhões.

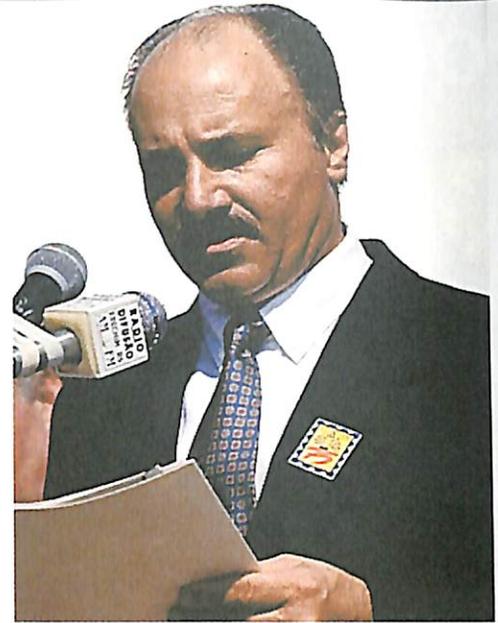
O seu forte está na agroindústria: dois abatedouros de aves, duas indústrias de aves e quatro de suínos e uma de suco de laranja e uva. O abate chega a 1,5 milhão de suínos/ano e 74 milhões de aves. Mais direcionada para a produção de carne, o carro-chefe é a reconhecida marca Aurora. “Nosso esforço é fomentar os pré-elaborados, cozidos e cortes”, revela Pedrozo. No total, já são cerca de 180 produtos diferentes das marcas Aurora (aves e suínos), Peperi (suínos) e Dellis (suco). Os principais produtos são a lingüiça toscana e os produtos semi-prontos, como churrasco, medalhões, hambúrguer, almôndega e kibe ganham cada vez maior espaço.

Além das filiais em São Paulo, Rio de Janeiro e São José do Rio Preto, a central conta com 40 distribuidoras em todo o país. Segundo Pedrozo, o principal desafio da Coopercentral é manter a qualidade consagrada pelos produtos da marca Aurora. “Por isso, a nossa mensagem de possibilitar melhores condições de competitividade aos nossos cooperados, através de ações direcionadas ao lado técnico, profissional e ao mercado, sem deixar de lado o social”, salienta.

Cotrel é sinônimo de credibilidade

Para o presidente da Cooperativa Tritícola Erechim Ltda. (Cotrel), Luiz Piazzon, com sede no município de Erechim/RS, a empresa é o retrato fiel de quem realmente gera riquezas para a região, para o Estado e para o país. “Para a Cotrel, é safra todos os dias. Trabalhamos como se tivéssemos três safras. É proibido sair grão, tem de sair o produto agregado”, reforça o dirigente, complementando que a atividade verticalizada garante matéria-prima o ano inteiro. O foco está na integração da cadeia produtiva de suínos, aves, leite e frutas.

“Não temos como não competir. Somos auto-suficientes no milho e na soja”, ressalta Piazzon. A administração é enxuta e profissional, sendo que todas as atividades são previamente planejadas e a relação com o cooperado (no total são 11



Luiz Piazzon, presidente da Cotrel

mil produtores) é o principal alicerce, acrescenta ele. Trabalhos voltados à educação e motivação do quadro social são fomentados. O faturamento bruto da cooperativa é de R\$ 339 milhões.

A Cotrel, com uma área de abrangência de 23 municípios da região do Alto Uruguai e quatro na região do Planalto Médio, tem entre sua principal produção 1,5 milhão de sacas de soja/ano, 3 milhões de sacas de milho/ano, 45 mil toneladas de suínos, 70 mil toneladas de aves e 35 milhões de litros de leite/ano. Os produtos industrializados pela própria empresa saem com as marcas Nobre, Nobreza e Da Fazenda.

Comigo, pioneirismo na industrialização



Aguilar Motta, vice-presidente, e José Walter de Lima, superintendente comercial (da esq. p/ a dir.)

A Cooperativa Mista dos Produtores Rurais do Sudoeste Goiano Ltda. (Comigo), de Rio Verde/GO, foi uma das pioneiras da industrialização do segmento soja no início da década de 80. Beneficiamento que hoje chega a 220 mil toneladas/ano. “Fechamos o ciclo da soja, com uma produção de 360 mil toneladas/ano”, comenta o vice-presidente administrativo

financeiro Aguilar Ferreira Motta. Para ele, o diferencial da empresa está na inovação, na qualidade e no atendimento.

No complexo industrial também são beneficiadas 800 mil arrobas de algodão por ano e 100 mil litros de leite/dia, entre outros produtos. A marca Comigo está presente em dois óleos de soja, no arroz, no feijão, no leite e em derivados, no milho e no sal mineral. Um dos projetos motivo de orgulho é a joint venture Dalland Comigo — um núcleo produtor de gené-

tica de suínos que fornece 25% da linha fêmeas e 75% dos machos, para o Projeto Buriti da Perdigão.

Na sua área de atuação, além de ter uma rede de supermercados, somam-se nove lojas. A cooperativa atua forte nos Estados de Minas Gerais, Goiás, Distrito Federal, Tocantins, Sul do Maranhão, Belém, Mato Grosso e São Paulo.

“Sempre tivemos uma coerência administrativa ao longo desses 25 anos”, destaca o vice-presidente. Na visão do supe-

rintendente comercial, José Walter Vilela de Lima, o bom desempenho tem como origem a base de trabalho “ser cooperativa na relação com o cooperativado” e também a questão logística. A Comigo tem cerca de 4 mil associados e um faturamento bruto de R\$ 300 milhões. Com recursos do Recoop, num total de R\$ 2,7 milhões, a cooperativa investiu na construção de um novo armazém de grãos, na cidade de Montividiu/GO, com capacidade para um milhão de sacos.

Rio Cooperativo aponta diretrizes para o século XXI



Fotos: Adriana Langon

Abertura oficial do evento contou com presenças de autoridades nacionais e internacionais

Foram seis dias de muito debate, discussões, palestras e grupos de trabalho, buscando traçar, em linhas gerais, a “Identidade Cooperativa para o novo milênio”. Cerca de 3 mil participantes nacionais e internacionais (de 70 países) circularam pelo RioCentro, no Rio de Janeiro/RJ. Mas a consagração do evento, ao lado das principais lideranças cooperativistas, foi a presença do presidente da República, Fernando Henrique Cardoso, e do ministro da Agricultura, Pratinete Moraes, entre outros políticos e representantes internacionais, na abertura oficial do evento.

As resoluções finais fazem parte da “Agenda do cooperativismo brasileiro para a 1ª década do século XXI”, documento com o aval oficial da OCB. Entre elas pode-se destacar: gestão dos interesses globais do cooperativismo brasileiro, mudança da postura gerencial da sua liderança estratégica, busca da profissionalização dos cooperantes, colaboradores e executivos e qualificação dos dirigentes eleitos; reconversão produtiva, fortalecimento do cooperativismo brasileiro e intensificação da intercooperação para ampliar a sua participação no comércio nacional e internacional; consolidação do sistema OCB; entre outros.

Pronunciamentos — Em seu discurso, FHC reco-

nheceu a importância econômica do cooperativismo na alavancagem econômica do país. Chegou a afirmar que a sua obrigação como presidente é facilitar a ação cooperativista. Mas quem realmente roubou a cena, foi aplaudido de pé pelos congressistas e citado pelos demais representantes na mesa foi o presidente da ACI, Roberto Rodrigues. Ao fazer um discurso mais intimista, destacou que é preciso transformar o sonho em realidade e fez uma alusão à música de John Lennon, *Imagine*.

Uma das palestras mais disputadas foi a do embaixador e secretário-geral da ONTAC – Organização das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento, Rubens Ricúpero. E ele não poupou críticas ao produtor, quando o assunto foi exportações. “Infelizmente, o produtor brasileiro está mais preocupado com a quantidade do que com a qualidade”, criticou, lembrando que a qualidade é exigência obrigatória no mercado internacional. Por outro lado, também considerou que o Brasil precisa investir mais em marketing. “Somente assim, exportaremos mais café e suco de laranja”, salientou.

Café — A presença do líder estadual chinês e presidente da All China Federation, Bai Lichen, na abertura oficial do evento, foi um forte demonstrativo do interesse pelo comércio do café brasileiro para a China. As primeiras negociações entre Brasil e China tiveram início em 1997.

Para fortalecer a relação comercial entre os dois países, além de liderar ações para

promover o produto brasileiro, foi criada a Agência Cooperativa Internacional Brasil/China (Acibrac) em março de 2000. Segundo o diretor executivo, Juarez Valle, a primeira etapa envolve a di-



Valle, da Acibrac: é preciso fortalecer a divulgação do cafezinho brasileiro

vulgação do “cafezinho brasileiro” em quatro cidades (Wuhan, Beijing, Shanghai e Guangzhou), com a distribuição gratuita do produto em praça pública. A perspectiva é que em três anos sejam exportadas 3,4 milhões de sacas de café. Hoje, o consumo na China fica em apenas 300 mil sacas, enquanto no Brasil esse número salta para 13 milhões de sacas/ano. Porém, antes de fortalecer as negociações, está sendo concluído um estudo sobre o impacto do cafezinho na cultura chinesa e qual o tipo e sabor preferido. ☞

*A revista A Granja viajou ao Rio Cooperativo à convite da Ocergs.



Faz qualquer animal crescer forte como um touro.



ProCálcio

Ingrediente para Alimentação Animal



Administração:
Benjamim Constant, 1175
Caçapava do Sul - RS
Fone: (55) 281-1462
Fax: (55) 281-2248

e-mail: monego@monego.com.br

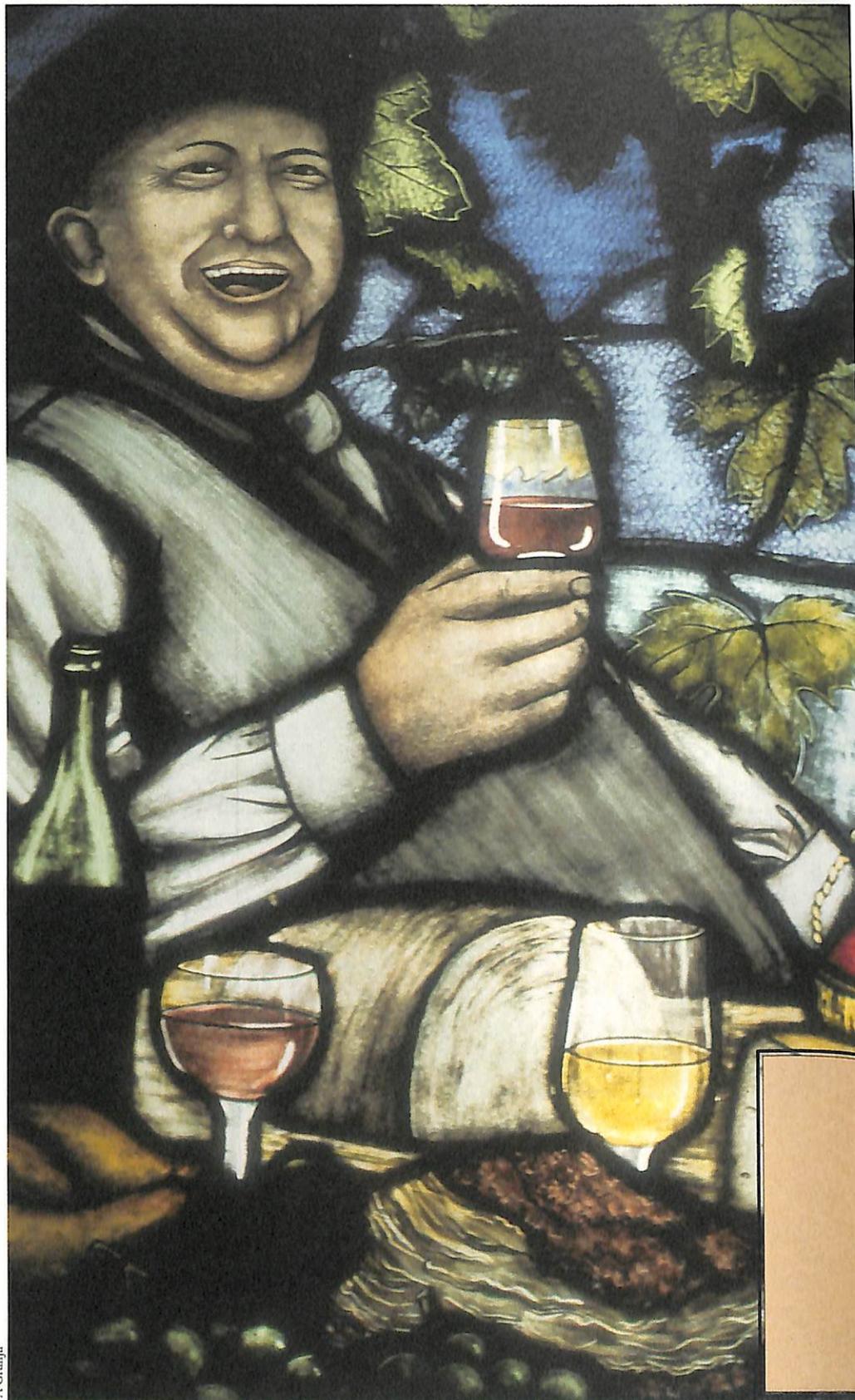
UM BRINDE À CLASSE MUNDIAL

Produto originário da região serrana, em especial do Vale dos Vinhedos/RS, conquistou reconhecimento internacional e desponta com destaque na lista dos melhores vinhos do mundo

Cláudio Medina

Bah! Mas é bom este vinho, tchê! A expressão é bem gauchesca e, no caso dos vinhos, é da mais absoluta verdade. Com a evolução industrial e com o plantio de viníferas trazidas especialmente da Europa, o vinho brasileiro – e particularmente o da serra gaúcha – deu um salto de qualidade a partir dos anos 80. Hoje, é comum encontramos nas listas dos melhores vinhos, sob o crivo de enólogos, degustadores e consumidores em geral, os nomes de vinhos elaborados no Rio Grande do Sul.

Em outubro de 1992, um inglês arregalou os olhos quando ouviu o apresentador falar em vinhos brasileiros na entrega dos prêmios do 22nd International Wine and Spirits Competition, no Guild Hall, em Londres. A Cooperativa Aurora, de Bento Gonçalves/RS, estava faturando medalhas e diplomas com três dos seus vinhos. Na categoria de vinhos secos e com safra declarada, o Marcus James Cabernet Sauvignon, safra 1988, obteve medalha e diploma de prata, perfazendo 87 pontos em 100 possíveis; o Marcus James White Zinfandel 1990 e o Chardonnay 1989 mereceram bronze, com 84,5 e 84,3 pontos respectivamente. Da competição, realizada em outubro de 1992, participaram mais de 1.300 vinhos, originários dos 20 mais importantes países produtores do mundo, como França, Espanha, Portugal, Itália, Alemanha, Estados Unidos,



A Granja

DO VINHO GAÚCHO

África do Sul, Austrália, Nova Zelândia, Argentina e outros. Hoje, vinícolas conhecidas como Aurora, Valduga e Miolo, por exemplo, colecionam prêmios internacionais. Assim, como a Vinícola Cordelier e a Vinícola Marson.

Em janeiro, será publicado um catálogo, classificando os vinhos nacionais elaborado sob os critérios de um grupo formado pelos maiores especialistas em vinho do Brasil. O guia é composto na sua quase totalidade por vinhos elaborados no Rio Grande do Sul.

É providencial que isso ocorra, porque o consumo de vinho no Brasil é insignificante, ainda mais quando se compara o consumo per capita/ano com o da Argentina, por exemplo. Perdemos de goleada. Enquanto o consumo brasileiro não passa de 2,0 litros per capita/ano, o argentino chega a 50 litros. Não se trata de preço, mas de hábito, como observa o argentino-garibaldense Adolfo Alberto Lona, diretor da Vinícola De Lantier, do grupo Bacardi-Martini. "Se cada brasileiro ingerisse um copo de vinho por dia, já igualaríamos o nosso consumo ao da Argentina, a um custo de R\$ 1,5. Precisamos 'criar o hábito' de consumir vinho."

Qualidade assegurada

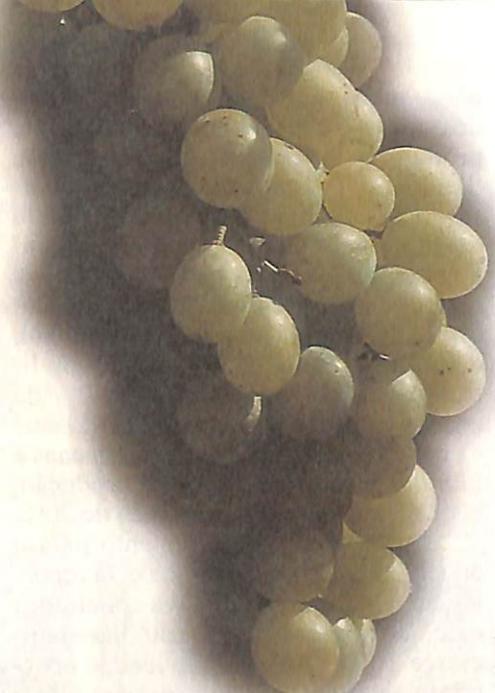
É consenso entre os vitivinicultores: a qualidade chegou aos vinhos finos do Brasil, e para ficar. Para alguns analistas, como o diretor da Peterlongo, Marc Langon, essa foi a grande contribuição que as multinacionais do vinho trouxeram para as indústrias brasileiras. "O progresso no setor já vem ocorrendo há pelo menos 15 anos. As indústrias se

equiparam melhor, e saímos de uma produção quase empírica, artesanal, e ingressamos numa produção dotada de alta tecnologia", afirma.

A Peterlongo, que iniciou a produção do primeiro champanhe nacional utilizando o método Champegnose, em 1670, introduziu maquinário sofisticado e adotou técnicas modernas na elaboração de seus vinhos, assim como a maioria das outras empresas. A vinícola implantou um processo de fermentação de uvas brancas com temperatura controlada, inseriu tanques inox e um sistema de resfriamento constante que permite ao vinho fermentar na temperatura máxima de 20°/25°, de forma a 'aprisionar' o aroma do vinho. A filtração e a armazenagem também são executadas hoje com processos modernos que eliminam bactérias prejudiciais ao vinho, informa Langon. "As técnicas de cultivo das videiras também foram aprimoradas e, atualmente, só não dá para controlar o comportamento de São Pedro...", complementa.

O diretor da Bacardi Martini, Adolfo Alberto Lona, observa que depois da indústria modernizar-se chegou a vez de o produtor de uva fazer uso de novas técnicas que qualificaram a matéria-prima utilizada na elaboração de vinhos. A qualidade só ficou um pouco prejudicada, recentemente, porque a demanda crescente de uvas elevou os preços pagos aos vicultores e esses buscaram o aumento da produção, descuidando-se da qualidade.

O diretor industrial da Aurora, Carlos Zanotto, acredita que a qualidade dos vinhos gaúchos pode melhorar ainda mais em razão de uma conjugação de



A Granja

fatores: a introdução de novas variedades e a aplicação de práticas culturais que visam à qualificação da uva, à renovação de equipamentos, à utilização de novas tecnologias na vinificação e à concorrência de vinhos estrangeiros. "Algumas limitações permanecem", esclarece Zanotto. "Mas há um grande incentivo à utilização de novas técnicas no sistema de condução dos vinhedos que aumentam o grau glucométrico e a intensidade de coloração das uvas, qualificando ainda mais o vinho gaúcho", acrescenta. A Aurora, que iniciou sua trajetória em 1875, conta hoje com mais de 1.262 famílias associadas e consagrou-se no mercado com uma participação de 32% nos vinhos finos.

Porém, se a qualidade é uma meta permanentemente buscada, há fatores que desestimulam os que atuam na vitivinicultura. Um deles é a alta tributação que incide no custo de produção dos vinhos, chegando a representar mais de 40%. Lona diz que a rentabilidade das indústrias diminui cada vez mais. "Toda a indústria vinícola não alcança faturamento superior a US\$ 700 milhões, ao passo que outros ramos da indústria obtêm faturamento duas ou três vezes maior". Langon concorda e acrescenta que a tributação continua pesando cada vez mais, porque novos tributos surgem de tempos em tempos, como o PIS, o Confins, a CPMF, sem falar nas despesas relativas a outros itens que oneram o custo de produção, como o constante aumento dos preços dos combustíveis.

Tecnologia de Primeiro Mundo

Cerca de 50% da produção nacional de uva é destinada à elaboração de vi-

A bebida da saúde

Pasteur, o grande cientista francês, estudando o vinho e seus processos de fermentação, afirmou, do alto da sua autoridade, que o vinho é a bebida mais saudável que existe. Tão saudável que é considerado mais alimento do que bebida. Pesquisadores e cientistas, no mundo todo, estão descobrindo que sua riqueza nutricional inclui o açúcar do vinho, de fácil digestão, e minerais como o cálcio, o fósforo, o magnésio, o sódio, o potássio, o cloro, o ferro, o cobre, o manganês, o zinco, o iodo e o co-

bre, além das vitaminas A, B e C. Bebido moderadamente, estimula o funcionamento de todos os órgãos internos, incluindo o coração e todo o sistema digestivo. Também age como vasodilatador e eliminador do colesterol, podendo ser visto quase como um remédio na prevenção do infarto. Ele funciona ainda como estimulador da circulação e na limpeza das veias, auxiliando na eliminação de infecções da corrente sanguínea.

Fonte: folder de divulgação do Governo do Estado do Rio Grande do Sul e do Instituto Brasileiro do Vinho (Ibravin)

nhos, sucos, destilados e outros derivados. Além dos Estados tradicionalmente produtores de uva, Rio Grande do Sul, São Paulo, Paraná, Santa Catarina, Pernambuco, Bahia e Minas Gerais, Mato do Sul, Mato Grosso e Goiás despontam como potenciais produtores de uva de mesa. A concentração maior da produção de uva está no Rio Grande do Sul, onde são elaborados 300 milhões de litros de vinho, representando 90% da produção nacional, movimentando cerca de R\$ 1 bilhão. As uvas americanas e híbridas representam 80% da produção, enquanto as viníferas, em torno de 20%.

A projeção de encerramento para o ano 2000 (até o fechamento desta reportagem, o balanço não estava concluído) é de que a indústria de vinho brasileiro cresça 10%. "As grandes vendas ocorreram em 1999, mas a safra para vinho bateu recorde este ano, chegando a 520 mil toneladas de uva colhidas e permitindo uma produção total de 410 milhões de litros para vinhos e sucos", contabilizou Jaime Milan, da Vinícola Cordelier e assessor da União de Vitivinicultura do Brasil (Uvibra).

Embora os números referentes ao ano passado não estejam fechados, as estimativas para 2001 são as mais positivas possíveis. Ou seja: crescer ainda mais. Na visão do engenheiro agrônomo e diretor da vinícola Marson, João Marson, localizada em Cotiporã/RS, uma das tendências é o incremento nas vendas de vinhos reserva. E os números mostram isso: em 1999, a indústria vinificou 142 mil quilos de uva vinífera nobre (usada na produção dos vinhos reserva) e 608 mil quilos de uva americana; em 2000, a necessidade de uvas viníferas nobres aumentou para 250 mil quilos e a de americanas caiu para 445 mil quilos. Fazendo as contas, Marson ressalta que a produção de vinho reserva aumentou 80%, enquanto o de mesa diminuiu em 27%.

A maior região produtora de uva do Rio Grande do Sul, conhecida como serra gaúcha, possui aproximadamente 17.500 estabelecimentos rurais, dos quais mais de 80% pertencem a viticultores. As propriedades são tipicamente pequenas, com 15 hectares de área total média, e empregam essencialmente mão-de-obra familiar. Pela topografia acidentada da região, a mecanização é apenas parcial.

A campanha central do Rio Grande do Sul possui um perfil de propriedade vitícola diferente da serra. Caracteriza-se por uma exploração empresarial em grandes áreas e uso intensivo da mecanização. A uva produzida nessa região



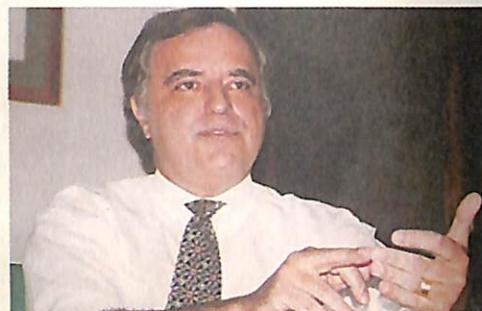
Lona, diretor da Vinícola De Lantier: precisamos criar o hábito de consumir vinho



João Marson, diretor da Vinícola Marson, aposta no crescimento das vendas do vinho reserva

é destinada à elaboração de vinhos finos e representa 13% da produção de uvas viníferas do Estado. Houve crescimento na comercialização de vinhos de consumo corrente até 90/94, com queda no último período. O crescimento dos vinhos finos foi muito mais acentuado até 85/89, permanecendo praticamente constante nos períodos seguintes. Já o mercado de suco de uvas é crescente.

Com a abertura do mercado, o Brasil passou a importar mais, resultando um saldo negativo de aproximadamente o dobro do valor das exportações, tendo os vinhos e as uvas a maior fatia. A



Langon, diretor da Peterlongo: ingressamos numa produção dotada de alta tecnologia

participação dos vinhos importados em relação aos vinhos de viníferas comercializados no país representou 41,6% em 1999.

Setor vai bem, obrigado

Quem olha para o cenário, tanto de Garibaldi quanto de Bento Gonçalves – muitas construções, comércio movimentado, melhoria sensível da infra-estrutura –, chega à conclusão de que ambos os municípios vão bem. Notadamente em Bento Gonçalves, onde os edifícios começam a tomar conta de espaços nos quais antes predominavam residências de pequeno porte. E quem olha para as novas vinícolas chega à mesma conclusão. Indústrias de caráter familiar, como a Miolo, a Valduga, e outras mais, estão alçando vôo e obtendo resultados entusiasmantes.

Saudável também é o fato de essas empresas estarem se desenvolvendo preocupadas em manter o bom nível de sua produção. Algumas até contêm o entusiasmo, seguram um pouco o freio, para evitar perdas na qualidade. Como diz a diretora de vendas da Valduga, a enóloga Juciane Casagrande: "Buscamos preservar a qualidade de nossos vinhos, porque foi esse aspecto que nos propiciou crescer e ganhar prestígio no mercado". O mesmo afirma o diretor da Miolo, Antônio Miolo. Ele revela que a empresa já vem fazendo contatos com possíveis compradores estrangeiros, mas age com cautela. "A oferta de matéria-prima ainda não possibilita uma produção compatível com as demandas interna e externa. Vamos consolidando nossa posição e, gradativamente, preparando-nos para vôos mais altos."

A Miolo está adquirindo cinco novas máquinas da Itália para não só aumentar, mas qualificar mais ainda sua produção de vinhos. Ao mesmo tempo, importa mudas de viníferas dos melhores vinhedos da Itália, da França e da África do Sul. São mudas com certifi-

Preocupação constante das vinícolas é manter o bom nível de produção

cados de sanidade para evitar o ingresso de vírus prejudiciais aos parreirais.

A Valduga não faz menos: em 2000, foram sete hectares plantados só com mudas trazidas da Itália. Em 1999, foram elaborados 450 mil litros de vinhos; em 2000, 500 mil; para 2001, um pouco mais. “Não queremos ampliar demasiadamente nossos parreirais para não perdermos o controle da qualidade”, justifica Juciane.

A Miolo está buscando outras áreas para expandir o cultivo de uvas viníferas. Uma dessas áreas está localizada em Bagé. São 1,2 mil hectares, onde serão plantados de 70 a 100 hectares no próximo ano. No Vale do São Francisco, no Nordeste brasileiro, a Miolo está produzindo a linha Terra Nova, com as variedades Asti e Shiray.

É assim, com os pés no chão, que as vinícolas vão conquistando seus espaços. Aumento da produção, sim, mas sem esquecer a qualidade. Por isso, seguramente, o setor vai bem, muito bem, obrigado. Afinal, *piano, piano, se va lontano...*

O cacho substitui o berro

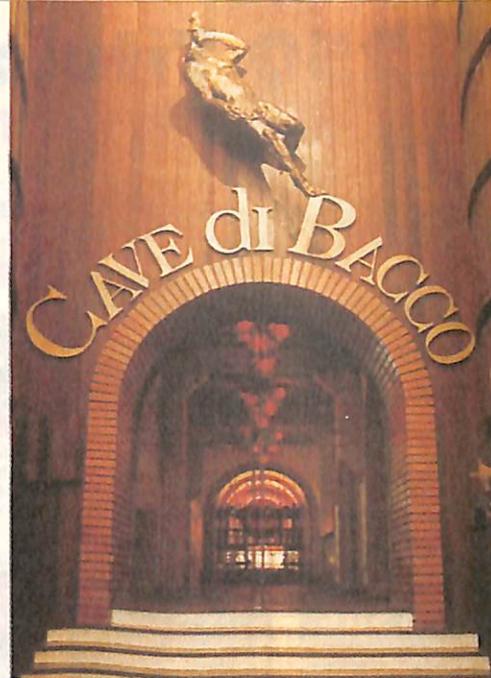
Este título pode, à primeira vista, parecer estranho, mas é a mais pura expressão da realidade. É que a região da campanha, na fronteira oeste do Rio



A Casa Valduga investiu em um complexo turístico

Grande do Sul, tradicionalmente dedicada ao criatório, está sofrendo um radical processo de transformação de sua economia. De uma certa maneira, o boi está sendo substituído pela uva, e os campos de pastagens dão lugar aos vinhedos. No município de Santana do Livramento estão estabelecidas importantes indústrias vinícolas, como a Seagram do Brasil (marca Almadén), e surgem pequenas cantinas de produtores locais de uva, como a Livramento Vinícola. Em Bagé, fenômeno semelhante ocorre: uma grande vinícola instalará em breve seus vinhedos e sua fábrica.

Os motivos são comprovados por uma pesquisa feita pela Universidade Federal de Pelotas e a Universidade de Davis, na Califórnia (EUA), explica



Inovação: a Aurora foi a primeira a abrir suas portas ao público, criando o Centro de Recepção Turística

Ênio Simões Pires Gallois, agrônomo e chefe do vinhedo da Seagram. A partir desses trabalhos, descobriu-se que a região mais propícia para a produção de videiras europeias vai do município de Jaguarão até Quaraí. A uva e o vinho produzidos em 535 hectares são engarrafados em São Paulo.

Entre as características favoráveis, destaca-se o solo arenoso, de boa drenagem. E o mesmo se pode dizer do clima: 100 dias de sol no verão é tudo o que um produtor de uva pede a Deus, porque isso é muito bom para a concentração de açú-

Uva sem semente

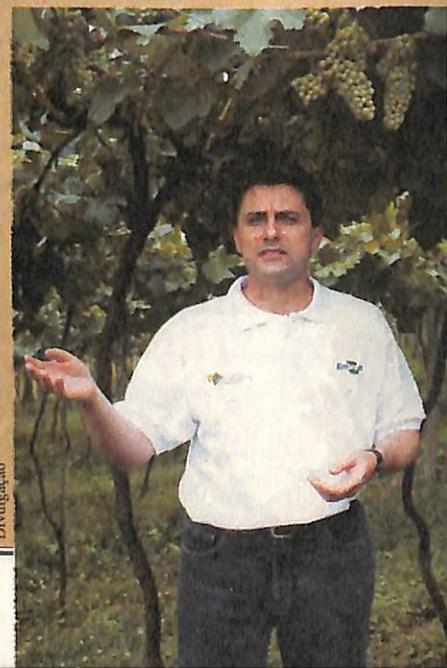
Você já comeu uva sem sementes? Muito provavelmente não. Pois é, mas isso poderá se tornar realidade num curto espaço de tempo. É o que garante o agrônomo Celito Guerra (na foto), um dos pesquisadores do Centro de Uvas e Vinhos da Embrapa, em Bento Gonçalves. Este trabalho de melhoramento genético, de criar cultivares de uvas sem sementes adaptadas às condições brasileiras, iniciou em 1997. A previsão de lançamento dessa genética, ao alcance dos produtores, é até o ano de 2005.

Um das principais dificuldades do material importado é o problema de adaptação às nossas condições ambientais, o que acaba causando baixa produtividade. A pesquisa está sendo realizada em parceria com a Embrapa Semi-Árido, Valexport e Cooperativa Jales, com apoio do CNPq/Bioex, Padfin e Avança Brasil. Os experimentos são feitos em Bento Gonçalves/RS, Jales/SP e Petrolina/PE.

As ações do CNPUV são desenvolvidas em uma área de 100 hectares, dos quais 27 são destinados exclusivamente aos vinhedos. O trabalho do centro não se restringe à pesquisa genética e à busca de novas tecnologias. O centro se responsabiliza, também, pela transferência das descobertas aos produtores de uvas e às indústrias vinícolas, além de contribuir para a organização setorial. Para tornar mais eficiente essa transferência de conhecimentos, o centro está empenhado na elaboração de um cadastramento vitícola nacional e no zoneamento agroclimático, que permitirão um melhor aproveitamento dos parreirais.

O centro dedica sua atenção à pesquisa tecnológica, visando à produção de videiras isentas de vírus (oito deles são fatais às videiras), desenvolve videiras experimentais e um trabalho preventivo para impedir a falência das videiras. Recentemente, vem sendo feita uma experiência com duas novas variedades: a vênus (que pode ser utilizada para a elaboração de vinhos e sucos) e a

rúbia, que é específica para sucos. Na área da enologia, a preocupação está voltada para o aumento da longevidade dos vinhos tintos, trabalho feito em parceria com a Cooperativa Vinícola Aurora e a Almadén.



COMERCIALIZAÇÃO DE VINHOS DO RIO GRANDE DO SUL

Produtos/Ano	1997	1998	1999
Vinho comum branco	33.524.608	35.117.186	36.499.378
Vinho comum rosado	13.550.872	12.980.172	13.221.934
Vinho comum tinto	127.693.158	133.479.291	150.857.434
Vinho especial branco	509.446	141.131	65.715
Vinho especial rosado	145.144	2.074	112.392
Vinho especial tinto	136.027	50.870	56.589
Vinho vinífera branco	26.141.257	18.945.443	20.910.186
Vinho vinífera rosado	1.997.373	1.585.687	1.479.987
Vinho vinífera tinto	18.303.579	11.925.188	14.706.398

Fonte: Uvibra/Embrapa Uva e Vinho



Antônio Miolo, diretor da Miolo: expandindo o cultivo de uvas viníferas

Divulgação

car na uva, numa taxa que supera de longe a da região serrana do Estado. “Mesmo os solos dessa região sendo mais pobres, são mais facilmente trabalháveis e ideais para as videiras”, ressalta. Diante dessas condições mais do que favoráveis, tem gente começando a migração da serra para Livramento e Bagé.

Turismo regado a vinho

A atividade vitivinícola é a principal fonte de receita das administrações municipais da região serrana do Rio Grande do Sul. A renda das cidades também provém, em grande escala, da plantação de videiras, da elaboração e comercialização de vinhos. Mas os administradores já vislumbram boas perspectivas para o chamado turismo enológico. Afinal, a “indústria sem chaminé” tem peso importante na economia de nações desenvolvidas, como Espanha, Itália, França, Grécia, etc.

O secretário de Turismo de Bento Gonçalves, Ivo Da Rold, tem uma visão correta do que o turismo pode significar para o desenvolvimento da região. Bento tem sediado feiras de negócios de nível nacional e internacional, além de

eventos culturais, e tem estimulado o agroturismo embasado na cultura da uva e do vinho, na gastronomia típica da região e no acervo arquitetônico fundamentado em construções que datam da época da chegada de italianos aos municípios da região.

Quem se deslocar até a serra, encontrará várias opções de turismo, desde o passeio de trem – a Maria Fumaça – numa máquina movida a vapor, entre os municípios de Bento Gonçalves, Garibaldi e Carlos Barbosa, até os Caminhos de Pedra e de Faria Lemos, que abrangem, respectivamente, a visitação a prédios construídos em pedra e madeira no final do século XX, estabelecimentos que abrigam atividades de ferraria, cantinas de vinho, casas de massas, restaurantes, etc. O Vale dos Vinhedos, coordenado pela Associação dos Produtores do Vale dos Vinhedos – Aprovale, permite ao turista visitar cantinas que produzem vinhos finos, vinhedos premiados em concursos internacionais, degustar produtos coloniais e hospedar-se em casas típicas. O município está expandindo essas ativi-

dades turísticas, onde se inclui o projeto do Vale do Rio das Antas, com destaque para a Cantina Milenium, da vinícola Salton.

É pensamento da Secretaria de Turismo de Bento reativar a Ferrovia do Vinho, que percorrerá um trajeto marcado pela beleza da paisagem do Vale do Rio da Antas e por obras de arte, concluir a Casa das Artes, com espaço para 600 pessoas, construir um Centro de Eventos de 10 mil metros quadrados e incrementar a infra-estrutura rural voltada para o turismo.

A exemplo de Bento, Garibaldi também investe no turismo “regado a vinho”. Neste ano, a prefeitura investiu R\$ 50 mil no turismo, e a atividade contribuiu para a receita municipal com R\$ 1,5 milhão, segundo informa o secretário de Turismo, Luís Carrer. Algumas das atrações turísticas de Garibaldi são a pista de esqui localizada no quilômetro 60 da Rodovia RST 470, o passeio no caminhão GMC, de 1942, de onde o turista pode observar os atrativos naturais da cidade e a visita à Piccola Garibaldi, constituída de maquetes. 🏠

PRODUÇÃO DE UVAS NO BRASIL, EM TONELADAS

Discriminação/Ano	1996	1997	1998	1999
Uva para vinho	313.331	414.485	348.523	469.870
Uva de mesa	417.554	441.156	387.947	398.479
Total	730.885	855.641	736.470	868.349

Empresa	Produção em garrafas	Faturamento*	Marca mais vendida
AURORA	36 milhões	93,8	Marcus James
MIOLO	4 milhões	30,0	Seleção
PETERLONGO	10 milhões	24,0	Vin de Pays
VALDUGA	500 mil	-	Século
BACARDI MARTINI	7 milhões	45	Chateau du Valier
MARSON	250 mil	1,2	Vale da Ferradura/Marson

Fonte: Dados fornecidos pelas próprias empresas
*Em R\$ milhões



MODERFROTA IMPULSIONA VENDAS EM 2001



O diretor de marketing, Cláudio Costa (à esquerda), e o diretor-presidente da Valtra do Brasil, Jouko Tømmila, junto à nova cabine de tratores lançada pela empresa

Na cidadezinha de Jyväskylä, a 300 quilômetros da capital Helsinque, na Finlândia, a Valtra, empresa do megagrupo finlandês Partek, reuniu, no dia 19 de janeiro, cerca de mil pessoas do mundo inteiro, entre elas 130 jornalistas, para comemorar os 50 anos de fundação e fabricação de tratores. A festa, que contou com a presença do presidente da Partek, Christoffer Taxell, do presidente mundial da Valtra, Jouko Tukianen, do diretor-presidente da Valtra do Brasil, Jouko Tømmila, e de diretores das unidades mundiais, serviu, ainda, para o grupo apresentar o novo logotipo Valtra, os novos modelos e linhas de tratores e motores, além das instalações da Valtra na Finlândia.

A Finlândia, conhecida como a “Ter-

ra dos Mil Lagos”, está localizada no norte da Europa. É um país de 337 mil quilômetros quadrados, com 5,1 milhões de habitantes. De acordo com a última pesquisa global do Fórum Econômico Mundial, em Genebra, a Finlândia tomou dos Estados Unidos a dianteira como economia mais competitiva do mundo. Suas relações com o Brasil no âmbito comercial estão em crescimento. Em 1999, os dados mostram que as exportações finlandesas para o Brasil foram de R\$ 566

milhões. Os produtos mais importados pelo Brasil foram papel, papel cartão, máquinas multipotentes e aparelhos elétricos. O Brasil, por seu lado, exportou R\$ 215 milhões, principalmente em produtos como frutas, café, chá, cacau, temperos e minerais.

Parte da corporação Partek desde 1997, a Valtra vendeu, no ano passado, 15.900 tratores, contra 15 mil vendidos em 1999. Com isso, faturou 670 milhões de euros no ano passado, 13% a mais do que em 1999. O diretor comercial e de marketing da Valtra Tratores do Brasil, sediada em Mogi das Cruzes/SP, Cláudio Costa, observa que um dos desafios é recolocar a empresa no topo da lista do mercado brasileiro, como maior fabricante de tratores agrícolas de rodas e manter a posição nas exportações de máquinas agrícolas.

No Brasil, a fábrica da Valtra foi inaugurada em 27 de abril de 1962, em Mogi das Cruzes/SP, com a presença do então presidente da República, João Goulart, e do presidente da Valtra, Aarne Härkönen. A fábrica começou produzindo 4 mil tratores e teve um investimento inicial de 600 milhões de marcos finlandeses. ■

*A revista A Granja viajou a convite da Valtra.

O gerente executivo, Eduardo Hoffmann (à direita), entrega foto do Rancho Centaurus, propriedade rural da revista A Granja, ao presidente da Partek, Christoffer Taxell (à esquerda), e ao presidente mundial da Valtra, Jouko Tukianen, e esposa



SEMEADORAS METASA

LANÇAMENTO NO SHOW RURAL COOPAVEL

Visite o nosso stand

SDM 2019 - 2023 - 2027



As Semeadoras SDM 2019, 2023 e 2027 são máquinas eficientes para realizar com precisão a semeadura de grãos finos, como cultura de inverno e pastagens, em terrenos com maior teor de umidade, maior que o normal, ou seja, a máquina consegue entrar na lavoura após a chuva, antes das semeadeiras convencionais.

Isto é possível devido ao sistema construtivo da máquina modelo SDM, que é formado por 2 (dois) suportes de linha de semeadura, intercalando as mesmas fazendo com que trabalhem com espaçamento entre si, o dobro das distâncias das semeadoras normais.

A sua precisão na distribuição da semente, conferida pelo sistema de rotor acanalado helicoidal, se torna mais eficiente na máquina SDM, por possuir 2 (dois) conjuntos de caixa distribuidora uma a frente e outra atrás, para que os distribuidores tenham um alinhamento perfeito com os discos sulcadores, evitando o embolsamento do adubo nos condutores.

Permite ainda a escolha do produtor, sua preferência de colocação do adubo ou da semente a frente ou atrás do disco sulcador, dependendo da cultura, poderá conseguir uma melhor colocação da semente no solo.

O sistema de distribuição de adubo é por rosca sem fim, o mesmo utilizado nas plantadeiras Metasa modelo PDM.

Reservatório em fibra de vidro anticorrosivo, fazendo com que as máquinas SDM se tornem eficientes, versáteis e duráveis.

METASA[®]

a granja

A REVISTA DO
LÍDER RURAL

Uma revista sempre à frente do seu tempo.



*Em plena 2ª Guerra Mundial nasceu A GRANJA.
Há 56 anos.*

“Para se ter credibilidade, é preciso ter independência. São duas coisas que não são impostas. Adquire-se, passo a passo. São as principais qualidades que A Granja tem de sobra.”

Roberto Rodrigues é engenheiro agrônomo e agricultor, presidente da ACI e da Abag e professor de Economia Rural da Unesp



O NEGÓCIO É PRODUZIR CARNE

Com a baixa da lã, criadores estão investindo no ovino tipo carne que vem consolidando seu espaço no mercado.

O principal desafio é aumentar a produção de cordeiros para atender à crescente demanda interna

Texto e fotos: Luciana Radicione

A carne ovina está em alta. Se depender do mercado, tudo indica que esse segmento vai continuar sendo a preferência entre criadores de ovinos no Brasil. O espaço aberto pela crise da lã no mercado internacional há cerca de 30 anos acabou impulsionando a produção de raças de corte. A escolha foi acertada, pois o mercado despertou para as qualidades desse tipo de carne.

Embora o consumo ainda deixe a desejar, uma média de 100 gramas/per capita/ano, é cada vez maior a procura de restaurantes e supermercados por cortes de ovinos. Só que a produção brasileira não consegue atender nem à metade dessa demanda. De acordo com o presidente da Federação Brasileira dos Criadores de Ovinos Carne (Febrocarne), Vânius Stechow, se houvesse produção, somente o Rio Grande do Sul poderia comercializar até 4 milhões de cordeiros para São Paulo. “A importação do Uruguai é quase a nossa produção, mas também não supre a demanda”, comparou.

O mercado está em franca expansão em função dos preços que superam os da carne bovina, com remuneração que chega a R\$ 1,60 o quilo vivo. Porém está restrito à capacidade de produção de matrizes, reconheceu Stechow. “Aumentar a quantidade de fêmeas é fundamental, mas existe o problema da descapitalização do setor”, justificou. Uma alternativa para mudar esse quadro, na sua opinião, é a reativação do Fundovinos, programa que prevê a destinação de recursos para um fundo a partir do abate. “Apesar de tudo, estamos no caminho certo.” Ele prevê para 2001 o abate de 1 milhão de cordeiros no Rio Grande do Sul, onde, de um rebanho estimado de 5,3 milhões de animais, cerca de 3,8 milhões são fêmeas.

Apesar de o Brasil não ter condições



Timmers, da Cabanha Alice, conta com seus parceiros para dobrar a produção de carne este ano

de abastecer nem mesmo o consumo interno, Stechow é otimista e não descarta a possibilidade de que até 2006 a carne ovina nacional ingresse no mercado internacional. “Antes, em 2005, possivelmente estaremos fornecendo carne suficiente para os restaurantes brasileiros”, projetou. Para que isso ocorra, afirmou, é necessário investir na capacitação do produtor, qualificar a mão-de-obra dos funcionários das cabanhas, com o objetivo único de aumentar a produção de cordeiros.

O presidente da Associação Brasileira de Criadores de Ovinos (Arco), Paulo Schwab, também aponta como fator limitante a criação de cordeiros. Segundo ele, a produção é de 60% entre as fêmeas, pouco se for comparado com a média ideal de 100 a 120 para cada grupo de 100 ovelhas. O que dificulta o aumento da produção é a alta taxa de mortalidade de cordeiros, hoje entre 20% e 25%, quando o máximo aceitável é de 5%. Qualificar a alimentação do animal, oferecer boas condições de abrigo e acompanhamento frequente de veterinários são medidas que devem ser adotadas pelos criadores para reduzir o índice de mortalidade. Na visão de Schwab, enquanto esse problema não for resolvido, dificilmente o Brasil será auto-suficiente na produção para atender à demanda de consumo de restaurantes e supermercados, apesar do crescimento já verificado na criação, nos Estados de São Paulo, Bahia e na região Centro-Oeste.

A crise da lã

Mesmo que a criação de raças laneiras tenha reduzido drasticamente na década de 70, ainda há uma boa fatia de mercado a ser explorada pela ovinocultura lã. Para o superintendente de registros genealógicos da Arco, Francisco Pereló, a lã mantém as suas características nobres, o que a diferencia muito do produto

sintético. “A retomada da produção de lã, além das oscilações do mercado internacional, vai depender de estímulos à criação mais intensiva e aplicação de tecnologias mais modernas”, salientou. Conforme ele, essa tecnologia, já disponível, é o que irá determinar uma produtividade e uma rentabilidade maior ao criador. “Precisamos melhorar as condições das pastagens, tirar maior proveito da fertilização, aumentar o índice de sobrevivência de cordeiros e fazer uso da seleção genética”, enumerou.

Até bem pouco tempo, o Rio Grande do Sul era o único Estado que produzia ovelhas, onde cerca de 90% das raças eram do tipo lã. Nessa época, mais precisamente na década de 70, o rebanho gaúcho era de 13 milhões de cabeças. Os animais tipo carne começaram a ingressar no país, em 1972, quando o governo federal lançou medidas que favoreceram a importação das raças suffolk, ile-de-france, texel e hampshire dow. Apesar da predominância da ovinocultura de corte no país, o Rio Grande do Sul é o Estado que mais produz lã do Brasil, com uma produção de 4 milhões de toneladas, de um total nacional de 14 milhões. No rebanho, as raças especializadas em lã ainda são o forte. “As raças de carne exploradas têm revestimento de lã, como a suffolk e a hampshire dow”, destacou.

O Brasil perdeu mercado para a lã com a crise da ex-União Soviética e da China Comunista, que eram grandes importadores de fibra. “A expansão da produção de soja e arroz também reduziu a criação da ovinocultura”, esclareceu o dirigente da Arco. O resultado de tudo isso foi a queda dos preços no mercado interno e o aumento dos custos de produção. Esse descompasso foi determinante para a derrocada da lã no Brasil. Na última safra, os produtores do Sul voltaram a se decepcionar com os preços da lã. Os preços esperados eram de R\$ 2,40 o quilo da lã corriedale e entre R\$ 3,00 e R\$ 3,40 o merino australiano, mas o mercado pagou, em média, R\$ 2,00 pelo quilo da lã corriedale e R\$ 2,80 pela lã merino australiano. “Foi uma frustração, provocada pelo fechamento das fronteiras do Uruguai, que é o nosso maior comprador, por causa da aftosa”, informou Francisco Pereló.

Investindo na comercialização

A Cabanha Alice, de Eldorado do Sul/RS, está investindo pesado na produção de carne embalada a vácuo. São diferentes tipos de cortes de carne ovina comercializados nos municípios da Grande Porto Alegre. Metade da produção congelada abastece os restaurantes e a outra metade, resfriada, é vendida para três grandes grupos supermercadistas do Estado. A produção média em 2000 foi de dez toneladas por mês, mas Carlos Timmers, que segue o exemplo do pai na administração dos negócios da cabanha, quer dobrar os negócios neste ano. “Vamos vender para outros Estados e até mesmo para o centro do país”, almejou Carlos, responsável pela área de comercialização da cabanha. Segundo ele, existe um mercado potencial também no Nordeste, onde o consumo se equipara ao do Sul do Brasil.

Como só cria reprodutores da raça hampshire dow, a compra dos cordeiros é feita frequentemente de 100 produtores, a maioria do município de Herval, numa parceria que Carlos mesma chama de ‘contrato de boca’. A estratégia deu certo. “Os cordeiros são abatidos e adquiridos por nós quando atingem 14 quilos. Isso garante a compra de cordeiros o ano inteiro, já que nem todos os animais vão alcançar esse peso na mesma época”, salientou Timmers. A estratégia adotada pela Cabanha Alice evita um dos maiores problemas enfrentados pelos criadores: a falta de oferta regular durante os 12 meses do ano. O abate é terceirizado, mas a industrialização da carne é feita na própria propriedade de 300 hectares, em Eldorado do Sul.

Troca da lã pela carne

O gaúcho Orlando Pires Martins, da Cabanha Retiro, de Santana do Livramento/RS, não pode estar mais satisfeito com a ovinocultura. Criador de reprodutores da raça texel, ele foi o primeiro a importar o animal da Holanda pela fronteira oeste, em 1973. Hoje sabe que esse é o caminho. “Pelas condições que alcancei hoje em minha cabanha, posso afirmar que não trocaria a carne pela lã”, disse. Ele prefere não falar em números, mas garante que

A PRODUÇÃO DE LÃ

Estado	Rebanho	Animais esquilados	Produção de lã (kg)
RS	5,3 milhões	4,7 milhões	4,08 milhões
SC	98,1 mil	83 mil	166,9 mil
PR	298,6 mil	254 mil	507,7 mil
Brasil	14,7 milhões	5,1 milhões	14,9 milhões

REBANHO OVINO NO BRASIL

Regiões	Animais/1999
Norte	379.176
Nordeste	6.834.158
Sudeste	446.923
Centro-Oeste	735.995
Sul	5.267.561

a genética empregada é o que vem lhe garantindo satisfação. A taxa de natalidade chega a 105%. "Faço um pouco mais do que os franceses estão fazendo", disse. Ele se refere à média tida como aceitável no índice de mortalidade de cordeiros que é de 2% a 3%. Taxas acima disso são consideradas falhas humanas. "Falta assistência à ovelha na hora do parto e visitas permanentes nos alojamentos dos animais. O ideal também é que seja realizada a sincronização do cio por meio da inseminação", completou.

Casos de scrapie

O Ministério da Agricultura proibiu no final de janeiro as importações de ovinos, caprinos e sêmen dos países cujo rebanho apresentou casos de "scrapie", doença rara, também conhecida como paraplexia enzoótica, que afetou ovelhas no município de Candói, no Paraná. A propriedade contava com um efetivo ovino de 40 machos e 198 fêmeas. No levantamento epidemiológico realizado, foi constatado que os animais positivos para a doença eram descendentes de uma matriz ovina da raça

Bom exemplo vem de São Paulo

A Associação Paulista de Criadores de Ovinos (Aspaco) está investindo na produção de ovinos tipo carne no Estado de São Paulo. A parceria com 20 produtores possibilitou a construção da Cooperativa dos Ovinocultores do Estado de São Paulo (Cooprovinos). Com o abate terceirizado, que iniciou em janeiro, produtores integrados pretendem industrializar até 4 mil quilos de carne por mês ou 150 carcaças/dia.

Segundo o zootecnista da Aspaco, André Luiz di Santi (na foto), o produto será comercializado embalado e em cortes pequenos. O preço final do produto, dependendo do corte, varia entre R\$ 8,00 e R\$ 9,00 o

quilo. A remuneração ao produtor esperada é de R\$ 4,50 o quilo limpo. "Vamos vender em redes de supermercados e nos supermercados da própria cooperativa", informou Di Santi. A meta é chegar a todos os pontos-de-venda, já que se trata da primeira cooperativa a produzir carne ovina embalada e com etiqueta na região. Em São Paulo, conforme o zootecnista, o rebanho ovino está estimado em 440 mil cabeças, com predomínio de 90% das raças voltadas para o segmento carne, como ile-de-france, santa inês e suffolk. "O número de criadores aumentou em função da linha de crédito do governo, que assegurou recursos de até R\$ 15 mil por produtor para a compra dos animais", observou Di Santi.

Divulgação



hampshire dow, importada dos Estados Unidos em 1989.

O secretário interino de Defesa Agropecuária do Ministério da Agricultura, Rui Vargas, comunicou o registro da doença à Organização Internacional de Epizootias (OIE) e determinou o aumento da vigilância sanitária na região contaminada. O "scrapie" foi detectado pela primeira vez

no Brasil, em 1985, em ovinos importados da Inglaterra. Para evitar a disseminação da doença no país, o governo interdito a propriedade, promoveu a desinfecção das instalações, instituiu o vazão sanitário e estabeleceu um programa de vigilância em todas as propriedades vinculadas epidemiologicamente aos animais doentes. 

Soluções ideais para cada animal.



 AgribRANDS do Brasil
 Purina

A NOVA ERA DA COLHEITA MECANIZADA

Embora a tecnologia aplicada ainda necessite ser aprimorada, o sistema elimina o tradicional arranquio manual das plantas e reduz os riscos de perdas da cultura

Alexandre Ismael Elias, engenheiro agrônomo e mestre em máquinas agrícolas da Esalq/USP; Marcos Arbex, engenheiro agrônomo de Botucatu/SP

Durante muito tempo, o feijão foi considerado cultura secundária, de pouca importância econômica, cultivada, geralmente, após a colheita do milho. Tradicionalmente, o feijão era cultivado em duas épocas distintas do ano, a primeira denominada “safra das águas”, cujo plantio é realizado entre os meses de novembro e dezembro, e a segunda conhecida como “safra das secas”, cujo plantio ocorre entre fevereiro e março. Com a introdução da irrigação na cultura, uma terceira safra, denominada “safra de inverno”, foi estabelecida, e o plantio é realizado entre abril e julho, com grande concentração em maio.

A viabilização econômica da irrigação do feijão começou na década de 80, influenciada por diversos fatores. Entre os anos de 1986 a 1995, a área cultivada de feijão teve um acréscimo de 71%,

com aumento de 166% em produção e de 55% em produtividade média, passando de 901 kg/ha para 1.400 kg/ha.

Na busca pelo aumento da produtividade agrícola e pela redução dos custos de produção, cresce a importância do plantio direto e da rotação de culturas. Nesse contexto, o feijão apresenta grande potencial por dois motivos: por ser uma cultura de ciclo curto e por ser uma planta leguminosa. O elevado custo de produção e a necessidade expressiva da quantidade de mão-de-obra para

a colheita são fatores que dificultaram a utilização da cultura em áreas de rotação, principalmente em grandes extensões. O arranquio das plantas para o processo manual de colheita utiliza em média 8,0 homens/dia/ha, podendo necessitar até 18,6 homens/dia/ha, dependendo das características da cultura, da planta e do tempo disponível para a colheita. A modernização da agricultura associada à indiscutível necessidade de redução dos custos de produção, agravada ainda pela entrada do Mercosul no



Fotos: Divulgação

mercado brasileiro, conduziram à inevitável mecanização da colheita.

Sistemas utilizados

Por muito tempo, a colheita do feijão foi realizada de forma totalmente manual. O processo era inicializado com o arranquio, sendo as plantas viradas e enleiradas para secagem ao sol. Posteriormente, transferidas para um terreno, realizava-se a bateção manual para retirada dos grãos das vagens. Em seguida, acontecia a catação manual, a separação e a limpeza dos grãos colhidos com o auxílio de peneiras circulares.

Uma melhoria nesse sistema foi obtida com a introdução da trilha mecanizada, embora a alimentação da máquina com o feijão ainda fosse feita manualmente. Um incremento na capacidade de trabalho foi obtido com a introdução de máquinas recolhedoras-trilhadoras. Após arranquio e enleiramento manuais, uma máquina tracionada por um trator e acionada pela tomada de potência desse recolhida, trilhava e ensacava o feijão. Esse sistema ainda é um dos mais usados.

Embora a introdução dessas máquinas tenha representado grande auxílio à cultura do feijão, o arranquio manual das plantas ainda é o mais oneroso e que não foi solucionado. Atualmente, com a escassez da mão-de-obra – agravada pela atividade árdua e desgastante que essa etapa representa –, a atividade tem se tornado cada vez mais cara. O problema não se refere somente ao custo da contratação da mão-de-obra, mas também à disponibilidade de pessoas. Em média, para realizar o arranquio de 1ha de feijão em apenas um dia de trabalho, são necessários oito homens. Isso significa que um único homem pode arrancar, em média, 0,125 ha em um dia de trabalho.

Um dos principais fatores que afetam a qualidade final do feijão é a umidade do produto no momento da colheita. Nos métodos “convencionais”, incluindo o semimecanizado, as plantas são arrancadas manualmente, enleiradas e expostas ao sol para uma pré-secagem, até que os grãos atinjam uma umidade média de 16% a 18%. Durante o período em que as plantas ficam enleiradas, a chuva representa um grande risco, uma vez que impedirá o recolhimento das plantas já arrancadas além de aumentar a umidade dos grãos, caindo em condições favoráveis para o apodrecimento do produto pela ação de fungos e bactérias. Os prejuízos, nesse caso, podem chegar até 100%, isto é, a perda total da lavoura, dependendo do tempo de duração das chuvas.

Entraves: o índice de perdas das colheitadeiras automotrizes ainda é elevado

A colheita mecanizada, realizada com colheitadeiras, representa uma grande vantagem nesse processo, uma vez que elimina a necessidade do arranquio manual das plantas e diminui consideravelmente os riscos da perda da cultura por motivo de chuvas.

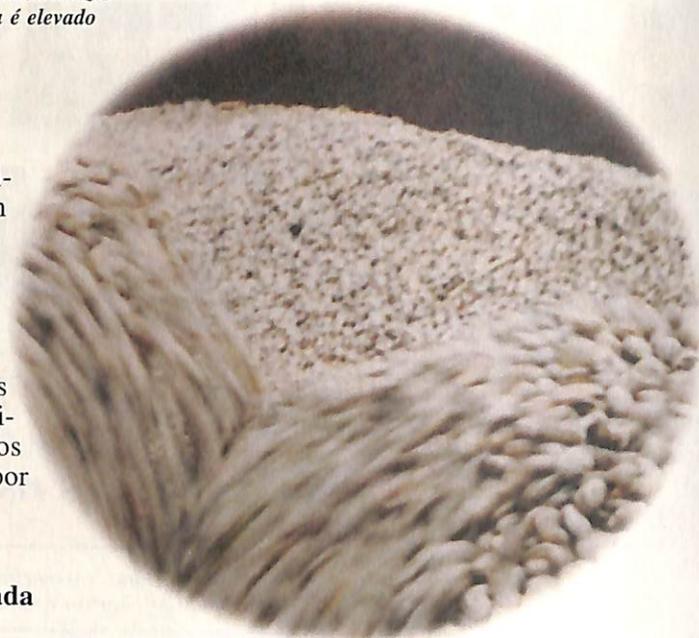
Dificuldades da colheita mecanizada

As elevadas perdas em decorrência da plataforma de corte, somadas às altas taxas de quebras de grãos ocasionadas pelo sistemas convencionais de trilha, foram os principais fatores que dificultaram a utilização de colheitadeiras automotrizes convencionais para a colheita do feijão.

Existem diversos fatores que contribuem diretamente para o aumento das perdas na colheita. Alguns deles estão associados às características das plantas e outros estão associados ao processo agrônômico de condução da cultura.

As perdas não são, na verdade, o único problema a ser solucionado para a colheita mecanizada do feijão. A entrada de terra na máquina, que mancha os grãos já colhidos, é outro problema gerado pela condução inadequada da cultura. A existência de ondulações, sulcos, buracos ou ainda a presença de torrões no solo dificultam a operação da plataforma próxima ao solo. Nessas condições, caso a plataforma da colhedora trabalhe muito baixa, ela acabará batendo nos pequenos montes de terra, que será conduzida para o interior da máquina. Para evitar esse problema, o operador é obrigado a trabalhar com a plataforma mais afastada do chão, deixando, entretanto, de colher parte significativa da planta, incluindo variedades de baixo porte e com inserção de vagens muito baixa, próximas ao solo. As perdas, nessas condições, podem facilmente atingir 15% ou mesmo 20%, tornando antieconômica a colheita.

A irrigação por pivô-central ou mesmo o tráfego de máquinas para aplicação de defensivos dificultam a colheita mecanizada do feijão, uma vez que os



pneus das torres do pivô ou do trator podem criar sulcos ao longo da área, acarretando assim os mesmos problemas anteriormente apresentados.

Variedades de feijão

Uma das maiores dificuldades da colheita mecanizada do feijão está associada ao baixo porte da planta. Assim, nem todas as variedades cultivadas apresentam condições de ter a colheita mecanizada.

Além da altura de inserção das vagens, existem outras características que também afetam a colheita. A densidade da cultura, a uniformidade de maturação e as características de abertura de vagens e degranação também devem ser consideradas.

A uniformidade de maturação é uma das características mais importantes para a colheita mecanizada. A presença de grãos ainda verdes pode trazer prejuízos à qualidade final do produto. A existência de vagens muito secas, por outro lado, pode aumentar as perdas na plataforma, pois com a simples vibração que a planta sofre ao toque da plataforma, as vagens podem se abrir e derrubar o grão de feijão ao solo mesmo antes de a plataforma cortar e recolher a planta.

Adaptação das colheitadeiras

As colheitadeiras convencionais, destinadas à colheita de milho e soja, não apresentam condições satisfatórias para a colheita mecanizada do feijão. A começar pelas plataformas, a pouca flutuação e a baixa habilidade em realizar

o corte muito próximo ao solo são fatores que já impossibilitam a utilização. O sistema convencional de trilha, composto por côncavo e cilindro batedor, também é um problema grave, devido ao elevado nível de danos mecânicos que esses sistemas causam nos grãos do feijão.

A cultura do feijão espera, há muito tempo, uma solução mais adequada. Os recursos humanos estão ficando raros e dispendiosos, aumentando diretamente os custos de produção e, em alguns casos, inviabilizando tecnicamente a utilização do feijão como cultura principal dentro de um programa agrônomico de rotação de culturas para grandes áreas cultivadas. Assim, a existência de colhedoras adaptadas à colheita do feijão e com sistema axial de trilha poderão viabilizar a cultura para grandes áreas, além de reduzir os custos de produção.

Mas, na verdade, quais seriam as adaptações a uma colheitadeira a fim de estar apta para a colheita mecanizada do feijão? A utilização de sistemas axiais de trilha seria, em princípio, uma das vantagens, pois permite uma melhor separação dos grãos com um nível bastante baixo de danos mecânicos, uma vez que possui uma área muito maior para a trilha. Os grãos são separados por ação centrífuga e não pela ação de impacto, como no caso do cilindro batedor nos sistemas convencionais. Além da redução dos danos mecânicos, o sistema axial apresenta maior eficiência na trilha do material, uma vez que em toda a extensão do rotor há efeito de separação dos grãos.

Várias outras adaptações são necessárias, principalmente para eliminar algum resíduo de terra enviada para dentro da máquina; aumentar a eficiência no corte e no recolhimento das plantas e diminuir a altura do corte. Dessa forma, várias chapas, anteriormente lisas, são substituídas por chapas perfuradas. Nas plataformas são instalados dedos levantadores especiais, mais longos que os originais, e capazes de levantar as partes das plantas que estejam muito próximas ao solo. A fim de permitir que a plataforma trabalhe o mais baixo possível, as sapatas de deslizamento são substituídas por sapatas confeccionadas com um material plástico de alta resistência que, além de permitir melhor deslizamento, não sofrem grandes desgastes. Ainda na plataforma, há a utilização de um conjunto de peças que aumentam o ângulo de ataque dessa, aumentando assim a eficiência do corte e do recolhimento das plantas. A velocidade do sem-fim da plataforma também

CARACTERÍSTICAS DAS VARIEDADES DE FEIJÃO E SUAS CONSEQUÊNCIAS PARA A COLHEITA MECANIZADA

Variedade	Características principais	Possíveis problemas na colheita
Carioca comum	Porte baixo Bastante ramado Vagens próximas ao chão	As perdas na plataforma podem ser significativas devido à dificuldade de se atingir corte muito próximo ao solo. A existência de boa ramação é uma vantagem, pois facilita a entrada das plantas para o interior da plataforma.
Pérola	Porte médio Meio ramado Vagens a uma altura média	Podem apresentar dificuldades para colheita se não estiverem bem ramados.
Grupo preto	Porte ereto Pouco ramado Vagens distantes do chão	São as variedades que apresentam os menores problemas de corte e recolhimento pela plataforma. Apresentam baixa uniformidade de maturação e fácil degramação quando excessivamente secos.

deve ser reduzida a fim de evitar que grãos sejam lançados para fora dessa. Para uma melhor subdivisão das áreas de corte são ainda instalados bicos divisores especiais na plataforma.

Para a redução das quebras de grãos e o melhor aproveitamento da colheitadeira é instalado um conjunto de engrenagens para diminuir a rotação do elevador de grãos limpos. Por fim, abaixo do cilindro condutor de grãos já limpos, é instalado um coletor de pó, que visa a eliminar algum resíduo de terra que, por acaso, esteja chegando ao interior do tanque graneleiro.

Vantagens da colheita mecanizada

São várias as vantagens da colheita mecanizada do feijão. Inicialmente, ela viabiliza o cultivo do feijão em grandes áreas, diminuindo consideravelmente os riscos de grandes perdas por causa de chuva.

As colheitadeiras axiais apresentam uma média de 1,5% de quebra de grãos, podendo atingir até 2,0% em condições extremas, quando, por exemplo, os grãos estão muito secos e/ou então a cultura não apresenta boa quantidade de palha, valor que pode ser considerado bastante pequeno quanto comparado às colheitadeiras convencionais que apresentam em média 8,2% de grãos quebrados.

Ensaio realizados com uma colheitadeira permitiram concluir que as perdas médias na colheita de feijão foram da ordem de 7,0% em áreas não previamente preparadas para colheita. Em áreas de plantio direto em boas condi-

ções e com variedades de porte mais ereto, as perdas podem ser inferiores a 3,0%. As perdas médias para colheitadeiras convencionais em colheita de cultivares de porte ereto e inserção de vagens alta são em média de 13%.

Conclusões

A colheita mecanizada do feijão com a utilização de colheitadeiras é, sem dúvida alguma, um gigantesco avanço da mecanização para a cultura. Com a mecanização da colheita, o feijão poderá passar a ocupar um papel extremamente importante na agricultura, podendo ser cultivado em grandes áreas e sendo incorporado ao processo de rotação de cultura. Além da elevada capacidade operacional da colheita mecanizada em relação aos demais sistemas, a redução do custo total de produção e a independência da disponibilidade de mão-de-obra para a colheita manual são fatores que contribuem para a viabilidade da mecanização da cultura.

Nem todas as variedades de feijão, entretanto, podem ser colhidas mecanicamente, com baixos níveis de perdas. As variedades de porte baixo e com altura de inserção de vagens muito baixas, talvez, não sejam adequadas para a colheita mecanizada, apresentando elevadas perdas, podendo torná-las antieconômicas.

O desenvolvimento de variedades mais adequadas à colheita mecanizada, associadas ao correto preparo do solo, caracterizado pelo plantio direto, vão contribuir ainda mais para o sucesso da colheita mecanizada do feijão. 

QUALIDADE E PADRONIZAÇÃO AINDA SÃO O CALCANHAR DE

O Brasil precisa investir no melhoramento de suas frutas e na integração de toda a cadeia produtiva para que possa competir em igualdade de condições no mercado externo. Essa conclusão, que irá nortear as ações para este novo milênio, faz parte da carta de encerramento do Mercofrut 2000, evento internacional promovido pela Embrapa Clima Temperado, em Pelotas/RS, no final do ano passado

Os produtores devem voltar suas atenções para as necessidades dos países do hemisfério norte, onde o consumo de frutas frescas ocorre durante todos os meses do ano. A idéia é que os brasileiros abasteçam esse mercado quando lá for período de entressafra. Essa afirmação foi feita pelo chefe-geral da Embrapa Clima Temperado, Bonifácio Nakasu.

Antes, porém, o setor produtivo no Brasil tem de investir em aspectos hoje considerados fundamentais para a presença da fruta além da fronteira. Isso significa investir na capacitação do produtor, no manejo, no controle da sanidade, na qualidade e, principalmente, no diferencial produtivo. A produção local precisa observar as funções nutricional e até farmacêutica contidas na fruta, já que essa é uma tendência tecnológica que atende às exigências dos consumidores.

Na avaliação feita pelo chefe da Embrapa Clima Temperado, o interesse pela fruta brasileira pode crescer na medida em que o produtor apostar em diferenciais, como o cultivo orgânico que dá um melhor sabor à fruta. Para tanto, a adoção de barreiras ecológicas e sociais, em substituição às alfandegárias e tarifárias,



Fachinello, pesquisador da UFPe: a certificação internacional abre portas

D E AQUILES



A Granja

irá favorecer a atividade no país. A regularidade de oferta e preços mais competitivos também devem ser observados, assim como o incentivo à certificação.

No âmbito do Mercosul, o primeiro a ser seguido é o estabelecimento de uma zona de livre fluxo de mercadorias. A opinião foi dada pelo integrante do Instituto de Planejamento Estratégico e ex-ministro de Planejamento da Argentina, Jorge Castro. “O segundo elemento importante é a equiparação tarifária da Tarifa Externa Comum (TEC)”, afirmou. Para ele, com essas reformulações, o Mercosul terá condições de se desenvolver, e essa é uma tendência do bloco econômico.

O pesquisador da Universidade Federal de Pelotas, no Rio Grande do Sul (UFPel), José Carlos Fachinello, alertou que para garantir mercado as empresas, tanto nacionais quanto internacionais, pedem qualidade, sabor e inovação, maturação adequada, produção integrada ou orgânica e o cumprimento de normais internacionais no que se refere à segurança alimentar, do meio ambiente e do homem. “Além disso, é preciso estar filiada a uma certificadora internacional para que se possa exportar”, reforçou, citando como exemplo a International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM).

Desafios não faltam

A grande demanda pelas frutas de clima tropical no exterior e as grandes oportunidades existentes no mercado interno são oportunidades que o produtor não deve deixar escapar. No entanto, algumas dificuldades terão de ser superadas. Para Andres Villas, da Embrapa Sede, em Brasília, os desafios dos pólos de fruticultura no Brasil passam, necessariamente, pela reestruturação das áreas produtivas, comercial, logística e financeira. “Na questão financeira, é preciso a redução do Custo Brasil, com alterações nos tributos federais e estaduais”, bateu forte Villas. “Vários pólos de fruticultura no Brasil já vêm trabalhando na temática

DICAS DA BOA NEGOCIAÇÃO

- Negociar a produção com antecedência de dois meses antes do início da safra;
- Produzir em escala que permita reduzir custos com mais competitividade;
- Optar por variedades que respeitem a preferência do consumidor;
- Estabelecer cronograma de entrega com fornecedores (preços, prazos);
- Atentar para as normas de embalagens;
- Manter regularidade no abastecimento;
- Obedecer prazo de carência dos agrotóxicos usados na produção e no pós-colheita;
- Buscar o associativismo.

exigência x qualidade”, acrescentou. Villas acredita que o Brasil carrega uma experiência produtiva no que se refere à busca de espaços para os seus produtos e citou como exemplo a boa aceitação mundial pelo suco de laranja nacional. “Temos condições climáticas altamente favoráveis, além de experiência e disponibilidade de tecnologia”, ressaltou.

Pesquisa — Para que o produtor possa percorrer o caminho certo desde o cultivo até a hora da comercialização, a pesquisa deve ser parte integrante de toda a cadeia produtiva. De acordo com a agrônoma da Embrapa Clima Temperado, Maria do Carmo Raseira, os profissionais do setor de pesquisa precisam estar atentos às tendências do mercado para dis-

ponibilizar aos agricultores as últimas novidades em tecnologia. “A globalização está sempre presente no agronegócio”, alertou.

Alemanha está de olho no mercado brasileiro

Ainda neste ano, os fruticultores brasileiros poderão ampliar o mercado para seus produtos. Interesse é o que não falta. A Alemanha, importador já há algum tempo de manga e uva de mesa produzidas no Vale do São Francisco, no Nordeste, é um dos países interessados em adquirir a produção nacional para atender à grande demanda de consumo interno.

A atenção agora está voltada para as frutas de clima temperado, tanto que já trouxe ao Rio Grande do Sul o consultor da GBI - Germany & Brazil International Consult, Heiko Freitag. A empresa, que presta consultoria para importadores de frutas da Alemanha, está mantendo contato com produtores do Sul do país, incluindo Santa Catarina, para ampliar o leque de opções ao mercado alemão. De acordo com Freitag, há cerca de três anos são adquiridas maçãs produzidas nesses dois Estados. “Estamos estudando o potencial da fruticultura do Sul para viabilizarmos a exportação de outros tipos de frutas, como pêssigo, figo, melão, caqui e tangerina”, detalhou. Segundo ele, o Brasil tem condições de participar do mercado alemão, já que produz em épocas distintas em relação à Europa. A proposta é abastecer o varejo daquele país no período de entressafra.

Crescimento tímido nos embarques

Embora sem os dados totais dos embarques de frutas no ano passado, o governo federal já contabiliza um desempenho positivo em relação a 1999. No entanto, o crescimento ainda é pequeno, se for considerado o potencial de mercado para a fruta brasileira no exterior e a produção de 32 milhões de toneladas por ano. As barreiras tarifárias, técnicas e fitossanitárias são os principais fatores que impedem a entrada do produto com maior força no mercado internacional, especialmente a Europa, os Estados Unidos e o Japão.

Segundo o Programa Nacional de

A fruta ideal precisa:

TER:

- Sabor
- Sanidade
- Sazonalidade
- Sustentabilidade

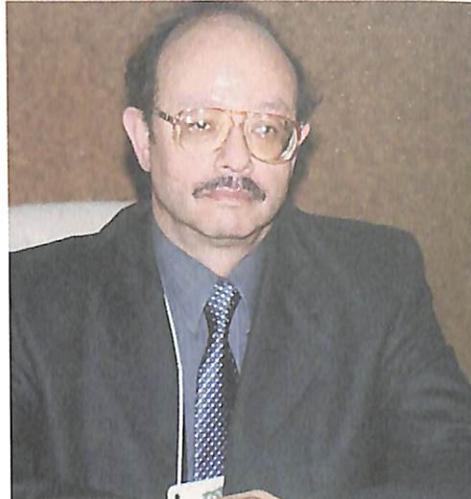
NÃO TER:

- Semente
- Resíduos

Fruticultura do Ministério da Agricultura, de janeiro a novembro de 2000, o país exportou 394 mil toneladas de frutas frescas, gerando um faturamento de US\$ 149 milhões. Entre todas as frutas, a uva foi a que obteve mais destaque, onde o volume negociado superou em 80% a quantidade comercializada em 1999. A manga e o mamão papaya também tiveram crescimento importante no período. De janeiro a novembro de 1999, as exportações brasileiras foram de 389 mil toneladas. O governo federal mantém expectativa de expandir as exportações de frutas nos próximos anos. A meta é negociar US\$ 2 bilhões no prazo de cinco anos.



Para o consultor alemão Freitag, é crescente o interesse por frutas de clima temperado



Schwartz, da Universidade do Chile: o bom marketing é fundamental

Como está a produção lá fora

México — O Tratado de Livre Comércio das Américas está, aos poucos, abrindo as fronteiras para a produção agrícola do México. Segundo Salvador Perez, da Universidade de Queretato, o México possui características semelhantes às do Brasil. “Temos uma grande produção e uma enorme diversidade de frutas”, disse. O interesse pela fruticultura naquele país é tanto que a tendência é de que 80% da produção seja focada na produção de frutas tropicais. Quase 100% da produção mexicana abastece o consumidor norte-americano. “A qualidade é o elemento básico para se promover a exportação, por isso, estimulamos a organização e a capacitação dos produtores”, salientou.

Estados Unidos — Em 1994, apenas 30% da produção era deslocada para os supermercados norte-americanos, hoje são 60%. O varejo foi o grande incentivador do consumo. “Aproximadamente 11%

dos espaços nos supermercados estão destinados às frutas frescas. E, em cinco anos, a tendência é de que chegue a 15%”, afirmou David Byrne, da Universidade do Texas. Byrne aponta como tendências importantes o compromisso com a qualidade, a maior demanda por produtos frescos e as frutas livres de agrotóxicos.

Chile — É o exemplo de país exportador na América do Sul, com negócios que alcançaram US\$ 1,3 milhão e uma produção de 1,5 milhão de toneladas. O momento positivo para a fruticultura chilena não é o bastante para acomodar os produtores. De acordo com Marco Schwartz, da Universidade do Chile, ainda é preciso melhorar o processo de venda dos produtos, ampliar a linha de frutas, realizar promoções nos pontos-de-venda, incrementar a abertura e consolidar mercados, e aumentar o poder de negociação com os exportadores. Isso tudo sem falar em aumentar a produtividade, qualificar a tecnologia de pós-colheita, estabelecer um sistema de informações

para o setor, ampliar a quantidade e a qualidade da infra-estrutura exportadora, como portos e frigoríficos, reduzir o uso de agroquímicos e, por último, fortalecer a demanda doméstica. O Chile comercializa suas frutas para 70 países.

EXPORTAÇÕES

Fruta	valor (US\$)
Banana	12.518.012
Abacaxi	4.289.757
Figo	1.541.238
Tangerina	3.763.174
Uva	8.614.856
Melão	28.733.371
Mamão	13.577.523
Maçã	30.153.133
Melancia	1.798.360
Outras frutas	70.407.083
Total	175.396.513

Fonte: Secex/MDIC/1999

Falta oferta para morango orgânico

A expansão do mercado de orgânicos chegou às frutas brasileiras. Tanto que para algumas a oferta ainda é muito reduzida em relação à necessidade do mercado. No Rio Grande do Sul, alguns produtores já conhecem o potencial desse sistema produtivo e hoje investem cada vez mais no cultivo sem agrotóxicos. O agrônomo Gilson Teixeira (na foto) é um dos que apostaram nesse mercado. Há pouco mais de dois anos, a produção de morangos no Sítio Nossa Terra, em Caçapava do Sul, é feita totalmente pelo sistema orgânico. “Comecei produzindo hortaliças para consumo próprio, mas, depois que comercializei parte da produção, vi o enorme potencial para esses alimentos”, disse.

No ano passado, Teixeira pôde plan-

tar morangos em apenas quatro hectares, mas a idéia é expandir o cultivo para dez hectares neste ano e para 20 hectares em 2002. “Vou aumentar a escala para reduzir custos”, salientou.

O mercado gigantesco para o morango orgânico cresce aproximadamente 20% ao ano. O interesse do gaúcho atravessa as fronteiras. De olho no consumidor da Europa, onde 90% do morango é produzido entre os meses de janeiro e junho, e nas diferenças regionais do Brasil que fazem com que a fruta seja produzida em épocas distintas, Teixeira investe na comercialização do morango gaúcho, nos períodos de entressafra, em regiões consumidoras. No ano passado, a produção no Sítio Nossa Terra foi de 12 toneladas da fruta orgânica.





PLATAFORMA DE COLHER MILHO

- Plataforma universal, pode ser acoplada em diversos modelos de colhedora, desde que use o kit específico de adaptação.
- Plataforma leve, próxima do embocador e com um melhor ângulo de colheita.
- Acoplamento fácil, rápido e seguro na colhedora.
- Fácil troca de espaçamento entre linhas.



IRMÃOS THÖNNIGS LTDA.

BR 386 km 174 - Telefax: (054) 330-2300 - CEP 99500-000 - Carazinho - RS
HOME-PAGE: www.max.ind.br - E-mail: max@annex.com.br

TEMOS OS LIVROS E VÍDEOS RURAIS

O que você precisa para começar certo e continuar fazendo certo sua plantação ou criação. Todos os assuntos. Consulte-nos.

CURSO DE CRIAÇÃO DE MINHOCA

Pelo Correio, apostilado com vídeo grátis. R\$ 75,00

CENTRAL DO LIVRO RURAL LTDA.

Fone: (11) 222-2452 - Fax: (11) 220-4041
Caixa Postal do Correio 81 - CEP 01059-970 SP - SP
cursorur@terra.com.br - www.ruralcompras.com.br

classigranja

**PEQUENOS
ANÚNCIOS
GRANDES
NEGÓCIOS**

PLATAFORMA PARA COLHEITA DE MILHO VENCE TUDO

- ◆ Chassi universal, acoplável em todas as marcas e modelos de colheitadeiras. IDEAL - JOHN DEERE - SLC - MF - AGCO ALLIS - NEW HOLLAND - CASE
- ◆ Caixa de transmissão com engrenagens cônicas temperadas e retificadas, banhadas a óleo.
- ◆ Ângulo de 20°(graus) de ataque ao solo, o menor do mercado, que garante o menor índice de perda de espigas na lavoura.
- ◆ Acompanha peneira superior do milho e fechamento de cilindro.
- ◆ Fabricadas de 3 à 14 linhas com espaçamentos variáveis de 50 a 90cm entre linhas.
- ◆ Ganhadora do prêmio Gerdau Melhores da Terra, na Expointer 2000, categoria destaque.



*Aprovada
pelo usuário*



**INDÚSTRIA DE IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS VENCE TUDO
IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO LTDA.**



Rod. RS 223 - Km 53 - Área Industrial - Ibirubá - RS - Brasil Fone/Fax: (0xx)(54) 324-1169
e-mail: vencetudo@pro.via-rs.com.br



**VISITE-NOS NA
COOPAVEL - STAND 614**

CARRETA PARA TRANSPORTE DE IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS



Plataforma oscilante. Transporta plantadeiras, plataformas e demais implementos.

BR 377 km 01 - Nº 1551 - Cruz Alta - RS - CEP 98005-970
Fone: (55) 322-6498 - Fax: (55) 322-4330 - E-mail: nevoeiro@comnet.com.br

DISTRIBUIDOR DE CALCÁRIO



Distribui o corretivo seco, levemente úmido, granulado ou em pó. Distribui também sementes de culturas desordenadas.



**IND. E COMÉRCIO DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS LTDA.
IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO**

**Autorize
já
seu
anúncio**

classigranja

(11) 220-0488 - SP

(51) 233-1822 - RS

QUALIDADE DEPENDE DA

Para a obtenção de uma pastagem de qualidade, é preciso uma boa prática agronômica, com cuidados específicos na formação do solo, seguida de calagem, adubação corretiva e adubação de manutenção. De acordo com o engenheiro agrônomo e professor, Hebert Vilela, de Belo Horizonte/MG, autor do livro "Formação e Adubação de Pastagens", as regiões Nordeste, Sul e alguma parte da Sudeste estão dando início ao preparo do solo para plantar pastagens.

"Vale destacar que, no Brasil, os recursos naturais disponíveis para a pecuária são 74 milhões de hectares de pastagens naturais e 24 milhões de hectares de áreas produtivas e não utilizadas. Somando a área de pastagem natural com a área produtiva não utilizada, tem-se 130 milhões de hectares, o que corresponde a 1,75 vez a área de pastagem cultivada", destaca o agrônomo. Em outras palavras, isso significa que existem 56 milhões de hectares de recursos naturais renováveis disponíveis para formar pastagem.

Preparo

Dependendo da vegetação da área, deve ser feita a destoca com lâminas e tratores pesados, ou com auxílio de correntes e de dois tratores pesados em solos do tipo cerrado. Segundo o professor Vilela, em áreas com pastagens degradadas ou em outras cobertas com certos tipos de vege-



Fotos: Divulgação

tação baixas, deve-se fazer uma gradagem com grade pesada. A operação serve para desenraizar e triturar as espécies herbáceas existentes, sejam forrageiras ou não.

Após a gradagem pesada, deve-se fazer a aplicação do calcário e do fósforo corretivo, segundo a análise do solo. Se houver necessidade de grande quantidade de calcário (>2,0 t/ha), aplicá-lo antes da gradagem pesada ou aração, usando a fonte de fósforo antes da gradagem final.

Em condições normais, após a aplica-

ção do calcário e do fósforo deve-se fazer a aração, no início das chuvas, a uma profundidade de 30 a 35 centímetros, de preferência com arado do tipo aiveca. "Essa aração irá promover uma incorporação profunda do calcário, do fósforo, da matéria orgânica superficial, de sementes de ervas daninhas e uma maior descompactação do solo", ensina o professor Vilela, doutor em Zootecnia, área de pastagens, pela UFV. Conforme ele, a intensidade da agricultura à base de forragens



internet

O mais completo site
de agropecuária do País

<http://www.agranja.com>

o endereço rural na internet



**ANUNCIE
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>

A PREPARAÇÃO DO SOLO

nas distintas partes do país está determinada pelo solo e pelo clima, em união com os princípios que regulam a produção e a sua utilização. “Embora as plantas forrageiras de regiões secas sejam diferentes das de regiões úmidas, os princípios básicos de sua utilização deverão ser os mesmos em todos os locais”, reitera.

Conservação

Após a preparação, deve ser procedida a conservação do solo, se necessário. Para áreas com declives entre 8% e 12%, Vilela recomenda o uso de forrageiras estoloníferas, plantas com folhas compridas, tipo fita. Com declividade superior a 18%, o desmatamento e/ou destoca e/ou gradagem pesada devem ser feitos apenas em 2/3 da superfície inferior da elevação. A parte remanescente (1/3) precisa ser cercada e não receber nenhum tratamento mecânico ou químico. Nessa área, se ainda não estiver coberta por vegetação arbústica, deve ser realizado o plantio de plantas arbóreas frutíferas e/ou leguminosas. No outro local, não se usa nenhuma outra medida conservacionista, a não ser espécies forrageiras estoloníferas. Áreas com declividade superior a 35% não devem ser transformadas em pastagens. 

Segundo análise, deve-se fazer a aplicação do calcário e do fósforo corretivo



Sistema Renovação de Pastagens Monsanto. O gado agradece em peso.

**MAIS PESO VIVO POR HECTARE:
ATÉ 1,0 KG/U.A./DIA.**

**AUMENTO DE LOTAÇÃO:
ATÉ 5 U.A./HA.**

**REDUÇÃO DO TEMPO DE ABATE:
DE 6 A 12 MESES.**

**RENOVAÇÃO EM MENOS TEMPO:
DE 35 A 45 DIAS ANTES.**

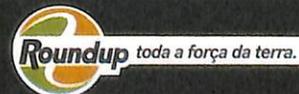
**RENOVAÇÃO DE PASTAGENS SE FAZ
COM PLANTIO DIRETO. E PLANTIO
DIRETO É COM ROUNDUP.**

Solicite o folheto sobre os Sistemas Integração Agricultura e Pecuária e Renovação de Pastagens Monsanto através do MAC - Monsanto Atendimento ao Cliente: 0800-156242.



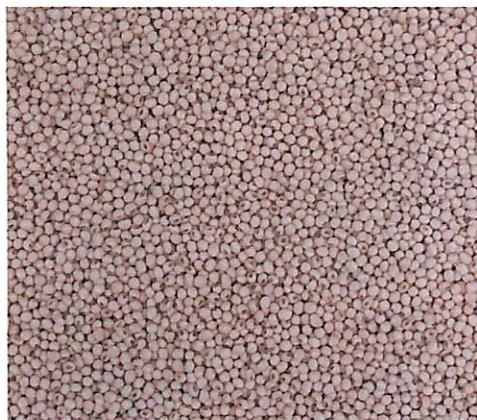
0800 156242

Produto agrícola. Consulte sempre um Engenheiro Agrônomo. Leia atentamente o rótulo e a bula.



US\$ 7 milhões em exportações

O Departamento de Estudos Econômicos do Conselho Profissional de Engenharia Agrônômica da Argentina projeta que a produção de cereais e oleaginosas na safra 2000/2001 ficará em 65 milhões de toneladas, a segunda melhor colheita em importância, perdendo apenas para a temporada 1997/98. Os volumes consignados permitem um ingresso de divisas em torno de US\$ 7 bilhões, 7,7% a mais do que durante o ano anterior. Levando em conta os seis cultivos mais importantes, das 65 milhões de toneladas, 36,3 correspondem a cereais (trigo, arroz e milho) e 28,91 a oleaginosas, como soja e girassol.



A Granja

Controle da vaca louca

O governo argentino ratificou que aumentará o controle à importação de produtos alimentícios provenientes da União Européia após a propagação do chamado mal da vaca louca. Para tanto, a Administração Nacional de Medicamentos e Tecnologia Médica vem acompanhando o tema desde 1996. “Embora nosso país esteja totalmente controlado, o controle é necessário, porque, ao contrário de outros contágios, a BSE se transmite em grandes períodos”, explica Maria Elena Laferriere, diretoria da ANMTM. Ela acrescenta que a propagação da moléstia na Argenti-

na é difícil em razão de a alimentação ser a base de pasto natural. Desde 1992, são realizadas investigações que respaldam o status sanitário argentino de país livre da BSE. Enquanto isso, Miguel Gorelik, diretor de um dos mais importantes frigoríficos argentinos, o Quicfood S.A., disse que “há muitos compradores pedindo informações sobre a possibilidade de incrementar suas compras de carne do país”. Segundo o executivo, “o consumidor europeu tem a percepção de que as carnes não são iguais e que os problemas estão na Europa”.

Setor avícola se recupera

Depois de sérias complicações em consequência do ingresso de frangos subsidiados do Brasil, a avicultura argentina volta a recuperar posições. As exportações registraram um incremento de 11% no volume e de 22% em termos de valores, levando-se em consideração os primeiros dez meses de 2000, ultrapassando 22 mil toneladas, com ingresso de US\$ 14 milhões. Curiosamente, os miúdos de frango lideram os itens exportados, 53% do total, tendo como destino principal a China, a África do Sul e Hong Kong. As importações de frango, ao contrário, caíram 17% em volume e 23% no valor, situando-se em torno de 35 mil toneladas. Isso ocorreu depois que a Argentina aplicou tarifas compensatórias aos frangos que chegam do Brasil.



A Granja

Biodiesel

Um consórcio de produtores agropecuários planeja instalar na localidade de Três Arroios, ao sul da província de Buenos Aires, uma usina produtora de óleo combustível vegetal, a partir de girassol, a primeira do gênero na América Latina. Ainda sentindo os reflexos dos bai-

xos preços da oleaginosa nesta safra, a região segue sendo uma das zonas onde o cultivo de girassol tem forte tradição e excelentes rendimentos. O investimento será de US\$ 8 milhões na usina, que terá capacidade para processar 400 toneladas diárias de girassol. Uma alternativa para escapar das condições desfavoráveis do mercado internacional de azeite.



TRIGO

Existe consenso entre os analistas em considerar como positiva a atual situação do trigo, pois a produção mundial é a menor dos últimos três anos e está abaixo das necessidades de consumo. Isso projeta uma disponibilidade de mercadoria ajustada até junho, quando aparece a colheita no Hemisfério Norte. No âmbito interno, a colheita finalizou com rendimentos menores ao esperado, não superando 15,8 milhões de toneladas.

SOJA

O mercado está revigorado pela maior demanda de farinhas de soja em consequência da crise da vaca louca na Europa. O plantio do tarde na Argentina está demorado, projetando uma colheita de 24 milhões de toneladas.

GADO

O consumo interno mostra menos firmeza do que no final do ano, quando a oferta se manteve em níveis elevados. Os invernadores estão convivendo há um ano com uma desfavorável relação entre os preços de compra e os de venda, o que torna não-rentáveis os modelos de baixa e média produção, razão pela qual os plantéis de ciclo completo tornaram-se atrativos.

LEITE

A produção nacional continua caindo. As cifras indicam que, até outubro do ano passado, a queda em relação a 1999 foi de 7,5%. Os preços, no entanto, estão estáveis, ao redor de 16 centavos de peso o litro. No plano externo, espera-se a solução do conflito com o Brasil, com a Argentina cedendo um pouco para alcançar um acordo razoável.

Plantio Direto

NEWS

Como iniciar o plantio direto

Há vinte anos, o tópico “como iniciar o plantio direto” era tratado com muita ênfase, preocupando todas as pessoas envolvidas em difundir a prática entre os produtores. Já na época, estavam convictas de que a nova maneira de fazer agricultura seria o início da consolidação do “sistema agrícola do plantio direto”.

Muitos encontros foram feitos, dias de campo, seminários, palestras técnicas, viagens e congressos, fazendo com que os envolvidos em mudar e provocar mudanças ficassem mais tranqüilos, vendo que o sistema é o que menos induz a erros, pois tem como base o respeito ao principal fator de produção – o solo. Hoje, pode-se dizer com segurança que os pré-requisitos para entrar no plantio direto diminuíram, ficando alguns deles determinantes, sem os quais o sistema não se estabelece.

O produtor

Para poder iniciar o plantio direto, o produtor tem de querer. Essa é a principal maneira de começar e como começar. Em algumas regiões agrícolas do

Produtor que optou por essa tecnologia mostra o caminho para os futuros iniciantes e esclarece antigos conceitos e preconceitos

Josué Pavei
Eng. agroº, produtor rural, Castro-PR

Paraná, o PD ainda não faz parte das unidades produtivas, porque falta vontade do produtor. Depois que ele iniciar e for um pouco persistente, o plantio direto se instala dentro de sua propriedade, facilitando sua atividade.

Vale apontar alguns itens que funcionam como desculpa para os produtores que ainda resistem ao ingresso, de maneira definitiva, na prática do “sistema agrícola do plantio direto”.

● A mecanização é muito cara. Quando esse produtor diz que a mecanização é muito cara, ele está se referindo à se-

meadora ou plantadeira. Essa afirmação não é mais verdadeira. Basta visitar uma feira agropecuária, onde se expõem equipamentos, para ver plantadeiras de plantio direto, de todos os tamanhos, gostos e preços. Essa desculpa não funciona mais, sem falar nas adaptações que podem ser feitas nas máquinas já existentes na propriedade.

● Os herbicidas são muito caros. Isso também não é mais verdade. Os desseccantes hoje não têm mais o preço que tinham quando se iniciou o plantio direto. Fala-se em desseccantes, pois esses fazem o diferencial no caso (veja quadros na página seguinte).

Fica claro que, depois de observar os quadros, o caro realmente são as operações.

● Não tenho mão-de-obra treinada. Se a mão-de-obra não é treinada e o sistema por sua vez necessita disso, vamos treiná-la. Parcerias entre cooperativas, associações de produtores, sindicatos, escolas e empresas produtoras de máquinas e defensivos agrícolas irão fazer essa parte, às vezes sem o próprio produtor perceber. O treinamento dos recursos humanos é interesse do fornecedor de



"Compadre, produção e inspiração são os melhores frutos da terra."



CUSTOS DE IMPLANTAÇÃO DE UMA ÁREA EM PLANTIO DIRETO X PLANTIO CONVENCIONAL

PLANTIO DIRETO			PLANTIO CONVENCIONAL		
Operações	Quantidade	R\$/ha	Operações	Quantidade	R\$/ha
Dessecante	21/ha	14,56	Gradagem pesada	1	21,1
Dessecação	1	5,1	Aração	1	36,4
			Gradagem niveladora	1	12,2
Total		19,66	Total		69,4

CUSTOS DE IMPLANTAÇÃO DE UMA ÁREA EM PLANTIO DIRETO X CULTIVO MÍNIMO COM SUBSOLAGEM

PLANTIO DIRETO			CULTIVO MÍNIMO COM SUBSOLAGEM		
Operações	Quantidade	R\$/ha	Operações	Quantidade	R\$/ha
Dessecante	21/ha	14,56	Subsolador	1	36,4
Dessecação	1	5,1	Gradagem niveladora	1	12,2
Total		19,66	Total		48,6

CUSTOS DE IMPLANTAÇÃO DE UMA ÁREA EM PLANTIO DIRETO X CULTIVO MÍNIMO, SÓ COM GRADAGENS

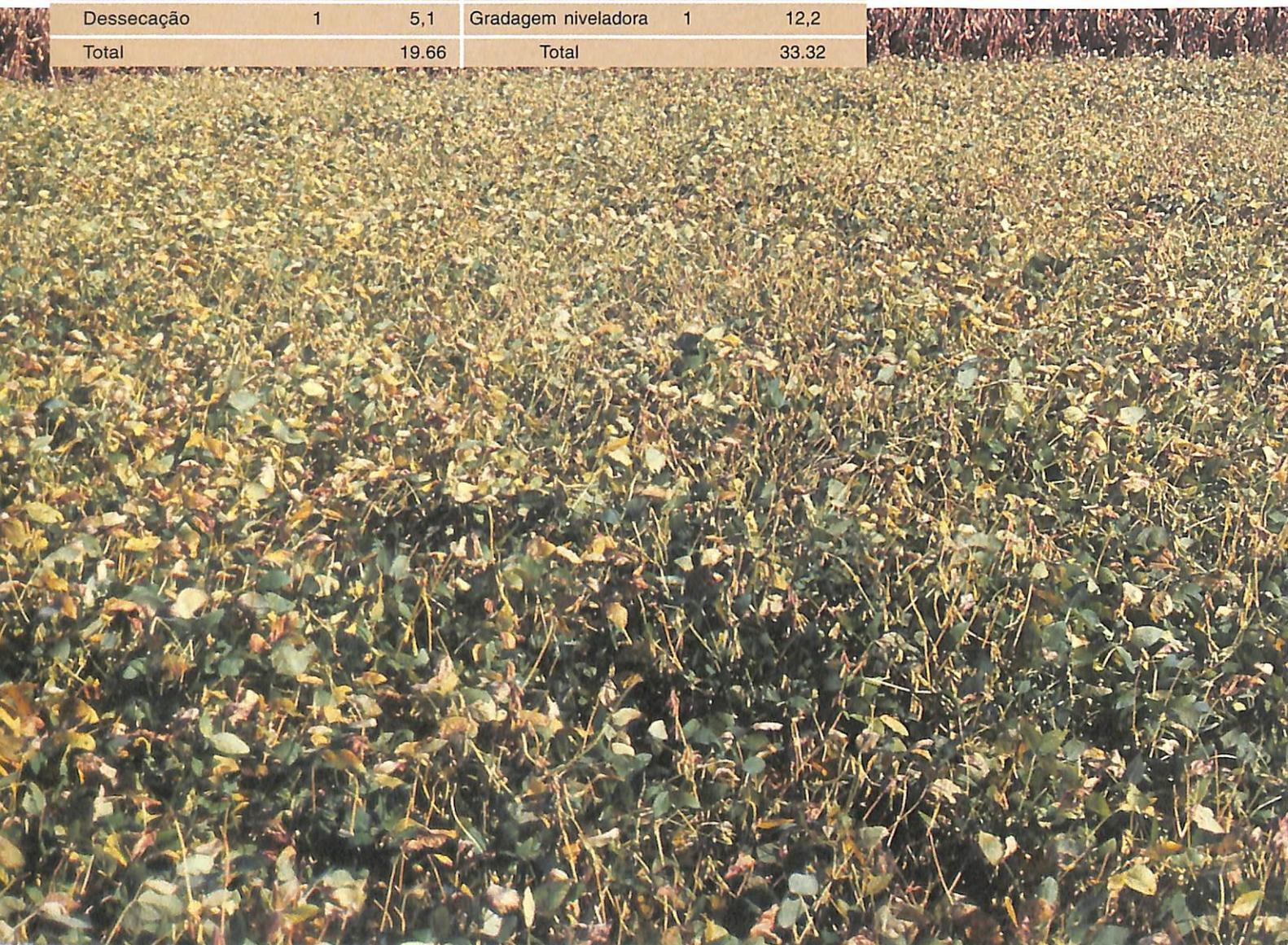
PLANTIO DIRETO			CULTIVO MÍNIMO SÓ COM GRADAGENS		
Operações	Quantidade	R\$/ha	Operações	Quantidade	R\$/ha
Dessecante	21/ha	14,56	Gradagem pesada	1	21,1
Dessecação	1	5,1	Gradagem niveladora	1	12,2
Total		19,66	Total		33,32

máquinas, pois ele faz questão que o seu equipamento seja bem operado. O treinamento no manejo correto dos defensivos agrícolas é interesse do fabricante, pois só assim ele será bem aplicado.

● Não tenho assistência técnica. A assistência técnica nesse caso tem de ser procurada, cobrada, comprometida e valorizada. Observando esses itens, ela se instala na região sem maiores problemas. Esse fato já foi constatado em diversas regiões, tomando às vezes proporções de demanda acima da média de níveis mundiais.

Assistência técnica

De nada adianta o produtor estar convicto de que o melhor sistema de produção para a sua propriedade é o plantio direto se a assistência técnica não está preparada e com vontade de apoiar o agricultor. Parece uma colocação sem propósito, mas muitas vezes se conviveu e se convive com situações desse gênero.



Um exemplo é a Região dos Campos Gerais, onde alguns produtores líderes iniciaram o processo e foram buscar a seqüência com a assistência técnica. Se na hora em que o produtor cobrou a assistência técnica ela tivesse se mostrado apática ao problema, não se teria, sem dúvida, o avanço alcançado com o sistema. Do mesmo modo, em outras regiões do Paraná, o sistema não decolou por falta desse apoio. O bom nível de treinamento do produtor e de seus colaboradores depende em muito do assistente técnico de que a unidade produtiva dispõe. Não pode-se esquecer de que, do jeito que a assistência técnica é cobrada, ela tem de ser reciclada em seus conhecimentos e valorizada. Quando se fala em assistência técnica, fala-se da mesma em todos os níveis, pesquisa e extensão. As escolas de agronomia, engenharia agrícola, engenharia florestal, veterinária, biologia e zootecnia, bem como as escolas de nível médio nessas áreas, têm um papel muito importante na formação dos profissionais que irão trabalhar dentro das propriedades que praticam o plantio direto como sistema de produção.

Rotação de culturas

Sem rotação de culturas não existe agricultura, tanto em plantio direto quanto no plantio com revolvimento de solo.

– Fungos: Para que o plantio se instale dentro de uma unidade produtiva, de maneira a se consolidar como sistema, é necessário e indispensável que se faça rotação de culturas. Dentro do PD, não haverá mais revolvimento de solo e conseqüentemente não haverá mais enterrio de restevas. Permanecendo na superfície, serão fornecedoras de inóculos de fungos para as culturas seguintes se a cultura for a mesma. Por outro lado, se a cultura for outra, não da mesma família, ou, melhor ainda, não da mesma espécie, a resteva se decomporá levando consigo os inóculos, passando assim o sistema a conviver com as doenças.

– Insetos: Quanto aos insetos, quando esses atingem nível populacional, a ponto de ser chamados de praga, a rotação de culturas também traz seus benefícios, cortando o alimento que é a espécie vegetal cultivada. Com o plantio de outra espécie, a população de insetos fatalmente irá cair.

– Ervas daninhas: Com a rotação de culturas, fatalmente se rotacionarão herbicidas, proporcionando dentro da atividade agrícola o convívio com populações florísticas normais na atividade.

– Nenhum sistema agropecuário resiste por muito tempo à monocultura.



A Granja

Para adotar definitivamente o PD, o produtor precisa de convicção e apoio técnico

Eliminar restos de erosão

Com o plantio direto, não se mexe com o solo, daí a necessidade de eliminar as marcas da erosão, para obter o máximo de rendimento da mecanização. Na operação de eliminação dessas marcas, quando profundas, chega-se a expor horizontes do perfil que não interessam para o cultivo. Quando isso acontece, uma calagem com adição de matéria orgânica se faz necessária, para melhor uniformidade do talhão. A partir desse último revolvimento ou sistematização, não será mais necessário mexer com o solo, passando a serem obsoletos os implementos antes usados nesta atividade. Eles poderiam ser de propriedade comunitária para atender a uma eventual interferência, só que num número bem menor.

Descompactação

O plantio convencional deixa solas terríveis, principalmente das grades operadas com solo úmido. A maneira de facilitar as futuras atitudes na agricultura, no novo sistema, é eliminar essas solas com subsolador na profundidade certa e com solo seco.

Eliminar ervas daninhas perenes

Essa operação poderá ser feita após a implantação do plantio direto na gleba, de maneira mais fácil do que tentar eliminar as ervas mecanicamente, pois já foi falado que os dessecantes estão com custo relativamente mais baixo do que em anos atrás.

Fazer calagem

O bom agricultor já tem seu solo corrigido, mesmo enquanto está fazendo plantio convencional, não necessitando de grandes investimentos nessa área. O calcário poderá ser posto na superfície do solo, mesmo com o sistema andando.

Áreas novas

Em áreas de campo, somente sistematizar microrrelevo, como caminhos do gado e pequenas ondulações existentes. O que as áreas de campo e mato têm a despeito da baixa fertilidade química é uma fertilidade física e biológica muito grande, que precisa ser preservada. Adicionando-se com o passar do tempo a fertilidade química, formamos o tripé da fertilidade, composto do equilíbrio entre a física, a biologia e a química. Quanto menos mexermos num solo em estado nativo, mais sucesso teremos com ele quando incorporado à agropecuária.

Passos finais

Passada essa etapa de consolidar o fator de produção do solo como elemento crescente, dentro de uma estabilidade de produção, resta dar o próximo passo. Ou seja, transformar as unidades produtivas em unidades onde serão tratadas as atividades florestais, pecuárias e agrícolas, todas elas com a mesma importância, pois essa é a vocação de toda propriedade. Conseguindo isso, dificilmente o ser humano ou a natureza perecerão. 📖

AÇÚCAR e ALCOOL

Preços compensadores na safra 2000/2001

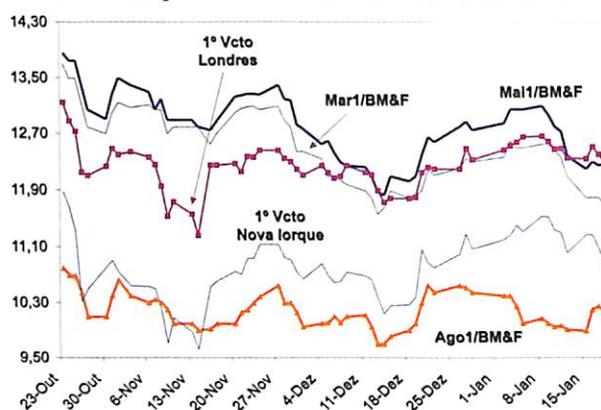
Carlos Alberto Widonsck
*Artigo redigido com dados disponíveis até 18/01/2001

A julgar pelos investimentos em tratamentos culturais e equipamentos agrícolas, os preços praticados na safra 2000/2001 foram compensadores para o setor sucroalcooleiro. Calcula-se que só em maquinários foram investidos por volta de US\$ 250 milhões no Centro-Sul. Com a elevação dos preços do açúcar e do álcool e a baixa que vem ocorrendo na citricultura nos dois últimos anos, alguns produtores estão migrando da lavoura de laranja para a de cana-de-açúcar, ocasionando assim um aumento da área plantada. Em relação ao mercado internacional, vemos a Índia despontando na liderança mundial de produção de açúcar (19,8 milhões de toneladas). País esse que até a safra passada consumia tudo que era produzido, hoje vem se des-

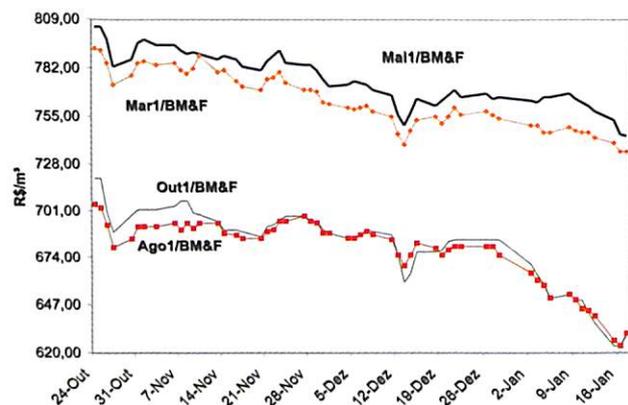
tacando como grande exportador. Em vista desses movimentos que estão acontecendo no mercado doméstico e internacional, talvez seja a hora de se olhar para os mercados futuros para definir alguns parâmetros, uma vez que, de acordo com alguns analistas, o consumo mundial deverá crescer por volta de 1,7% este ano. No mercado de açúcar negociado na BM&F, os vencimentos futuros para a nova safra sinalizam preços por volta de US\$ 10,00/saca, o que, dependendo dos custos de produção, pode vir a ser uma oportunidade de fixação de preço, como pode-se ver no gráfico ao lado. Quanto ao mercado de álcool, o monitoramento dos preços pelo governo, via leilões, vem surtindo efeito, deixando o mercado tranqüilo quanto ao risco de desabastecimento no Centro-Sul, principalmente pela excelente safra do Nordeste. Não é necessária, portanto, a importação do produto. No mercado futu-

ro de álcool anidro, os vencimentos futuros para a nova safra sinalizam preços entre R\$ 620,00/m³ e R\$ 650,00/m³, conforme pode ser visto no gráfico.

AÇÚCAR: PREÇOS FUTUROS E INDICADOR À VISTA



ÁLCOOL: PREÇOS FUTUROS



ALGODÃO

Boas expectativas para o mercado externo

Fabiana S. Perobelli
*Artigo redigido com dados disponíveis até 18/01/01

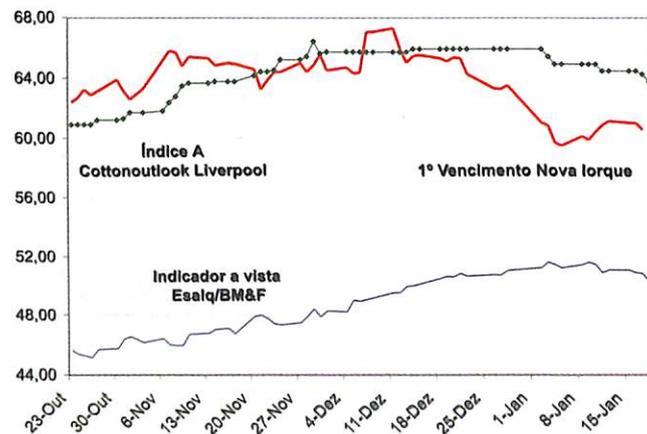
O mercado de algodão em janeiro opera com poucas negociações no físico, e os preços como reflexo de tal comportamento se mantiveram estáveis. O Indicador Esalq/BM&F fechou em 17 de janeiro a R\$ 99,30/lp (vide gráfico).

O mês de janeiro é tradicionalmente fraco na comercialização do algodão, pois as fiações ainda não iniciaram as compras do produto para o início das atividades

produtivas, e algumas ainda se encontram em período de férias coletivas. As expectativas para 2001 são interessantes nesse mercado, no que tange ao mercado externo, no qual se encontram algumas oportunidades, especialmente na União Européia. O gráfico ao lado traz o Indicador Esalq/BM&F e o 1º vencimento do contrato da Bolsa de Nova Iorque. Nota-se que as duas curvas não têm comportamento semelhante ao longo do tempo, apresentando risco para aqueles que optarem pelo hedge naquela bolsa. Especialmente neste momento em

que os preços internos estão em alta e os daquela bolsa em baixa. O hedge será eficiente se os preços à vista e futuro convergirem, ou seja, no vencimento do contrato futuro

forem iguais. Isso só é possível se os preços futuros e à vista forem influenciados pelas mesmas variáveis, o que não ocorre nas operações fora do país.



Estratégias para comercialização

Luiz Cláudio Caffagni
*Artigo redigido com dados disponíveis até 18/01/01

Os atraentes preços de 2000 levaram ao aumento consolidado de área plantada e tecnologia empregada. Desde o início do ciclo produtivo, o regime climático vem contribuindo para que as lavouras plantadas possam apresentar o máximo de seus potenciais produtivos. Essa expectativa de aumento de produção deprimiu os preços disponíveis e futuros. Na BM&F, em 18/1, o milho com entrega em Campinas para os meses de março/01 e maio/01 foram negociados a US\$ 4,40/sc ou R\$ 8,62/sc (tx. de câmbio a 1,96) e a US\$ 4,65/sc ou R\$ 9,11/sc, respectivamente. Diante desses preços, espera-se que compradores entrem no mercado futuro adquirindo contratos

e, desse modo, carregando estoques virtuais, podendo levar os preços a novos patamares de equilíbrio no médio prazo. O governo vem sinalizando uma intervenção mais expressiva para garantir preços mínimos, com pelo menos quatro programas: venda de contratos de opções (3,2 milhões de toneladas), AGF (2,0 milhões de toneladas), EGF (4,0 milhões de toneladas) e PEP para exportação (sem volumes estimados). Porém, o produtor deve estabelecer também outras modalidades de comercialização e estar atento para eventuais oportunidades de mercado. Para prazos mais longos, no mesmo dia, o milho na BM&F fechou a US\$ 5,40/sc para o vencimento julho/01 e a US\$ 7,85/sc para novembro/01. Pode-se observar que uma fixação para o vencimento novembro pode viabilizar o plantio de safrinha.



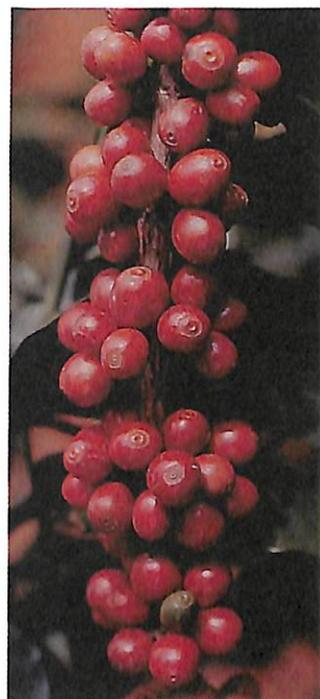
A Granja

No aguardo de definições

Sergio Beczkowski
*Artigo redigido com dados disponíveis até 18/01/01

Após um período de sucessivas baixas, o mercado teve uma recuperação considerável no final da primeira quinzena de janeiro, com o mercado futuro sinalizando para março de 2001 o valor de US\$ 78,00/saca na BM&F e US\$ 70,50/lb em Nova Iorque. A notícia importante no período em relação ao mercado futuro foi a quebra do recorde de contratos em aberto na BM&F, que ultrapassou a marca dos 10 mil e atingiu em 17/01 o patamar de 10.924. Isso vem demonstrar o crescimento do interesse do mercado na utilização desse importante instrumento de defesa de preço, principalmente junto aos produtores, que foram grandes responsáveis por esse incremento. O ano 2000 também fez com que o contrato de café na BM&F atingisse seu recorde de volume, com 39 milhões de sacas negociadas. O mercado como um todo espera algumas definições importantes: 1) o volume da próxima safra, cuja previsão tem sido motivo de grande polêmi-

ca, com números variando de 22 até 38 milhões de sacas; 2) o futuro e a sobrevivência da retenção, cujo tema será discutido no dia 24/01, em Londres, pelos países produtores; 3) a possível recessão americana e suas conseqüências a longo prazo no consumo mundial, além da diminuição crescente do estoque americano durante o inverno.



A Granja

Na próxima edição de março, confira:

a granja

A EXPLOÇÃO DO TURISMO RURAL

■ Cultivo de coco cresce no país



E mais: o humor de Eduardo Almeida Reis e as tradicionais seções

SOJA

Safra recorde na América do Sul derruba preços

Antonio Bueno
*Artigo redigido com dados disponíveis até 18/01/01

Em 16 de janeiro, os preços internacionais da soja atingiram seu mais baixo nível desde meados de outubro. Isso decorreu tanto da forte perspectiva de safras recordes na América do Sul quanto também de fatores de curtíssimo prazo: (a) o volume norte-americano de processamento de soja situou-se ligeiramente abaixo do esperado durante o mês de dezembro; (b) o mais recente número relativo às exportações semanais norte-americanas acusou significativa retração, se considerada a semana anterior. É in-

teressante, entretanto, notar que, segundo *Oil World*, a consultoria de oleaginosas sediada em Hamburgo, as perspectivas da demanda global aparentam ser positivas a médio e longo prazos. Em 12 de janeiro, aquela empresa prognosticou o incremento do *crushing* (esmagamento) global de soja relativo ao ano-safra 2000/2001 da ordem de 8,7 milhões de toneladas. Previsão atribuída à esperada redução dos suprimentos mundiais de outras oleaginosas, sobretudo o girassol, a colza, o amendoim e a semente de algodão. Tal comentário não abrange possíveis efeitos adicionais da substituição, motivada pela 'doença da vaca louca', de complementos protéicos de

origem animal por farelo de soja. A renomada consultoria alemã ressaltou ainda o recorde das exportações combinadas de soja norte-americana, brasileira e argentina, atingin-

do 13,45 milhões de toneladas no último trimestre do ano passado. Esse número foi atribuído à crescente demanda asiática, com ênfase no consumo chinês.

PREÇO FUTURO E INDICADOR À VISTA



BOI GORDO

Demanda fraca no atacado

Fabiana S. Perobelli
*Artigo redigido com dados disponíveis até 18/01/01

O quadro atual do mercado de boi gordo merece algumas considerações. Os frigoríficos em janeiro estão com as escalas de abate curtas, pois a demanda no atacado está fraca. Um dos principais substitutos da carne bovina é a de frango, cujos preços se encontram em queda – reflexo de um aumento do alojamento de pintos em dezembro, o que se refletirá numa elevação da oferta no curto prazo. Além da concorrência com o frango, o mercado de boi ainda sofre o impasse da possível liberação em maio do trânsito de animais do Mato Grosso do Sul, podendo reduzir o preço do boi gordo nas demais praças. A reação

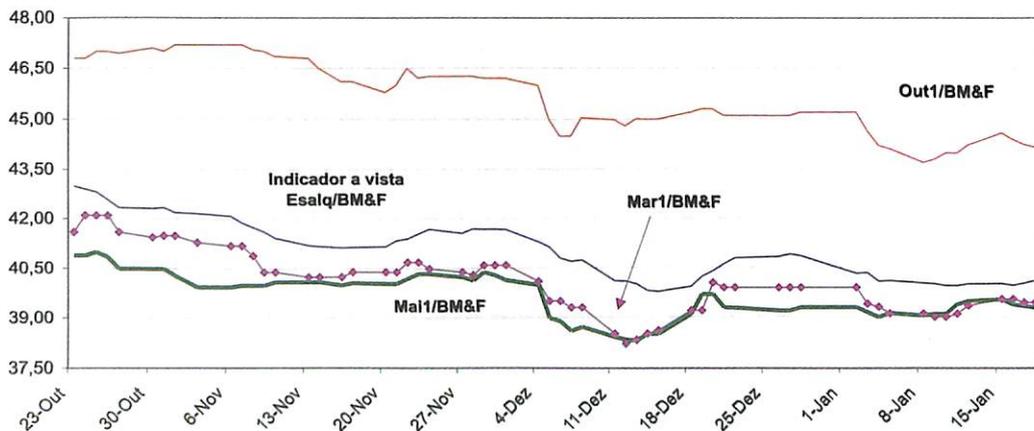
possível a esse mercado é através do aumento das exportações, o que poderá enxugar a oferta interna e permitir melhores preços. No entanto, ressalvas devem ser feitas às exportações, já que a questão da febre aftosa ainda não está resolvida.

O mercado futuro da BM&F negociou em 2000 150.410 contratos, um aumen-

to de 22% em relação a 1999 (123.442 contratos). Para 2001, o mercado futuro da BM&F já mostra oportunidades. De acordo com o gráfico abaixo, verifica-se que o *spread* entre os vencimentos de safra e entressafra (maio e novembro) está acima dos R\$ 5,00/@, o que tem permitido a fixação de taxas positivas. Essa operação é uma das

mais comuns nesse mercado, pois permite arbitrar uma característica inerente aos produtos agropecuários – a sazonalidade expressa nas fases de safra e entressafra, se a taxa entre esses períodos se mostrar superior às outras possibilidades financeiras, como CDI, torna-se uma aplicação interessante.

PREÇOS FUTUROS E INDICADOR À VISTA



Moderfrota impulsiona vendas em 2001



A Granja

Se depender das indústrias de máquinas agrícolas, a comercialização de tratores, colheitadeiras e implementos emplaca 2001 com tendência de alta. As primeiras projeções para este ano, em nível nacional, anunciadas pelo vice-presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) e presidente do Sindicato das Indústrias de Máquinas e Implementos Agrícolas do Rio Grande do Sul (Simers), Eduardo Logemann (na foto), apontam para um crescimento de 15% em volume de vendas sobre o desempenho alcançado no ano passado. Em 2000, o setor no Brasil fechou com 3,7 mil colheitadeiras e 24,5 mil tratores comercializados representando um incremento da ordem de 30% sobre o desempenho de 1999. Os implementos agrícolas, por sua vez, apresentaram um acréscimo de vendas de 27% sobre o ano anterior. Além dos R\$ 800 milhões alocados para o setor em 2000 para financiar a compra de tratores e colheitadeiras, mais R\$ 260 milhões foram complementados para atender à demanda, totalizando mais de R\$ 1 bilhão em crédito. “Esperamos que os mesmos R\$ 800 milhões sejam consumidos este ano através do Moderfrota”, enfatizou.

Syngenta começa a operar no Brasil

Começaram em janeiro as atividades da Syngenta no Brasil, a primeira empresa mundial exclusivamente voltada ao segmento de agribusiness. Trata-se do resultado da união das empresas Novartis Seeds, Novartis Crop Protection e Zeneca Agrícola. De acordo com o diretor de marketing, Jorge Luiz de Souza, a Syngenta chega para melhorar a qualidade dos alimentos, preservando e respeitando o meio ambiente. Já o diretor comercial, Luiz Recchi, explica que, como parte do grupo Syngenta, a Syngenta Seeds continua com as marcas NK (milho, soja, sorgo, arroz e algodão), S&G ((Flores), Rogers (hortaliças) e Hileshög (beterraba açucareira). Souza destaca que, além de buscar soluções integradas com a divisão Proteção de Cultivos, “continuaremos com investimentos em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos”.

Novas áreas livres de aftosa

Em cerimônia oficial, na sede da Embrapa, em Brasília, no início de janeiro, o presidente da República, Fernando Henrique Cardoso, ao lado do ministro Pratiní de Moraes, anunciou o Circuito Pecuário Leste – formado pelos Estados do Rio de Janeiro, Espírito Santo, Bahia, Sergipe e leste de Minas Gerais – como área livre de febre aftosa, com vacinação. O Sul, o

Sudeste, o Centro-Oeste, a Bahia e o Sergipe também foram declarados como livres de peste suína clássica. Ganham também o status de livre de aftosa os Estados do Mato Grosso do Sul, Tocantins e as zonas tampão de Goiás, Mato Grosso e São Paulo. Um relatório detalhando a situação atual foi encaminhado à Organização Internacional de Epizootias (OIE).

Aliança mundial

ACaterpillar Inc. e a divisão de veículos comerciais da DaimlerChrysler AG formalizaram uma aliança para desenvolver, fabricar, comercializar e distribuir tratores de médio porte, sistemas de combustível e outros componentes para trem de força. O principal executivo da Caterpillar, Glen Barton (na foto), declarou estar otimista com a parceria. “Nossos negócios mundiais relacionados com motores são um fator importante na estratégia de crescimento da Caterpillar”, disse. Pela DaimlerChrysler, o executivo Jurgen Schrempp ressaltou que a



Divulgação

parceria promove a união de capacidades lendárias de engenharia e longas tradições de excelência em manufatura, que beneficiará os consumidores, funcionários e acionistas. A joint venture resultará em um crescimento significativo até o meio dessa década, a partir de um patamar de US\$ 2 bilhões em 2000.

Anote aí

O CENTRO de Treinamento de Recursos Humanos da Esalq/Usf, Departamento de Produção Animal, oferece curso de transferência de embriões dirigido especialmente a veterinários. No programa, que inclui também aulas práticas, destacam-se tópicos como: escolha das receptoras e doadoras, sincronização de cio das receptoras, esquematização da superovulação das doadoras. O período é de 5 a 9 de fevereiro. Informações e inscrições com o professor Alexandre Vaz Pires, fone (19) 428-4135 ou fax (19) 429-4215.

A EMBRAPA Soja promove, entre os dias 19 e 23 de fevereiro, no Hotel Sumapra, em Londrina/PR, o 2º Seminário Técnico do Trigo. Paralelamente, será realizada a 16ª Reunião da Comissão Centro-Sul Brasileira de Pesquisa de Trigo. O evento deverá reunir entidades de pesquisa, assistência técnica, moinhos e indústrias processadoras. Informações pelo fone (43) 371.6061 ou pela home page www.cnpso.embrapa.br

O TOMATE longa vida TX 472 será apresentado pela Embrapa Hortaliças, Brasília/DF, em um dia de campo sobre a cultura do tomate para mesa, no dia 20 de fevereiro, no Núcleo Rural de Vargem Bonita. Informações pelo telefone (61) 380-2080 e fax (61) 385-9042.

Conheça o perfil do agricultor brasileiro

A Confederação Nacional da Agricultura (CNA), através de seu Departamento Econômico, realizou uma pesquisa com 39.904 pessoas para saber qual o perfil do agricultor comercial brasileiro. Por meio de gráficos e tabelas, foram identificados o grau de instrução, estado civil, idade, renda familiar, número de filhos que trabalham na fazenda, veículos que utiliza, número de propriedades e se usa computadores. Segundo o trabalho, 88% da produção brasileira de grãos e 72% do efetivo pecuário são oriundos de propriedades com áreas acima de 50 hectares. Apenas 36% das famílias dos produtores rurais possuem filhos que trabalham na fazenda. O estudo descreve um perfil de produtor rural de idade avançada, nível de escolaridade baixo e renda insatisfatória.



Divulgação

Clima normal no início do ano

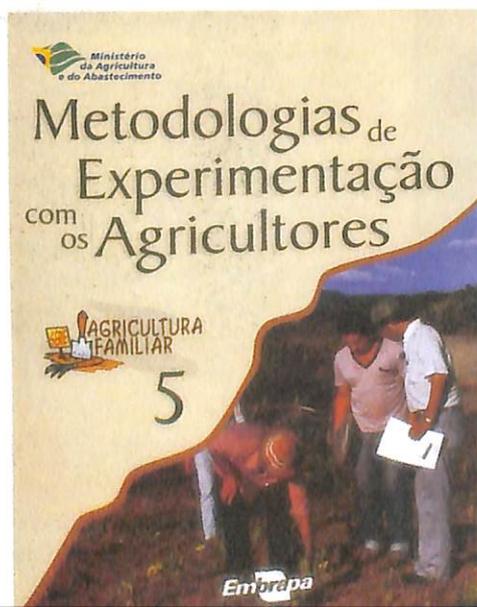
Ao contrário das cogitações, pelo menos o primeiro bimestre deste ano será marcado pela normalidade climática. Segundo o Centro de Previsão de Tempo e Estudos Climáticos (CPTEC) do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe), haverá um “ligeiro resfriamento” das águas do Oceano Pacífico, porém os padrões atmosféricos e oceânicos indicam neutralidade, sem variações importantes. Na Região Sul, os estudos prevêem chuvas normais em toda a região, até o dia 20 de março. O calor forte durante o dia provoca pancadas de chuva, acompanhadas de ventos fortes, trovoadas e queda de granizo. Os índices pluviométricos podem variar de 40 mm a 400 mm na Região Sul.

No Centro-Oeste, a chuva deverá variar entre 80 e 400 milímetros. Na região, vão ocorrer as chuvas de verão, os aguaceiros, acompanhados de trovoadas e ventos fortes. Poderão ocorrer ainda os veranicos, curtos períodos de estiagem, com duração de 7 a 15 dias. As temperaturas deverão variar de 16 graus a 27 graus. Nos veranicos, a temperatura poderá ultrapassar 37 graus. No Sudeste, a previsão indica índices de chuva superiores aos padrões em Minas Gerais, Espírito Santo e Rio de Janeiro, e normais em São Paulo. As temperaturas devem variar de 16 a 40 graus.

Interação entre pesquisador e pequeno produtor

O quinto volume da série *Agricultura Familiar – Metodologias de Experimentação com os Agricultores* enfoca a geração participativa de tecnologias. A publicação, da Embrapa, apresenta uma série de experiências, explicando as metodologias aplicadas, em que a interação pesquisador-agricultor se viu estimulada. Essa ‘proximidade’ facilita a apreensão dos problemas e indica caminhos para a eficácia das pesquisas, não apenas para potencializar a oferta tecnológica, mas sobretudo para dar estabilidade aos programas de desenvolvimento. O livro foi organizado pelos editores-técnicos Clóvis Guimarães Filhos e Carlos Andreotti, possui 142 páginas e custa R\$ 8,00.

Divulgação



Governo fortalece a pesquisa

O ministro da Agricultura e do Abastecimento, Marcus Vinícius Pratini de Moraes, anunciou três medidas de fortalecimento da pesquisa agropecuária. A primeira trata de um reforço no orçamento da Embrapa que este ano será de R\$ 605 milhões. Já foram liberadas verbas para a construção, dentro das dependências da Embrapa, de instalações destinadas ao armazenamento das amostras vivas de cultivares protegidas pelas diversas instituições do país. Pratini também determinou a criação do Laboratório Virtual da Embrapa no exterior (Labex), em Montpellier, na França. Esse será o segundo laboratório virtual, pois já existe um nos Estados Unidos. A iniciativa usará a estrutura de parceiros internacionais, neste caso a Agropolis – Montpellier. A terceira ação será o aumento de pessoal da Embrapa, principalmente na área de pesquisadores.

Cancro cítrico

O Brasil consolida sua liderança internacional na área de genética de pragas agrícolas com a conclusão do seqüenciamento genético da bactéria *Xanthomonas citri*, causadora do cancro cítrico, responsável por prejuízos anuais de R\$ 110 milhões apenas no Estado de São Paulo. O projeto, da Fundação de Apoio à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp), tenta diminuir o problema que em dois anos reduziu em 25% a produção de laranjas. Atualmente, a única forma de controle é a eliminação das plantas doentes e das vizinhas.

Esse é o segundo maior projeto do mundo de seqüenciamento de praga agrícola e o segundo maior genoma bacteriano já seqüenciado. Com 4.500 genes, o dobro da *Xylella fastidiosa*, a outra bactéria seqüenciada pelo Brasil, o projeto terminou 14 meses antes do prazo, a um custo de US\$ 4 milhões, 50% menos do que o previsto. Participaram do projeto cerca de 70 pesquisadores de 13 laboratórios de seqüenciamento e um de bioinformática. A pesquisa teve apoio do Fundo Paulista de Defesa da Citricultura (Fundecitrus).



■ Trator para pequenas áreas



Divulgação

Um trator direcionado para atender às necessidades dos pequenos produtores. A novidade é da Yanmar do Brasil, fabricante do modelo 1045, com 39 cv e tração 4x4. Equipado com motor a diesel, o trator tem baixa emissão de poluentes, faz pouco ruído nas mais diferentes operações e proporciona economia de 10% de combustível em relação aos motores tradicionais. O 1045 tem ainda menor raio de giro, o que permite reduzir a quantidade de manobras. A versatilidade também é uma das características do modelo, pois pode ser utilizado em horticultura, cafeicultura, fruticultura, viticultura e trabalhos em estufas. Seu baixo peso favorece uma menor compactação do solo. **Yanmar do Brasil S/A, Av. Presidente Vargas, 1400, Indaiatuba/SP, CEP 13330-000, fone (19) 3875-0111, fax (19) 3875-3899.**

■ Novo sistema de secagem

Uma maneira mais eficiente de secagem e armazenagem de grãos está sendo oferecida pela Granfinale Sistemas Agrícolas. O Silo-Secador Granfinale permite a secagem dos grãos dentro do próprio silo. É mais vantajoso do que os sistemas tradicionais de secagem quando se comparam o custo inicial do investimento, o custo de secagem por tonelada de grãos e a qualidade final do grão. O novo sistema desvincula a colheita da secagem por não apresentar estrangulamento no processo de secagem. A secagem mantém o grão vivo e íntegro. Um mesmo silo pode depositar o grão úmido inicialmente e posteriormente secar. Após a colheita, esse mesmo silo pode ser usa-



Divulgação

do para o armazenamento. Nos Estados Unidos, esse sistema vem sendo utilizado há mais de 40 anos. **Granfinale Sistemas Agrícolas, Parque Termas Riviera, PR 151, Castro/PR, CEP 84165-290, Cx. Postal 73, fone (42) 232-4111, fax (42) 232-5050.**

■ Opção na colheita do milho

A Irmãos Thönnigs está colocando no mercado mais uma opção de plataforma para a colheita do milho. A Colhe Max é uma plataforma universal que pode ser acoplada em diversos modelos de colhedora, desde que use o kit específico de adaptação. A Colhe Max é um equipamento leve, que fica próximo do embocador e apresenta um melhor ângulo de colheita. O acoplamento é simples, rápido e seguro, com uma fácil tro-



Divulgação

ca de espaçamento entre linhas. **Irmãos Thönnigs Ltda., BR 386, km 174, Carazinho/RS, CEP 99500-000, fone/fax (54) 330-2300.**

■ Renovadora de pastagens

Está no mercado a plantadeira modelo 1013 da Fankhauser, que integra a linha 1000 de multiplantadeiras. A máquina é indicada para o trabalho de pastagens em campo nativo, utilizando o sistema de disco de corte e sulcador específico. A plantadeira é equipada com dosadores para sementes miúdas e também normais. A linha 1000 é formada por modelos que vão desde 5 até 11 linhas de pastagens. Como opção, podem ser equipadas com sistema dosador de discos horizontais para plantio de precisão de milho e soja. **Indústria de Máquinas Agrícolas Fankhauser Ltda., Av. Mauá, 2092, Tuparendi/RS, CEP 98940-000, fone (55) 543-1900, fax (55) 543-1148.**



Divulgação

■ Desidratador acaba com o desperdício

A tecnologia do desidratador All Dry®, equipamento especial para a secagem de alimentos, consiste em um processo agroindustrial de desidratação de frutas, verduras, legumes, sementes, plantas e carnes, em escala comercial, com garantia de controle técnico e sanitário. Com capacidade para até uma tonelada por módulo, o desidratador é composto por módulos que ocupam 3,58 m² e oferece uma área de secagem de 54,25 m². Pode ser ampliado em até quatro módulos, formando um pequeno túnel com 217 m² de área de secagem. **All Dry® Tecnologia de Desidratação, Rua Senador Dantas, 75, grupo 502, Rio de Janeiro/RJ, CEP 20037-900, fone (21) 533-1985, fax (21) 240-9931, e-mail alldry@bol.com.br.**



Divulgação

Alca e agricultura no governo Bush

A confirmação de George W. Bush como 19º presidente republicano dos Estados Unidos traz uma série de indagações sobre o futuro das relações comerciais Brasil-EUA, a postura norte-americana nas negociações da Organização Mundial do Comércio (OMC) e a questão da consolidação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) e/ou expansão do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA).

Qualquer que seja a direção a ser tomada pelo próximo governo americano, é certo que a agricultura ocupará local de destaque em qualquer agenda de negociação do Brasil e do Mercosul. Em 2000, os EUA gastaram quase US\$ 30 bilhões em pagamentos governamentais aos seus agricultores, atingindo o recorde histórico de 60% de subsídios na renda líquida do setor! Grande parte desses recursos é distribuída no formato de “ajudas emergenciais”, pagamentos diretos e garantia de preços mínimos, quase sempre usando artimanhas para escapar dos limites impostos pelo Acordo Agrícola da Rodada Uruguai (GATT).

O curioso dos subsídios norte-americanos é que eles na realidade beneficiam basicamente os 17% de produtores que comercializam acima de US\$ 100 mil por ano e que respondem pelo incrível montante de 80% do valor da produção agropecuária dos EUA. Num universo de mais de 2 milhões de produtores rurais (no Brasil são quase 5 milhões!), apenas este seleto grupo de pouco mais de 300 mil privilegiados ganha dinheiro com a atividade agropecuária. Os demais 83% dos produtores vêm acumulando prejuízos sucessivos com a agricultura e apenas permanecem no campo porque dispõem de outras fontes de renda.

O escandaloso apoio a essa casta de privilegiados (possivelmente superior a todos os programas governamentais de ajuda aos carentes nos EUA) remonta às políticas do *New Deal* de Franklin D. Roosevelt no início dos anos 30.

Porém, o que chama a atenção na leitura da história da política agrícola dos



Marcos Sawaya Jank é professor da Universidade de São Paulo (ESALQ-PENSA) e pesquisador visitante na Georgetown University e no Center for Strategic and International Studies (CSIS), em Washington D.C.

EUA é o fato de que as tentativas de reforma quase sempre foram comandadas por governos ou congressos republicanos. A principal delas foi a última Lei Agrícola de 1996, popularmente denominada *Freedom to Farm*, votada por um congresso majoritariamente republicano e que fracassou dois anos mais tarde, com a queda dos preços mundiais, após a crise asiática, e com o tentador *superávit* fiscal em ano eleitoral.

A vitória de Bush teoricamente traz três oportunidades para a agricultura brasileira

Assim, a vitória de Bush *teoricamente* traz três oportunidades para a agricultura brasileira: a) a possibilidade de uma reforma mais profunda nos obsoletos mecanismos de subsídio doméstico aos agricultores, a partir de 2003; b) uma maior possibilidade de concretização da ALCA, onde a agricultura brasileira é ganhadora, já que os democratas, sustentados pelos sindicatos de trabalhadores, sempre foram mais resistentes a novos blocos; c) uma postura mais favorável ao avanço das

negociações da OMC na linha tradicional, já que Bush claramente se opõe ao uso de questões ambientais e trabalhistas como veículos de sanções em acordos comerciais, posição também defendida pelo Brasil.

Por outro lado, vários fatores mostram que talvez os ventos não soprem tão a favor dos nossos interesses agrícolas. Primeiro, porque US\$ 30 bilhões anuais para a “agricultura” não são grande coisa num país que prevê um superávit fiscal médio de US\$ 460 bilhões anuais nos próximos 10 anos. Esse talvez seja o “preço político” a ser pago para manter alguns Estados mais “agrícolas” alinhados ao governo. Segundo, porque o Congresso e o Senado norte-americanos estarão mais divididos do que nunca, e áreas de livre comércio são temas impopulares, que poderão diminuir a frágil condição de governabilidade com que Bush chegará à Casa Branca. Comércio exterior em geral e a questão do NAFTA-ALCA em particular foram assuntos jogados para segundo plano durante toda a campanha e provavelmente o continuarão sendo no novo governo.

Nesse cenário ainda nebuloso deixado pela confusão eleitoral na Flórida, e após o intempestivo lançamento do Tratado Bilateral de Livre Comércio entre o Chile e os EUA, a única certeza é que a sociedade brasileira deveria doravante definir mais claramente o que quer. Para isso, é imperioso desenvolver estudos que nos permitam construir cenários prospectivos para as políticas do governo Bush, a factibilidade da ALCA, o futuro da OMC, entre outros. É também essencial a participação mais ativa das várias entidades empresariais nos foros internos em que são discutidas e formuladas as posições negociadoras do país. Precisamos saber o que os nossos principais setores econômicos têm a ganhar e a perder em cada cenário, para então estabelecer os marcos de uma integração comercial com os demais parceiros do hemisfério, e com os EUA em especial, que traga reais benefícios para o Brasil e o Mercosul. ■

BENEFÍCIOS

da soja geneticamente modificada para a AGRICULTURA

Economia é um dos grandes benefícios da soja geneticamente modificada. Por ser tolerante a um determinado herbicida, essa soja é preservada quando o produto é aplicado para controlar as plantas daninhas presentes na lavoura. Portanto, evita que os sojicultores façam uso de múltiplas aplicações de outros herbicidas para controlar o mato.

Os agricultores norte-americanos fazem em média 16 milhões de aplicações de herbicidas a menos por ano, em comparação ao exigido pela soja convencional. O Centro Nacional de Política Agrícola e Alimentar (NCFAP) dos Estados Unidos, onde a soja geneticamente modificada é plantada e consumida desde 1996, registra uma economia anual para os produtores da ordem de US\$ 220 milhões.



A segurança alimentar da soja geneticamente modificada é comprovada, sendo consumida há 5 anos pela população de diversos países. Centenas de testes

independentes concluíram que o produto é comparável ao convencional, em termos de composição e nutrição, e é igualmente seguro para a alimentação humana e animal.

A fim de que essa nova tecnologia possa desenvolver-se também no Brasil e dentro do estabelecido pela Lei de Biossegurança (Lei 8974 de 05/01/1995), o Presidente da República, através da Medida Provisória 2.137 de 28/12/2000, conferiu à Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTNBio) a autoridade exclusiva para analisar os produtos geneticamente modificados e emitir pareceres técnicos conclusivos sobre sua segurança. A Lei também autoriza os Ministérios da Agricultura, Saúde e Meio Ambiente, dentro de suas áreas de especialidade, a emitirem autorizações e registros necessários para a produção e comercialização desses produtos.

Com isso, foi dado um passo importante e decisivo para esclarecer o processo de regulamentação das plantas geneticamente modificadas no Brasil e permitir à sociedade brasileira o acesso aos benefícios da Biotecnologia.



COOPERATIVA CENTRAL AGROPECUÁRIA DE
DESENVOLVIMENTO TECNOLÓGICO E ECONÔMICO

Quem tem New Holland está produzindo cada vez melhor.

"Meus amigos produtores sempre me perguntam como vão as minhas máquinas New Holland. Eu sempre digo: vão muito bem. Vão bem no preparo de solo, no plantio, no cultivo, na colheita. Vão bem na minha propriedade em São Paulo, na minha fazenda no Pará. Em qualquer serviço, minhas máquinas vão muito bem, obrigado. É por isso que sou fã desta New Holland."

Palavra do produtor Tarcísio Meira, cliente New Holland.



**Onde tem agricultura
tem New Holland.**

www.newholland.com.br



NEW HOLLAND

COLHEITADEIRA COM JUROS DE 8,75% AA, 8 ANOS PARA PAGAR.

*Para produtores com renda anual acima de R\$250.000,00, juros de 10,75%aa.