

ERNESTO DE SALVO, DA CNA: "IRÃO BEM OS AGRICULTORES QUE SOUBEREM SE ORGANIZAR E DEFENDER SEUS INTERESSES"

Novas fronteiras do café brasileiro



Prepare-se para colher bem!

JANEIRO/2001 - Nº 625 - ANO 57 - R\$ 5,50  
www.agranja.com

# a granja

A REVISTA DO  
LÍDER RURAL

*Edição  
de Aniversário*

# 2001, ODISSEIA

**NO CAMPO  
NA PALAVRA DE QUEM  
PRODUZ**



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.

## A saída está na organização e na capacitação

**E**sta é a palavra de ordem para sobreviver em um mercado competitivo na visão do presidente da Confederação Nacional da Agricultura (CNA),

Antônio Ernesto Werna de Salvo. Quando questionado sobre qual o cenário para o agronegócio brasileiro na entrada deste novo milênio, a sua resposta pode ser dura para muitos: "A agricultura irá muito bem, mas não sei o que vai acontecer com o agricultor. Irão bem os agricultores que souberem se organizar e defender seus interesses".

Palavras de quem conhece de perto o que está falando. Na cidade natal de Curvelo/MG, administra a Fazenda Canoas, conhecida pela excelência do plantel de bovinos guzerá. Afora a a vivência campeira, sua carreira como dirigente rural, impulsionada com o trabalho à frente da Federação da

Agricultura do Estado de Minas Gerais (FAEMG), no início dos anos 80, tem o reconhecimento de quatro mandatos acumulados na confederação. Uma carreira que

ganhou fôlego quando o agrônomo, formado em 1955 pela Escola Nacional de Agronomia da Universidade Rural do Brasil/RJ, decidiu que seu caminho era defender os interesses da categoria.

E é justamente essa meta que vem perseguindo incessantemente, com resultados positivos: lutou junto ao Congresso para que os direitos e os deveres dos cidadãos do campo e da cidade fossem iguais, denunciou fortemente a existência de dumping com danos ao produtor nacional nas importações de leite e buscou o fortalecimento do associativismo no meio rural. Porém, os obstáculos a serem desbravados ainda são muitos...



Divulgação

*Antônio Ernesto de Salvo, presidente da Confederação Nacional da Agricultura (CNA): temos de encontrar um instrumento que dê ao nosso agricultor a tranquilidade de continuar a produzir, sem perder o seu patrimônio*

**A Granja — Entrando direto no "campo" polêmico, é visível que o campo tornou-se um palco de batalha. Como o senhor, porta-voz dos produtores rurais, encara a reforma agrária e as posições tomadas pelo MST?**

**Antônio Ernesto de Salvo —** A questão de reforma agrária está se tor-

nando, a cada dia, mais rançosa. Sendo um produto velho e fora de moda, acaba apodrecendo. Apodrece pela idéia em si e pelo contágio com as pessoas que trabalham com ela, tentando impô-la pela força, em desobediência à lei. O moderno é o acesso democrático à terra. Aquelas pessoas que querem uma moradia se valem do BNH. Compram a

sua casa e pagam nas condições que podem. Deveríamos ter no campo — e já estamos começando a trabalhar por essa linha — a ter algum tipo de financiamento, para que aqueles que desejam terra comprem com juros negativos. Se comprarem uma terra que vale R\$ 30 mil, vão pagar R\$ 15 mil ao longo de 20 anos e ganhar os outros R\$ 15 mil. É preciso

que sejam profissionalizados, que saibam trabalhar a terra, que tenham cadastro extremamente bem feito, onde se veja a realidade da sua vocação. Acredito que a coisa possa andar por esse lado da compra das terras por aqueles que têm vocação para trabalhar nela. A reforma agrária que aí está é uma continuada briga entre mentirosos: os que dizem que estão desapropriando e assentando e os que dizem que não está sendo feito na proporção que deveria. Ambos terão a resposta em um futuro imediato, quando veremos que os pequenos proprietários do Brasil, que já são milhões, não têm como sobreviver. Como é que alguém, que não sabe "tocar" um negócio rural, poderá sobreviver sem nenhum tipo de vocação e de estrutura? O futuro responderá.

**P — Falta pulso firme por parte do governo federal para que as invasões sejam barradas?**

**R —** É nítido que falta pulso ao governo. Quando tentaram invadir a

reserva de Carajás, onde a Belgo-Mineira tinha interesses poderosos, o Exército se deslocou, cercou o perímetro e ninguém invadiu coisa nenhuma. Se invadissem, iriam presos. Se o governo federal pressionasse os governos estaduais — já que a segurança pública é responsabilidade dos Estados —, teríamos caminhado muito mais nessa direção de promover o acesso democrático à terra. Acabariamos com a conversa de burlar a lei por meio de mil e um artifícios, onde a invasão é o mais evidente e o de maior repúdio pela sociedade.

**P — Uma saída seria a aprovação do projeto de lei do Novo Estatuto da Terra, proposto pelo deputado federal Xico Graziano (PSDB)? Por quê? E o que mudaria?**

**R —** Não acredito que a proposta do deputado Xico Graziano possa trazer soluções da forma como foi posta, mesmo porque essa não era a sua intenção. Mas o deputado fez um grande benefício ao Brasil no instante em que reabriu o assunto. Trata-se de um estatuto obsoleto, que não responde mais às realidades do País. Com medidas inteligentes, o deputado procurou modificar esses aspectos.

Estaremos ao lado dele e dos demais parlamentares, procurando aprimorar esse projeto, se houver viabilidade de ser discutido e aprovado.

**P — A carga tributária média que incide no setor é de 16,45%, segundo estudo feito pela própria CNA, e a confederação está batendo forte na isenção de alguns impostos para os produtos agrícolas. Será essa uma das principais bandeiras do setor neste novo milênio?**

**R —** Alinhamo-nos entre aqueles que pensam que é preciso mudar todo o sistema tributário brasileiro. Mas a maioria dos que tratam desse assunto, na área do governo federal ou na iniciativa privada, na realidade está tratando de salvar os seus recursos. O governo

quer arrecadar mais, e a iniciativa privada quer pagar menos. Se for para perdurar o modelo que aí está, é importante diminuir a taxa sobre o setor primário. Ao fazer essa desgravação, será preciso muito cuidado para

não desgravar só o produto final. Por exemplo: se a produção da carne bovina, isenta de ICMS, utiliza insumos que não estiverem isentos, de nada adiantará a desgravação do produto, porque o produtor estará pagando ICMS no que compra e não poderá reaver esse valor na hora em que vende.

**P — Qual é a principal discrepância? O que é preciso mudar na revisão tributária?**

**R —** A filosofia em que se enquadra a CNA é de que o sistema tributário brasileiro deveria ser simplificado e muito mais abrangente do que é. Os chamados impostos seletivos são os que estão mais próximos daquilo que necessitaríamos. Restariam, no Brasil, apenas impostos não-declaratórios. Sabemos que é um sonho, porque seria uma mudança radical no sistema. Mas é o tipo de mudança capaz de revitalizar o nosso crescimento, trazendo justiça a uma sociedade que se caracteriza, como outras no mundo, pelo não-pagamento dos tributos que lhe cabem, todas as vezes em que for possível. Vivemos na sociedade da sonegação, que só será mudada pela transformação dos impostos para um sis-

tema não-declaratório.

**P —** Além da reforma tributária, o que é preciso mudar para sermos competitivos e atingirmos a tão sonhada meta de "celeiro do mundo"? Estamos quase lá ou é simplesmente um sonho?

**R —** Sempre falo que o mundo inteiro sabe qual será o primeiro do mundo em produção agropecuária. Todos sabem que é o Brasil. Só os nossos dirigentes não sabem disso. Como não sabem, e a sociedade parece cega para estes assuntos, demoraremos algum tempo para que isso aconteça. Acontecerá à força. Mais cedo, se criarmos uma política de defesa ao nosso produto agropecuário e de manutenção da renda do nosso produtor, se abriremos as portas à tecnologia e deixarmos de gastar dinheiro com coisas tolas. Se a sociedade aprovar essas idéias, acontecerá mais cedo. Se continuar pensando que 20 hectares de terra para um desempregado da periferia de São Paulo vão fazer dele um produtor rural, vamos demorar mais tempo, porque isso custa muito dinheiro.

**P — Outro ponto polêmico é a biotecnologia. Qual a posição defendida pela confederação em relação à liberação dos transgênicos? Por quê? É a sua posição pessoal?**

**R —** A questão dos transgênicos também está ficando dolorosa. Do ponto de vista técnico, os transgênicos são como um avião a jato ou a insulina produzida por meios transgênicos para beneficiar o ser humano. Não tem ninguém que possa ser contra. Beneficiam o povo, diminuem preços, reduzem custos e melhoram o abastecimento. Tem todo um arsenal de razões a favor. Deixar essa tecnologia nas mãos de poucas multinacionais, que controlariam a produção de qualquer país, é pensamento dos que têm medo. O Brasil é muito grande para ser dominado por companhias de qualquer tamanho. Contra isso, saberemos nos defender e impedir que seja privilégio de a, be ou cê, como já fizemos no caso do milho híbrido. A questão está sob o ângulo ambiental e de saúde humana. Aí, sou extremamente rigoroso. Se tem qualquer dúvida, o produto não pode ser usado. No entanto, se já está liberado e foi testado em outros países por mais de quatro anos, por que razão deixaremos de usar ferramentas que beneficiariam a todos nós, como sociedade. O que é progresso deve ser aproveitado, mas com cautela, para

não prejudicar o meio ambiente, nem o ser humano.

**P — Estamos perdendo tempo e dinheiro enquanto o plantio de produtos geneticamente modificados não é liberado?**

**R —** O mundo inteiro tem ganho dinheiro com produtos mais modernos. Não quero dar receitas. É evidente que, enquanto a opinião pública for manipulada por más informações, pode até ser que produtos não-transgênicos, mais caros, tenham nichos de mercado que o tornem mais econômico. É preciso não confundir a liberdade do produtor plantar o que quer com a obrigatoriedade de plantar o transgênico. Em outras palavras, ressalvadas as questões sanitária e ambiental, é preciso respeitar o direito do produtor de escolher o negócio que quer praticar.

**P — Fazendo um balanço, como foi a safra 1999/2000 para o bolso do produtor rural brasileiro?**

**R —** O crescimento marginal da safra, que passou de 82,4 milhões de toneladas, na safra 98/99, para 82,8 milhões de toneladas na atual temporada, foi acompanhado pela perda de faturamento bruto para os agricultores. A conclusão é resultado do cálculo do Valor Bruto da Produção (VBP), considerando o conjunto dos produtos agrícolas levantados pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) no período. A indicação para o ano 2000 é de uma performance negativa para a agricultura, com queda de 6,7% de VBP, diante do desempenho positivo da pecuária, que cresceu 8,2%.

Este ano, o VBP da safra de grãos, considerando a média dos preços recebidos pelos produtores rurais até outubro de 2000, é de R\$ 22,9 bilhões, contra um faturamento de R\$ 23,8 bilhões para o mesmo período do ano passado. A perda de faturamento de R\$ 887 milhões é consequência direta da perda de renda na comercialização de arroz, feijão e trigo.

Com exceção da pecuária, o produtor vem perdendo dinheiro nos demais setores, desde o começo desta década. Não sei até quando se pode esperar que o *cavalo do inglês* continue a correr sem comer. Tem uma hora em que ele pára e morre. É o que está próximo a acontecer em grande parte da nossa agricultura e da nossa pecuária. O mundo inteiro está resolvendo isso por meio de instru-

mentos de subsídio. Temos de encontrar algum tipo de instrumento que dê ao nosso produtor rural a tranqüilidade de continuar a produzir, sem perder o seu patrimônio.

**P — A pecuária vai muito bem obrigado, ao contrário da agricultura...**

**R —** A pecuária apresentou crescimento em termos de volume no ano que passou. Entretanto, é um segmento muito pouco considerado pelos governos federal e estaduais. Não fosse a questão da aftosa, que despertou maior interesse público, a pecuária continuaria no ostracismo. Acredito que ainda seja um grande campo para o aumento da nossa produção. Especialmente nesta área de carnes bovina, de aves e de suínos, o Brasil é imbatível no mundo.

**P — Então, o que se pode ver é que a renda no campo está diminuindo?**

**R —** Na projeção para o ano 2000, o PIB da agricultura está caindo de R\$ 43

bilhões, registrados no ano passado, para R\$ 41,8 bilhões. Enquanto a renda da agricultura está caindo, a pecuária está apresentando aumento de renda. A previsão é de que o PIB da pecuária cresça de R\$ 33,2 bilhões, em 1999, para R\$ 35,5 bilhões em 2000. O resultado final da combinação do crescimento da pecuária com a redução da renda da agricultura é de um pequeno acréscimo da renda do setor agropecuário, que deverá atingir R\$ 77,3 bilhões, em 2000, contra os R\$ 76,3 bilhões do ano passado. O baixo desempenho da agricultura é explicado pela queda de preços do setor. A perda de renda está influenciando negativamente no plantio da safra 2000/2001, que terá redução de área.

**P — Mas o produtor rural está fazendo a sua parte...**

**R —** O produtor brasileiro não só ajudou a construir este País, no passado, como hoje segura o Plano Real no ar. O produtor rural, ao lado da pesquisa, é um homem de criatividade tal, que consegue se manter competitivo, apesar de estar perdendo renda. Só que, vamos lembrar, isso não vai durar para sempre.

**P — Também temos o problema**

**crônico das dificuldades de acesso ao crédito rural denunciadas pela entidade. Cada vez mais o produtor está à mercê das instituições financeiras?**

**R —** O crédito rural é uma *chaga* neste País. O modelo que aí está faliu e não foi substituído por coisa nenhuma. O endividamento continua sem solução, mas o problema não existe para este governo e outros. Não entenderam, até agora, que a conta do produtor rural funciona da mesma maneira que a do mutuário da casa própria, que comprou um apartamento por R\$ 50 mil, pagou R\$ 40 mil, deve R\$ 100 mil e o apartamento vale R\$ 20 mil. Ele teria de ter a sua conta refeita, e o que tem a pagar, dividido por um prazo longo, com juros fixos e razoáveis, para que quitasse a sua conta com justiça.

**P — Para encerrar, quais os desafios da CNA para o ano 2001?**

**R —** Sem ordem de importância, podemos citar, entre os desafios para este ano de 2001, modificações na legislação

**“Com exceção da pecuária, o produtor vem perdendo dinheiro nos demais setores, desde o começo da última década”**

trabalhista, de modo a adequá-la às coisas do campo. Vamos acabar com esta bobagem do governo de querer impedir a atuação das cooperativas de trabalho, além de caminhar pelo rumo já traçado, de facilitar os contratos coletivos de trabalho entre produtores e trabalhadores, para que se façam os mutirões de trabalhos rurais. Na parte previdenciária, é preciso criar algum tipo de mecanismo para que o produtor, que não cumpriu com suas obrigações previdenciárias, possa fazê-lo sem multas que o aleijem. Na parte econômica, criamos melhores opções de crédito rural. Parece-me que teremos nova batalha, em 2001, nesse tema. Vamos ver se, por fim, o governo entende que já pagamos tudo o que devemos. No Congresso Nacional, daremos força a uma política fundiária mais correta, a partir da idéia expressa no projeto de lei do deputado Xico Graziano (PSDB-SP). A questão ambiental será a que mais se agravará, de agora para a frente. Teremos dificuldades enormes nesse tema. Será preciso muita persistência e muita paciência para conseguirmos, aos poucos, mudar a opinião pública. 

## a granja

A REVISTA DO LÍDER RURAL

Diretor-presidente:  
Hugo Hoffmann

GERÊNCIA  
Eduardo Hoffmann

### REDAÇÃO

Adriana Melo Langon (editora), Luciana Radicione e Paulo Mendes (repórteres), Rosana Carlessi (revisora), Ana Janaina Beroldt Gewehr (secretária). Colaboraram nesta edição: Administração em Pauta - FIA/USP, José Carlos Christofolletti, Luiz Vicente Gentil, Lurdes Tirelli, Jussara Goyano, José Renato de Almeida Prado, Fábio de Moraes Hosken, José Maurício de Toledo Murgel, Luiz Carlos Roos e Ivan Carlos Bohrs

### PRODUÇÃO

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

### CIRCULAÇÃO

Amália Severino Bueno (coordenadora)

### ASSINATURAS EXTERNAS

Raquel Marcos

### PUBLICIDADE

**SUCURSAL DE 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>  
José Geraldo Silvani Caetano (gerente de comercialização) e Rodrigo Martelletti (contato comercial)

**RIO GRANDE DO SUL**  
Av. Getúlio Vargas, 1526,  
CEP 90150-004, Porto Alegre/RS,  
fone/fax (51) 233-1822,  
e-mail: mail@agranja.com  
Home page <http://www.agranja.com>  
Patrícia Cintra Tosmann (gerente RS/SC)

**Representantes/Publicidade**  
**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

**Para assinar**  
**A GRANJA**  
LIGUE  
(51) 233-1822

NESTA EDIÇÃO

**12 ESPECIAL:** com a palavra, o homem do campo

**29 CAFEICULTURA:** panoramas nacional e internacional do café brasileiro

**32 56º ANIVERSÁRIO:** a trajetória da revista mais antiga do País

**35 TECNOLOGIA:** as diferenças técnicas entre pulverização e aplicação

**40 COLHEITADEIRAS E GRANELEIROS:** saiba como colher bem sua safra

**45 SHOW RURAL COOPAVEL 2001:** preparativos finais para o grande evento

**48 CEAGESP:** as peculiaridades da cidade do abastecimento



**53 CITRICULTURA:** método reduz danos causados pelo bicho furão

**56 ANIMAIS SILVESTRES:** vantagens da criação de paca

**53 REVISTA CHACRA:** notícias direto da Argentina

**63 PLANTIO DIRETO NEWS:** a ferramenta do 3º milênio

**69 PLANTAS TÓXICAS XVI:** Coerama atormenta fazendeiros do Cerrado



### NOSSA CAPA

Apesar das dificuldades atravessadas pelo agronegócio brasileiro, esse horizonte reflete o otimismo dos produtores com a agricultura do novo milênio

### SEÇÕES

Aconteceu	7
Aqui está a solução	8
Cartas, Fax, E-Mails	10
Eduardo Almeida Reis	11
Pastagem	58
Agricultura & Meio Ambiente	62
Agribusiness	66
Flash	70
Ciência e Tecnologia	72
Novidades no Mercado	73
Ponto de Vista	74

## Passo a passo, com determinação

Desde o primeiro número surgido em janeiro de 1945, a ordem foi melhorar. Sempre. O segundo número tinha de ser melhor que o primeiro.

São páginas e páginas escritas e produzidas dia e noite, feriados e domingos, tudo para levar ao leitor a informação tecnicamente certa, inovadora, correta.

Essa filosofia nasceu com o primeiro exemplar produzido com poucos recursos, quase artesanalmente, e continua hoje, na época do computador, do fax, do e-mail, do celular.

## A revista mais antiga do Brasil é também a mais inovadora

Parece mentira, A GRANJA é a revista mais antiga do Brasil. O Pato Donald, da Editora Abril, que nem brasileiro é, está em 2º lugar no ranking. Tem 50 anos.

A GRANJA é a revista mais antiga do Brasil, não por tradição, mas sim graças a sua permanente inovação.

Inovou desde o primeiro número em seu formato.

Inovou também no conteúdo. A GRANJA inicialmente dirigiu-se a um público leitor. A GRANJA era a proposta inovadora do tambo de leite. Posteriormente, por sua inédita aceitação e proposição do público leitor, passou a abordar assuntos de gado de corte. E, posteriormente, de ovinocultura.

## A primeira a dar as notícias mais avançadas do setor

A GRANJA sempre foi a primeira a falar sobre as novidades quentes que estavam ocorrendo no segmento da pecuária e da agricultura. Essa filosofia é rigorosamente perseguida e apresentada aos nossos leitores. Quem primeiro falou em Biotecnologia? Em agricultura de precisão? Lembra-se?

Quem lê A GRANJA, sabe primeiro.

# Há 56 anos

É um conceito que nasceu há 56 anos e permanece tão atual como ontem.

Talvez seja um dos principais motivos por que estamos festejando com você, nosso fiel parceiro, esses 56 anos de existência.

## Qualidade, competência & sorte

A GRANJA nasceu no Rio Grande do Sul, época em que tanto a pecuária de leite quanto a pecuária de corte gaúcha eram exemplo da qualidade avançada no campo da bovinocultura. Por isso, A GRANJA já nasceu com pedigree.

Foi também no Rio Grande do Sul onde se iniciou a agricultura profissional com a implantação dos triguais e, posteriormente, com a explosão da soja.

Lá onde as coisas estavam acontecendo, estava A GRANJA.

Com a corrida dos grãos acelerou-se a mobilidade do agricultor gaúcho, que avançou com seus conhecimentos e sua obstinação por todos os rincões do país.

Ele levou seus costumes, entre eles, a leitura de A GRANJA. Hoje, imagina-se que existam mais de 1 milhão de gaúchos espalhados por todo o território brasileiro. Preferenciais leitores de A GRANJA.

## Força & penetração

A força de A GRANJA está estruturada, principalmente, na fidelização do leitor, obtida através da assinatura. As pessoas lêem, relêem, emprestam a revista para outros e a colecionam. Ou seja, por ser um produto de fácil manuseio, A GRANJA tem um tráfego de leitura médio de 2,5 leitores por exemplar.

Sua circulação junto ao setor mais

moderno e profissional do campo lhe dá uma força de penetração inigualável.

Hoje, onde está o grão, lá está A GRANJA. Lá onde está a pecuária de elite, está a AG LEILÕES que o assinante recebe junto. E também recebe o anuário A GRANJA DO ANO, a bíblia do agribusiness.

## Independência

Ontem como hoje, A GRANJA só tem um compromisso. Com o leitor. A GRANJA em toda sua existência sempre foi uma publicação absolutamente independente. Suas receitas únicas e exclusivas vêm da venda de assinaturas e anúncios. A GRANJA nunca pertenceu a qualquer entidade ou associação de classe. Nunca pertenceu a qualquer grande grupo editorial. Jamais recebeu qualquer tipo de favor governamental sob qualquer aspecto.

A GRANJA tem, teve e terá uma única posição intransigente: lutar através de suas páginas pela melhor rentabilidade do homem do campo.

## Credibilidade

Uma coisa é certa. A GRANJA não estaria festejando seus 56 anos bem vividos se não tivessem o respaldo da credibilidade. É óbvio. São 56 anos de autoridade que lhe conferem a liderança no setor.

A notícia correta. Checando e recheando. O permanente contato com as lideranças e a realidade brasileira da lida do campo, onde as coisas acontecem.

## O importante são os anos que virão

Certo. O que importa é a edição seguinte.

É alimentar o leitor com informações objetivas, atualizadas e tecnicamente corretas.

Cada exemplar é um novo nascimento, que deverá ser sempre melhor que o anterior.

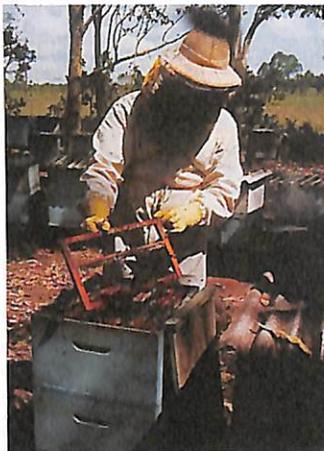
Ou seja, o conceito filosófico da busca permanente da qualidade continuará, permanentemente, o mesmo, agora com a autoridade de quem tem 56 anos de ininterrupta existência. 📖

## Mercado do mel

“Sou estudante de comércio exterior e estou fazendo um projeto para exportar mel ao Brasil. Mas é muito difícil encontrar informação sobre o mercado brasileiro.”

Natalia Apolo  
napolo@senamar.com.uy

**R** — Natalia, na verdade, esse segmento tem carência em dados oficiais. Você pode buscar informações sobre o mercado brasileiro na Associação Paulista de Apicultura, Criadores de Abelhas Melíferas Europeias (Apacame). O telefone da entidade é (11) 3862-2163 ou [www.apacame.com.br](http://www.apacame.com.br). Também poderá conseguir dados junto à Associação Túnel Verde de Apicultores, no Rio Grande do Sul. O telefone é (51) 343-0509.



A Granja

## Artigo sobre cachaça



A Granja

sobre cachaça. Em caso positivo, preciso saber em qual edição.”

Galeno Furtado  
cambega@cambega.com.br

**R** — Caro Galeno, como recentemente não publicamos uma matéria específica sobre o assunto, a sua sugestão de pauta está anotada e foi muito bem-vinda. Caso queira buscar maiores informações, entre em contato com a Cooperativa da Cachaça, de Minas Gerais. O telefone para contato é (55-31) 3296-8709 e o e-mail: [coop@coocachaca.com.br](mailto:coop@coocachaca.com.br)

“Gostaria de saber se a revista publicou algum artigo

## Normas para salsicha

“Gostaria de informações ou sugestão de sites sobre fabricação, processamento e tipos de salsicha. Agradeço desde já.”

Fabiana Forte Huergo  
fabika@uol.com.br

**R** — Fabiana, o Sindicato da Indústria de Carnes e Derivados do

Estado de São Paulo disponibiliza informações sobre o assunto. Basta entrar no site [www.sindicarnes-sp.org.br](http://www.sindicarnes-sp.org.br), no ícone ‘regulamentos técnicos’. Lá você encontrará normas para diversos tipos de carne, inclusive da salsicha.

## Brachiária dictyoneura

“Como assinante desta revista, interesse-me pelos assuntos por ela abordados. Gostaria de um esclarecimento sobre a brachiária dictyoneura, isto é, se ela serve para pastejo de cavalo, à semelhança da brachiária humidícola.”

Luiz Saback da Silva  
luiz2@magnesita.com.br

**R** — Luiz, podemos lhe antecipar algumas características desse capim, no entanto, para maiores informações, sugerimos que você entre em contato com os técnicos da Sementes Vigor, pelos telefones (61) 233.6710 ou (61) 361.7020. Caso você tenha interesse sobre brachiária em geral, confira a nossa nova seção “Pastagens”, que

coloca o assunto em pauta.  
**Brachiária dictyoneura:**  
**Fertilidade do solo:** baixa e média  
**Forma de crescimento:** estononífero  
**Altura:** 80 cm  
**Utilização:** pastoreio e fenação  
**Melhor palatabilidade para bovinos**  
**Precipitação pluviométrica:** acima de 1.000 mm  
**Tolerâncias:** frios e secas  
**Proteína bruta:** 12%  
**Consortiação:** calopogônio, soja perene, leucena  
**Profundidade de plantio:** 1 a 2 cm  
**Tempo de formação:** 4 meses  
**Massa verde:** 50t/ha  
**Densidade:** 8 a 12 quilos/ha

## Informações sobre carcaça

“Sou estudante de Agronomia da UFRGS. Preciso de informações sobre carcaça. Gostaria de saber se a revista tem alguma reportagem publicada sobre o assunto.”

Alexandre Buss  
ale.buss@terra.com.br

**R** — Alexandre, você encontra informações sobre o assunto, com frequência, na revista **AG Leilões**. Na edição de dezembro último, por exemplo, a matéria técnica “Cruzamento industrial: maior lucro por arroba” aborda esse item ‘carcaça’, inclusive em um quadro bem ilustrativo, com números a partir de diferentes cruzamentos. Mas, por ser o tema muito amplo, sugerimos que inicialmente você busque informações junto ao Sindicato da Indústria da Carne Bovina e Derivados do Rio



A Granja

Grande do Sul. O telefone da entidade é (51) 212-5908. Outra opção é buscar auxílio junto às associações de criadores de gado de corte. Aqui vão duas sugestões: Associação dos Criadores de Aberdeen Angus, fone (55) 412-3478, e Associação dos Criadores de Limousin, fone (43) 338-6465.

## Minhocas

“Gostaria de conhecer alguns sites de criadores de minhocas em São Paulo ou região.”

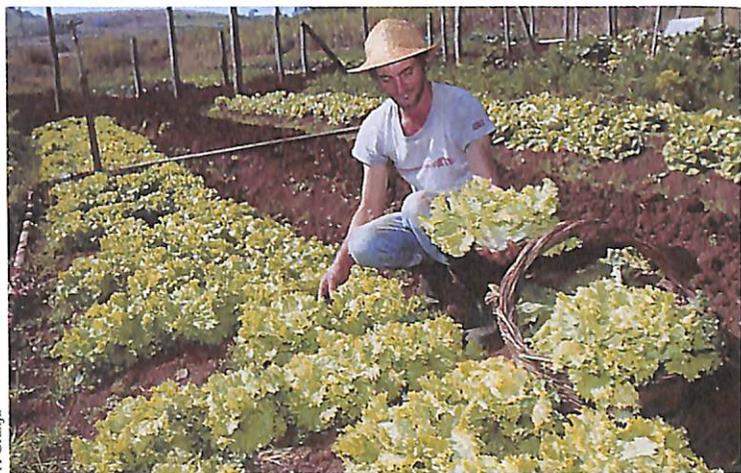
Wendell Sawada Sanches  
wendell.sawada@sangari.com.br

**R** — Wendell, seguem três sugestões sobre a criação de minhocas em São Paulo. Em São Carlos/SP, você encontra a Cooperativa dos Minhocultores, cujo site é [www.coominsc.hypermart.net](http://www.coominsc.hypermart.net). Você também poderá buscar informações junto ao endereço [www.minhocariosaomiguel.cjb.net](http://www.minhocariosaomiguel.cjb.net). Na Chácara Mariju, de Indaiatuba, está disponibilizado o telefone (19) 3875-3464.



A Granja

## Carne e hortigranjeiros



A Granja

“Gostaria de saber os procedimentos para montagem de um mercado (açougue e hortigranjeiros). Preciso saber aspectos desde o armazenamento dos produtos até as normas de vigilância sanitária.”

Gisele Salvetti  
rdias@rdias.com.br

**R** — Se no seu Estado existe Secretaria de Indústria e Comércio, esse será o melhor caminho. Caso contrário, o ideal é buscar informações oficiais junto aos órgãos de vigilância sanitária de seu município.

## Galho de macaúva

Na edição de outubro/2000, saiu uma reportagem dizendo que “os morcegos são afastados, pendurando no teto um galho de macaúva”. Onde posso encontrar macaúva?

Carlos Alberto Iribarrem  
Pelotas/RS

**R** — Carlo Iribarrem, a reportagem da revista não publicou matéria sobre o assunto. O tema foi abordado em carta da leitora Irene Maria, de Guaxupé/Mihas Gerais.

## Associações de criadores

“Gostaria de obter o e-mail de associações de criadores de devon, tabapuã e limousin.”

Alécio Evangelho Costa  
alecio@plugnet.psi.br

**R** — Caro Alécio, os telefones das associações de criadores são os seguintes: devon, (53) 227-8556, não tem e-mail; limousin, (43) 338-6465, e-mail [limousin@limousin.com.br](mailto:limousin@limousin.com.br); e tabapuã, (34) 319-



A Granja

3893, e-mail [tapabua@zaz.com.br](mailto:tapabua@zaz.com.br).

## Tatuadoras para o gado

“Sou assinante da revista A Granja e estou interessado na compra de tatuador de orelha para bovinos. Gostaria de saber como posso comprá-lo pela internet.”

Marcelo Perondi  
perondi@infonet.com.br

**R** — Marcelo, você pode obter boas dicas sobre tatuadores, inclusive fazer pedidos via internet junto à empresa Walmur. O site é [www.walmur.com.br](http://www.walmur.com.br). Acesse o link ‘identificação e bovinos e ovinos’.

## Morangos e legumes

“Sou produtor rural e procuro informações sobre estufas para produção de morangos e legumes.”

Aurélio  
multital.sul@zaz.com.br

**R** — Como você não especificou bem a espécie de informação que necessita, sugerimos uma consulta no site [www.vanderhoeven.com.br](http://www.vanderhoeven.com.br), empresa especializada na elaboração de projetos de estufas agrícolas. Lá você poderá encaminhar suas dúvidas, através da equipe de assistência técnica. Se preferir, pode enviar suas perguntas para o e-mail [falecom@vanderhoeven.com.br](mailto:falecom@vanderhoeven.com.br).



A Granja

## Sedentos por informações

Sou assinante desta revista há mais de dois anos e tenho interesse em receber informações sobre produção de hortaliças em estufas hidroponizadas. Desde já, agradeço.

Artemio Antonio  
Radinradin@smo.com.br



Sou aluna de agrotécnica e procuro matéria sobre ceniteio. Solicito ajuda na obtenção de material.

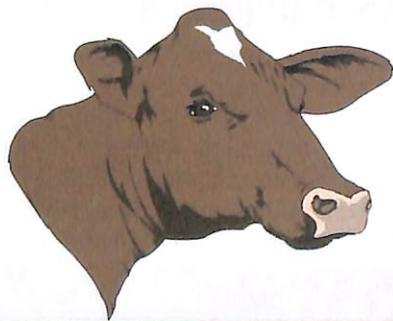
Adriana  
8911186@icaro.unisinos.br

## A carne orgânica

Sou assinante de *A Granja* e gosto da revista. Sou engenheiro agrônomo da velha guarda, Esalq-1943. Sempre fui produtor agropecuarista, com destaque na produção de carne (novilho para abate). Venho acompanhando a preferência e o crescimento do mercado para os produtos orgânicos. Compreendo que produtos agrícolas produzidos sem agrotóxicos devem ser mais saudáveis. Esses defensi-

vos agrícolas na grande maioria, são nocivos à saúde animal. Compreendo que a carne orgânica deveria ser produzida sem produtos químicos e sem uso de antiparasitários químicos que possam contagiar a carne. Até aí tudo bem. Custam mais caro, mas deverão ser mais saudáveis. O que acho um absurdo é a exigência de que, por ser orgânico, o produto agrícola não possa ser produzido com adubos químicos! A carne orgânica não pode ser de animais produzidos em pastos adubados com produtos químicos! Ora, pelos meus antigos conhecimentos, a fotossíntese e a absorção das raízes vegetais são suficientes para tornar orgânico o que for produzido com adubo químico na terra. Solicito esclarecimento sobre o assunto. Cordiais saudações.

Francisco Jacintho da Silveira  
Presidente Prudente/SP



## Medida anacrônica e errada

Estarrecido com taxa de 9% na exportação de couro Wet Blue, medida anacrônica e errada, venho insistir que a argumentação a favor, capitaneada pela indústria de sapatos, é simplória apesar de vencedora. Que o trato do couro pela pecuária deve ser melhorado e muito, não cabe dúvidas. Que os frigoríficos são instrumentais e importantes nesse campo, premiando com diferença de preço esse esforço, também é cristalino. O que não consegui en-

tender é como com um aumento de custo de 9% (custo Brasil?) para o pecuarista vai apressar essa melhoria. Esse imposto na realidade só cria um novo cartório aos processadores de couro além do Wet Blue (poucos) e dos transformadores industriais, principalmente os fabricantes de sapatos, que os desapertam na pecuária.

Luiz M. S. Hafers  
Presidente da Sociedade Rural Brasileira

## Anote aí

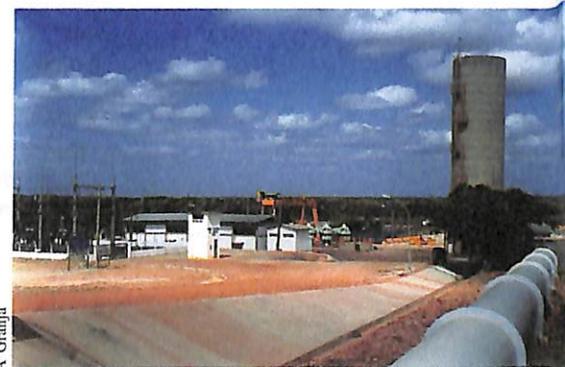
Gostaríamos de informar aos leitores da revista *A Granja* que a Sociedade de Olericultura do Brasil está funcionando junto à Unesp, departamento de horticultura, Caixa Postal 237, Cep 18603-970, Botucatu/SP, e-mail sob@fca.unesp.br

Sieglinde Brune  
hortbras@cnpq.embrapa.br

## Fruticultura irrigada no Ceará

Não poderíamos deixar de parabenizá-los pela cobertura jornalística sobre o projeto Baixo Acaraú desenvolvido aqui no Ceará. Foi uma das matérias mais completas já veiculadas sobre o assunto. Grande sacada o quadro com um produtor de Araras do Norte. Essa é também a idéia da Secretaria da Agricultura Irrigada do Ceará (Seagri): deixar o homem do campo falar. Afinal, ninguém melhor do que ele para dizer quais os benefícios da irrigação, não é?

Rosane  
rosane@seagri.ce.gov.br



Tire suas dúvidas ou dê a sua opinião.  
Escreva para a redação da revista

**A GRANJA,**

Av. Getúlio Vargas, 1526  
CEP 90150-004, Porto Alegre/RS  
Fax: (51) 233-2456

E-mail: mail@agranja.com  
Home Page <http://www.agranja.com>  
As cartas ou mensagens poderão ser publicadas de forma resumida.

## O velho manejo mudou de nome

**N**o glossário do meu livro “A Arte de Amolar o Boi”, defini manejo como “conjunto de asneiras praticadas pelo fazendeiro”. Maldade e exagero, concordo, porque nem todos os fazendeiros fazem asneiras e muitos deles, se não trabalham melhor, é por absoluta falta de meios e de conhecimentos.

Tudo que sei é que um amigo meu, técnico de uma fábrica de rações, sempre que algum produtor se queixava de não estar obtendo os resultados prometidos pela ração, recebia dos patrões a seguinte ordem: “Vai lá e mete o pau no manejo dele”. Assim, metendo o pau no manejo, que é um negócio meio vago, livrava a cara do fabricante das rações.

Vejo, agora, que o manejo tem outro nome – tecnologias gerenciais, conceitos e ferramentas de gestão. “Forte coisa!”, como dizia minha trisavó. Na verdade, já tinha ouvido falar da Fazenda Alegria como “coisa de cinema”. Situada a 110 quilômetros de Belo Horizonte/MG, no município de Funilândia, a fazenda vem de obter a certificação ISO 9002. Se não é a primeira, é das primeiras propriedades rurais do Brasil a receber o ISO 9002.

Como aprendi no caderno agrícola do jornal Estado de Minas, a Fazenda Alegria pertence ao professor Evando Neiva – presidente da Fundação Pitágoras, vitorioso grupo de colégios, cursinhos e faculdades na capital de Minas. Tem 86 hectares e 80 vacas da raça pardo-suíça PO em lactação, obtendo média diária de 25 quilos de leite.

Evando Neiva começou a desenvolver a tecnologia gerencial na fazenda, em 1990. Hoje, o pacote está à disposição do distinto público através da Rede Leite e já está sendo utilizado por 200 fazendas. Para tanto, o produtor precisa ser associado a uma cooperativa, ou laticínio, que assine o programa e deve pagar mensalidade de R\$ 30,00. O programa conta com a parceria da Universidade Federal de Viçosa, da Escola de Veterinária da Universidade Federal de

Minas Gerais, da Embrapa e do Conselho Brasileiro de Leite, além de manter convênio com a Itambé, uma cooperativa que tem cerca de 15 mil produtores de leite.

É difícil resumir, nos limites de uma crônica, as técnicas gerenciais da Rede Leite, até porque não conheço o programa, a não ser através da matéria jornalística. Pela seriedade das pessoas e instituições envolvidas, presumo que seja coisa da melhor supinidade. E pode ser simplificada assim: fazer tudo aquilo que pode e deve ser feito.

Evidentemente, certas medidas preconizadas dependem da raça com que se trabalha. Em muitas centenas de partos em minhas fazendas, nunca soube da necessidade de aplicar ADE “para evitar retenção de placenta”, porque não havia problemas de retenção das placentas. No capítulo “Controlar mortalidade de bezerras até um ano”, um fazendeiro de Paracatu, adotando os dois primeiros módulos do programa da Rede Leite, conseguiu reduzir as mortes de 13% para 5% dos bezerras, número que ainda me parece muito alto.

Criando bezerras machos e fêmeas, lembro-me de ter desmamado e alcançado um ano sem mortes em mais de 300 nascimentos. É verdade que perdi alguns bezerras, mas de acidentes inevitáveis em animais criados soltos e recolhidos à noite ao bezerreiro coletivo: um foi picado de cobra, outro despencou de um barranco de 10 metros de altura, um terceiro foi atropelado pelo trator e assim por diante.

Se fosse hoje, confesso que não faria bezerreiros em estrados individuais ou coletivos nem usaria aquelas gaiolas individuais, parecendo casinhas de ca-

chorros, com as quais implico solenemente. O melhor método de criar bezerras que já vi foi na Fazenda Primavera, de Fernando Alencar Pinto, no calor de Pindamonhangaba, Vale do Paraíba/SP. Bezerras holandeses PO criados soltos desde o terceiro dia, quando paravam de mamar o colostro das mães.

Criados num piquete muito bem empastado, sem poças de água, com um rancho de piso de areia, onde os animais novinhos eram recolhidos na hora do sol forte. Rancho sem régua ou paredes: se o bezerrinho quisesse voltar para o sol forte, problema dele.

Quando passou a criar seus bezerras soltos, o fazendeiro de Pindamonhangaba começou a obter índices de desmama e desenvolvimento ponderal comparáveis aos dos melhores rebanhos norte-americanos e canadenses, de onde, aliás, vinham suas matrizes e o sêmen utilizado na I.A. Duas vezes por dia, os bezerras eram levados ao estábulo próximo, onde tomavam leite em baldes dotados de bicos de borracha, dispostos em espinha-de-peixe, um negócio tão simples e genial que nunca mais encontrei por aí.

O que vejo são correntes, coleiras e casinhas individuais, o tipo da sacanagem sociobezerreira para uma espécie gregária, isto é, que vive agrupada por instinto. Mas a tolice foi adotada até nas fazendas de amigos meus, persuadidos de que seus empregados mudem as casinhas de lugar e levem, religiosamente, leite, água e ração para os bezerrinhos.

Palmas para a ISO 9002, que chega às fazendas em nome do bom manejo. Agora, só falta melhorar o preço do leite, mas isso é assunto para outro dia. 

*A certificação ISO 9002  
chega às fazendas*

ESPECIAL

# OS DESAFIOS DO NOVO MILÊNIO NA VOZ DO HOMEM DO CAMPO



*Guidone Romeu Dallastra, sojicultor no MT*

*Carlos Alves de Souza, produtor de milho em GO*

*Benjamin, Zandonadi, cotonicultor no MT*

*Frederico de Almeida Daher, produtor de café no ES*

*Nelson Paludo, triticultor no PR*

*Artur Scherer Cardoso, orizicultor no RS*

*Um novo dia raia sobre as lavouras e os campos do Brasil.  
Começa um novo ano, um novo século, um novo milênio.  
E, para comprovar um de nossos lemas,  
"Onde está o grão, está A Granja",  
fomos ouvir aqueles que vivem no campo, gente  
que lança a semente na lavoura e dela colhe os frutos.  
Gente que tem as mãos sujas de terra porque nela trabalha  
e é responsável pelo alimento que chega às mesas do Brasil  
e do mundo.*

*Nas próximas páginas, o leitor vai se  
deparar com a palavra de produtores rurais espalhados  
por nove Estados representativos do País.*

*São depoimentos claros e diretos sobre as perspectivas  
do agribusiness brasileiro em 2001.*

*Por serem homens de fé na atividade agropecuária como  
impulsora do desenvolvimento de seus Estados e da Pátria,  
demonstram otimismo e confiança no futuro, mesmo  
reconhecendo que enfrentarão adversidades pela frente.*

*A voz desses agricultores e criadores de todos  
os matizes, pequenos, médios e grandes, alguns conhecidos  
outros nem tanto, representa os anseios, as reivindicações,  
as esperanças e a radiografia falada do  
setor primário brasileiro.*

*Paulo Mendes*

*Colaboração: Luciana Radicione*



**Antônio Mendes de Barros  
Filho, produtor de  
cana-de-açúcar em SP**

**Dirceu Júlio Gatto,  
produtor de feijão  
em MG**

**Ari Basso, pecuarista  
no MS**

**José Antônio Cardoso  
Cançado, produtor de  
leite em MG**

**Marco Antônio dos Santos,  
produtor de citros em SP**

**Suemi Koshiyama,  
fruticultor na BA**

# Expectativa é por melhores cotações na soja

**A** redução significativa dos preços pagos pela saca de soja aos agricultores brasileiros nas últimas safras não desanimou o produtor Guidone Romeu Dallastra, de Campo Verde, Mato Grosso. A queda das cotações ocasionada pelos altos estoques da oleaginosa no mercado internacional atingiu toda a cadeia produtiva no País. Apesar das expectativas nada animadoras em termos de rentabilidade na safra 2000/2001, ainda existe a possibilidade de recuperação dos preços nesta primeira safra do novo milênio. Mas o pé atrás permanece, já que em 1999 os sojicultores se depararam com a maior queda da oleaginosa dos últimos 28 anos, chegando a US\$ 4,016 o bushel. Em 2000, a cotação média com base em Chicago foi de US\$ 5,25, valor ainda abaixo da média dos últimos 20 anos que era de US\$ 6,00 o bushel.

Além do otimismo natural que faz com que muitos produtores permaneçam na atividade, o mercado brasileiro da soja pode ganhar fôlego com o aumento do consumo de proteína de soja na Europa, por causa da proibição do uso de farinha à base de carne em alguns países, em função da doença da vaca louca. “O quadro ainda é indefinido em relação aos preços, o que não acontece com a projeção de produção e produtividade para este ano”, afirma Dallastra.

As condições climáticas extremamente favoráveis ao cultivo da soja no Mato Grosso levam o produtor de Campo Verde a projetar para este ano uma colheita de 100 mil sacas de sementes de soja. “Aqui, todo produtor planta com segurança”, enfatiza. Proprietário da Agro-Sol, a produção de sementes de soja é desenvolvida em dois mil hectares – 50% da área total da empresa. A tecnificação é marca registrada e fundamental para a comercialização de um produto de alta qualidade. “Utilizo o sistema de plantio direto e só uso sementes de boa qualidade”, informa Dallastra. A preocupação com todas as fases do processo produtivo é o que garante uma qualidade diferenciada para as sementes Agro-Sol, cuja produção do ano passado foi totalmente comercializada. Os cuidados com o grão também estão presentes na colheita, que é realizada com máquina de alta tecnologia, reduzindo o índice de perdas ou

danos à semente. Uma unidade de beneficiamento de sementes totalmente computadorizada e a gás evita o risco de choque térmico e reduz a poluição do meio ambiente.

## Desempenho

— Toda a tecnificação alcançada pelo produtor Guidone Dallastra resulta em alta produtividade e qualidade garantida na hora da comercialização. O investimento deve gerar ao produtor gaúcho, que há 19 anos reside no Mato Grosso, um aumento de produtividade neste ano. “Espero colher 3,5 mil quilos por hectare”, projeta. Em 2000, o rendimento obtido foi de 3,1 quilos por hectare. O melhor para o produtor rural prosseguir no mercado e resistir à concorrência, segundo ele, é manter uma postura competente, alcançando o maior índice de produtividade possível sem que com isso seja necessário o aumento de custos. “O resto vai depender do clima e do mercado”, opina.

Uma das formas para se reduzir os custos e aumentar a produção defendida pelo produtor de Campo Verde seria a liberação do plantio de plantas transgênicas no Brasil. Mas, enquanto o debate no Brasil toma proporções políticas, Dallastra mantém uma postura favorável à continuidade das pesquisas com biotecnologia na agricultura. “Se um cientista que conquistou o Prêmio Nobel da Paz sanou a fome de muitas pessoas com essa técnica, então não há muito o que se falar”, reitera, referindo-se a Norman Borlaug, Prêmio Nobel da Paz de 1970.

Outro tema polêmico que despertou a atenção dos brasileiros no ano passado tem avaliação firme desse produtor de soja. Com relação aos conflitos agrários, ele defende o direito ao acesso à proprie-



“O Brasil passa por um período de valorização da agricultura nacional através da gestão do ministro”, ressalta Guidone Romeu Dallastra, produtor no MT

dade por todos, mas tudo que é propriedade deve ser respeitada.

De acordo com Dallastra, a contribuição da pesquisa foi fundamental para a expansão da soja no Mato Grosso e de outras culturas no País. “Sem dúvida, tivemos melhorias no potencial genético, tanto que hoje o Mato Grosso está na vanguarda da produção”, ressalta.

Embora faça uma crítica à condução da política agrícola nacional em relação ao crédito, o produtor de soja do Mato Grosso reconhece os bons serviços prestados pelo ministro da Agricultura, Marcus Vinícius Pratini de Moraes, à frente da pasta agrícola. “O Brasil passa por um período de valorização da agricultura nacional através da gestão do ministro”, salienta.

A experiência do ministro com o comércio internacional foi destacada por Dallastra, pois, para ele, cada vez mais o produtor brasileiro precisa estar atento ao que acontece no mundo. “Se não for assim, estaremos condenados a sair do sistema. O concorrente deixou de ser o nosso vizinho do lado e, sim, os produtores dos Estados Unidos e da Argentina, por exemplo”, destaca. ▶

# Quem lida com a terra precisa ser forte.



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](http://www.pirelli.com.br)



POTÊNCIA NÃO É NADA SEM CONTROLE.

# Tendência é apostar no milho e aumentar área de plantio

**O** mineiro Carlos Alves de Souza, nascido há 46 anos em Goiatuba/MG e há 40 anos morando em Bom Jesus de Goiás/GO, é um produtor que diversifica suas atividades agropecuárias e um otimista por natureza em relação ao futuro das atividades do setor no Brasil. “E qual é o outro país que apresenta tantas condições especiais para crescer como o nosso?”, pergunta ele. Souza planta milho, soja e produz leite e carne em quatro propriedades no município goiano. Mineiro precavido, não arrisca tudo em uma só produção, pois sabe que o clima, o mercado e até o próprio governo podem atrapalhar.

Na prática, ele trabalha conforme a situação, o momento. Nesta safra, por exemplo, aumentou em 20% a área de milho plantada, seguindo uma tendência nacional de apostar na cultura que no ano passado apresentou uma melhora de preços em função da quebra da safrinha, dizimada por secas, geadas e doenças. A safra 2000/2001 deverá aumentar 900 mil hectares de área plantada, segundo previsão do anuário da FNP Consultoria & Mercado, passando de 9,7 milhões para 10,6 milhões de hectares, um aumento de 9,1% em relação à área plantada na safra 1999/2000. A lavoura de milho cresce principalmente em áreas de soja, feijão e algodão nos Estados de São Paulo, Paraná, Mato Grosso do Sul, Goiás, Bahia (na re-



**Sobre a reforma agrária, Carlos de Souza, produtor de milho em Goiás, não mede palavras: “É uma balela! Estão dando terra para quem não sabe o que é uma enxada. Assim não dá!”**

gião de Barreira) e Maranhão (na região de Balsas). Se tudo correr bem, o País colherá 30,6 milhões de toneladas de milho. Sem falar na safrinha, quando poderemos ter mais 6,5 milhões de toneladas. Carlos Alves de Souza, que também acumula o cargo de presidente do Sindicato Rural de Bom Jesus de Goiás, planta variedades híbridas da Pioneer e obtém uma produtividade média de 80 a 85 sacas por hectare. “Estou satisfeito com essa produtividade. Até poderia aumentá-la, mas aí meu custo de produção também iria aumentar e a

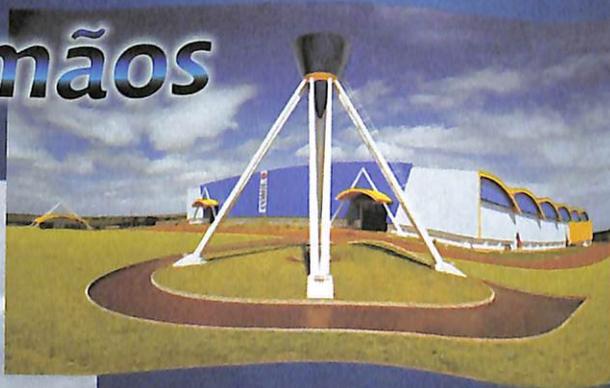
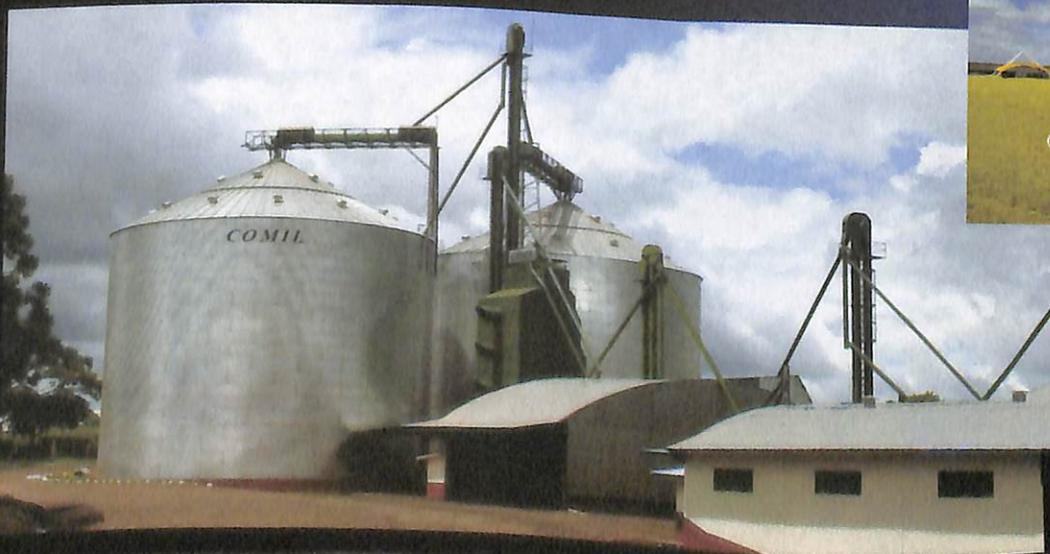
lucratividade cair”, observa. Além disso, o produtor espera que os preços do milho se estabilizem por volta de R\$ 9,00 a saca no decorrer do ano, o que estaria razoável na sua opinião.

Os produtores de milho goianos seguem apostando na tecnologia e na mecanização da lavoura. “Menos de 10% dos agricultores atualmente não estão mecanizados”, diz o produtor.

Sobre a decantada reforma agrária, Souza não tem muitas esperanças que o governo consiga resolver a pendenga. “É muita balela! Estão dando terra para quem não sabe o que é uma enxada. Assim não dá! Cada um tem de trabalhar naquilo que sabe”, critica.

A mesma desconfiança Souza tem sobre a questão dos transgênicos. “Não entendo como há tanto cientista se contradizendo. Deve ter muita coisa por trás disso que a gente não sabe a metade”, cogita. Mesmo assim, ele garante que o momento é bom para o agronegócio no País, com os produtores cientes de que precisam se tornar empresas rurais e formar parcerias para poder produzir melhor, além de fazer rotação de culturas e diversificar. Com os pés no chão, o agricultor não deixa de sonhar com melhores dias. “Entendo que vamos sobreviver e estamos caminhando para um melhor momento para aqueles que acreditam na agropecuária”, prevê.

## Sua safra em boas mãos



**COMIL**  
... sua safra em boas mãos!

**COMIL Silos e Secadores Ltda.**  
Av. Tancredo Neves, 273 - Cx. Postal 35  
CEP 85804-260 - Cascavel - PR  
Fone/Fax 0xx45 - 226-0303  
e-mail: comercial.silos@comil.com.br

# Cotonicultor está de olho no mercado externo

**E**m 2001, os olhos dos produtores de algodão de todo o País estão voltados para o mercado externo. É que neste ano se espera um aumento significativo dos embarques da fibra das atuais 70 mil toneladas para 200 mil toneladas. No entanto, o crescimento das exportações deve ocorrer com a confirmação da safra em torno de 800 mil toneladas, tornando o País auto-suficiente na produção de algodão. “Estou convicto de que as exportações vão crescer neste ano”, aposta Benjamin Zandonadi, cotonicultor da região de Campo Verde, no Mato Grosso, que administra propriedade familiar.

A convicção do paulista, que há dez anos investe no cultivo do algodão no Cerrado, baseia-se principalmente na qualidade alcançada na produção da fibra, à custa de muito trabalho, pesquisa e tecnificação. “A cultura no Cerrado apresenta aumento constante de qualidade e produtividade. Isso explica o incremento de área ano a ano”, afirma. A expansão da atividade, na opinião de Zandonadi, foi impulsionada no Mato Grosso pelo projeto que isenta o produtor por um período de quatro anos do pagamento de 75% do ICMS. Isso proporcionou investimento em novas tecnologias no campo. “As pesquisas têm contribuído muito para isso. Antes, os agricultores quebravam a cara na tentativa do plantio”, acrescenta. Outro fator determinante para o sucesso da cultura do algodão foi a estabilidade da economia nos últimos anos.

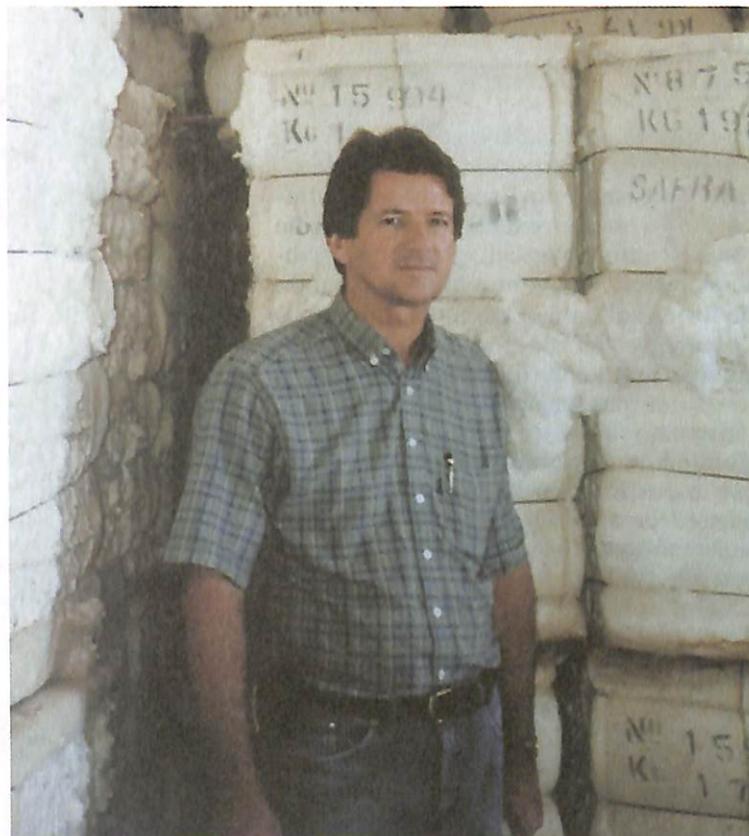
Apesar de reconhecer que o crédito agrícola disponibilizado pelo governo atende muito pouco à demanda dos cotonicultores, o produtor de Campo Verde salienta que o agricultor tem a sua parcela de culpa quando não há benefícios suficientes para o agronegócio. “O produtor precisa de representantes que levem suas reivindicações ao governo federal. O setor algodoeiro agora está representado pela Associação Brasileira dos Produtores de Algodão, a Abrapa”, destaca.

Para este ano que marca a entrada de um novo século, Zandonadi espera ter condições de repetir o desempenho obtido no ano passado, quando a produtividade alcançou 270 arrobas por hectare e a área plantada chegou a 900 hectares. “Não pretendo ampliar o plan-

to, pois o algodão é uma cultura que exige muito empenho”, reconhece o produtor do Mato Grosso, que está atento às novas tecnologias do setor. Para obter um nível tecnológico alto, Zandonadi faz uso de fertilização adequada às características do solo e do sistema de manejo de pragas eficiente. “Só aplico o que for necessário”, explica. Acréscimo de produtividade não está nas expectativas do cotonicultor, que espera apenas poder reduzir os custos de produção, que no ano passado, foram de US\$ 1.200 por hectare. Para que o setor alcance um estágio tecnológico adequado e uma rentabilidade favorável, Zandonadi acredita ser necessário que os produtores mantenham os pés no chão e os olhos no futuro. “O produtor precisa ser um empresário, acompanhar o mercado, fazer com que os custos se tornem compatíveis com a renda”, reforça.

**Conflitos** — A polêmica das invasões de terra que tomou conta do País no ano passado, na visão do cotonicultor do Mato Grosso, precisa ser encarada de frente pelo governo. Para ele, tornou-se um bom negócio no Brasil invadir a propriedade alheia, pois muitas vezes essas terras acabam sendo desapropriadas e vendidas por preços mais altos do que os de mercado. “O Incra deveria fazer uma seleção criteriosa dos beneficiários de terras e acompanhar de perto o desenvolvimento dessas áreas”, opina. E completa: “Sou a favor das coisas bem feitas”.

A tecnologia empregada na produção, através da disponibilização de cultivares



*“Estou convencido de que as exportações vão crescer este ano”, aposta Benjamin Zandonadi, produtor de algodão no Mato Grosso*

Divulgação

melhoradas e cada vez mais adaptadas aos diversos tipos de solo e clima existentes no Brasil, aliada à crescente capacitação dos agricultores brasileiros, tem garantido ao País bons resultados no quesito produtividade. Com isso, é correto afirmar que todos os Estados produtores têm condições de expandir a cotonicultura. Atualmente, o Brasil produz 700 mil toneladas de pluma de algodão, mas a necessidade das indústrias supera um pouco as 800 mil toneladas. Se depender da motivação de produtores como Zandonadi, o Brasil logo terá condições de suprir a demanda nacional e investir no mercado externo. A conquista de mercados, no entanto, dependerá da manutenção e do aprimoramento do nível de qualidade da fibra brasileira, para atender às exigências dos grandes importadores mundiais. Essa profissionalização pode levar o Brasil a figurar entre os cinco maiores exportadores de pluma do mundo, assim como na década de 70.

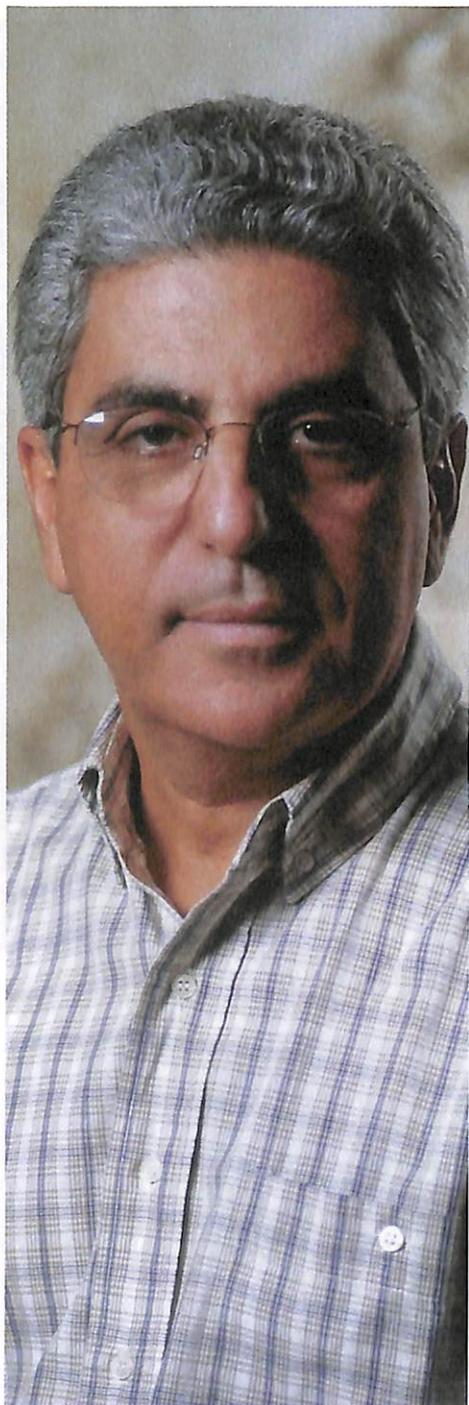
# O famoso cafezinho brasileiro ganha marketing mais agressivo

O Estado do Espírito Santo atravessa um excelente momento na atividade cafeeira, com os setores envolvidos com a cultura atuando de forma solidária e conjunta, procurando agregar valor ao produto final, inserindo o Estado, definitivamente, no segmento de produção de cafés especiais, tanto na variedade arábica quanto na Conilon. A cultura do café é uma tradição que está arraigada na atividade agropastoril do Espírito Santo, estando presente em todos os municípios e gerando cerca de 30 mil empregos diretos.

Um dos produtores envolvidos com o café no Estado é Frederico de Almeida Daher, nascido há 58 anos, em Conceição da Barra/ES, casado e pai de um casal, agrônomo formado em 1965 pela hoje Universidade Federal de Viçosa/MG. O produtor que sempre trabalhou profissionalmente na cafeicultura é sócio da Agrocafé Ltda., com 120 mil covas plantadas, das quais 85 mil covas são irrigadas pelo sistema de gotejamento com fertirrigação. As propriedades estão localizadas nos municípios de Serra e Fundão.

A Agrocafé possui 12 empregados e produzirá, este ano, 1,4 mil sacas de café beneficiado, com capacidade de produção de 3 mil sacas a partir de 2003. Todo o café produzido é da variedade Conilon. Vendido no mercado interno, também é direcionado para os países estrangeiros. O cafeicultor é, ainda, superintendente do Centro de Desenvolvimento Tecnológico do Café (Cetcaf), sediado em Vitória/ES, uma entidade civil, sem fins lucrativos, que reúne os diversos setores do agronegócio café no sentido de promoção da cafeicultura capixaba e valorização do produto.

**Avanços** — Para Daher, a produção cafeeira no Brasil avançou de forma positiva nos aspectos tecnológicos, aumentando a produção via produtividade e qualidade. “O fato negativo, no entanto, é a perspectiva de mercado a curto e médio prazo, que acena com preços em baixa, tendo em vista o aumento da ofer-



Para Frederico de Almeida Daher, cafeicultor no Espírito Santo, o programa de retenção implantado pelo governo não vem surtindo os efeitos esperados

Divulgação

ta mundial. A saída, creio, será reduzir custos, sem prejuízo da qualidade e da produtividade”, pondera ele.

Para o próximo milênio, o cafeicultor avalia que será preciso investir siste-

maticamente em marketing com vistas a aumentar o consumo mundial do café. “Na verdade, não temos superprodução, o que temos é subconsumo”, dispara o produtor capixaba. A respeito do programa de retenção, implantado pelo governo para evitar o desabastecimento interno, Daher garante que não vem surtindo os efeitos esperados, com o agravante de impedir a participação brasileira no mercado internacional de café da forma mais agressiva. “Acredito na capacidade do mercado em se auto-regular”, afirma ele.

O produtor reitera que o café brasileiro necessita de uma política agressiva de marketing o que, aliás, começa a ser feito de maneira muito profissional com o programa Cafés do Brasil. “Tenho certeza de que esse programa, capitaneado pelo ABIC com recursos do Funcafé e da iniciativa privada, trará resultados altamente positivos em um breve período”, prevê Daher, que também é consultor técnico do Centro do Comércio de Café de Vitória/ES e secretário executivo da Câmara Setorial do Café do Espírito Santo.

Segundo o produtor, o Brasil é o único país no mundo que tem capacidade de produzir todos os tipos de café que o mercado internacional deseja e consome, a custos competitivos e com qualidade comprovada. Ele não titubeia em afirmar que o café brasileiro, nas suas mais diversas variedades e sabores, é o mais saboroso e apreciado do mundo, principalmente na Europa, que consome 40% da produção mundial, cerca de 42 milhões de sacas de café.

Nos últimos anos, a participação do café brasileiro no mercado europeu aumentou de 20% para 25%, o que significa 2 milhões a mais de sacas exportadas. Além disso, explica Daher, em termos de pesquisas, o Consórcio Brasileiro de Pesquisas Cafeeiras “é um exemplo de justo orgulho para todos os cafeicultores brasileiros, pois tem instrumentalizado os produtores para que se tornem cada vez mais competitivos no mercado”.

# Triticultor no aguardo constante de uma política justa e adequada

**O** Brasil não precisa ser auto-suficiente na produção de trigo, “porém é absurda a falta de competência do governo ao importar 80% do que consumimos”. Ataca de frente o triticultor Nelson Paludo, 44 anos, produtor em Toledo e Ouro Verde D’Oeste, municípios paranaenses. Catarinense nascido em Seara, Paludo é agricultor desde criança e nela continua até hoje. Planta em duas propriedades, no Sítio do Sol, de 157,3 hectares, em Ouro Verde D’Oeste, e em uma área arrendada de 67,3 hectares, em Toledo. “E, se amanhã vier uma nova crise nos países produtores de trigo, como é que ficamos?”, pergunta o agricultor, acrescentando: “Onde irá parar o preço da farinha e do pão?”.

O atual cenário do trigo no Brasil é mesmo complicado. Paludo observa que algum tempo atrás o País quase atingiu a auto-suficiência, mas depois do desinteresse com a agricultura fez com que chegássemos ao índice atual. Para o agricultor,

produzimos 50% ou 60% do que consumimos não é difícil, porém o governo deve priorizar algumas coisas, como estimular a pesquisa de variedades resistentes às nossas condições climáticas. Além disso, o produtor precisa ter a garantia de que alguém irá comprar o seu produto. “Muitas vezes, temos um produto de qualidade, e os moinhos preferem importar o trigo com qualidade inferior e por um valor mais elevado. Assim, a cada dia, o agricultor fica mais desanimado em plantar”, lamenta.

Para que aumente o interesse dos produtores na cultura, é necessário que haja, de acordo com Paludo, um preço mínimo de acordo com os custos de produção. O agricultor, que atualmente é presidente do Sindicato Rural de Toledo, diz serem necessários novos investimentos e melhores preços, que vão aumentar a área plantada e a produtividade. “O governo dificulta a nossa produção e facilita a importação. Isso é, para produzir, temos o Custo Brasil (trans-

porte, insumos, portos, impostos...); e, para importar, há a isenção de taxas e impostos, ou seja, o benefício Brasil”, ironiza.

Além dessa necessidade premente de se compensar os custos, Paludo salienta que as taxas de impostos incidentes sobre os produtos agrícolas são muito altas, aumentando os custos e reduzindo o retorno financeiro. “Precisamos de juros mais baixos, pois países que vendem trigo para o Brasil, como a Argentina, são beneficiadas com taxas baixas. Quando o nosso dinheiro não financia o nosso agricultor, acaba financiando a safra deles”, garante.

Apesar disso, Paludo espera que, com os programas de pesquisas que vêm sendo realizados há 20 anos no Paraná, as novas variedades possam impulsionar mais produtividade. “Neste momento, devemos investir no trigo, buscando pelo menos 60% da necessidade brasileira”, observa.

## Colheita. Esta é a hora que todo mundo procura Boelter.

### GRANELEIRO DE TRANSPORTE

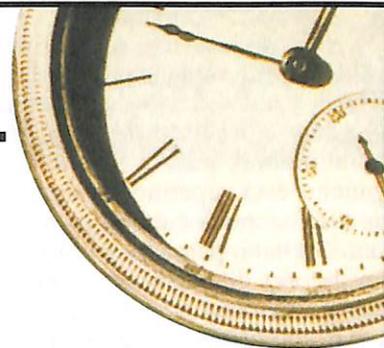


GT10 - cap. 10.000 litros

### SILO MÓVEL



SM40 - cap. 40.000 litros



#### GRANELEIROS DE TRANSPORTE - GT

DADOS TÉCNICOS					
MODELO	GT6	GT8	GT10	GT15	GT17
Capacidade (litros)	6.000	8.000	10.000	15.000	17.000
Abast. Fert.*(kg)	X	8.000	8.000	15.000	15.000

\* Kit opcional

#### SILO MÓVEL - SM

DADOS TÉCNICOS		
MODELO	SM32	SM40
Capacidade (litros)	32.000	40.000
Descarga (l/min)	3.200	5.000

### Perca uns minutinhos e veja aqui tudo o que a Boelter pode fazer pela sua colheita:

- Produtos globalizados (exportados p/ vários países) de alta tecnologia e totalmente modulares;
- Graneleiros e Silos Móveis com diversas capacidades e alta velocidade de descarga garantido grande eficiência de trabalho evitando que sua colheita pare;
- Versatilidade: os Graneleiros de Transporte podem ser transformados em eficientes Abastecedores de Fertilizantes com cap. para 8 ou 15.000kg (transporte e descarga).

**BOELTER**

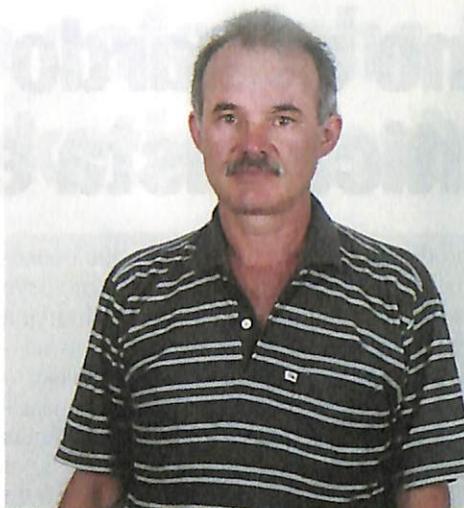
Você reconhece na hora

www.boelter-agro.com.br  
vendas@boelter-agro.com.br

**DDG: 0800 51 4181**

BOELTER AGRO INDUSTRIAL LTDA. BR 290 Trevo de acesso a Gravataí - Fone: (51) 484 3112 - Fax: (51) 484 2386 - Cx P. 196 - CEP: 94040-710 - Gravataí/RS.

Pequeno produtor e dirigente de classe, ele tem posicionamentos claros sobre alguns assuntos polêmicos hoje na pauta. Diz que o uso de transgênicos na agricultura, por exemplo, poderá contribuir para a redução de custos e facilitar o trabalho no campo. Portanto, sendo tecnologia nova, deve haver liberdade para que seja utilizada por todos. Em relação à cobrança de água para a irrigação, observa que vai onerar ainda mais os custos de produção. Além disso, considera que o produtor brasileiro tem a melhor possibilidade de todos os seus colegas do Mercosul. “Temos melhores programas de pesquisa do que na Argentina e, no entanto, estamos importando muito trigo do vizinho país”, observa. O triticul-tor reconhece ainda que a informatização já é uma realidade no campo e uma



*“O governo dificulta a nossa produção e facilita a importação. Isto é, para produzir temos o Custo Brasil e para importar há a isenção de taxas e impostos...”, ironiza Nelson Paludo, produtor de trigo no Paraná*

ferramenta para ajudar o agricultor a saber mais sobre o mundo e a cultura que produz. Além de controlar melhor o que gasta para saber exigir um preço adequado.

Em 2000, com as fortes geadas em toda a Região Sul, houve nova frustração com o trigo. Em consequência, uma redução na quantidade de sementes no mercado. Assim, Paludo pensa em manter a mesma área plantada ou até reduzi-la. “Tirando este ano, quando a geada acabou com o trigo, no ano passado colhi 55 sacas por hectare da lavoura plantada em abril e, na lavoura do tarde, colhi 25 por hectare. Temos potencial para produzir mais, principalmente com a lavoura do cedo, mesmo com o risco da geada, mas o investimento é menor, e a produtividade, maior”, avalia ele.

## Arrozeiros em pé de guerra contra as importações

O produtor Artur Scherer Cardoso, de Camaquã, no Rio Grande do Sul, não se dobrou às dificuldades enfrentadas pelos orizicultores gaúchos nas últimas duas safras. Mesmo com a previsão de preços nada remuneradores para a saca em 2001, o gaúcho está repetindo a área plantada de 400 hectares cultivados no ano passado. “O ano passado foi difícil para os produtores de arroz, mas somos teimosos”, diz, mantendo a esperança. O desabafo do arrozeiro se soma aos milhares de produtores de arroz do Rio Grande do Sul que, na hora da comercialização da safra, viram os preços do arroz cair, em média, para R\$ 12,50 a saca de 50 quilos, em função da concorrência com o produto importado do Uruguai e da Argentina, que são vendidos no Brasil com valores mais atrativos. No caso de Scherer, grande parte da produção, totalmente comercializada, foi negociada por R\$ 12,30.

Para 2001, Scherer espera uma atitude mais enérgica do governo federal para conter a onda de importações em período de safra cheia. “No ano passado, a renda do setor produtivo baixou muito; a descapitalização foi total. Espero para 2001 que sejam tomadas providências para se evitar o dumping”, salienta o arrozeiro gaúcho.

Nos 630 hectares da propriedade em Camaquã, Scherer não foge à regra: arrenda cerca de 50% das terras que utiliza para a agricultura. O custo de produção da lavoura arrozeira é considerado alto, cerca de R\$ 1.090 por hectare. A possibilidade de agregar novos custos não é bem-vinda. “Sou a favor do controle do uso da água, mas contra a taxação”, argumenta, referindo-se à possibilidade de o governo vir a taxar o uso dos mananciais hídricos para a agricultura. Novos custos, porém, são admitidos somente se forem repassados ao preço do produto na hora da venda.

**Qualificação** — Embora muitos orizicultores façam uso de tecnologia para qualificar a produção e reduzir os custos, optando pela técnica de sistematização do solo e uso de variedades de arroz pré-germinado para barrar a ação de plantas invasoras, por exemplo, ainda é muito difícil evitar o aumento dos custos na produção do arroz. Mas a persistência dos produtores fala mais alto. Tanto que a intenção de Scherer para este ano é ampliar a área de 270 hectares para 300 hectares no cultivo de arroz com variedade de arroz pré-germinado. “A salvação da lavoura é reduzir custos, mas ainda não sabemos bem como”, admite.

Os efeitos negativos, porém, são mi-

ninizados quando o assunto é tecnificação. De acordo com Scherer, as empresas públicas e privadas têm garantido uma ampla assistência e a difusão de



*“O ano passado foi difícil para os produtores de arroz, mas somos teimosos”, diz Arthur Scherer Cardoso, orizicultor no Rio Grande do Sul*

pesquisas com o objetivo de qualificar a lavoura arrozeira do Rio Grande do Sul, que lidera a produção nacional com mais de 900 mil hectares cultivados. “Temos acesso às tecnologias, e participamos de

dias de campo organizados pelo Instituto Riograndense do Arroz (Irga) e pela Embrapa”, informa. A importância da pesquisa, na visão de Scherer, também deve ser estendida quando se trata do desenvolvi-

mento de plantas transgênicas. “Sou favorável à pesquisa com transgênicos com qualquer produto, já que o objetivo desse tipo de pesquisa é aumentar a produtividade e reduzir os custos”, comenta.

## Meta é formar conselho nacional da cana

**O** administrador de empresas Antônio Mendes de Barros Filho é um conhecido produtor de cana-de-açúcar em Piracicaba/SP e região, há 25 anos. É proprietário do imóvel Maria Neuza e trabalha em sociedade com outros pequenos estabelecimentos rurais. Ao final de cada ano, contabiliza uma produção total de 2 mil toneladas de cana, em média. Começou na produção canavieira por pertencer à classe dos produtores de cana e atuar como diretor na Cooperativa dos Plantadores de Cana do Estado de São Paulo, na Associação dos Fornecedores de Cana de Piracicaba e no Sindicato Rural de Piracicaba e região.

Apesar da queda abrupta da produção brasileira de cana-de-açúcar, que despencou de 315 milhões de toneladas em 1998/1999, para 260 milhões em 1999/2000, Barros Filho diz que para 2001 o setor é promissor em termos de produção, alicerçando-se ativamente no mercado livre e na possibilidade de abertura de novos mercados no Mercosul e em outros blocos econômicos mundiais. “Desde 1998, não existe nenhuma política do governo federal para o setor, apresentando-se na época da economia dirigida e dando ampla liberdade para o livre mercado. Essa transição foi difícil para o setor, no entanto já estamos começando a respirar aliviados com a presente safra, a recuperação dos preços mais justos para o açúcar, o álcool e a tonelada de cana”, analisa, acrescentando que atualmente a tonelada de cana está avaliada em R\$ 24, contra R\$ 16 e R\$ 17 da última safra.

No mercado livre, as entidades privadas, segundo o produtor, é que deverão estabelecer as regras. Por isso, os produtores estão articulando a criação de um grande conselho, um órgão nacional privado do setor sucroalcooleiro, com a participação de entidades governamentais, representantes das indústrias, dos fornecedores de cana, das montadoras de veículos, dos sindicatos patronais e dos trabalhadores rurais. Esse conselho, então,



deverá estabelecer os volumes de produção, venda, consumo interno, externo e estoque regulador, possibilitando o equilíbrio entre a produção e o consumo, o que evitaria problemas futuros entre a produção e o mercado. “Estaremos garantindo o desenvolvimento do setor, sem risco para área econômica e financeira”, complementa. Esse conselho está sendo preparado através de gestões da comissão técnica da Federação da Agricultura do Estado de São Paulo (Faespa).

Ainda conforme a intenção dos produtores, o plano político e econômico será traçado pelo conselho nacional, através de um plano anual e trienal da safra agrícola e industrial. Será a redenção e a garantia do setor para o futuro da produção de cana, do açúcar, do álcool e, logo, do bagaço de cana como fator gerador das termelétricas do País. “As últimas quedas na produção se justificam pela falta de recursos das entidades privadas para aplicar na produção e também pela seca. Sem o cultivo adequado, mais a fal-

ta de chuva, a quebra foi um fato consumado”, contextualiza o produtor. Sobre os preços, Barros Filho diz que o livre mercado é que dará a palavra final, obedecendo às suas regras impostas no mundo inteiro. “Se existir excesso de produção, o preço final cairá; se houver escassez de produto, o preço subirá. Em caso de equilíbrio entre a produção e o consumo, o preço será estável e justo para a produção. Essa é a regra”, lembra.

O produtor paulista explora a atividade através de parcerias com empresas. As compradoras de cana são as usinas Costa Pinto, Santa Helena e Furilan, localizadas nos municípios de Piracicaba, Rio das Pedras e Santa Bárbara do Oeste. Todo o processo de plantio, a manutenção das lavouras e a comercialização têm assistência técnica dos departamentos agrônomo e técnico da Cooperativa dos Plantadores de Cana do Estado de São Paulo e da Associação dos Fornecedores de Cana de Piracicaba.

# O feijão nosso de cada dia busca estabilidade nos preços

**F**ilho de uma família de pequenos agricultores e nove irmãos, o gaúcho Dirceu Júlio Gatto, de 46 anos, deixou sua cidade, Tapera/RS, há 25 anos, em busca de terra para trabalhar, produzir e viver. Acabou se estabelecendo em Unai, no noroeste de Minas Gerais, onde hoje é proprietário da Fazenda Buriti, de 6 mil hectares. “Em compensação, fiz menos filhos que meu pai, apenas dois”, brinca o agricultor, que, apesar de plantar soja e milho, dedica-se mesmo ao feijão. Ele destina a cultura 550 hectares sob o sistema irrigação com pivô central e mil hectares para a chamada safra das águas.

Como os demais produtores de feijão, que plantam de acordo com o comportamento do mercado do período imediatamente anterior, Gatto deverá diminuir a safra em 30% para o período, principalmente levando em consideração que, no início do ano, com superoferta do produto no mercado, os preços chegaram a níveis tão baixos que assustaram os produtores. “Chegamos a vender a saca por R\$ 17,00”, lamenta. Se levarmos em consideração que, no período de maio de 1998, quando bateram o recorde da década, os preços chegaram a atingir R\$ 110,00 a saca, podemos dizer que o feijão é, realmente, um grão muito instável. “Apesar de um início de ano ruim, terminamos 2000 com uma certa tranquilidade, com preços por volta de R\$ 35,00 a R\$ 40,00”, reconhece.

**Mecanização** — Dirceu Gatto concorda que a mecanização da lavoura e a adoção de novas tecnologias são uma tendência também no cultivo da cultura do feijão e uma evidência da profissionalização do setor: na Região Centro-Sul, onde se destaca a 1ª safra no Brasil, ganham relevo as regiões tradicionais como São Paulo, Paraná e Santa Catarina; na 2ª safra, o peso maior fica com o Nordeste, embora o nível tecnológico seja baixo. No entanto, na 3ª safra, cultivada nos chamados bolsões de tecnologia, as



*“Apesar de um início de ano ruim, terminamos 2000 com uma certa tranquilidade, com preços por volta de R\$ 35,00 a R\$ 40,00”, reconhece Dirceu Gatto, produtor de feijão em Minas Gerais*

médias de produtividade ficam bem acima da média nacional, atualmente em 1.500/1.600 quilos por hectare. Na safra irrigada, o agricultor atinge de 30 a 40 sacos por hectare, isto é, 1.800 a 2.400 quilos por hectare.

O produtor de Unai, uma cidade de 80 mil habitantes próxima de Brasília e a 600 quilômetros da capital do Estado, Belo Horizonte, explica que 50% das colheitas da região são mecanizadas, com colheitadeiras adaptadas. “Isso hoje é uma imposição do mercado”, observa Gatto, acrescentando que a secagem é feita com modernas técnicas e equipamentos que utilizam o vapor. Ele vende o produto para diversas regiões, mas os maiores compradores são a Bahia e São Paulo. “Gosto dessa região, porque fica próxima de tudo e consigo uma maior lucratividade, principalmente no feijão”, justifica ele, ao afirmar que, em outras regiões, como o Mato Grosso, os custos de produção aumentam muito com o transporte.

A respeito das perspectivas dessa chamada cultura de subsistência para este

ano, o produtor espera por uma estabilidade nos preços e que o mercado não continue com este sobe-e-desce, embora reconheça que isso seja difícil de ocorrer em curto espaço de tempo. No entanto, ele avalia que, com o crescimento das lavouras no Nordeste, os preços podem sofrer muitas oscilações, havendo um maior equilíbrio entre o consumo e a oferta. Atualmente, o País produz pouco abaixo do consumo nacional, avaliado em 3,2 milhões de toneladas.

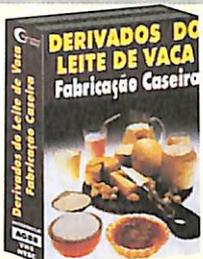
Dirceu Gatto projeta para este ano e para este início de século o crescimento cada vez mais acelerado da tecnificação. Um exemplo é o uso da irrigação, favorecendo a produção quase constante para atender o mercado em constante mudança. Ele também acredita ser essencial maiores investimentos em pesquisa, pois, segundo ele, as variedades plantadas continuam as mesmas, e é preciso novas variedades, principalmente mais resistentes a doenças e a pragas. “Vamos continuar produzindo. É um produto muito aceito pelo brasileiro e chega à mesa com um preço barato”, conclui. ▶

# 1.250 Títulos de Cursos em Vídeo

## 20 Novos Lançamentos este Mês



Pasteurização, fermento láctico, fermento fresco, boursin, boulette, requeijão, quark, pelardon, petit suisse.



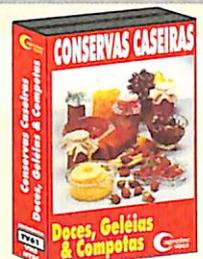
Pasteurização, iogurte, ricota, requeijão, sorvete, manteiga, Leite condensado, doce de leite, etc.



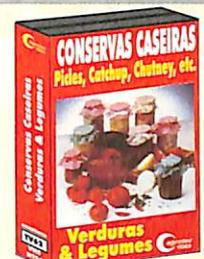
Passo a passo: Linguiças de frango, hambúrguer, defumação, embalagens, etc.



Escolha do local, análise do solo, clima, preparo dos canteiros, materiais utilizados, as sementes, etc.



Preparo dos frascos e ingredientes, aproveitamento das frutas. Suco integral, geléia, compotas, etc.



Picles, conservas, massa de temperos, massa de tomate, catchup italiano, chutney, rélish, etc.



A caixa padrão Langstroth, captura de enxames, povoamento, transporte, materiais de proteção, etc.



Nova alternativa de negócios, chegando a atingir US\$ 1000 dólares o kg. Mercado mundial em ascensão.



Passo a passo, a técnica do cultivo dos cogumelos Shimeji e Shiitake, mostrado de maneira simples e prática.



Atividade rentável que exige pouca área. Como preparar o composto, pasteurização, obtenção do micélio, acolheita, etc.



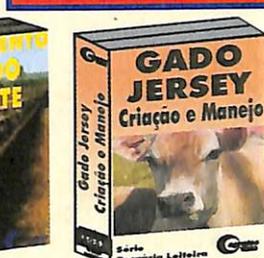
Excelente alternativa de negócio. O manejo, as instalações e muito mais.



Sistema de estabulação livre, sistemas Tie Stall e Free Stall, tipos de pisos, manejo, alimentação e custos para instalação.



A escolha dos animais, alimentação, instalações, projeto de construção, passo-a-passo.



A história da raça, reprodução, padrão racial, alimentação, manejo, principais reprodutores, etc.



Nova técnica de criação de ovinos, tipo carne, destinado aos 150 dias.



Tudo sobre a criação de ovinos destinados ao abate. Manejo, Alimentação, etc.



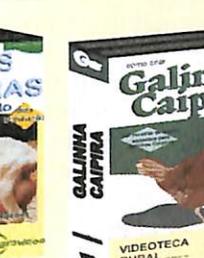
Formulações de sais minerais, rações, e concentrados, as diversas fases de ovinos, etc.



Escolha do animal; abate; linguiças; apimentados; salames; mostardas e mais.



Como criar cabras de alta produção. A ordenha, instalações, a reprodução, etc.



A criação, as instalações, o manejo, a sanidade, a alimentação, etc.



A fase de postura, alimentação, sanidade, matrizes, instalações, receitas, etc.



Como criar pacas em cativeiro. Tudo passo-a-passo. Incluso a legislação do IBAMA.



Uma excelente opção econômica. Criação semi-extensiva; instalações; manejo alimentar.



Excelente alternativa de negócio. O manejo, as instalações e muito mais.



Como iniciar uma criação de javalis. As instalações, o manejo, a reprodução, etc.



As principais dúvidas que você tem sobre a criação e manejo de avestruzes estão neste vídeo.



Maturação da pele, aprimoramento genético; retirada da pele; abate; esfolia; esticamento; armazenagem.



Criação, manejo, instalações, abate, curtimento da pele, alimentação, reprodução e mais.



Como implantar com sucesso um canil; técnicas; dicas; plantas, etc. Com manual.



Curso como implantar uma unidade de banho e tosa. Ainda, os materiais, manual, etc.



Passo-a-passo todas as fases de adestramento, regras, equipamentos, pistas, etc.



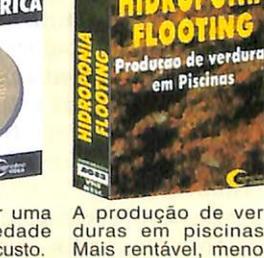
Fita 1: Criação e manejo. Fita 2: Treinamento. Fita 3: Como preparar um campeão.



Como criar minhocas para a produção de húmus. Aeração forçada, instalações, etc.



Como implantar uma em sua propriedade com baixíssimo custo. Tudo passo-a-passo.



A produção de verduras em piscinas. Mais rentável, menor custo de implantação.

NOVIDADES • NOVIDADES

# Bons ventos para a pecuária de corte

**O** outro desbravador das terras do Mato Grosso do Sul, Ari Basso, 53 anos, de Antônio Prado/RS, cria gado nelore no município de Sidrolândia, cidade composta por grande número de gaúchos ou seus descendentes. O agropecuarista tem uma atuação política destacada na cidade, onde assumiu o cargo de vice-prefeito este ano e é vice-presidente da Federação da Agricultura do Estado do Mato Grosso do Sul (Famasul). A atividade pecuária é desenvolvida na Estância Horizonte (recria) e na Fazenda Recanto, usada para terminação, engorda, além de pastagens e lavoura. Trabalha com gado nelore e cruzamento industrial com charolês.

O nelorista utiliza pastagens recuperadas e perenes do tipo brachiária (decumbens e brizantha) e, na época da seca, usa pastagens de aveia e milho para a complementação da engorda do gado. No sistema de cruzamento industrial, a idade média de abate dos animais fica entre 18 e 28 meses. “Só trabalhamos com o gado a campo, o que é um ponto a mais no exterior, onde os consumidores estão muito preocupados com todos os tipos de anabolizantes”, lembra o pecuarista.

Em 2001, o pecuarista tem a expectativa da liberação do Mato Grosso do Sul como área livre de aftosa com vacinação. Assim, espera um pequeno aumento de preço para a exportação, com a recuperação do mercado internacional. Desde 1996, o volume de carne exportado só tem aumentado, passando de 231,9 mil toneladas, naquele ano, para 568,4 mil em 1999. “Em 2000, os preços estiveram estáveis, sem alterações na comercialização”, diz Basso. Acrescenta que todo pecuarista aguarda um aumento do preço, mas, pela média histórica, a elevação dessas cotações só poderá ocorrer, efetivamente, com a liberação da área livre. Na região, os pecuaristas trabalham com o preço do rendimento da carcaça, sistema utilizado pelos frigoríficos do Estado.

Basso observa ainda que tem esperança em dois pontos que considera fundamentais para a sua atividade, os quais devem ocorrer a partir deste ano. O primei-



*Ari Basso, pecuarista no Mato Grosso do Sul, acredita que as exportações seguirão elevadas e a demanda interna crescerá*

ro é que as exportações seguirão elevadas. O segundo, que a demanda interna deverá crescer, com o País retomando um perfil de crescimento médio de 4%. Isso, caso as condições de emprego e renda continuem melhorando e trazendo para o setor de alimentação um horizonte favorável para o consumo interno.

Na avaliação do pecuarista, a qualidade da carne brasileira não fica atrás da produzida nos demais países. “A carne produzida no Mato Grosso do Sul é excelente, pois os animais são engordados em boas pastagens, utilizando-se muito pouco as rações industrializadas”, reitera Basso. Para este ano, o pecuarista anuncia que seguirá fazendo o melhoramento e a recuperação das pastagens, além da rotação entre pecuária e lavoura, correção do pH do solo conforme análise, com aplicação de calcário e fósforo.

Sobre o futuro do agronegócio, Basso é enfático. Para que as propriedades cresçam e deixem de ser uma atividade familiar, tornando-se realmente empresas rurais, é necessária, segundo ele, uma perfeita contabilidade entre os custos de produção e as receitas. E as tomadas de

decisões devem ser feitas a partir desses cálculos, sem saudosismo ou emoção. “É necessário controle e gerenciamento profissional, pois, quem não se reciclar e acompanhar a evolução da globalização, em pouco tempo vai estar fora do mercado, oferecendo produtos de pouca aceitação e baixa produtividade com custos altos.” O pecuarista também é claro sobre questões polêmicas no Brasil. Afirma que a reforma agrária é necessária, “porém não está sendo feita de maneira que a sociedade a aceite”. Para o produtor, há muitas divergências entre governo, proprietários de terras e assentados. Sem falar que diversos Estados, entre eles o Mato Grosso do Sul, estão recebendo muito mais assentados do que outros. “Isso cria um impacto social grande a longo prazo”, alerta Basso, acrescentando que tem observado pouca ação dos governos para resolver essa situação, que poderá ficar insustentável.

Em relação ao aumento da produção, tem uma receita simples: “Basta o governo oferecer recursos para financiamento da recuperação de solos, aquisição de máquinas e armazéns com juros mais baixos”, garante.

# Atividade leiteira quer fomentar produtividade e lucratividade

**H**omem ligado à atividade leiteira por laços de família, José Antônio Cardoso Cançado, 46 anos, é conceituado produtor na região de Bom Despacho/MG e filho de Alexandre Cardoso de Araújo, o fazendeiro Nô. Assim, o “Zé do Nô”, como é carinhosamente chamado pelos amigos mineiros, cresceu no curral e hoje é uma mistura de agrônomo (formado pela Universidade Federal de Viçosa, em 1977) e fazendeiro, proprietário da fazenda Córrego das Pedras, com 504 hectares, sendo 347 de pastagens. Também tem forte ligação com o cooperativismo, tendo presidido a Cooperativa Agropecuária de Bom Despacho/MG (Cooperbom) e fundado a Cooperativa de Crédito Rural de Bom Despacho Ltda. (Credibom).

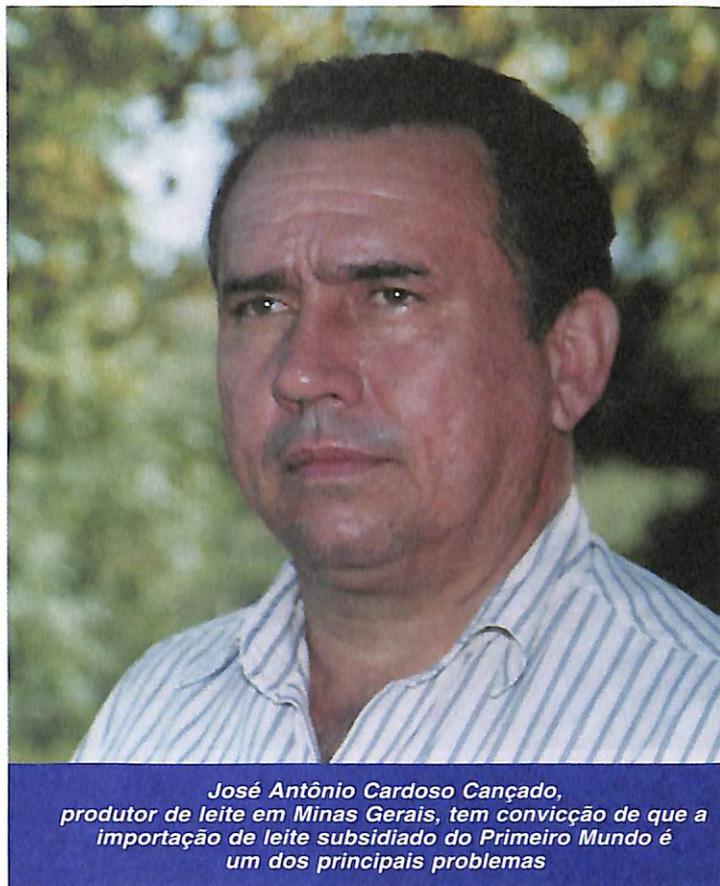
Zé do Nô fez uma viagem à Nova Zelândia e à Austrália, dois países concorrentes do Brasil na produção de leite, onde visitou diversas fazendas. Agrônomo e atento observador, fez diversas anotações que resultaram no livro “Reaprendendo na Atividade Leiteira”, editado pela Organização das Cooperativas do Estado de Minas Gerais (Ocemg).

Na Córrego das Pedras são criadas 134 vacas em lactação, produzindo 1.550 litros de leite por dia. “A média de produção é baixa, mas esses animais têm potencial para produzir quase o dobro. Estão produzindo 12 litros/dia, enquanto podem atingir 24 litros/dia”, explica o produtor. Segundo ele, a intenção é aumentar a produtividade e a lucratividade no setor. “Nossa meta para 2005 é produzir 5 mil litros por dia, mas isso dependerá da situação do setor”, estima. Ele, assim como toda a família, entrega o produto para a Cooperbom. Dentro da propriedade está instalado um tanque com capacidade de 4 mil litros, adquirido através da Cooperativa Central dos Produtores Rurais de Minas Gerais Ltda. (CCPR-Itambé), sendo que a coleta é feita em dias alternados.

José Antônio trabalha apenas com inseminação artificial, com sêmen de touros holandês. Cria e cria das bezerras e novilhas para reposição. “Para este ano, meu projeto é continuar com a exploração leiteira”, projeta, acrescentando que os animais utilizam 46 piquetes de ca-

pim elefante de 2.300 metros quadrados e 17 piquetes de tanzânia de um hectare cada um. A produtividade alcançada é de 7 mil litros por hectare no capim elefante, no período de chuvas, e de 5.550 litros por hectare no tanzânia. “Quando a produtividade alcançada é de 7 mil litros por hectare no capim elefante, no período de chuvas, e de 5.550 litros por hectare no tanzânia. “Quando a produção de forragens não é suficiente para as vacas paridas, utilizamos as pastagens de exploração extensiva, onde ficam as vacas secas e novilhas”, detalha. No período seco, é utilizada a cana-de-açúcar picada e a silagem de milho somente para o lote de alta produção. “Faço o concentrado na própria fazenda, utilizando polpa cítrica e caroço de algodão”, diz.

Atualmente, a fazenda trabalha com dois ordenhadores, um ajudante e mais dois empregados de serviços gerais. No período das secas, são contratadas mais pessoas. Os funcionários são todos treinados. O produtor tem a convicção de que a importação de leite subsidiado do Primeiro Mundo é um dos principais problemas, e o que realmente importa é o desenvolvimento do setor. “Afora as maracutaias governamentais, como importar soro de leite em pó em vez de leite em pó”, alfineta. Segundo o fazendeiro, a importação a preços mais elevados do que é praticado no País é ainda mais grave, pois depois os nossos preços despencam, como já ocorreu. “Estávamos recebendo R\$ 0,50 por litro. Quarenta dias depois, um companheiro nosso, fora do sistema Itambé, recebeu apenas R\$ 0,25 por litro”, lamenta. Observa, ainda, que já tem firma dizendo que não vai comprar mais de cooperativas. Preferem comprar de quem não está cooperativado, pois ele



*José Antônio Cardoso Cançado, produtor de leite em Minas Gerais, tem convicção de que a importação de leite subsidiado do Primeiro Mundo é um dos principais problemas*

Divulgação

não tem a força da união.

“O que falta é transformar o custeio pecuário, que tem prazo de apenas 12 meses, em um investimento com prazo de 60 meses, mais 24 meses de carência”, dá a receita. José Antônio também defende o aumento do limite de crédito de R\$ 40 mil para R\$ 100 mil. “Apesar dessas dificuldades, temos condições de nos tornarmos o maior produtor de leite do mundo; no entanto, estamos evoluindo pouco devido à falta de investimentos. Temos plenas condições de atender a todas as reivindicações do mercado”, afirma o produtor.

Segundo ele, o futuro do agronegócio depende dos produtores. É preciso aumentar a produtividade e a produção. Porém, salienta que a fazenda de ontem é a empresa rural de hoje. Além disso, ressalta que é necessário alertar a sociedade de que na Europa a atividade agropecuária é toda subsidiada e as cifras atingem US\$ 1 bilhão. “Trata-se de uma deslealdade, e precisamos enfrentá-la com união”, adverte.

# Cadeia produtiva de citros reivindica regulamentação



*“Defendemos a colocação do suco de laranja na merenda escolar”, reforça Marco Antônio dos Santos, citricultor em São Paulo*

O aumento do consumo interno e, principalmente, a regulamentação de toda a cadeia produtiva de citros. Essas são as duas principais reivindicações para o próximo ano dos citricultores brasileiros e, em especial, do produtor Marco Antônio dos Santos, que tem uma propriedade de 70 hectares no município de Taquaritinga, em São Paulo, o Estado que participa com 98% da produção de suco industrializado no País. Há dois anos à frente do Sindicato Rural de Taquaritinga, Marco Antônio dos Santos já chegou a uma conclusão: além de exigir do governo federal uma posição firme sobre a atuação dos atravessadores e das indústrias (hoje nas mãos de cinco grandes grupos), a classe precisa pressionar os municípios produtores a formularem programas de expansão do consumo. “Defendemos a colocação do suco de laranja na merenda escolar”, reforça o produtor paulista.

Descendente de uma tradicional família de citricultores, Marco Antônio, logo após concluir o curso de Direito na Universidade de São Carlos/SP, começou a trabalhar na atividade, no início da década de 80. Ele ajudou a fundar a Associação dos Citricultores do Estado de São Paulo (Aciesp) e o Sindicato Rural de

Taquaritinga. Naquela época, a citricultura, principalmente o produto laranja, atravessava um bom momento, com bom consumo e preços atraentes. “No entanto, desde os anos 90, os preços começaram a decair, e o ano de 2000 foi um dos piores para o setor”, lamenta.

Hoje, calcula ele, o custo de produção médio para a caixa de 40,8 quilos de laranja está em R\$ 2,60, enquanto as processadoras pagam hoje em torno de R\$ 2,20 pela caixa na porta da fábrica. Índice que representa prejuízo. Assim, é preciso produção em larga escala para diminuir o custo de produção.

A área ocupada pela citricultura no País fica em torno de 1 milhão de hectares, dos quais 850 mil hectares estão localizados no Estado de São Paulo, e o setor emprega 500 mil trabalhadores. Das 360 mil caixas produzidas no País, a indústria processa atualmente em torno de 280 mil, sendo o restante consumido in natura. A propriedade de Marco Antônio dos Santos produz, em média, 50 mil caixas/ano e trabalha ainda com limão e tangerina.

Segundo o produtor, muitos pequenos agricultores (a maioria, pois representa 92% dos pomares, enquanto os grandes, ligados a grupos, são apenas 1%, mas

detêm 28% da produção total) da região de Araraquara/SP estão abandonando a produção de citros. Isso, segundo ele, poderá ajudar a melhorar de certa forma os preços neste ano de 2001. Os pequenos produtores estão ficando ainda menos competitivos porque as empresas processadoras não participam mais dos processos de colheita e transporte da laranja para suas unidades. De acordo com o produtor e dirigente sindical, os citricultores que conseguiram firmar contratos por dois ou três anos com as empresas, por preços em dólar, deverão ter uma rentabilidade maior.

A profissionalização do setor de “citrobusiness” também é forte, porém a colheita de citros permanece sendo manual. Santos lembra que os novos produtores estão reduzindo a vida útil dos pomares para uma melhor produção. No entanto, mesmo com a posição consolidada no cenário internacional, ainda é grande a preocupação com as duas principais moléstias dos laranjais, o cancro cítrico e a CVC, também conhecida como amarelinha. “Apesar dos esforços da pesquisa, essas duas doenças ainda causam muita dor de cabeça aos 27 mil citricultores brasileiros”, salienta o produtor.

Outro fato preocupante é que, no ano

passado, os brasileiros consumiram 18 mil toneladas métricas de suco de laranja, o que representa apenas 0,11 quilo por habitante/ano, um número inexpressivo quando comparado com o consumo em países do Primeiro Mundo.

Mesmo sabendo que 2001 deverá ter redução no número de área plantada em sua região, com produtores trocando a citricultura pela cana-de-açúcar, por exemplo, Marco Antônio dos Santos tem esperança no setor a médio e a longo prazos. "Temos qualidade, persistência e vivemos dessa atividade. Não há motivos para desistir agora. Temos ainda a esperança de

que melhore a economia do País. Quando isso, acontece, sempre aumenta o consumo interno, principalmente de fruta fresca", argumenta o citricultor.

De olho no aumento do consumo interno, os citricultores brasileiros não deixam de prestar atenção também no comportamento do mercado internacional. Atualmente, os países da Europa e da Ásia possuem as melhores perspectivas para os citricultores interessados em produzir e exportar sucos. No entanto, as elevadas tarifas praticadas principalmente na Europa, nos Estados Unidos, no Japão e na Coreia são empecilhos para que os ne-

gócios se concretizem de forma vantajosa. A presença do suco brasileiro, no entanto, já é realidade lá fora. Para consolidar sua posição no mercado mundial, grandes indústrias brasileiras de suco de laranja vêm adquirindo fábricas nos Estados Unidos. Apesar do suco de laranja figurar na preferência nacional e junto aos exportadores, existe um grande potencial para os sucos tropicais como o de maracujá, limão e abacaxi. A diversificação é uma alternativa para os produtores que investem em frutas frescas, embora a necessidade do mercado interno seja três vezes inferior ao que é cultivado.

# 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 20º(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.



**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](mailto:vencetudo@pro.via-rs.com.br)

# classigranja

PEQUENOS  
ANÚNCIOS  
GRANDES  
NEGÓCIOS

Autorize  
já  
seu  
anúncio

## COLHE MAX

### 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](http://www.max.ind.br) - E-mail: [max@annex.com.br](mailto:max@annex.com.br)

(11) 220-0488 - SP  
(51) 233-1822 - RS

# Frutas brasileiras *made in* exportação

**S**uemi Koshiyama, descendente de japoneses naturalizado brasileiro, chegou ao Brasil a bordo do navio África Maru, com 5 anos de idade. Ao desembarcar com os pais no Porto de Santos, não entendeu o que acontecia. Foi direto para uma lavoura de frutas na região de Mogi das Cruzes/SP. Hoje, aos 47 anos, casado e com três filhos, proprietário da empresa Special Fruit Importação e Exportação Ltda., localizada em Juazeiro/BA, tem clara noção de que sua vida está ligada à produção frutífera. Tem outra certeza: a vinda para o Brasil foi um presente de Deus.

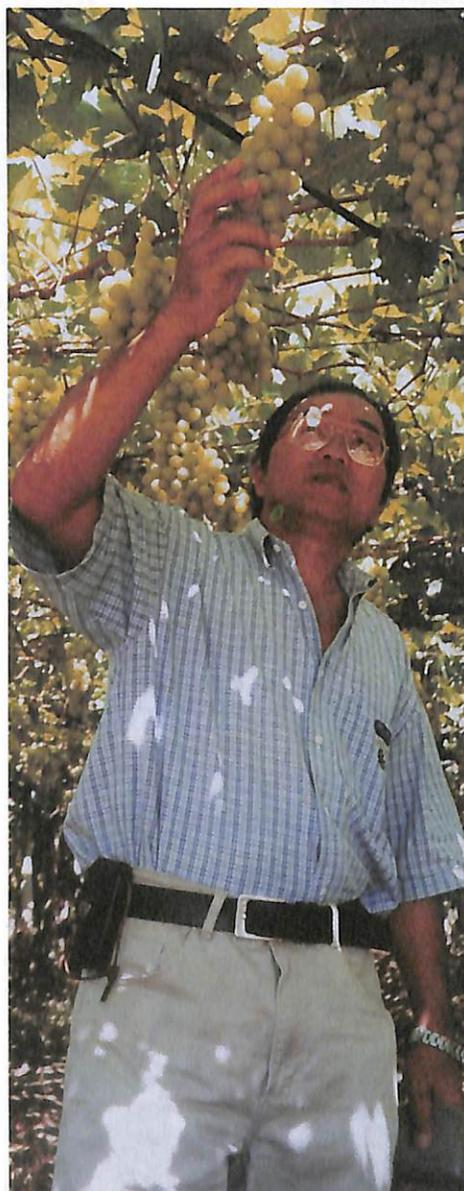
Em 1983, a convite da Cooperativa Agrícola de Cotia, junto com a Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco (Codevasf), Koshiyama conseguiu um lote no projeto de irrigação Curaçá. “São 17 anos de Bahia e também de trabalho com uvas e manga”, observa o fruticultor. A empresa foi criada com o objetivo de exportar frutas para o mercado europeu, americano e do Mercosul. Atualmente, o grupo exporta 200 mil caixas de uvas com e sem sementes e 200 mil caixas de mangas. No setor de produção, emprega 500 trabalhadores rurais e tem faturamento anual acima de US\$ 1 milhão.

“Em 2001, espero que melhore o desempenho e aumente o consumo no Brasil. Nós, produtores, passamos dois anos de muita dificuldade, pois vendemos o produto no País abaixo do preço de produção. Em 1998, tivemos a desvalorização do real e a desvalorização do euro em relação ao dólar em mais de 30%. Nossa fruticultura precisa melhorar o desempenho no mercado externo e ainda de maior abertura no controle da barreira sanitária para a exportação de manga e uva para o Japão, abrindo assim novos horizontes”, analisa Koshiyama.

Os maiores concorrentes hoje no mercado de manga são o Peru, Venezuela e alguns países da América Central. Ele lamenta ainda que o a produção de manga venha crescendo no Brasil de forma desordenada, de 20% a 30% ao ano. Hoje, a Bahia tem 22 mil hectares de manga plantados e exporta 52 mil toneladas anualmente, sendo 12 mil toneladas para o mercado americano e 40 mil toneladas para a Europa. O preço médio da caixa de man-

ga, com 4 quilos, no mercado americano é de US\$ 4,00 e no europeu, US\$ 2,00. “O mercado brasileiro paga 20 centavos de dólar, deixando claro que precisamos buscar a exportação”, explica o produtor.

**Insumos** — O fruticultor reclama ainda que os insumos são corrigidos pelo dólar, o que torna a situação difícil. Além disso, denuncia que os insumos importa-



*Suemi Koshiyama, fruticultor na Bahia, elogia o incentivo que o governo vem dando às frutas brasileiras nas feiras internacionais, divulgando a qualidade do produto brasileiro*

dos ou distribuídos por representantes brasileiros custam o dobro do preço, em dólar, comparados com os mesmos adquiridos por produtores do Chile. Então pergunta: “Isso é o Custo Brasil?”.

No entanto, Koshiyama elogia o incentivo que o governo vem dando às frutas brasileiras nas feiras internacionais, divulgando a qualidade do produto brasileiro. O que tem ajudado nas vendas, aumentando a exportação no período de maior fluxo de volume. Mesmo assim, o produtor observa que é necessária a melhoria das estradas de rodagem por onde é escoada a safra de frutas através de contêineres. Lembra que são 550 quilômetros desde Juazeiro até o porto de Salvador/BA. “Precisamos viabilizar o transporte de contêineres refrigerados via ferrovia, já existente entre as duas cidades para diminuir o custo de transporte. Em geral, nossos concorrentes não têm esse custo ou são muitos mais baixos”, diz o produtor.

Koshiyama ressalta que os projetos de irrigação, públicos e privados têm sido os grandes responsáveis pelo desenvolvimento da fruticultura na Bahia. A fruta de belo aspecto visual, boa coloração e excelente paladar desperta interesse no mercado externo, fazendo com que empresas de outros setores venham também investindo na fruticultura na região. Por fim, Koshiyama salienta que trabalham em uma região castigada pela seca, onde a fruticultura tem importante papel. “A produção de manga, uva, coco e melão em Juazeiro gera 30 mil empregos diretos.” Em 2000, o município exportou 52 mil toneladas de manga, com a geração de mais de US\$ 80 milhões em divisas para o Brasil.

O anúncio de liberação de R\$ 130 milhões para financiar a fruticultura nacional, através dos 30 diferentes pólos de produção no Brasil, devem estimular a atividade, segundo expectativa do ministro da Agricultura, Marcus Vinícius Pratini de Moraes. Os recursos, que serão alocados até 2003 objetivam criar uma infra-estrutura tecnológica para dar qualidade e competitividade ao setor, visando ao mercado externo. Para o ministro, a fruticultura é um setor estratégico para o Brasil, já que é compatível com a produção de pequenas e médias propriedades rurais.

# O FUTURO DO NEGÓCIO "CAFÉ"



A Granja

*Parceria entre o Programa de Estudos dos Negócios do Sistema Agroindustrial (Pensa) - Fundação Instituto de Administração (FIA/USP) e a Universidade illy do Café promove evento com sessões temáticas para discussão dos panoramas nacional e internacional desse cultivo*

---

Administração em Pauta - FIA/USP

---

O futuro das novas fronteiras do café no Brasil e no mundo foi o tema da sessão de abertura do Seminário "O Futuro do Agronegócio Café no Brasil e no Mundo". O encontro ocorreu no dia 6 de dezembro último, na Sala Congregação da Faculdade de Eco-

nomia, Administração e Contabilidade da USP (FEA/USP). O panorama internacional exposto por Carlos Henrique Jorge Brando, da P&A Marketing Internacional, marcou o início do evento.

Brando abordou os fatores que conduzirão as novas fronteiras do café,

como, por exemplo, a infra-estrutura do país, a organização do negócio do café, o combate às pragas e doenças, a meteorologia, entre outros aspectos que dão uma noção sobre o futuro desse setor, uma vez que não há como se precisar à produção, segundo o executivo. "Eu não

vou dar uma receita pronta sobre como prever as grandes tendências. Como diz o ditado: não vamos dar o peixe, mas sim, ensinar a pescar. E é o que devemos fazer com os fatores, analisando-os”, destacou ele.

Durante a palestra, foram citados casos específicos de países que estão tendo um grande crescimento na produção, como a Colômbia, a Índia e o Vietnã, principalmente. “O Vietnã é a estrela do momento. Tem clima favorável, determinação política e boa organização do trabalho, com mão-de-obra disponível, barata e de boa qualidade”, disse Brando.

Segundo ele, estima-se que os países com grande potencial de crescimento do setor cafeeiro são o Brasil, o Vietnã e o México, desde que invistam em tecnologia. “A chave para combater o medo do futuro”, acrescentou o palestrante. Para o executivo, o segredo para cada país expandir suas fronteiras está em “descobrir exatamente quais são essas fronteiras”.

Nelson Carvalhaes, do Porto de Santos Comércio e Exportações, falou sobre o panorama nacional, iniciando com a história da chegada do café no Brasil, em 1727, no Pará e, posteriormente, no Rio de Janeiro, em São Paulo e em Minas Gerais. Carvalhaes enfatizou a abertura de novas fronteiras do café no País, a partir dos anos 70, na região do Cerrado Mineiro (Triângulo Mineiro), ocorrida, por exemplo, em decorrência das fortes geadas no Paraná e dos subsídios e incentivos oferecidos pelo governo para os produtores daquela região. A partir de 1989, a necessidade da “sobrevivência” no mercado fez com que o Brasil começasse a se preocupar com a qualidade do café nacional. Assim, segundo o palestrante, a indústria de equipamentos se desenvolveu, estimulando a produção, a busca pela melhoria da qualidade e, conseqüentemente, por no-

vas regiões produtoras.

Atualmente, a Bahia é a nova fronteira nacional, apontou Carvalhaes, pois possui recursos hídricos, boa localização topográfica e elevada produtividade. E arrisca uma previsão: “A Bahia vai pegar o lugar de São Paulo”. Para ele, a situação do setor cafeeiro no Brasil é muito boa porque o País tem infraestrutura, boa logística, consumo doméstico e boa organização do negócio café. Mas ele apontou como um dos problemas do setor a necessidade de se “democratizar” a irrigação, que é um recurso ainda caro.

Após as explanações, teve início uma sessão de debates intermediada pelo professor Samuel Ribeiro Giordano, do Pensa-FEA/USP, que indagou os palestrantes sobre o que falta para o Brasil despontar no mercado cafeeiro mundial. Segundo Brando, o problema do País pode ser resumido em uma palavra: marketing. “O Brasil investe primeiro na produção e não no estudo e na pesquisa de marketing, algo fundamental para um negócio.” Foi apontada também a desunião entre os diferentes segmentos do setor e a dificuldade de desenvolver um trabalho coordenado em toda a cadeia produtiva. “Falta um porta-voz do café que represente o Brasil. As relações de produção são antagônicas”, disse.

## MARKETING PODE GARANTIR EXPANSÃO

Nathan Herszkovicz, do Sindicato das Indústrias de Café, iniciou as sessões do segundo dia do seminário abordando “O futuro do varejo, distribuição e consumo de café no Brasil”. Após informar que o consumo brasileiro é o segundo maior do mundo, atrás apenas dos EUA, Herszkovicz fez considerações sobre o mercado interno quanto às perspectivas de crescimento e ao perfil do consumidor. “O

brasileiro está exigindo mais qualidade”, afirmou. Ele ressaltou também o crescimento no setor de varejo: “85% do café consumido são as vendas em supermercados, o nosso grande cliente”.

Apesar da situação ascendente do mercado cafeeiro, há ameaças, na avaliação de Herszkovicz. Setor pouco capitalizado, baixo valor agregado do produto café, concentração no varejo e comoditização do produto são exemplos de fatores que ainda inibem um maior crescimento do setor. “O grande problema dos produtores é considerarem que ‘café é tudo igual’, como a maioria das pessoas diz”, comentou. Já o baixo valor agregado ao café acarretou falta de diversificação e, conseqüentemente, baixa qualidade para o consumidor. “Mas é equivocada a idéia de que o café pior fica para o consumidor brasileiro e que o de melhor qualidade é exportado; uma imagem errada que as pessoas ainda têm do café nacional”, alertou.

**Segmentação** — Essa é a solução para o crescimento do mercado consumidor proposta pelo Programa de Educação do Mercado para o Café (PEM), assim como ocorre com produtos das áreas de água, leite, vinhos, por exemplo. Herszkovicz defendeu que a estratégia de segmentação depende de pesquisas com supermercados para conhecer os hábitos do consumidor, bem como de campanhas para ensiná-lo a diferenciar as qualidades do café. “Deve-se criar demanda para cafés de melhor qualidade. Sem esse fator, não haverá recompensa”, disse ele.

O consumo de café gelado e a entrada no mercado de bebidas à base de café foram pontos levantados durante o debate, conduzido pelo professor Cláudio Felisoni de Angelo, coordenador do Programa de Administração de Varejo – Provar-FIA/USP. Ele acredita que esse ramo ainda irá crescer no País, principalmente com a vinda da Mr. Brown Coffee, já instalada no Brasil.

“O futuro do varejo, distribuição e consumo de café no plano internacional” foi o tema apresentado por Joaquim Libânio Ferreira Leite, da Cooxupé, que dividiu os países em três blocos: consumidores tradicionais de café, como Europa Ocidental, EUA e alguns países da América Latina; consumidores tradicionais de café e chá, como Oriente Médio e Japão; e consumidores tradicionais de chá, como Reino Unido, China, Rússia. O executivo destacou que o crescimento internacional do consumo de café está ocorrendo nos países tradicionalmente consumidores de chá. “O café solúvel é



*Nelson Carvalhaes, diretor da Porto de Santos, prof. Samuel Ribeiro Giordano, coordenador de cursos do Pensa-FIA/USP, e Carlos Henrique Jorge Brando, diretor da P&A Marketing Internacional (à direita)*

a arma de penetração no mercado de chá, pois é a forma mais prática para quem não está acostumado a beber o café e não sabe prepará-lo, como é o caso do Japão”, argumentou.

De acordo com o palestrante, ocorre hoje um fenômeno muito interessante no mundo produtor: países tradicionalmente bebedores de chá estão produzindo e exportando muito café, apesar de nada consumirem. É o caso da Indonésia, da Índia e do Vietnã. Para ele, o principal cenário do varejo concentra-se nas regiões da Europa Ocidental e dos EUA, embora se estime que a China poderá surgir como um mercado de grande potencial.

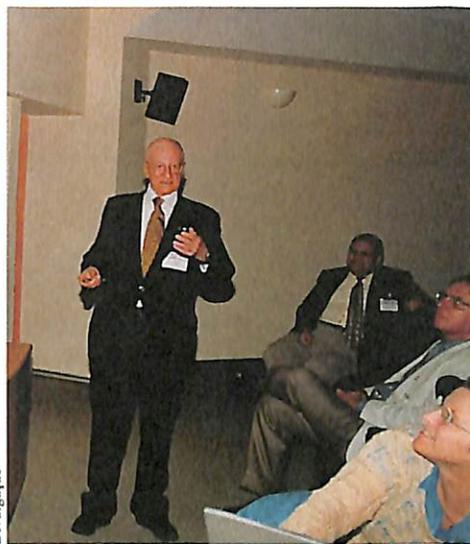
O executivo da Cooxupé acredita que haverá uma difusão do expresso cappuccino, do café latte, dos cafés gelados e do café enlatado. “Vejo o expresso como o difusor do café.” E arrisca, enobrecendo a bebida: “Tudo indica que o café será uma bebida consumida por muito tempo, pois é algo prazeroso, ligado ao momento de relaxamento, e, ao mesmo tempo, estimulante ao trabalho. É o luxo que se pode usufruir todos os dias”.

## O FUTURO DA TECNOLOGIA NO SETOR

O consultor do Instituto Agrônomo de Campinas (IAC), Roberto Antônio Thomaziello, fez uma viagem pela história do surgimento das diversas espécies de café. “Primeiramente deve-se analisar o passado para ver o futuro e as tendências para o melhoramento do cultivo do café”, ponderou, ao dar início à palestra “O futuro da tecnologia de produção de café no Brasil”.

Segundo ele, a década de 60 foi um dos marcos divisores da história do café com o surgimento da adubação exclusivamente mineral. “Até então, só se podia plantar café com o uso muito grande de matéria orgânica”, informou. Outro marco apontado foi o cultivo da espécie Latossolo Vermelho Amarelo da região de Batatais, que permitiu expandir o cultivo à região do Cerrado. “É um solo pobre, mas que, com a adubação, possibilitou a implementação da cultura do café”, complementou.

Ainda nessa década, ocorreram os primeiros trabalhos com a irrigação que estão permitindo a expansão das fronteiras cafeeiras. É o caso do oeste da Bahia. “Vai acontecer um desenvolvimento de novas tecnologias no campo da irrigação por causa do racionamen-



Ernesto Illy, presidente da torrefadora illycaffè

to da água, causado pela poluição de mananciais, por exemplo”, arriscou Thomaziello.

O Programa de Renovação e Revigoramento de Cafezais foi, segundo o consultor do IAC, um dos marcos da década de 70. “A técnica de zoneamento das regiões, lançada por São Paulo, em 1969, teve as regiões produtoras de café como as primeiras a serem mapeadas por essa tecnologia”, disse. Thomaziello destacou, também, o combate à ferrugem como outro ponto de referência na história da cafeicultura. “A ferrugem foi um mal necessário, pois permitiu um desenvolvimento de máquinas e equipamentos na área de correções de micronutrientes e pulverizadores”, ressaltou. Conforme ele, o uso do cobre no combate à ferrugem levou ao crescimento do bicho mineiro. “Acredito que tenha ocorrido um desequilíbrio com o grande uso do cobre. Entrou-se num círculo vicioso tão grande com o bicho mineiro que não se sai mais”, comentou, enfatizando o cruzamento entre as variedades das plantas de café como forma de melhorar a resistência às pragas.

Em seguida, destacou o surgimento da tecnologia de porta-enxerto de robusta, em 1987, pelo IAC, para o combate da nematóide. “Temos um grande problema no Estado de São Paulo, principalmente na região oeste, na área de arenito. O Paraná também tem esse problema. Devagar, a nematóide está entrando em outras regiões, como no sul de Minas e no Cerrado. É preciso combatê-la com enxertia, pois o controle químico é ineficaz”, reforçou.

Quanto ao futuro da tecnologia, o

palestrante enfatizou a área de biotecnologia, principalmente a polêmica dos transgênicos. “Embora haja uma resistência aos transgênicos, a ciência não pode parar, pois ficaremos para trás. É polêmico; há uma guerra na mídia sobre a questão, mas temos de evoluir”, opinou. Outra tendência do melhoramento, apontada pelo consultor, é saber as características específicas de cada região, aumentando as experimentações locais. Maior adensamento das lavouras, intensificação do uso da poda, manejo das pragas e doenças são algumas das medidas que deverão estar na “consciência do produtor e agricultor”.

A segunda palestra foi ilustrativa ao tema apresentado anteriormente. Slides de fotografias eletrônicas microscópicas dos grãos de café, com aumento de até 400 vezes, abriram a palestra do presidente da illycaffè, Ernesto Illy. A tecnologia dos slides permitiu uma avaliação profunda da qualidade do grão, desde a base de sua existência – as células.

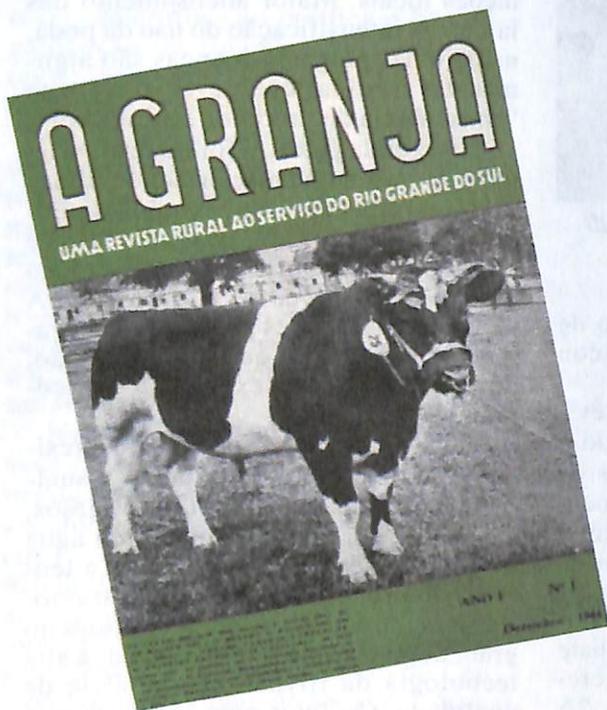
Com apoio desse recurso, o presidente da illycaffè pôde detalhar visualmente a entrada de bactérias nos grãos, o nível de gordura, o caminho da água no caso de secagem, explicando a lentidão do processo. Fotos com ultravioleta mostraram as proteínas contidas no grão, demonstrando dessa forma, a alta tecnologia da illycaffè na análise de qualidade. Gráficos com todos os aromas presentes no café – em torno de 36 – foram analisados.

Na prática, uma pequena modificação em algum aroma pode ameaçar o sabor do café, assim como um grão de café pode contaminar um milhão, salientou Illy. Em outro gráfico, os quesitos “sombra e sol” foram considerados fatores da modificação da qualidade, comprometendo a qualidade da bebida por causa da oxidação causada pelo sol.

O café hidropônico foi um dos assuntos levantados durante o debate, que ocorreu após as palestras, conduzido pelo consultor da illycaffè, Maro Sohndal. Foram abordadas questões como a tecnologia da empresa, principalmente em relação à torrefação hermética. O seminário da Universidade illy do Café foi encerrado com a ‘receita do sucesso do negócio café’ dada por Ernesto Illy. “O problema do café é a sua complexidade. O segredo está na qualidade, sendo essa a soma de pequenos detalhes, como os grãos. Na xícara, ele vai produzir apenas duas coisas: um sorriso ou uma careta. Vamos produzir sorrisos.” ☞

# DESDE 1945, **a granja** ESTÁ SEMP

A REVISTA DO LÍDER RURAL



*A trajetória de 56 anos da revista A Granja, que sempre esteve e está ao lado do produtor rural, é marcada por dar em primeira mão as novidades do agronegócio brasileiro*

## *O nascimento*

Em plena guerra, em 1945, surge **A Granja**. Logo depois, no pós-guerra, há um impulso mundial renovador, no qual a agricultura e a agropecuária passam a ter um papel preponderante. No Brasil não foi diferente. Inspirada na revista Time, **A Granja** inova, pois apresenta-se no formato 21 x 29, enquanto a totalidade das revistas tinha tamanho grande. **A Granja** começa inovando mais uma vez. É a primeira revista brasileira a ser vendida por assinatura. No início, dá especial atenção à pecuária leiteira.

## *Os primeiros anos*

Em 1946, a revista apresenta uma matéria com a novidade do momento: a inseminação artificial. Porém, traz um artigo bombástico sobre o transplante de embriões. Um dos títulos diz: “De dez a vinte bezerros por ano de cada vaca”. Já em 1948, assume o combate à febre aftosa. O Rio Grande do Sul festeja, em 1956, a safra de 800 mil toneladas de trigo.

## *Nova etapa*

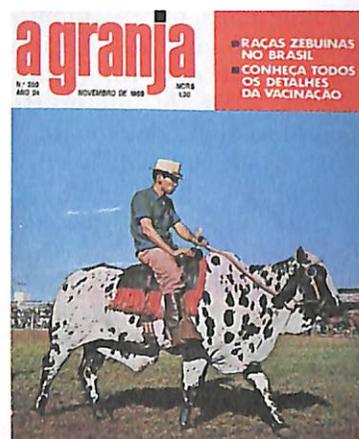
A Editora Centaurus adquire o título **A Granja**.

Grandes transformações têm início. **A Granja**, que até então somente circulava no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, abre escritório em São Paulo e passa a disputar espaço. Nessa nova fase, aparece a foto de um zebu na capa para escândalo dos leitores tradicionais da revista que proclamavam:

“Isto é um animal de zoológico”.

Novamente **A Granja** marca presença com seu estilo corajoso e inovador, obedecendo à filosofia de sempre informar o leitor, em primeiro lugar, das novidades que vão ocorrer logo ali adiante.

Começa a fase dos cadernos especiais. Em 1969, é lançada a edição especial “Quem é Quem na Agropecuária Brasileira”, precursora da atual **A Granja do Ano**, o mais completo guia de informações de interesse do produtor rural.



# RE À FRENTE DO SEU TEMPO

Pesquisa e texto: Paulo Mendes

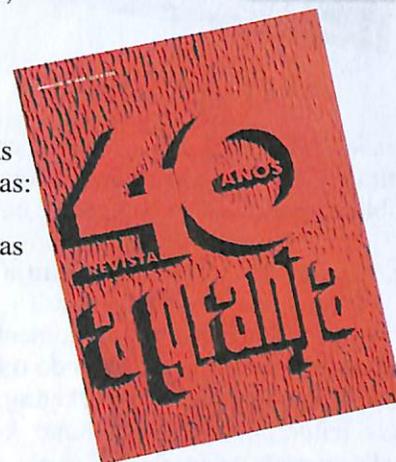
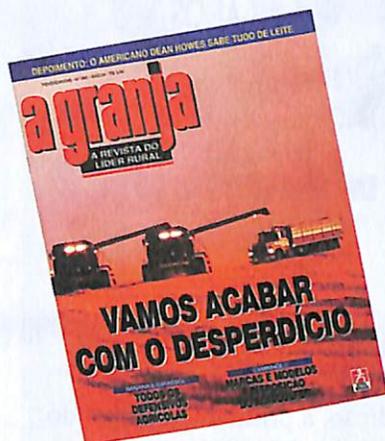


## Explode a soja

A década de 70 marca diversas novidades. A cultura da soja surge na região de Santa Rosa/RS e, em 1971, são colhidas 1 milhão de toneladas do produto, que logo se expande para todo o País.

A Granja acompanha todo esse processo.

Nasce, em São Francisco de Paula/RS, o Rancho Centaurus, um “laboratório” dos ensinamentos da revista, além de ser propriedade rural com características empresariais. Em 1972, A Granja empunha duas bandeiras: a dos cruzamentos na pecuária e a do plantio direto na agricultura. Em São Paulo e Porto Alegre são realizadas mesas-redondas reunindo autoridades e produtores, com publicação dos resultados.



## Agribusiness

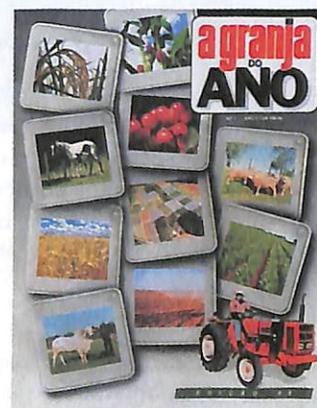
A Granja foi a primeira revista brasileira a encarar a produção primária como agronegócio. Para a revista, era muito importante o negócio do lado de fora da porteira, uma atividade que o produtor brasileiro praticamente desconhecia.

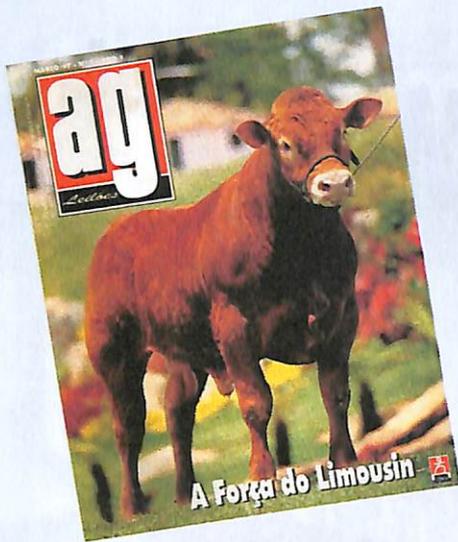
O termo surge pela primeira vez na revista, assim como inseminação artificial, transferência de embriões, cruzamento industrial, soja, defensivos agrícolas, ovino-carne, integração lavoura/pecuária, rizipiscicultura, plantio direto, biotecnologia e transgênicos.

Em 1989, a revista inaugura a seção Agribusiness, que se mantém até hoje, agora com a participação da BM&F.

## A Granja do Ano

O anuário A Granja do Ano, lançado em 1986, ocupa uma lacuna que existia no mercado editorial do agribusiness. É um sucesso porque presta um serviço inestimável e único ao homem do campo, fornecendo nomes e endereços, telefones e e-mails de todos os sindicatos, associações, fabricantes e prestadores de serviço da área rural. Traz ainda uma análise completa de comportamento das principais commodities. Além disso, os leitores têm a oportunidade de saber, em primeira mão, quem são os vencedores do troféu **Destaque A Granja do Ano**, escolhidos por voto direto em seus 25 diferentes setores. É uma edição para o produtor ter à mão o ano inteiro.





## AG Leilões

A seção “A Granja Leilões” se transforma, a partir de 1997, em uma revista dirigida para um público específico, interessado e envolvido com o gado de pedigree.

Assim, o assinante da revista **A Granja** adquire uma revista e ganha duas.

**AG Leilões** é lançada em um momento que o gado de elite se expande em todo o Brasil.

Essa, a grande jogada de marketing que beneficia o leitor, pois ele recebe junto **A Granja** e **AG Leilões**, mais o anuário **A Granja do Ano**.

Nenhuma outra revista do ramo oferece tantas informações em apenas um pacote.

## Solar Casa Vermelha

A partir de 2000, os setores de redação, publicidade, circulação e diretoria passam a ocupar a “nova” sede da Editora Centaurus, o Solar Casa Vermelha, prédio histórico, totalmente restaurado, situado na Avenida Getúlio Vargas, onde predominam os antigos casarões do bairro Menino Deus. No local, o glamour das coisas antigas se integra com a modernidade.



## Novo milênio

Nesta edição, a primeira do ano e do novo milênio, **A Granja** comemora seus 56 anos dando a palavra a agropecuaristas das principais regiões produtoras do País.

Eles têm credibilidade porque estão com a mão na terra. Como sempre fez, a revista segue ao lado do homem do campo, prestando informação com seriedade e credibilidade, uma das principais ferramentas deste novo século. Seguirá trabalhando para

ser fiel ao seu lema:

“Quem lê **A Granja**, sabe primeiro”.

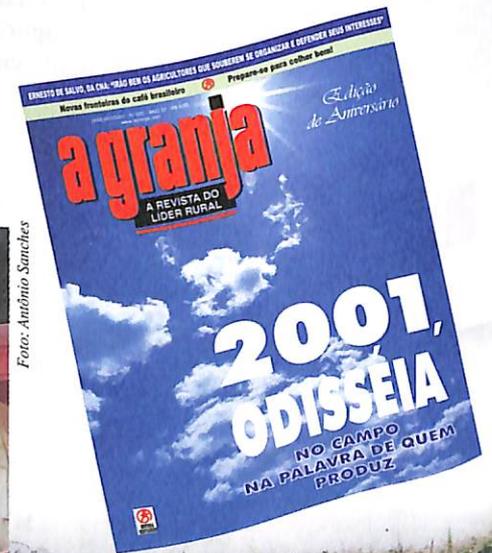
## Um por todos e todos por um

Equipe parcial da revista **A Granja**, na matriz, em Porto Alegre/RS, tendo ao fundo o solar-sede da Editora Centaurus.

Não estão na foto os componentes da sucursal de São Paulo, demais representantes comerciais, além dos jornalistas espalhados pelo Brasil e os correspondentes estrangeiros.



Foto: Antônio Sanches



# PULVERIZAÇÃO OU APLICAÇÃO?



A Granja

*Quando se fala em uso de defensivos agrícolas, é comum citar as palavras **pulverização e aplicação** como sinônimos. Porém, quando se analisa detalhadamente o aspecto técnico, verifica-se que são duas coisas diferentes*

*Engenheiro agrônomo José Carlos Christofolletti,  
responsável pelos serviços técnicos  
da Teejet South America*

## **PULVERIZAÇÃO**

A pulverização é um processo mecânico de geração de grande número de pequenas partículas (gotas) de uma calda (mistura, suspensão ou diluição) de uma formulação comercial de produto químico em um líquido, geralmente água, colocada no tanque da máquina. É por isso que essa máquina se chama **pulverizador**. A intenção de se produzir pequenas gotas é conseguir o máximo de cobertura da superfície-alvo (solo, folhas das culturas, folhas da planta daninha, etc.) com o mínimo de volume possível de calda. Teoricamente, quanto menores forem as gotas, maior a cobertura do alvo com o mesmo volume de calda. Por outro lado, para um mesmo grau de cobertura do alvo, gotas menores possibilitam o uso de um menor volume de calda por área tratada.

## **APLICAÇÃO**

É um processo de se colocar o produ-

to químico no alvo. Teoricamente, quanto maior a quantidade de produto depositada na superfície, maior poderá ser a sua ação. Dessa forma, a aplicação de um determinado produto químico pode ser valorizada em termos de eficiência, que é a relação percentual entre a quantidade de produto depositada no alvo e a quantidade de produto emitida pela máquina.

De acordo com as definições acima e pelo próprio sentido literal, as duas coisas são bastantes distintas. Porém, ao se dar um valor para a aplicação, é possível ver que ela tem uma ligação bastante íntima com o processo de pulverização. Uma vez que se pretende obter o máximo de efeito do produto, teoricamente isso será alcançado quando tudo o que for emitido pela máquina, isto é, toda a pulverização efetuada seja depositada no alvo. Baseada nesse conceito, a técnica para um bom controle das pragas está em colocar a máxima quantidade de produto no alvo com o míni-

## RELAÇÃO ENTRE VOLUME DE APLICAÇÃO, TAMANHO DE GOTA E DENSIDADE DE COBERTURA

Volume de aplicação	Tamanho de gota	Cobertura do alvo	Potencial de deriva
=	<	>	>
<	<	=	>
<	=	<	=
>	=	>	=



Divulgação

Conceitos básicos de pulverização e aplicação devem ser difundidos em todos os níveis da produção

mo de quantidade possível emitida pela máquina.

### PERDAS

Porém, quando se fala em conseguir o máximo de quantidade possível no alvo, entende-se que uma parte do que sai da máquina pode não chegar lá. Essa parte chama-se de *perdas*. E isso significa perda de dinheiro, não somente pelo produto químico que já foi adquirido pelo agricultor, como também pelo combustível e pela mão-de-obra utilizados, além dos possíveis danos às culturas vizinhas, às pessoas e ao meio ambiente, pois, embora não atingindo o alvo, esse produto foi emitido pela máquina e poderá atingir essas áreas de risco. Sendo assim, verificam-se quais são as causas dessas perdas que ocorrem no espaço existente entre a máquina e o alvo: o "desvio" da trajetória original da gota induzida pela máquina e o "desaparecimento" de parte dessas gotas produzidas.

### DERIVA

No primeiro caso, o fenômeno chamado de *deriva* tem como fatores básicos o movimento da massa de ar (ventos) e o tamanho das gotas: quanto maior a intensidade dos ventos ou menores forem as gotas produzidas, maior será a quantidade de gotas desviadas do alvo. Uma vez que a intensidade dos ventos é um fator não-controlável pelo operador, cabe a ele administrar a máquina no sentido de produzir uma pulverização que tenha a menor quantidade possível de gotas deriváveis.

### EVAPORAÇÃO

Por outro lado, a água é usada na grande maioria das vezes como agente de diluição do produto químico, formando a "calda". Como se sabe, a água sofre facilmente o processo de *evaporação*, contribuindo para isso o tama-

nho da gota e a umidade relativa do ar: quanto menor for a gota e menor o índice da umidade relativa do ar, maior será a quantidade de pequenas gotas que se dispersam (por serem leves) e depois "desaparecem" antes de atingirem o alvo. Não deve-se esquecer que uma gota de calda é constituída de água, que se evapora, mais uma pequena quantidade de produto químico que ficará em suspensão no ar, sendo arrastada pelas correntes horizontais e de convecção. Da mesma forma que os ventos, a umidade relativa do ar não é controlada pelo operador, cabendo também a ele administrar a máquina para produzir uma pulverização com menor quantidade de gotas evaporáveis.

Como a intensidade do vento e a umidade relativa do ar influem na quantidade de perdas, é importante que esses fatores climáticos sejam monitorados pelo operador. E, em função do tipo de pulverização produzida pela máquina, sejam conhecidos os limites tecnicamente permitidos para a execução de um trabalho eficiente e seguro.

### COBERTURA DO ALVO

Perguntas então poderão surgir: se o resultado do produto químico está ligado à quantidade depositada no alvo, como esse alvo deve ser atingido pela pulverização? Qual a intensidade de cobertura que esse alvo necessita? As respostas, que qualificarão a aplicação, serão dadas em função do tipo de produto utilizado (seu modo de ação) e do alvo (tamanho, forma, exposição, capacidade de retenção) que se pretende atingir. Quando se trata de uma aplicação de herbicidas de solo ( em pré-plantio incorporado ou em pré-emergência), as gotas podem ser maiores e a densidade de cobertura não precisa ser muito grande, pois a água do solo se encarregará da posterior redistribuição. Quando o alvo é uma superfície foliar e o produto tem uma ação de contato, então a densi-

dade de cobertura tem de ser maior. Um produto foliar de ação sistêmica já suporta uma distribuição de densidade um pouco menor, desde que a quantidade depositada nesse alvo seja suficiente para o seu funcionamento.

Independentemente da densidade, a cobertura do alvo tem de ser uniforme, isto é, ter a mesma quantidade de produto em toda a superfície desse alvo, seja em uma folha individual, nas folhas de uma planta, nas plantas de uma cultura ou na superfície do solo de toda a área tratada.

### TAMANHO DE GOTA

De tudo o que foi discutido até agora, pode-se dizer que a técnica de uso dos defensivos agrícolas está em se produzir uma pulverização com gotas que sejam suficientemente grandes para não se perderem por evaporação e deriva, mas que sejam pequenas o bastante para produzir uma boa cobertura do alvo. Portanto, o manejo do tamanho de gota da pulverização é função da interação *máquina-meio*.

### DENSIDADE DE COBERTURA

Por outro lado, o funcionamento do produto depende de seu contato com o alvo, e isso é aplicação. Portanto, o *grau* ou a *densidade de cobertura* necessários são funções da interação *produto-alvo*. Na prática, a densidade de cobertura é dada em gotas por centímetro quadrado, por ser a maneira mais fácil de quantificar, muito embora o correto seja a quantidade de princípio ativo por área.

### VOLUME DE PULVERIZAÇÃO

Definidos o tamanho de gota e a densidade de cobertura, isso será conseguido através de um determinado volume de calda aplicado por área. Isto é, *volume* ou *taxa de pulverização*, ou ainda, *volume* ou *taxa de aplicação*, definidos em litros por hectare (l/ha), uma vez que é preciso preparar a máquina para emitir

tal quantidade de calda. Portanto, a taxa de pulverização ou de aplicação é uma consequência do tamanho da gota e do grau mínimo de cobertura do alvo que o produto necessita.

O volume de aplicação tem muita importância, principalmente com respeito à capacidade operacional do pulverizador, isto é, a quantidade de área tratada por unidade de tempo, normalmente expressa em hectares por hora.

Há uma tendência em se reduzir esse volume, justamente para que a máquina possa tratar maior área nos períodos de tempo com boas condições de vento e umidade do ar. Por isso, boa parte das pesquisas e experiências de campo com produtos químicos está voltada às técnicas de baixo volume. Embora o volume de pulverização seja uma consequência de outros dois fatores, a sua redução pode ser feita com a geração de gotas menores (nesse caso, as condições de vento e umidade do ar são mais críticas) ou com a redução da densidade de cobertura do alvo (se o produto permitir). As relações entre volume de aplicação, tamanho de gota e densidade de cobertura podem ser vistas no quadro da página anterior e nas figuras abaixo.

## MOMENTO

Uma boa aplicação, isto é, maior quantidade de produto no alvo, significa maior *eficiência* no processo de transferência do produto da máquina até o local de funcionamento (alvo).

Entretanto, um outro fator de muita importância deve ser levado em conta: o *momento* dessa aplicação, isto é, quando a praga está mais exposta e mais suscetível ao produto e em um grau de infestação que justifique o custo da aplicação pelos danos reais e ou potenciais causados à cultura. A esse aspecto do momento, pode ser incluída também a condição atmosférica na hora da aplicação, pois não são raras as vezes em que essas condições não são ideais ou se modificam durante o trabalho, exigindo alterações significativas no processo de pulverização, chegando mesmo a ponto de ser necessária a sua interrupção.

## EFICÁCIA

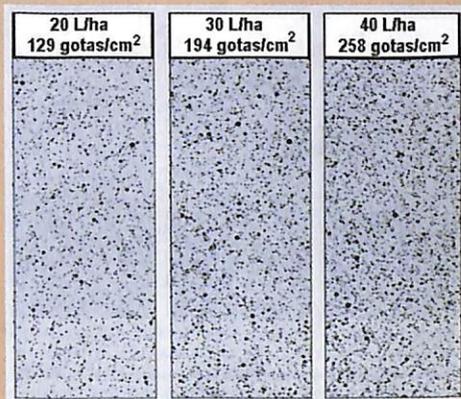
A eliminação dos efeitos da praga de uma determinada cultura, que pode ser definida como *eficácia* de um tratamento fitossanitário, é o resultado final do processo que envolve os seguintes aspectos: a identificação e o estudo do comportamento da praga para se determinar o melhor produto, o melhor alvo e o melhor momento da aplicação; o conhecimento do produto para se determinar as doses e o grau de cobertura que o alvo necessita; e, finalmente, o conhecimento da máquina a fim de prepará-la para produzir a pulverização adequada em função do tamanho de gota que tenha a menor perda possível e o máximo grau de cobertura (ou a cobertura mínima que o produto exige).

## ECONOMIA, AMBIÊNCIA E TREINAMENTO

É muito importante que se faça uma última análise de aspecto econômico: segundo dados da Associação Nacional de Defesa Vegetal (Andef) e do Sindicato Nacional da Indústria de Defensivos Agrícolas (Sindag), o montante de produtos agrícolas vendidos no Brasil, em 1999, foi da ordem de US\$ 2,32 bilhões (entre inseticidas, acaricidas, formicidas, fungicidas, herbicidas e outros). O que pode-se inferir desses dados?

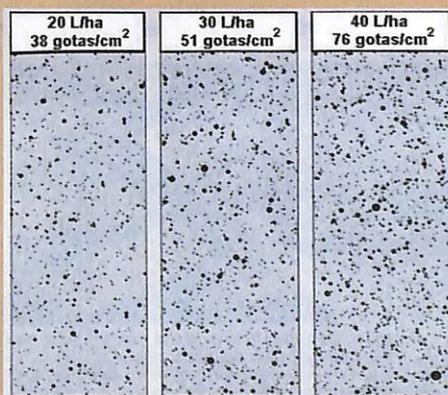
Não é difícil acreditar que, apurando-se um pouco mais o uso dos defensivos agrícolas através de uma pulverização adequada, possamos deixar de perder, no mínimo, 10% do total pulverizado. A partir do significado social da redução de 10% de poluentes pela diminuição da deriva e evaporação desses produtos, pode-se verificar a importância fundamental do treinamento de técnicos e operadores envolvidos no processo de defesa fitossanitária.

Ao lado do progresso da ciência em estudar a biologia das pragas, do desenvolvimento de novos produtos pelas indústrias químicas e das inovações da indústria de máquinas, é preciso que os conceitos básicos de pulverização e aplicação sejam difundidos em todos os níveis da produção agrícola. Os procedimentos e as ferramentas estão à disposição: basta somente saber usá-los adequadamente para uma agricultura mais rentável e, principalmente, mais segura. 



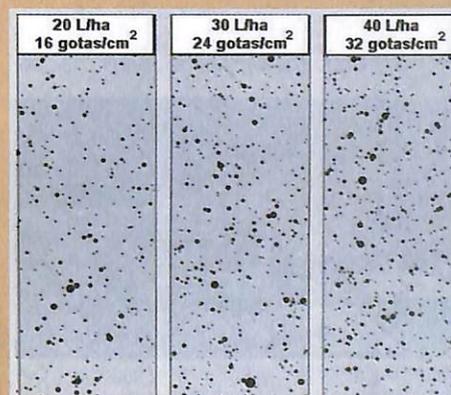
**Figura 1** — Relação entre Volume de Aplicação e Densidade de Gotas em pulverização com Diâmetro Mediano Volumétrico (DMV) de 200 micrometros (200µm)

Volume de aplicação	Densidade de gotas
20 litros/ha	129 gotas/cm <sup>2</sup>
30 litros/ha	194 gotas/cm <sup>2</sup>
40 litros/ha	258 gotas/cm <sup>2</sup>



**Figura 2** — Relação entre Volume de Aplicação e Densidade de Gotas em pulverização com Diâmetro Mediano volumétrico (DMV) de 300 micrometros (300µm)

Volume de aplicação	Densidade de gotas
20 litros/ha	38 gotas/cm <sup>2</sup>
30 litros/ha	51 gotas/cm <sup>2</sup>
40 litros/ha	76 gotas/cm <sup>2</sup>



**Figura 3** — Relação entre Volume de Aplicação e Densidade de Gotas em pulverização com Diâmetro Mediano volumétrico (DMV) de 400 micrometros (400µm)

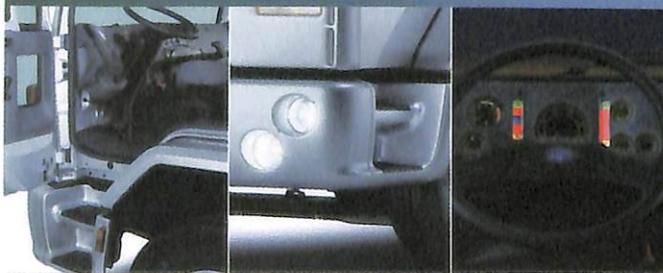
Volume de aplicação	Densidade de gotas
20 litros/ha	16 gotas/cm <sup>2</sup>
30 litros/ha	24 gotas/cm <sup>2</sup>
40 litros/ha	32 gotas/cm <sup>2</sup>

O motor, a suspensão  
e o conforto fizemos  
pensando no tamanho  
do Brasil.  
Já a frente, foi no  
visual mesmo.

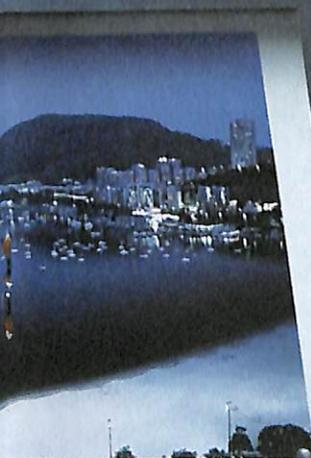


**FORD TRUCK**  
**Assistance**

Assistência gratuita  
24 horas por dia,  
7 dias por semana.



**Ford Cargo 2001. O caminhão do tamanho do Brasil.** O Ford Cargo 2001 é a evolução de uma marca que há mais de 15 anos roda por este Brasil e é um dos maiores sucessos das nossas estradas. E agora, para acompanhar o crescimento e o progresso do nosso país, estamos lançando uma linha mais moderna, mais confortável e que oferece desempenho e rentabilidade na medida certa para o seu negócio. • Cabine reestilizada, com novo desenho, vidros verdes, pára-brisa degradê e itens adicionais de conforto. • Painel de instrumentos com um novo grafismo, que facilita a leitura e a visualização noturna. • Coluna de direção com nova posição: viagens menos cansativas, mais segurança e maior conforto. • Novo conjunto óptico,



que oferece 30% a mais de luminosidade. • Motorização Cummins em toda a linha: maior durabilidade, maior economia e agora com preços de peças reduzidos. • Modelo C-815 com novo motor de 152cv e nova suspensão: o mais potente e de melhor dirigibilidade da categoria. • Completa rede de assistência técnica com 123 pontos distribuídos por todo o país.

**Ford Cargo 2001. É muito mais negócio.**

Carroceria instalada por terceiros.

[www.caminhoes.ford.com.br](http://www.caminhoes.ford.com.br)

Caminhões



O melhor negócio em transportes

# VOCÊ ESTÁ PREP PARA COLHER SU

*Fique atento!  
Algumas regras valem ouro para se  
obter sucesso na colheita, etapa  
tão importante. Na verdade, algumas  
precauções e providências devem ser  
tomadas até mesmo antes  
do plantio*

*Luiz Vicente Gentil  
Consultor em Mecanização*

Já se foi o tempo em que a colheita era tarefa de colocar a máquina no campo e levar o produto colhido para a cooperativa. Hoje, essa operação é um sistema econômico-operacional envolvendo tecnologias de tempo, treinamento, terceirização, transbordo intermediário, logística, perda zero, detalhadas análises econômicas, uso de novos sistemas e equipamentos, que, mesmo a preço alto, permitam colheita de baixo custo posto silo. Quando se fala em sis-

temas de colheita, temos culturas como madeira, cana-de-açúcar, algodão, feijão, batata, tomate e cereais, cada uma delas com perfis particulares, sempre no sentido de ter-se produto de alta qualidade, num curto tempo, com baixo risco-custo-investimento e pouca mão-de-obra.

A colheita começa antes do plantio e, sendo um sistema integrado, depende o sucesso de algumas variáveis, cada uma delas estudada caso a caso:

- |                          |                               |
|--------------------------|-------------------------------|
| 1. produto a colher      | 9. logística                  |
| 2. terreno               | 10. pagto. e fringe benefits  |
| 3. distância transporte  | 11. perdas                    |
| 4. comprimento da rua    | 12. diferenciais tecnológicos |
| 5. estado da lavoura     | 13. qualidade do produto      |
| 6. qualidade do operador | 14. índice K                  |
| 7. terceirização         | 15. risco                     |
| 8. custo colhido         | 16. análises econômicas       |

Bons produtores testam fator por fator, executam detalhada análise, verificando quais caminhos a seguir obtendo máxima vantagens com mínimo risco ou investimento. Hoje, os juros, a globalização e os inimigos da agricultura, inclusive o governo, exigem cuidados na colheita. Principalmente se ela for de madeira, tomate ou cana, quando essas



# PARADO JA SAFRA?

colhedeiras custam respectivamente US\$ 520 mil, US\$ 350 mil e US\$ 275 mil cada uma. As de cereais com mais tecnologia ultrapassam os US\$ 80 mil e custam até US\$ 120 mil, ao incorporar maior capacidade de colheita, perda mínima e baixo custo, usando GPS, transmissão hydro, sistemas controlados por computador de bordo, hidráulico em lu-

gar de correias e correntes, cabines de alta ergonomia e sofisticados sensores. Nesse sentido, pertence ao passado dizer ser normal perder quatro sacos de soja por hectare. Ao contrário, essa perda de 8,8% para quem tira 45 sacos/ha dá um prejuízo, a cada mil hectares, de US\$ 35,1 mil, o equivalente a um trator novo por ano, já que não se permite per-

da maior de 1% na soja. Um produtor como esse não merece estar dentro do sistema produtivo.

Muitos perguntam: de quantas colheitadeiras preciso? A frota que tenho está super ou subdimensionada? Compensa, e como devo fazer para vender as velhas e comprar novas?

A grande maioria trabalha por tentativas, copiando o vizinho, terceirizando, outros endividados no banco por comprarem mais do que precisam. Cada caso é um caso. Outros sementeiros tem 40% além da quantidade normal, porque precisam colher rápido. O melhor método ainda é o planejamento profissional, em que se objetiva o seguinte:

- a - um mínimo de máquinas sem risco
- b - um baixo custo do saco ou tonelada colhida
- c - produto de boa qualidade, sem quebra e sujeira
- d - muitos sacos/toneladas colhidos por ano
- e - versátil e de pouca quebra
- f - máquina veloz

A quantidade de colheitadeiras é dada pela fórmula simples:

$$Q = 1/R \times A, \text{ (D x horas/dia máquina)}$$

Onde:

Q = quantidade de colheitadeiras  
R = rendimento da colheitadeira =  $V \times L \times K / 10.000$ , em ha por hora  
A = área a ser colhida, em ha

E, ainda, por sua vez,

V = velocidade da colheitadeira em metros/hora  
L = largura da barra de corte, espaçamento das linhas pelo número de linhas, em metros  
K = índice de eficiência de colheita, em porcentagem

Num exemplo simples de 1.000 hectares com milho de verão, numa máquina operando em média 7 km/hora, com 5 ruas espaçadas de 85 cm, um índice K de 0,65, colhendo durante 37 dias, numa média de 7 horas por dia:

$$R = 7.000 \times 4,25 \times 0,65 / 10.000 = 1,93 \text{ ha/hora}$$

$$Q = 1 / 1,93 \times 1.000, (37 \times 7) = 518,13 \text{ horas, } 259 \text{ horas / colheitadeira / safra} =$$

$$Q = 2 \text{ colheitadeiras de milho}$$



A Granja

Dos 16 fatores, trataremos dos mais importantes ligados às prioridades do produtor no binômio colheitadeira-carreta:

## LOGÍSTICA

É definida com a estratégia de movimentação das máquinas durante o processo de colheita, envolvendo tipos e quantidade de máquinas, fator tempo e movimentação da carga, sejam arrobos de algodão, toneladas de cana, metros cúbicos de madeira ou sacos de milho.

Antes da safra e no planejamento da mecanização, toda movimentação será estudada para cada fazenda em particular naquele ano e cultura, para se ter o seguinte desempenho: mínimo de investimentos, eliminação de pontos de estrangulamento, máximo de produto colhido, transporte interno e externo rápido e sem danos.

Em muitas propriedades rurais, o despreparo na logística leva aos seguintes prejuízos: caminhão em fila de espera em usina de açúcar, colheitadeiras paradas esperando carretas graneleiras ou caminhões para descarregar o produto, excesso de carretas /caminhões por insuficiência de colheitadeiras ou falta de produto para transportar; baixo índice K por excesso de tempos mortos, mau posicionamento das carretas ao longo da rua.

## GRANELEIROS

É importante frisar que a carreta graneleira de transbordo para grãos, cana, algodão, tomate e outros produtos é específica de algumas culturas e condições onde ela se torna técnica e econômica mais viável. Como sejam as lavouras do arroz irrigado, locais onde a compactação é problema, onde a logística da co-



Divulgação

*A movimentação do maquinário, durante a colheita, depende de um planejamento adequado*



lheita é difícil, onde não se tem transporte rodoviário, várzeas, terreno acidentado mais de 4% e onde caminhões não podem ou não devem entrar diretamente na lavoura.

No caso específico do arroz irrigado do Rio Grande do Sul, de Tocantins, do Rio de Janeiro ou do Maranhão, relacionamos alguns itens para o bom serviço das carretas graneleiras: não compre ou use carreta de baixo preço e de segunda linha, lubrifique bem eixo e chupim, use pneus altos de grande flutuação, use corretamente 540 RPM da TDP, movimente-se vagorosamente se a carreta for do tipo 10 toneladas, calcule o custo de colheita entre vários sistemas de carreta graneleira e cheque se está havendo redução do custo do transporte da tonelada, verifique se a descarga é de grande vazão do produto na moega do silo e lembre que a compactação máxima permitida do solo é de 1 kg/cm<sup>2</sup>.

No caso específico do algodão de Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás, Minas Gerais e São Paulo, relacionamos alguns itens para o bom serviço das carretas chamadas de transmódulo:

*A escolha da carreta graneleira mais adequada resulta em um equipamento tecnicamente e economicamente mais viável*

lubrifique bem as correntes da esteira, evitando incêndio no algodão; calcule bem a logística, evitando a colheitadeira esperar a chegada do transmódulo; descarregue rápido, sem perder pluma e na rotação correta de 540 da TDP; a relação de transmódulos por colheitadeira será ajustada em função das condições de lavoura e máquina. Cuidado com a soqueira seca do algodão que costuma furar pneus.

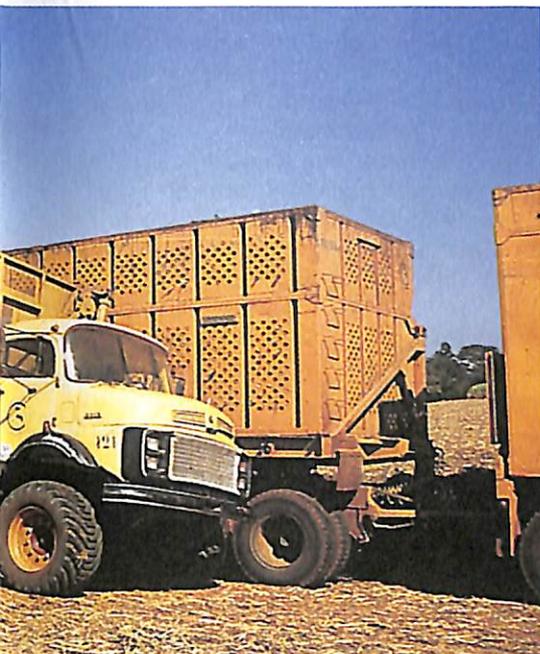
Os canais de São Paulo estão usando a carreta intermediária e copiando o sistema australiano pelos seguintes motivos: movimentam-se mais rapidamente que os caminhões; compactam menos o terreno; permitem às colheitadeiras atingirem as 90 mil t/ano de cana.

## HORAS/ANO E ÍNDICE K

Mostra a real porcentagem do tempo usado em trabalho útil em relação ao que a máquina está no campo. As colheitadeiras perdem tempo em descarga, retorno de cabeceira, manutenção/abastecimento, paradas devido a corpos estranhos do campo, além de frequentes consertos. Assim, um índice K de 60% significa que, a cada dez horas, a máquina trabalha seis e não as outras quatro. Quando a empresa é competente, o índice K vale até 85%. Para que isso aconteça, siga os passos da experiência: ruas longas; lavoura limpa sem corpo estranho, transmissão hydro, máquinas cabinadas; possantes faróis para trabalho noturno; abastecer e fazer manutenção de madrugada; pagar bem e treinar o operador.



A Granja



Divulgação

nomizar em mão-de-obra, principalmente em máquinas de alto valor e responsabilidade. A prática mostra que fica mais barato ter carteira assinada que enfrentar demandas judiciais. Os cursos oferecidos à mão-de-obra são análise financeira, combustíveis/lubrificantes, almoxarifado, organização e métodos, consertos, manutenção, elétrico, bombista, borracheiro, relações públicas, segurança, 4S, perda zero e tantos outros que fazem a boa mecanização da fazenda. O investimento que dá melhor retorno é a capacitação da mão-de-obra, seja do diretor-presidente, seja do faxineiro da oficina.

## NOVAS E LUCRATIVAS TECNOLOGIAS

A tecnologia reduz custo de produção, qualifica o serviço e o produto colhido usando menos tempo, menos risco e com vantagem competitiva. Para que isso ocorra, use novas máquinas cabinadas, GPS, computador de bordo, sistema eletrônico integrado, motor de torque constante, sistema industrial de per-

da mínima e limpeza máxima, visores de silício, comandos com minijoystick, peneira e plataforma autonivelante, triplo fluxo de ar, transmissão hydro. Compensa comprar uma máquina até 30% mais cara se ela incorporar todas essas inovações. O ágio pago a mais retorna em apenas dois anos nesses fatores: maior velocidade, menos perda, maior durabilidade, mais sacos colhidos por ano, facilidade, conforto e competência de regulagem ou operação, além de baixo custo hora ou tonelada colhida. Faça um balanço entre o que custa a mais a tecnologia comparada e a rebata contra as vantagens econômicas daí oriundas. Tome decisões sobre números e nunca sobre palpites de vizinhos. Tem muita gente com máquina velha de 20 anos perdendo 9% dos grãos, sem saber que em apenas três anos se perde o dinheiro para comprar uma colheitadeira de última geração apenas com esse dinheiro jogado fora. Todos os empresários sabem que o barato sempre sai caro, principalmente nas máquinas que duram muitos anos no campo, sob trabalho severo de sol, chuva, buraco e operadores de má qualidade.

Esse índice não só relaciona fator tempo, mas investimentos, ou seja, se uma fazenda com quatro mil hectares de lavoura de soja tiver um índice de 85% na colheita e outra de 60%, a quantidade de máquinas trabalhando 400 horas/ano com 19 pés de largura no valor de US\$ 80 mil cada, para colher a mesma área, será de 4,9 colheitadeiras contra 3,3. Isso significa uma redução de US\$ 117 mil em investimentos. Essa economia gerada por uma colheita profissional permite comprar uma nova propriedade rural por ano.

O mesmo raciocínio vale para cana, algodão e outras culturas usando carretas. Aumenta-se o investimento em carreta e se ganha na redução de colheitadeiras.

## CAPACITAÇÃO E PAGAMENTO

Pague operadores com carteira assinada, comissão por produtividade e participação nos lucros. Faça para cada máquina de preço maior que US\$ 80 mil um total anual máximo em despesas de manutenção e consertos, não permitindo aos operadores ultrapassarem esse limite. Caso isso ocorra, desconte deles os prêmios por produtividade. Essa técnica é aquela em que se menos quebra máquina, mais horas e toneladas colhidas ausentes de problemas trabalhistas. Para colheitadeiras de madeira, algodão, cana e tomate, contrate técnicos agrícolas pagando um mínimo total de US\$ 750/mês. Treine e motive seus operadores; uma das piores políticas é eco-

### CALCULE SUA PRÓPRIA COLHEITA (UM EXEMPLO)

A - Custo hora de uma colheitadeira de saca palha para milho e de 5 linhas:	%
1 - Depreciação: US\$ 80 mil - US\$ 8 mil/5.000 h/vida = US\$ 14.40	33,64
2 - Juro: US\$ 80 mil + US\$ 8 mil/2/500 h/ano x 0,08 = US\$ 7.04	16,45
3 - Combustível: 18 litros/hora x US\$ 0,40/litro = US\$ 7.20	16,82
4 - Risco: US\$ 80 mil x 0,01/500 h/ano = US\$ 1.60	3,74
5 - Administração: US\$ 80 mil x 0,015/500 h/ano = US\$ 2.40	5,60
6 - Peças e serviços: US\$ 80 mil x 0,4/5.000 h/vida = US\$ 6.40	14,95
7 - Operador: US\$ 600/270 horas/mês = US\$ 2.22	5,18
8 - Encargos sociais: operador x 70% = US\$ 1.55	3,62
9 - Soma	US\$ 42.81/hora 100,00

#### B - Rendimento:

$$R = V \times L \times K / 10.000 =$$

$$R = 8.000 \text{ metros / hora} \times 4,5 \text{ metros de barra} \times 0,65 \text{ (índice K)} / 10.000$$

$$R = 2,34 \text{ ha/hora ou } 0,43 \text{ horas/ha} =$$

#### C - Custo hectare:

$$\text{custo hora} \times \text{rendimento} = \text{US\$ } 42,81 \times 0,43 \text{ h/ha} = \text{US\$ } 18,4/\text{ha}$$

#### D - Custo do saco colhido

$$(65 \text{ sacos/ha})$$

$$\text{US\$ } 18,4/\text{ha} \div 65 \text{ sacos/ha} = \text{US\$ } 0,283/\text{saco}$$

#### E - Participação da colheita no custo ha da lavoura do milho:

$$\text{US\$ } 18,4 \text{ ha/US\$ } 310,00/\text{ha} = 5,93\%$$

#### F - Preço mínimo do saco do milho a ser vendido para empatar os custos:

$$\text{US\$ } 310,00/\text{ha} + 65 \text{ sacos/ha} = \text{US\$ } 4,77/\text{saco, ou}$$

$$\text{US\$ } 0,283/0,0593 = \text{US\$ } 4,77/\text{saco de } 60 \text{ kg}$$

## REGRAS DE OURO DA BOA COLHEITA

- 1 - Não perca mais de 1% nos cereais, 1,5% no milho, 6% no feijão, 2% no algodão, 15% no tomate ou 5% na cana;
- 2 - O menor índice K deve ser de 75%;
- 3 - Colheitadeiras de cereais não podem trabalhar menos de 800 horas por ano, tirando se possível três safras por ano, própria ou não;
- 4 - Em áreas de menor tamanho, terceirize colheitadeiras de algodão, feijão ou cana, dependendo da honestidade da empresa prestadora e do contrato a assinar;
- 5 - Ruas menores de 500 metros são prejudiciais, assim como campo sujo com toco, cupim, reboleira de capim, buraco

de tatu, pedra, formigueiro, erosão, baranco, galho enterrado, ferro de máquina. Limpe sua lavoura. Cada corpo estranho na lavoura pode custar US\$ 3 mil por colheitadeira danificada e dois dias de máquina parada, ou seja, 2 mil sacos de milho não colhido;

6 - Calcule quanto custa o saco colhido e transportado durante o processo e para talhão ou fazenda;

7 - Pague operadores por CLT, comissão e participação nos lucros. Nunca entregue uma colheitadeira a um analfabeto;

8 - Nunca compre máquina ruim de baixo preço. O feitiço vira contra o feitiço, mostra a prática;

9 - Caminhão trucado dentro da lavoura só será permitido depois de avaliado seu menor dano; use carretas intermediárias para recebimento da colheita, sempre

que possível, com ela andando, tanto para cana, tomate, cereal ou feijão. Colheitadeira mais veloz que 7 km/hora não permite caminhão andando ao seu lado, mesmo com bom terreno;

10 - Lembre que a colheita é a operação mecanizada mais cara entre todas, e uma redução de 20% no seu custo representa grande aumento na lucratividade da empresa e a despedida dos financiamentos. Faça as contas e comprove essa verdade;

11 - Plante bem para colher bem, seja na profundidade, espaçamento, stand, boa semente, irrigação, defesa ou adubo. Lembre que se uma lavoura de milho em lugar de 11 toneladas/hectare render apenas 3,5 t/ha, você está perdendo US\$ 1 milhão de receita bruta para cada mil hectares e se o preço do milho estiver a US\$ 8,00/saca. Nesse sentido, máquinas caras de transporte, colheita e logística não toleram baixos rendimentos, seja 60 t/ha de cana, 30 sacas/ha de feijão, 4 t/ha de milho, 40 sacos/ha de soja, 200 @/ha de algodão ou 90 t/ha de tomate. Se você estiver abaixo desses índices, nem pense em ter mecanização profissional. Continue com seu tratorzinho ou colheitadeira palha de 20 anos de idade. E endividado no banco;

12 - Lembre que a terceirização da colheita não funciona no Brasil, porque a justiça não existe, ou seja, um contrato não honrado não se transforma em multa paga pela não-realização do trabalho. Use empresas sérias, exija cheques pré-datados, arresto da máquina como garantia em caso do não-cumprimento do serviço;

13 - Procure trabalhar 24 horas por dia, em três turnos de oito horas, com sua colheitadeira, seja um feller buncher (colheitadeira de árvores), de tomate, de cereais com fluxo axial ou não, ou mesmo uma combinada de milho com carretinha recolhadora de sacos;

14 - Não financie mais de quatro anos, mais de 50% da colheitadeira ou mais de 9% de juro anual;

15 - Plante e colha variedades precoces plantadas no cedo, tanto quanto variedades tardias plantadas no tarde, de tal forma a conseguir grande período de colheita, colhendo muitos hectares por máquina ou então pouca máquina por fazenda;

16 - Contrate um consultor experiente, não arrisque;

17 - Adote o manual de instrução do fabricante. Ninguém melhor do que ele conhece a sua máquina.

Leia mais sobre o assunto no encarte especial "Colheita - Produtividade É Garantia de Bons Lucros no Campo".

## Como fracassar na colheita da cana



1 - Colha menos de 90 mil toneladas ano por máquina;

2 - Pague pouco e use operador ruim;

3 - Deixe a lavoura suja e de rua curta;

4 - Compre e use colheitadeira de qualidade ruim;

5 - Use peça pirata e serviços de segunda linha. Diga que rolamentos, lubrificantes, motores elétricos, disco de corte, facões, diesel e graxas são todos iguais;

6 - Esqueça de fazer uma boa e completa revisão de fim de ano;

7 - Colha com mais de 3% de palha;

8 - Use pneus de baixa flutuação, tanto nas carretas como nas colheitadeiras;

9 - Tenha um gerente de mecanização que não saiba quantos sacos de açúcar ou litros de álcool ficam por ha, quando a colheitadeira corta o colmo a 15 cm do solo;

10 - Não tenha um bom estoque de peças de reposição. Corra toda hora à revenda ou à cidade comprando peças, principalmente nas madrugadas e nos domingos;

11 - Não siga o manual de instruções;

12 - Não participe de congressos, eventos, viagens e palestras, inclusive de financiamentos ou recursos humanos;

13 - Deixe de trabalhar 24 horas por dia;

14 - Tenha um gerente de mecanização que prefere correr o campo todo dia a planejar um máximo de lucratividade na mecanização;

15 - Desconheça um perfeito balanço entre colheitadeiras, carretas e caminhões;

16 - Acredite mais em palpites que em números e fatos;

17 - Desconheça o preço da tonelada da cana colhida à mão ou à máquina.



## CENTRO TECNOLÓGICO ESTÁ SENDO PREPARADO PARA MAIS UMA EDIÇÃO

*Pesquisas e tecnologia de ponta estarão em pauta no evento que ocorre de 12 a 16 de fevereiro*

Lurdes Tirelli

**A** área de pesquisas da Coopavel, que se compõe de 72 hectares de terra, está sendo preparada para o Show Rural Coopavel/2001, que acontecerá entre os dias 12 e 16 de fevereiro, das 8h às 18h. São mais de 4.500 experimentos já implantados nas áreas de agricultura e de pecuária.

Ao lado desses experimentos serão proferidas cerca de 150 palestras diárias, com exemplos práticos e demonstrações de tecnologias corretas comparadas às incorretas. As conferências serão feitas por profissionais da Coopavel, pesquisadores da Embrapa, Iapar, Emater e profissionais das empresas de insumos participantes do evento. Também serão ministradas palestras em auditório por pesquisadores e especialistas em assuntos emergentes.

Em fevereiro de 2000 participaram 95 mil produtores rurais de todo o Brasil e do exterior. O evento conta ainda com 150 empresas expositoras, que fazem seus lançamentos do ano e apresentam as mais modernas tecnologias do setor.

O Show Rural Coopavel é considerado o maior evento tecnológico do Brasil, cujas características não são de uma exposição ou feira de negócios, mas sim de uma grande escola a céu aberto. Segundo Rogério Rizzardi, engenheiro agrônomo, gerente da área técnica da Coopavel

e coordenador do evento ao lado do presidente Dilvo Grolli, o objetivo é transmitir ao produtor rural novas tecnologias para que ele possa melhorar a produtividade e a qualidade da sua produção agropecuária e ainda conhecer novas alternativas de diversificação para a sua propriedade.

As apresentações abordam todos os tipos de culturas possíveis de serem produzidas no campo, como os experimentos voltados à agricultura, que destacam tecnologias em feijão, soja, herbicidas em soja, milho, híbridos de milho, herbicidas em milho, algodão, adubação verde, plantio direto, inseticidas, fungicidas, adubação de base, adubação em cobertura, adubação foliar e na semente, tratamento de sementes, controle de plantas daninhas, tecnologias de aplicação e tipos de bicos para aplicação, manejo de pragas e doenças, híbridos de milho e variedades de soja.

Em pecuária são apresentadas tecnologias que envolvem agrostologia, confinamento de bovinos, pecuária de corte, pecuária leiteira, ovinocultura, manejo de suinocultura, pastejo para pecuária, manejo da produção leiteira, alimentação de gado de corte, silagem e integração da lavoura com pecuária.

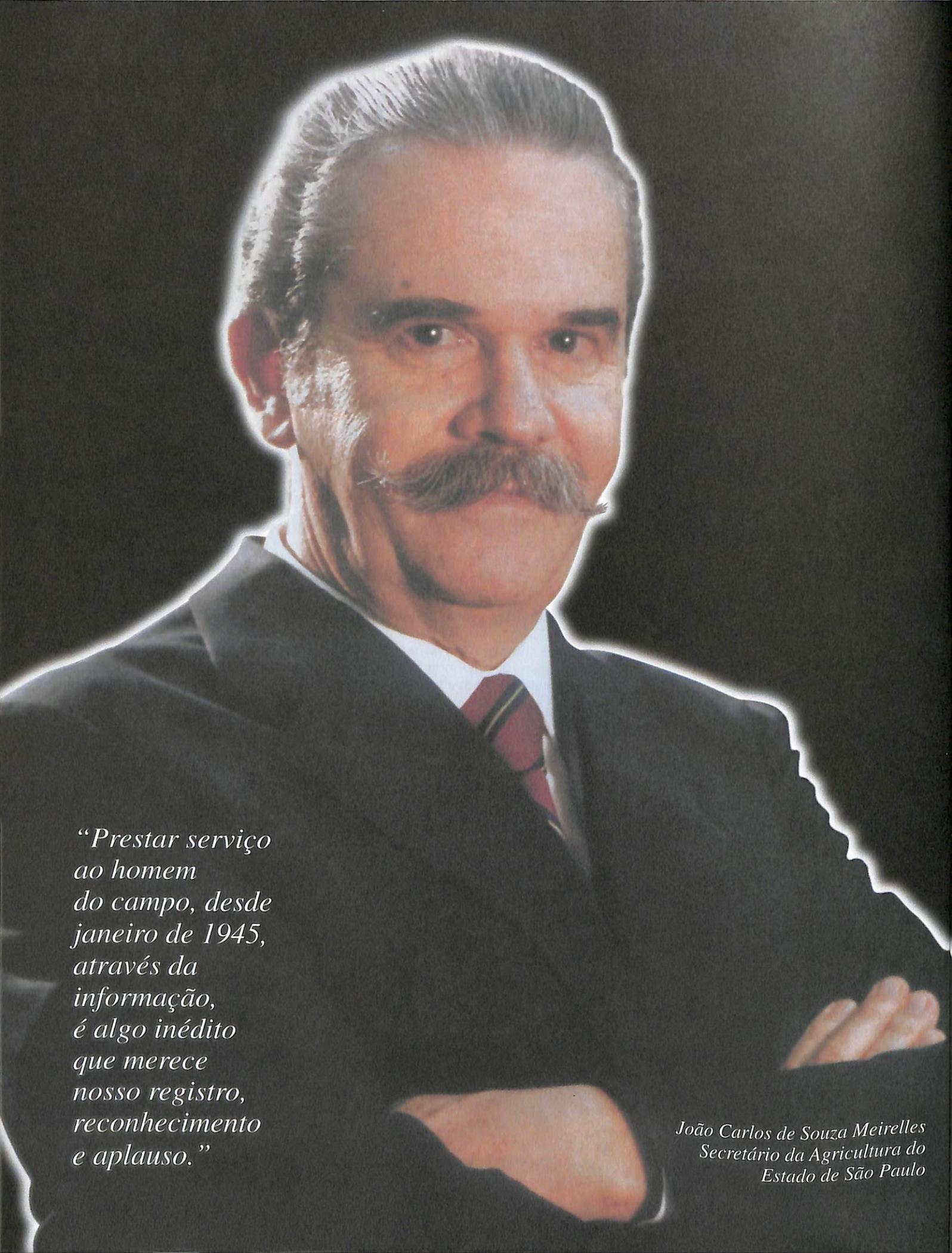
As culturas alternativas para a diversificação das propriedades rurais vão des-

de avicultura industrial, fruticultura, oleicultura (hortaliças), estufa para hortaliças, hidroponia, minhocultura, avicultura caseira, compostagem, ervas medicinais, inseticidas biológicos, reflorestamento, apicultura, piscicultura, culturas de subsistência (batata, mandioca, arroz...), sistemas de irrigação, floricultura, paisagismo para propriedades rurais e sombrites.

Já no setor de máquinas agrícolas são apresentadas todas as novidades em colheitadeiras, tratores, semeadores, pulverizadores, implementos de preparo de solo e para pastagens, bem como a regulação e o uso correto de cada máquina ou implemento. Também haverá lançamentos de novos produtos.

Entre os trabalhos apresentados, além dos experimentos elaborados pela Coopavel, estão as pesquisas realizadas pela Pesquisa Oficial, como Embrapa e Iapar, pela Pesquisa Privada – Coodetec, pela Extensão Rural – Emater e pelas empresas de sementes, agroquímicas e de máquinas agrícolas.

O CTC – Centro Tecnológico Coopavel fica às margens da BR 277, km 578, em Cascavel/PR. Telefones para maiores informações: (045) 225-6885, 220-5066, 220-5010, 220-5101 e fax 220-5110. Home page: [www.showrural.com.br](http://www.showrural.com.br). E-mail: [coopavel.imprensa@certo.com.br](mailto:coopavel.imprensa@certo.com.br).



*“Prestar serviço  
ao homem  
do campo, desde  
janeiro de 1945,  
através da  
informação,  
é algo inédito  
que merece  
nosso registro,  
reconhecimento  
e aplauso.”*

*João Carlos de Souza Meirelles  
Secretário da Agricultura do  
Estado de São Paulo*

# a granja

A REVISTA DO  
LÍDER RURAL

---

*Uma revista sempre à frente do seu tempo.*

*Em plena 2ª Guerra Mundial nasceu A GRANJA.  
Há 55 anos.*



# O DIA-A-DIA DO DO ABASTECIM

*O Entrepasto Terminal de São Paulo, da Ceagesp, que comanda o abastecimento de parte do País, é um mundo à parte. Mas, segundo produtores e atacadistas, tem uma logística obsoleta. Migração? Não. Sem ter para onde ir, os agricultores ficam com a imagem da instituição, a maior da América Latina, que ainda proporciona demanda e estipula parâmetros de preço dos hortifrúteis em todo o Brasil*

*Texto e fotos Jussara Goyano*

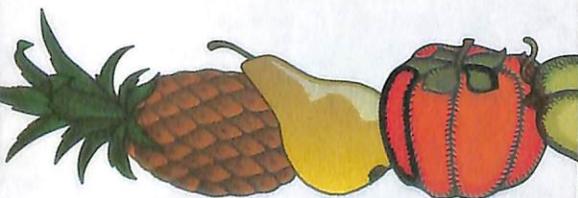
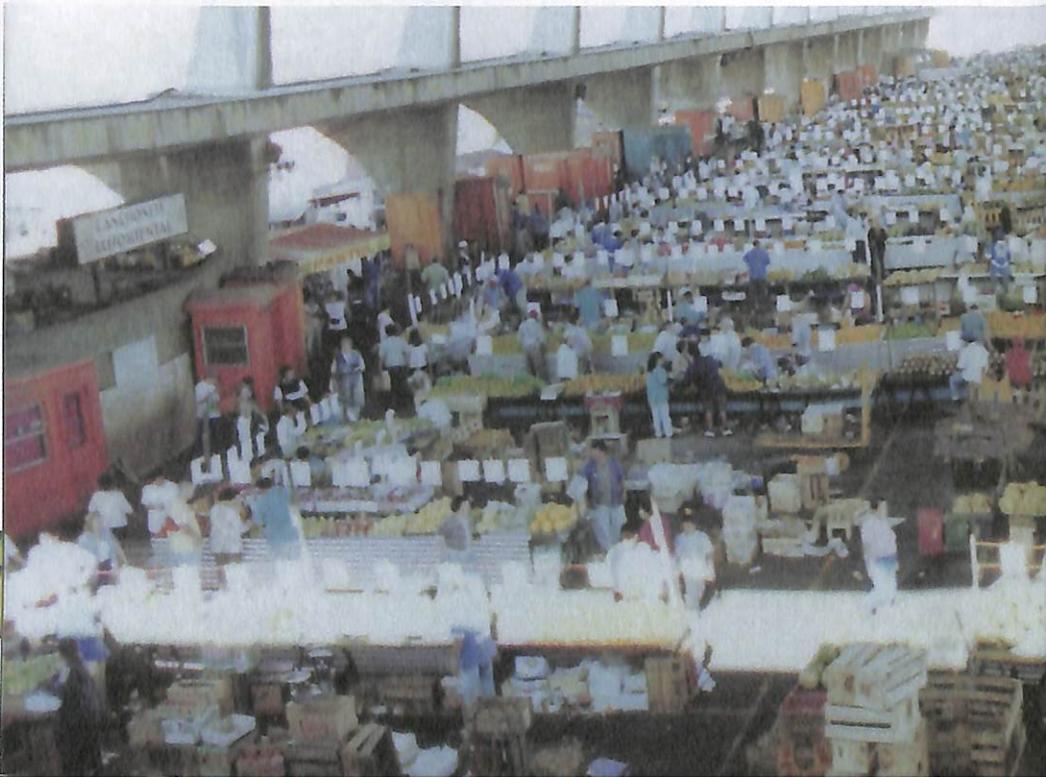
**A** verdadeira cidade do abastecimento, que não pára. Na Companhia de Entrepastos e Armazéns Gerais de São Paulo (Ceagesp) são comercializadas 10 mil toneladas de alimentos/dia e fecham-se negócios que rendem mais de R\$ 6 milhões/dia (não há como contabilizar um valor exato), especialmente em sua sede, o Entrepasto Terminal de São Paulo (ETSP), localizado na Vila Leopoldina – região das marginais da capital paulista. A estrutura física da unidade central é dotada de 700 mil metros quadrados distribuídos entre seis mil permissionários – atacadistas de hortifrutigrangeiros que locam boxes e módulos do ETSP.

Por lá passam cerca de 50 mil pessoas e 10 mil veículos por mês. A sede abastece 60% da população metropolitana, além de comercializar 40 mil toneladas de flores por ano e gerenciar as atividades de nove Ceasas (entrepastos) no Interior e 40 unidades de armazenagem, com capacidade de 1,3 milhão de toneladas de pro-

duto. Sua principal função é diminuir a sazonalidade dos alimentos, disponibilizando tudo o ano inteiro, reunindo variedades de todas as áreas e todos os climas do País.

À meia-noite, a movimentação fica por conta do carregamento do pescado. Às três da madrugada vêm as flores, que são sucedidas pela chegada de frutas, legumes e verduras em verdadeiros comboios. A comercialização, durante o dia, também é organizada entre o varejo e o atacado, de acordo com os dias da semana e horários específicos, para evitar o travamento da circulação dentro do ETSP. Os estacionamentos ficam lotados e as vias, impraticáveis, sem falar nos sanitários, que quase não são vistos.

A visão do entreposto-sede é monstrosamente



# A CIDADE MOVIMENTO

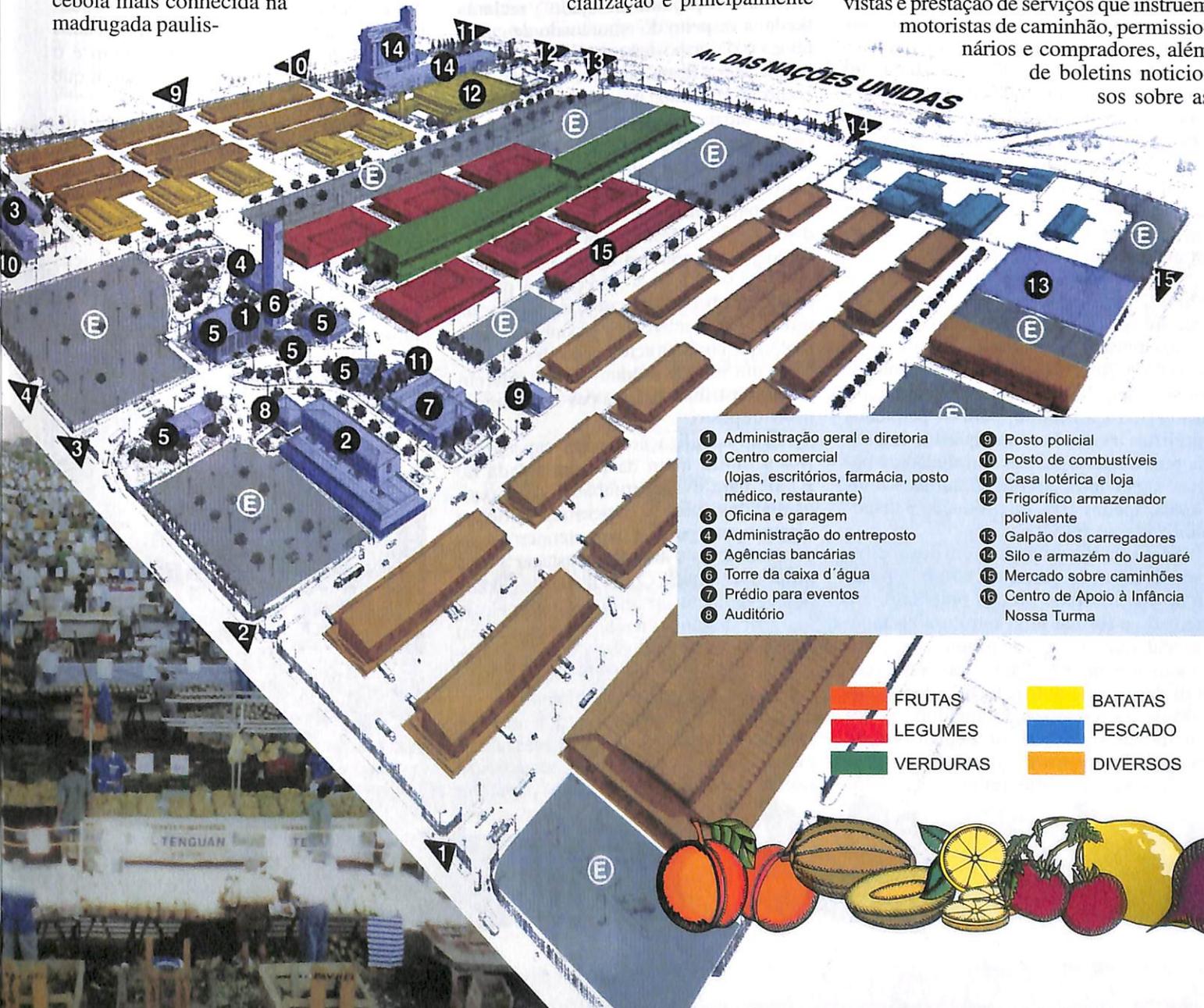
osa. Em uma vastidão horizontal estão instalados, além dos barracões destinados aos permissionários, cinco agências bancárias, uma galeria com lojas de roupas, posto de venda de aparelhos celulares e seguros, drogaria e o famoso restaurante Ceasa, responsável pela sopa de cebola mais conhecida na madrugada paulis-

tana. Seria necessária uma tomada aérea que englobasse em uma fotografia a imensidão do lugar. Há também quatro sindicatos fixados aleatoriamente entre os barracões: dos funcionários, dos carregadores, dos permissionários e dos feirantes.

O movimento em horário de comercialização é principalmente

de carregadores e caminhões. Em pleno expediente, pequenos quiosques junto aos boxes servem desde cerveja gelada até o "dedinho" de pinga necessário, dizem os carregadores, para enfrentar o peso dos carrinhos cheios de mercadorias ou as próprias caixas apoiadas no lombo. O almoço é muito bem servido nesses lugares: o prato do dia ou comercial é a melhor e mais farta pedida por um preço bem inferior a R\$ 5,00.

É a existência desse público tão peculiar dentro das principais atividades realizadas no Entrepasto, somada à operação de técnicos, agrônomos e funcionários administrativos, que despertou a atenção de uma pequena empresa de comunicação instalada há seis meses como permissionária no ETSP, com o aval da diretoria da instituição. Utilizando-se de uma rede de alto-falantes já existente junto aos boxes e barracões, a Audio Entrepasto desenvolve uma programação mista que vai além dos "achados e perdidos". Música, entrevistas e prestação de serviços que instruem motoristas de caminhão, permissionários e compradores, além de boletins noticiosos sobre as



- |  |   |
|--|---|
| 1 Administração geral e diretoria  | 9 Posto policial                          |
| 2 Centro comercial (lojas, escritórios, farmácia, posto médico, restaurante) | 10 Posto de combustíveis                  |
| 3 Oficina e garagem  | 11 Casa lotérica e loja                   |
| 4 Administração do entreposto  | 12 Frigorífico armazenador polivalente    |
| 5 Agências bancárias   | 13 Galpão dos carregadores                |
| 6 Torre da caixa d'água  | 14 Silo e armazém do Jaguaré              |
| 7 Prédio para eventos  | 15 Mercado sobre caminhões                |
| 8 Auditório  | 16 Centro de Apoio à Infância Nossa Turma |

- |  |  |
|--|--|
|  FRUTAS   |  BATATAS  |
|  LEGUMES  |  PESCADO  |
|  VERDURAS |  DIVERSOS |



estradas, comandos rodoviários e cotações de preços. Há também um jornal mensal, o Jornal Entrepasto, enviado a restaurantes, hotéis, hospitais, cozinhas industriais, bufês e supermercados, enfim, clientes em potencial para os permissionários. José Felipe Gorineli, diretor comercial de ambos (periódico e rádio), explica que o público único e a inexistência de concorrência na atenção das pessoas fazem do seu produto de comunicação um sucesso. “Nosso sucesso é a prova de que estamos falando de um mundo à parte, uma cidade, praticamente”, ressalta Gorineli.

**Máquina** — A existência da Ceagesp cria a possibilidade de produtores de frutas, legumes e verduras venderem suas mercadorias diretamente ao varejo (grandes supermercados e sacolões), com a ajuda dos atravessadores ou muitas vezes eliminando intermediários. Com isso, muitos deles criaram suas próprias distribuidoras e fazem da estrutura da companhia seu principal gerente de fluxo de mercadorias, não só em São Paulo, mas nas Ceasas distribuídas por todo o interior paulista. As feiras e varejões realizadas no próprio entreposto ainda permitem a venda direta ao consumidor final, com lucro certo e baixos preços, além da certeza de livrar-se de um estoque perecível. A rede distribuidora tem, então, um papel importante na verticalização de muitas empresas e cooperativas agrícolas que se instalaram sobretudo no ETSP.

O Grupo Nascente, no comércio de batatas, um dos principais produtos da rede Ceagesp, é permissionário no entreposto central e faz a distribuição de cerca de 60% a 70% dos seus produtos na estrutura das Ceasas. O restante é comercializado na roça mesmo, para os pequenos varejistas locais. Por uma questão logística, pois a maior parte da produção de batatas se encontra em São Gotardo, Minas Gerais, apenas 10% da produção é disponibilizada no ETSP.

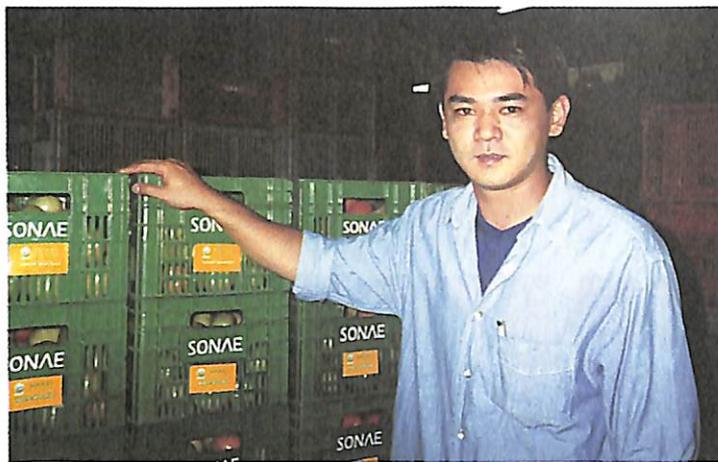
Segundo Edson Asano, um dos sócios, esta distribuição permite à empresa participar dos mesmos preços praticados no mercado e formar uma estrutura bastante verticalizada. Como distribuidores, principalmente em São Paulo, também compram batatas de outros fornecedores. Saíndo da comercialização amadora, puderam montar seus próprios mecanismos de redução dos custos de produção. O Grupo Nascente tem seus próprios laborató-

*Para Ikeda, gerente da Nikkei, a padronização é um entrave com o crescente número de encomendas por e-mail*

rios de produção de batata semente. Os gastos com esse insumo, que é geralmente importado, chegam a quase 40% do custo total da lavoura. Consegue também agregar valor ao produto, fazendo o seu beneficiamento e embalando-o de forma diferenciada.

Sandro Ikeda, gerente da Nikkei, uma empresa familiar, critica a logística do entreposto central, mas ainda comercializa 100% de sua produção na estrutura da Ceagesp, a maior parte na sede paulista. “O comprador tem de enfrentar tráfego intenso e andar muito dentro do ETSP para encontrar o produto desejado”, reclama Ikeda, a respeito do amontoado de caminhões e da disposição dos boxes e pavilhões. Mas afirma também que não tem como fugir a isso. A organização permitiu-lhe atuar como distribuidor, possibilitando que a empresa financiasse outras lavouras, tivesse outros fornecedores e também oferecesse outros produtos além do tomate, carro-chefe da produção e a distribuição. “Mesmo com a logística defasada, estar aqui no entreposto central ajuda na definição dos preços dos produtos que distribuo no varejo da região via e-mail, fax e telefone”, reconhece o gerente, que também acredita no oferecimento de um mix de produtos como diferencial da distribuição feita por sua empresa no entreposto.

Com a utilização de sua capacidade física muito além da recomendada no ETSP, para evitar trombadas de caixas, caminhões e peruas, os permissionários se viram como podem para atender a seus consumidores e até para abastecer a seus próprios estoques. Como Ikeda, da Nikkei, outros também fazem uso do e-mail, do fax e do telefone, tentando otimizar seu serviço e evitar o deslocamento de seus clientes em um ambiente confuso. Mas aí enfrentam um grande problema. Do outro lado da linha, compradores tentam visualizar a mercadoria descrita, mas não há padrão de apresentação do produto, o que resulta numa linguagem muito particular

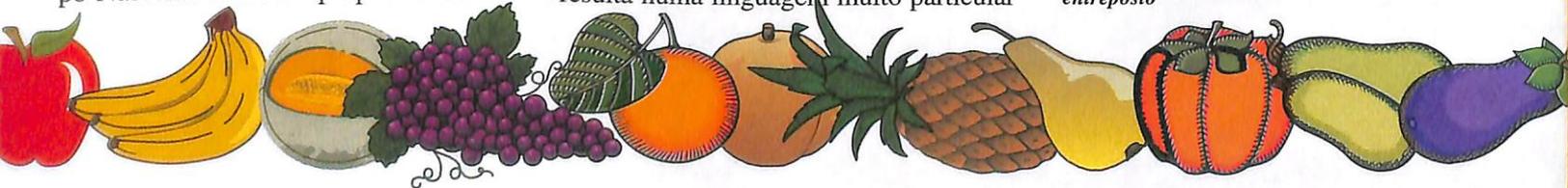


de cada fornecedor para descrever o material. E mais: na impossibilidade de identificar o fornecedor, sobretudo a lavoura em que o produto foi cultivado, o comprador não tem a quem responsabilizar no caso de contaminação pelo alimento adquirido. A nota fiscal, geralmente o único documento capaz de mostrar os envolvidos no caminho percorrido pela mercadoria, não estabelece os cuidados praticados no trato do produto. A embalagem e o carregamento também não garantem que ele chegue intacto ao consumidor.

**Qualificação** — Com base na dificuldade, a Ceagesp, junto às Câmaras Setoriais de Produtos Agropecuários, da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo, passou a desenvolver um programa de classificação de produtos e padronização de embalagens e rotulagem, de adesão voluntária, que tem sido copiada por diversos Estados. Os produtos dividem-se por classes, calibres, coloração e defeitos. As embalagens visam à perda mínima, à rotulagem e ao rastreamento do produto — no caso do tomate, por exemplo, as perdas chegam a 40%



Usuários contam com cinco bancos dentro do entreposto



no caminho percorrido pela mercadoria. É um trabalho longo que já vem acontecendo há pelo menos três anos, envolvendo desde produtores até varejistas num esforço de conscientização. Os pontos-chave são a visualização perfeita do produto a distância nas negociações também entre partes distantes fisicamente, a aposentadoria dos "pés-de-cabra", utilizados na conferência da mercadoria, e a garantia sobre o material a ser recebido. "Grande e pequeno – as palavras têm um significado para cada pessoa", observa Anita Gutierrez, uma das técnicas responsáveis pelo projeto. O desenvolvimento da linguagem-padrão tem influência direta na reorganização da logística dos entrepostos e armazéns, independente da sua localização ou disposição. Para resolver os entraves relativos à estrutura física, também esgotada em recursos elétricos e hídricos, estuda-se a descentralização do ETSP e a adoção de várias Ceasas na Grande São Paulo, às voltas do novo rodanel, próximo às marginais.

A Ceagesp também está atenta para as deficiências geradas pela existência de um universo específico no entreposto paulistano. Há, no ETSP, os mesmos problemas dos grandes centros urbanos, como mendigos, crianças desocupadas e



Anita faz palestras para a conscientização de novos conceitos

famintas. Dessa forma, a companhia viu-se obrigada a envolver-se em programas para melhorar a qualidade de vida na sede paulista.

**Governo** — Há mais de dois anos, a atenção tem sido voltada para a organização e o comando da Ceagesp. Assim que passou a ser do governo federal, como parte de pagamento pela dívida que o Estado de São Paulo adquiriu na esfera orçamentária, o zumzum da privatização mobilizou toda a instituição, que, com seu

gigantismo, acabou desenvolvendo diversos problemas. Entre eles, o crescimento desordenado da população dos entrepostos, sobretudo no quadro de funcionários e permissionários, enquanto o espaço permaneceu o mesmo e, de tal forma, os moldes administrativos, que geravam um déficit de R\$ 24 milhões ao ano. Por outro lado, armazéns ociosos ilustravam o quadro do mau gerenciamento de suas operações. A situação acabou implicando duas tentativas frustradas de transferir a companhia para o plano privado.

A modernização da Ceagesp tornou-se prioridade. Não só para que a casa seja entregue em ordem para os próximos acionistas. Mas, caso não seja concluída uma reforma, enquanto ela ainda for uma instituição pública, mostrar ao novo comando, em conjunto com os principais segmentos envolvidos na questão, um modelo de gerenciamento capaz de fazer a empresa funcionar como um relógio. A ordem é conquistar interessados e privatizá-la, sem que isso acarrete transtornos no abastecimento da população de São Paulo. Para tanto, o quadro de funcionários foi enxugado em 50%, os contratos de locação e prestação de serviço regularizados e revistos, os 12 armazéns ociosos vendidos e finalizadas as pendências com en-



## Quanto vale nunca mais ficar fora da área de cobertura? Muito mais que R\$ 67,00 por mês.

**Quanto dinheiro você já perdeu por estar fora da área de cobertura? Não perca mais negócios nem tranquilidade!**

Planos	Fácil	Plus	Master	Jumbo
Habilitação	grátis	grátis	grátis	grátis
Mensalidade (R\$)	67,00	104,25	179,00	249,00
Minutos incluídos	20	40	80	120
Correio de voz	sim	sim	sim	sim

- Globalstar é o único telefone via satélite para falar de qualquer parte do Brasil, incluindo as 200 milhas marítimas.
- Segurança e tranquilidade para quem viaja, trabalha ou vive fora da área de cobertura.
- Permite a inclusão de uma linha de celular no aparelho para você utilizar nas áreas urbanas.

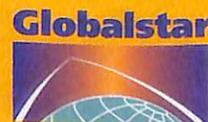
de celular no aparelho para você utilizar nas áreas urbanas.

- Pagamento do aparelho facilitado em até 3 vezes sem juros.
- Planos de acordo com as suas necessidades de uso.

Escolha o plano de sua preferência e aproveite os descontos especiais na compra do aparelho até 31/01/2001.



[www.globalstar.com.br](http://www.globalstar.com.br)



Você sempre perto.

Vai mais longe que o celular? Vá de Globalstar: **0800 701 10 30**

ICMS do serviço e preço do aparelho não incluídos.



*Pallura, diretor-presidente da Ceagesp: destaque para programas de capacitação do produtor, classificação e controle de qualidade de produtos*

cargos sociais, IPTU e pendências trabalhistas. A empresa de consultoria designada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) divulgará uma avaliação paralela que definirá um modelo privatizável da empresa. Esse modelo determinará, por exemplo, se a Ceagesp poderá ser vendida em módulos ou em sua totalidade.

**Novos permissionários** — Só há lugar para um novo permissionário na transferência do espaço. Para fazer transferência de boxes ou módulos, os interessados — cedentes (atual permissionário) e futuro permissionário da área — devem procurar a Seção de Atendimento a Permissionários (SEAPE) da Ceagesp, para retirar o Impresso de Transferência de Área. Com o impresso preenchido e todos os documentos necessários, os interessados devem voltar à SEAPE para protocolar o pedido. Depois da formalização, o pedido

será avaliado. Se não houver nenhum problema e todos os documentos estiverem em ordem, o pedido é deferido em dois dias. Os interessados são convocados para assinar a documentação e efetuar o pagamento da taxa de transferência, que é de seis vezes o valor da remuneração mensal do espaço negociado, no caso dos boxes e módulos dos entrepostos, e de três vezes, no caso dos varejões, sacolões e comboios. A taxa de manutenção paga é de R\$ 860,00.

**Máquina x governo** — Os permissionários, reunidos em uma associação chamada Pró-Ceasa, reivindicam seus direitos como locadores com base nos seus contratos, como no mercado imobiliário comum. Num raciocínio simplista, eles pretendem tomar parte no processo de privatização, sendo consultados, como os inquilinos quando questionados prioritariamente sobre a intenção de aquisição do imóvel, caso haja intenção de venda pelo locatário. Organizados, eles acreditam que poderão retardar o processo de privatização ou então adquirir parte do entreposto terminal, dando essa interpretação ao contexto, modificando o quadro de que a companhia é quem sempre estipula as cartas. Há rumores de que um lobby imobiliário quereria tomar parte na privatização para depois transferir os prédios do entreposto central. O temor é que esse processo ocorra erroneamente, em benefício de terceiros, prejudicando as atividades necessárias ao abastecimento regional.

**Negócio fechado** — Através de convênio firmado com o Banco do Brasil, o cliente da rede de armazenagem da Ceagesp pode vender seus produtos em 28 bolsas de mercadorias do País. Antes do con-

vênio, o produtor tinha apenas o mercado local para escoar a sua produção. Agora, ao utilizar o armazém da companhia, pode vendê-lo em leilão eletrônico, com preço e período determinado, o que acaba com casos de agricultores que nunca recebem o dinheiro da mercadoria vendida ou são multados por causa de notas fiscais emitidas por empresas fantasmas. Se fechar negócio, o produtor pagará um percentual sobre a venda, que varia de acordo com o produto comercializado — de 0,5% (soja) até 2% (arroz beneficiado). Caso o agricultor não consiga vender seu produto, não terá de desembolsar nada.

**História** — Há 31 anos, São Paulo assistia ao nascimento da primeira central de abastecimento do País: a Ceagesp. A criação da Ceagesp aconteceu quando o Entreposto São Paulo funcionava havia três anos. Ele substituiu o Mercado Central — pólo de comercialização de hortaliças desde 1933 —, que causava congestionamentos e muito lixo nas ruas do centro. “Nesses 31 anos, a Ceagesp evoluiu de mera locadora de espaços para uma instituição que responde por aspectos relevantes do abastecimento por meio de programas de capacitação do produtor, classificação e controle de qualidade de produtos”, afirma o atual diretor-presidente da companhia, Fuad Nassif Pallura.

Presente em todo o Estado, hoje a companhia mantém suas 49 unidades (entrepostos e armazéns) no Interior, que descentralizam o abastecimento, além do entreposto terminal da capital. Com toda a bagagem que adquiriu, além de suas possibilidades de carregá-la, a companhia tenta resolver os problemas decorrentes de seu gigantismo, passando ou não para o plano privado. 



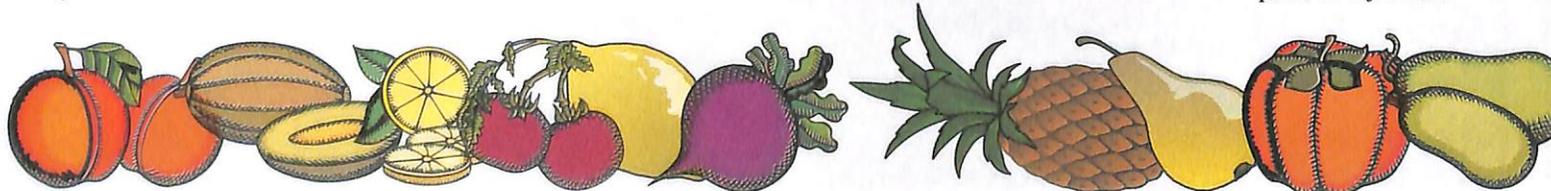
*Estrutura inadequada gera tumulto no tráfego de carregadores*



*Local abriga uma minigaleria comercial e o famoso restaurante Ceases*



*A Torre do Relógio é o ponto de referência*



# GUERRA AO BICHO FURÃO



*Fundecitrus e pesquisadores concentram esforços no método de monitoramento da mariposa por meio de feromônio*

*José Renato de Almeida Prado*



Fotos: Divulgação/Esalq

O bicho furão, nome popular da mariposa *Ecdyolopha aurantiana*, causa prejuízos da ordem de US\$ 50 milhões ao ano para a citricultura paulista. Ele destrói o fruto, provocando sua queda e seu apodrecimento. Em consequência disso, o produto não pode ser aproveitado para a indústria e tampouco para o consumo *in natura*.

Uma nova tecnologia surge para diminuir os danos causados pelo inseto. Pesquisadores da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq) e da Universidade Federal de Viçosa (UFV), financiados pelo Fundo de Defesa da Citricultura (Fundecitrus), descobriram uma maneira de monitorar a praga, método que pode reduzir em até 50% o volume de pesticidas aplicados nas lavouras.

**Histórico** — O bicho furão foi descrito pela primeira vez no Brasil, em 1915, mas ganhou status de praga somente nos anos 90, quando ocorreram diversos surtos e grandes prejuízos aos pomares. O aumento populacional do inseto é atribuído pelos pesquisadores ao desequilíbrio do ecossistema, devido ao uso indiscriminado de produtos químicos. Esse desequilíbrio, segundo

os cientistas, provavelmente acabou com os inimigos naturais da praga. A população do bicho furão tem crescido principalmente nas regiões mais quentes do Estado de São Paulo, como Barretos e São José do Rio Preto.

Provocando perda total do fruto atacado, que cai e apodrece, a praga ganhou esse nome porque na sua fase de lagarta fura o citro e ali se desenvolve, só saindo para se transformar em pupa, de onde emerge adulta, uma pequena mariposa de asas escuras salpicadas de manchas claras. O inseto ataca os pomares mais intensamente entre os meses de novembro e março, quando o clima atinge temperaturas médias de 30°C e umidade relativa do ar por volta de 70%, consideradas ideais para seu desenvolvimento. Os prejuízos na produção são calculados em até 1,5 caixa por pé, dependendo da intensidade do ataque das lagartas.

**Hábitos noturnos** — Muitos citricultores confundem as lesões provocadas pelo bicho furão com as do ataque da mosca-das-frutas. Os frutos atacados pela praga tornam-se mais amarelos que os demais e, na sua maioria, caem. Essa

queda deve-se mais propriamente às infecções causadas pela penetração de fungos e bactérias por meio do orifício efetuado pelas lagartas do que por efeito direto de seu ataque. O orifício de penetração da lagarta fica evidente.

A principal diferença é que o furão, depois de penetrar no fruto, lança excrementos e restos de alimentação para fora. Esse excremento endurece e fica bem visível, grudado na abertura da casca. Outro diferencial, destacado em trabalhos do Fundecitrus, é que o local da fruta atacado pela mosca fica mole e apodrecido, enquanto o atacado pelo furão torna-se endurecido. Além disso, consegue se desenvolver em frutos verdes, ao contrário da mosca-da-fruta.

As mariposas do bicho furão têm hábitos crepusculares. Elas depositam os ovos em frutos verdes ou maduros, principalmente nos que estão de um a dois metros do chão e sempre ao entardecer, entre 18h e 20h. Por essa razão, os pesquisadores recomendam o controle nesse período. Os ovos são achatados, esbranquiçados, transparentes e visíveis nas frutas. O ataque aos frutos se dá em todas as fases da planta, e cada fêmea

chega a pôr de 150 a 200 ovos durante toda a vida.

As fêmeas comumente colocam somente um ovo por unidade. Pesquisas revelaram que 65% dos frutos atacados tinham apenas uma lagarta. Depois do ataque, não existe chance de recuperação do citro por causa do apodrecimento. Dos ovos saem lagartas medindo aproximadamente 5 milímetros, que furam a casca e penetram nos frutos, onde se desenvolvem, podendo chegar a 18 milímetros. Durante a permanência da praga, que varia de 14 a 30 dias, a lagarta se alimenta da polpa e elimina excrementos para fora da casca. Normalmente, o bicho furão completa seu ciclo de vida em 32 dias.

**Inspeções** — Não há uma ação preventiva conhecida. O que existe são algumas práticas culturais, como a catação dos frutos caídos, que devem ser enterrados em uma vala de boa profundidade, o que poderá diminuir a possibilidade de infestações mais intensas nos próximos anos. Por isso, a inspeção do pomar é muito importante, e as pessoas incumbidas desse serviço, os pragueiros, devem estar atentas ao aparecimento das primeiras larvas. O Fundecitrus orienta que, entre os meses de novembro e março, as inspeções sejam feitas semanalmente. Nos demais meses do ano, pelo menos uma vez por mês.

Os pragueiros devem observar se há frutos atacados, aproveitando a inspeção feita para outras pragas, como ácaros da ferrugem e leprose. A inspeção deve ser feita por amostragem em 1% do talhão. Geralmente, os frutos atacados têm o processo de maturação acelerado e ficam com coloração mais intensa que os demais. O momento ideal para a aplicação de defensivos de controle da praga é antes de a mariposa depositar os ovos ou logo após a postura, quando a lagarta ainda não perfurou o fruto.

O controle químico, biológico ou fisiológico deve ser feito quando cerca de 2% dos frutos do talhão estiverem atacados. Para a obtenção de resultados satisfatórios, as pulverizações devem ser feitas ao entardecer, a partir das 17h (horário preferido pela mariposa para a postura dos ovos). A aplicação do defensivo deve ser feita por cobertura, ou seja, na planta toda, nos talhões que apresentam frutos atacados.

Para o combate à praga são utilizados principalmente produtos piretróides, reguladores de crescimento e produtos biológicos. Os pesquisadores aconselham que se dê preferência a inseticidas biológicos, como o *Bacillus thuringiensis* (Dipel), que tem apresentado efi-



*Mariposas macho são atraídas por uma armadilha com feromônio sintético*

ciência superior a 95% no controle das lagartas em condições de campo, na dosagem de 50 g do produto comercial para 100 litros de água. Tudo deve ser feito com orientação agrônômica. Esse inseticida é um produto seletivo, sem efeito sobre predadores e parasitas das pragas. Preserva a vida silvestre e não apresenta risco para os seres humanos e demais mamíferos. Quanto mais cedo for o controle, melhor será o resultado.

**Monitoramento** — Saber qual o momento de aplicar os inseticidas para controlar o bicho furão é um dos grandes desafios do citricultor. Pesquisadores da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq) e da Universidade Federal de Viçosa, de Minas Gerais, financiados pelo Fundecitrus, criaram um método de monitoramento da mariposa por meio do feromônio (“perfume” emitido pelas fêmeas para atrair o macho para acasalamento).

O método consiste em uma armadilha adesiva contendo uma pastilha impregnada de feromônio sintético, substância que atrai as mariposas macho. Uma camada de cola captura os insetos que entram na armadilha e, com isso, o citricultor vai poder saber se o inseto está presente no pomar e, especialmente, determinar local e momento exatos de pulverização das árvores, antes de a praga causar danos às frutas. As “casinhas” devem ser colocadas na parte superior da planta. A pastilha funciona como um desodorizador de ambiente, que libera o feromônio aos poucos, sob chuva ou sol.

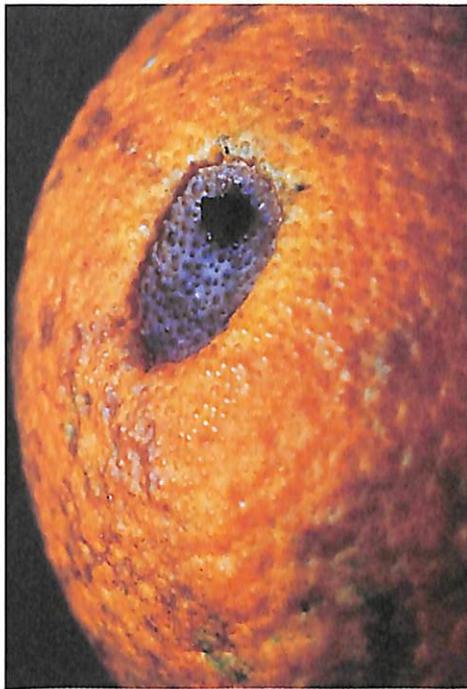
A tecnologia ainda está em fase de registro no Ministério da Agricultura, em Brasília. Atualmente, o citricultor é obrigado a fazer pulverizações de prevenção, aplicando inseticida em todo o pomar, nas épocas de ocorrência da praga. Trata-se de uma medida drásti-



*O furão no seu estágio “vespa”*



Professor Parra, da Esalq, é um dos pesquisadores envolvidos no projeto



Danos e excrementos causados pela praga na laranja

ca e dispendiosa, porque não há como detectar a presença do inseto. A consequência é que são gastas toneladas de defensivos, e, mesmo assim, o controle da praga não é eficiente. Com o desenvolvimento do feromônio, os pesquisadores consideram que haverá queda de pelo menos 50% no uso de defensivos, já que as pulverizações serão feitas apenas quando constatada a presença da mariposa no pomar.

“O feromônio sexual desenvolvido permitirá definir quando a praga começa a aparecer”, comenta o pesquisador José Roberto Postal Parra, do Departamento de Entomologia, Fitopatologia e Zoologia Agrícola da Esalq. Segundo ele, a substância foi sintetizada recentemente em um trabalho conjunto entre Esalq, UFV e um laboratório de Tsukuba no Japão. “Foi sintetizada ainda pela Fuji Flavor também no Japão”, complementa o pesquisador. O produto, conforme Parra, será comercializado pela Copercitrus e deverá estar disponível aos agricultores tão logo seja liberado em Brasília.

Ao todo, quatro pesquisadores de três instituições trabalharam no projeto. José Roberto Parra, da Esalq, ficou responsável pela produção de mariposas em laboratório; José Maurício Simões Bento, doutorando do mesmo departamento, extraiu o feromônio das mariposas; Walter Soares Leal, pesquisador de Tsukuba, Japão, transformou o feromônio em substância sintética; e Evaldo Vilela, da Universidade Fede-

ral de Viçosa, maior especialista brasileiro no assunto, coordenou o projeto. A pesquisa, detalha José Roberto Parra, é um exemplo de parceria entre o setor produtivo e instituições de pesquisa, que gera bons resultados para importantes setores econômicos do País.

**Trabalho recorde** — A pesquisa do feromônio, conforme o Fundecitrus, levou um ano para ser realizada, entre extrair a substância das fêmeas e sintetizá-la em laboratório. Um tempo considerado recorde pelos pesquisadores. Nessa fase, o investimento feito pelo Fundecitrus foi de R\$ 50 mil. Antes de chegar ao feromônio, contudo, foram necessários mais outros dois anos de estudos e mais R\$ 150 mil para descobrir as principais características do bicho furão, como seu ciclo de vida.

Sabe-se, por enquanto, que uma armadilha é suficiente para monitorar de 5 a 10 hectares. Dependendo da variedade da fruta cultivada, cada hectare comporta de 280 a 480 árvores. Cada

armadilha dura, em média, 21 dias, e quando estiver para ser comercializada no mercado custará entre US\$ 3,00 e US\$ 5,00 a unidade. O feromônio está sendo produzido em Tsukuba, capital científica do Japão, mesma cidade onde foi feita a transformação do material natural em sintético para produção em larga escala.

**Práticas ajudam no combate** — No combate ao bicho furão, o citricultor deve aliar ao controle químico, biológico ou fisiológico algumas práticas culturais que poderão auxiliar a interromper o ciclo de vida do inseto. Entre as recomendações contidas em manual do Fundecitrus, estão a catação dos frutos caídos e o enterramento ou a trituração deles. “Coletar os frutos no chão, caídos devido ao ataque, e os atacados no pé reduz a infestação”, comenta Roberto Parra, orientando que, após a coleta, esses frutos devem ser destruídos.

Para diminuir a população e os prejuízos causados pela praga, o citricultor deve triturar ou enterrar os frutos atacados. A primeira opção é mais cara, porque é preciso ter uma máquina específica para essa finalidade. Enterrar os frutos atacados no meio das ruas do pomar é a alternativa mais barata de eliminação. Mas é importante deixar uma camada de pelo menos 30 centímetros de terra sobre eles (alguns falam em até 60 centímetros). Caso contrário, as lagartas sobrevivem e podem chegar à superfície, recomeçando o ciclo.

Outra medida que pode reduzir a população da praga é realizar a colheita o mais rápido possível. A mariposa costuma migrar de talhões com frutos maduros e velhos para outros com frutos em fase inicial de maturação. Isso pode acontecer em pomares que têm mais de uma variedade de citros.

Quando se fala em controle de pragas, o importante é que o citricultor esteja sempre atento a seu pomar e às novidades trazidas pela pesquisa. Com a adoção de práticas simples e a nova tecnologia com as pastilhas de feromônio, será possível daqui por diante um controle mais racional da praga. 📌

## Técnica começou a ser usada em 1994

O controle de pragas por meio do feromônio começou a ser utilizado no Brasil, em 1994. A técnica, empregada em culturas como maçã, milho, cana-de-açúcar, tomate, fumo e coco, foi introduzida pelo pesquisador Evaldo Vilela, da Universidade Federal de Viçosa, de Minas Gerais. “É um método que não tem ação sobre outras pragas nem prejudica inimi-

gos naturais”, atesta o cientista.

Na cana-de-açúcar, o excesso de feromônio confunde o macho do *Migdolus*, besouro que ataca a raiz da cana. O inseto não consegue acasalar-se e quebra o ciclo de reprodução da praga. O objetivo é abandonar o uso de agrotóxicos e fazer um controle natural. Esse método pode ser utilizado no combate ao bicho furão.

# PACA MAIS UMA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

*Tanto a carne  
como as matrizes alcançam boas  
cotações no mercado*

Fábio de Moraes Hosken  
fmhosken.bh@zaz.com.br

**A**qui está mais uma oportunidade de negócio à disposição dos empresários rurais que apresentam o perfil para esse ramo de atividade pecuária, principalmente para aqueles que possuem propriedade com área disponível (mínimo de 150 m<sup>2</sup>) e água de qualidade, dentre outros fatores que serão abordados neste livro. A possibilidade do aproveitamento de instalações de suinocultura e avicultura desativadas é outra vantagem competitiva e a baixíssimos custos. O preço atual elevado de sua carne e de matrizes gera boas expectativas com relação à lucratividade esperada. É uma criação que exige pouca área e mão-de-obra, por-

tanto adequada às pequenas propriedades rurais e até áreas urbanas, desde que o terreno possua área disponível suficiente e esteja localizado em local tranqüilo, o que amplia o raio de alcance social da atividade. Não há restrições legais para a instalação em propriedades urbanas, caracterizadas por pagarem Imposto Territorial Urbano (IPTU), diferentemente das rurais, que pagam o Imposto Territorial Rural (IPTR). Atualmente, com o crescimento das cidades, muitas áreas rurais, ocupadas por sítios, chácaras e até fazendas, têm sido transformadas em urbanas. Entretanto, os locais são adequados, e o ambiente ainda se aproxima



Fotos: Divulgação

muito do meio rural.

Nos criatórios de pacas com finalidade econômica, utilizaremos uma tecnologia de criação que exige um maior grau de adaptação dos espécimes ao cativeiro, através de técnicas semelhantes às utilizadas com os animais domésticos.

Vários sistemas vêm sendo propostos e, dependendo das condições do local disponível, cada qual é preferível e apresenta suas vantagens ou não. Utilizar as espécies da fauna silvestre brasileira exige critérios que permitam compatibilizar a preservação com os exce-



Uma fêmea produz em média dois filhotes por ano, com um bom manejo



A criação em cativeiro é a garantia de sobrevivência desta espécie



Como a criação está no início, a escala de abate industrial ainda não foi alcançada

dentes para a utilização pelo homem.

A paca é considerada uma excelente candidata à exploração zootécnica e à adaptação ao cativeiro, sendo nativa dos bosques tropicais, desde o sul do México até o Brasil. Devido à alta qualidade de sua carne, os habitantes dessa faixa do continente americano vêm tentando criá-la em cativeiro durante anos. Essas experiências demonstraram que, modificando o comportamento original durante as fases iniciais da sua vida, a paca se converte em um animal sociável, perdendo sua agressividade. Vivendo em grupos, em vez de pares, pode-se aumentar as taxas de reprodu-

ção, tornando a criação uma atividade rentável.

A paca vive, em média, 12 anos em cativeiro – quando bem manejada e alimentada adequadamente. Existem relatos de animais que viveram mais de 20 anos em zoológicos e criadouros.

O modelo de criação adotado no Brasil – e que vem apresentando melhores resultados – leva em conta dados a respeito de sua biologia e um profundo conhecimento no cuidado e no manejo dos animais. O manejo de pacas efetuado no Brasil tem variações. Alguns criadores separam um casal por recinto, isso em função do comportamento social do ani-

mal. Outros apostam em grupos sociais de um macho e cinco fêmeas. Eles começam com um par pioneiro e vão agregando as fêmeas até formar um módulo de reprodução.

Normalmente, ao se separar os animais – aos três ou quatro meses de idade –, já se deve formar novas colônias e dar início a um grupo social. É essa a tecnologia recomendada, por apresentar a melhor relação custo/benefício, abrigar mais matrizes por área, ter produtividade superior e, conseqüentemente, maior viabilidade econômica. Desenvolvida no Panamá, a tecnologia é denominada sistema intensivo e encontrará maior aplicabilidade no Brasil, inclusive sendo modular, aproveitando, com muita eficiência, baixos custos, pocilgas e aviários. 🐾

## VANTAGENS DA CRIAÇÃO

● **Baixo custo de implantação:** instalações simples; animais disponíveis para serem capturados na natureza, inclusive correndo riscos de serem dizimados por caçadores, queimadas e desmatamentos; aproveitamento de instalações existentes na propriedade, como pocilgas e aviários.

● **Baixo custo operacional:** necessidade de pouca mão-de-obra. Manejo facilitado.

● **Alimentação:** a alimentação em sua maioria feita de frutas, grãos e tubérculos e pode ser complementada com ração concentrada para coelhos ou cobaias. Em mui-

tas propriedades, é comum observarmos o desperdício de várias frutas nos pomares. Com a criação de pacas, não há esse desperdício e sim aproveitamento.

● **Elevado rendimento de carcaça:** rendimento de 70%. Isso significa o quanto pesa a carcaça (animal sem cabeça, vísceras e patas retiradas durante o abate). O couro permanece na carcaça, determinando esse alto rendimento. O abate é simples e facilitado por ser um animal de pequeno porte, podendo, inclusive, ser realizado na propriedade.

● **Sanidade:** rusticidade e alta resistência a doenças.

● **Mercado em expansão:** a carne de paca tem demanda crescente por suas qualidades excepcionais. O interesse por essa criação tem sido grande, e muitos produtores



rurais estão ingressando na atividade, o que determina uma grande procura por matrizes e reprodutores para formarem novos plantéis.

# GRAMÍNEA AFRICA CONQUISTA PASTOS

**G**ramínea perene que ajudou a desenvolver a pecuária de corte no Brasil Central, nos anos 50 e 60, a brachiária está se espalhando agora para todas as regiões do País, inclusive em Estados de clima subtropical e temperado. Com a vantagem de se adaptar bem também em solos menos férteis e arenosos, possui extraordinária resistência à seca, mantendo-se verde durante todo o período seco. Resiste ainda muito bem ao frio, ao fogo e ao pisoteio e tolera a umidade excessiva. Originária da África, a forrageira teria chegado ao Brasil no início do século XX. No entanto, segundo o professor Paulo Carvalho, do Departamento de Plantas Forrageiras e Agrometeorologia, da Faculdade de Agronomia da UFRGS, as primeiras sementes de brachiária chegaram ao Brasil nas camas dos navios negreiros, pois



Publique Banco de Imagens



**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

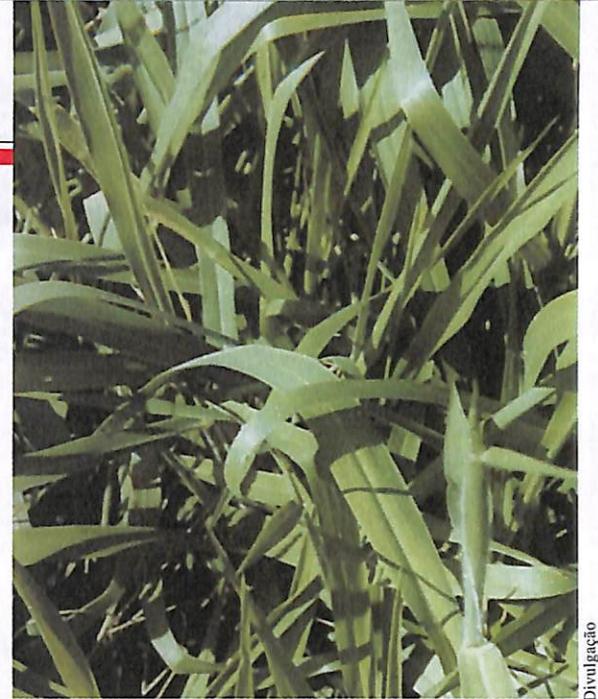
### PATROCÍNIOS

(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>

# NA S DO BRASIL



*Brachiária brizantha*

Divulgação

era abundante no leste africano. Carvalho observa, no entanto, que foi através de um trabalho desenvolvido pela Embrapa Gado de Corte de Campo Grande/MS que as brachiárias foram difundidas comercialmente no Brasil. “Essa coleta, feita diretamente na África, mudou a história das pastagens no País”, assegura Carvalho.

O diretor técnico da Central Riograndense de Sementes (CRA) de Eldorado do Sul/RS, Vítor Kuhn, diz que as vendas de sementes de brachiárias aumentam de 20% a 40% por ano. Ele observa que a pastagem, de bom valor nutritivo, tem a vantagem de engordar até quatro animais por hectare, com custo menor de manejo. “Além disso, as brachiárias são menos exigentes em relação à fertilidade do solo”, salienta o técnico. A época de semeadura é de setembro a no-

vembro, com densidade de 13 a 15 quilos de sementes por hectare em média. São utilizadas para pastejo direto.

**Brachiária decumbens** — Trata-se de uma gramínea tropical perene de hábito de crescimento decumbente rizomatoso, com estolões que enraizam nos nós, conferindo grande capacidade em cobrir o solo e muita agressividade. Tem origem em Uganda, na África Tropical. Pode ser utilizada em áreas de fertilidade inferior à da brizantha. É indicada para terrenos acidentados. Adaptada às condições do Centro-Oeste e dos trópicos brasileiros. É considerada, entre as braquiárias, a mais resistente.

**Brachiária brizantha** — De hábito de crescimento cespitoso, extremamente agressiva, de porte alto, que varia de 1,5 a 2,5 metros de altura. Muito difundida no Centro-Oeste, sendo a base da

pecuária de corte dos Estados do Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e Goiás. Tomou o lugar do colômbio, já que é menos exigente em fertilidade. É recomendada para manter altos níveis de produção de forragem. Vegeta tanto em solos secos como em úmidos. É bastante palatável e muito bem aceita pelos animais.

**Brachiária humidícula** — Gramínea perene de hábito de crescimento cespitoso, pode alcançar até um metro de altura, dependendo das condições de fertilidade do solo, com origem na África Equatorial. Das braquiárias, é a que mais se adapta ao excesso de umidade e a solos mal drenados, suportando períodos de encharcamento mais prolongados. Em áreas frias, prefere áreas baixas e mal drenadas. Muito bem aceita por eqüinos. 

## 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.**

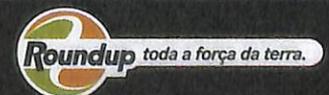
**RENOVAÇÃO DE PASTAGENS SE FAZ  
COM PLANTIO DIRETO. E PLANTIO  
DIRETO É COM ROUNDUP.**

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.

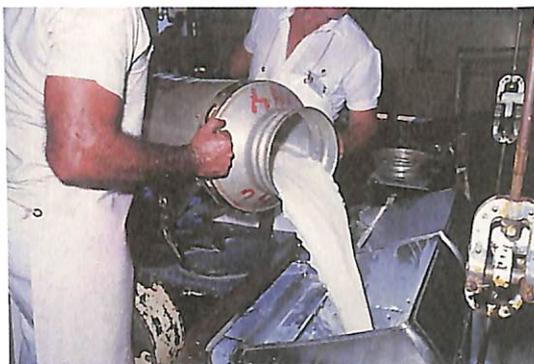


# Nova polêmica nos lácteos

www.revistachacra.com.ar



**P**arece até que as atribuições do Mercosul em matéria de intercâmbio comercial não têm limites. A possibilidade de que o Brasil aplique tarifas compensatórias para produtos lácteos importados da Argentina gerou profundo mal-estar no setor. Luis Jullier, presidente da Milkaut S.A., uma das empresas questionadas, afirmou que “o governo tem de tomar isto como uma questão nacional e não como um erro que algumas empresas argentinas tenham cometido. Com essas tarifas, ninguém vai poder exportar para o Brasil, o que seria catastrófico”. Alfredo Williner, da mesma empresa, explicou que “os percentuais compensatórios que o Brasil pensa aplicar não são uniformes. Além disso, é necessário que se comprove que efetivamente existiu dumping e, em segundo lugar, que essa prática tenha ocasionado danos à indústria brasileira. Nós não temos gerado dano com nossa operação, a



Fotos: A Granja

investigação levada adiante pelo Decom ocorreu em outra época, quando os preços internacionais estavam muito baixos”. Williner reconheceu que alguns indícios estariam indicando erros das empresas, “porém não os percentuais que estão sendo anunciados”. De qualquer forma, o Mercosul está muito longe de manter uma coesão.

## Desafio

A crise gerada pela doença da vaca louca no Velho Continente esconde oportunidades e ameaças para as nações do Mercosul. Se a baixa abrupta no consumo aparece como um elemento extremamente negativo para a Argentina, o Brasil e o Uruguai, gera, por outro lado, dois fenômenos claramente atrativos. Por um lado, existe a possibilidade de aumentar as exportações de farinha de soja, trazer a proibição vigente na Europa para a farinha de ossos. Por outro lado, esse problema da carne começa a se dissipar: “Creio que passamos pelo pico da crise. Não tenho dúvidas de que o consumidor europeu tem claro que nem todas as carnes são iguais. Além disso, creio que não há mais dúvidas de que os problemas se originaram exclusivamente da carne produzida em seu próprio continente”, afirmou Miguel Gorelik, diretor do frigorífico Quickfood.

## Previsível

Mike Moore, titular da Organização Mundial de Comércio, passou por Buenos Aires e deixou bem claro que sua gestão está mais focalizada na liberação do comércio de produtos industrializados do que na redução dos subsídios para a produção primária. Perante os questionamentos, Moore respondeu que “se há queixas vinculadas a injustiças do sistema, isso se deve resolver na negociação”. Para completar, há indícios de que a demorada Rodada do Milênio não será realizada em 2001.

## Com marca

Durante o mês de novembro, foi realizada a primeira venda de carne de novilhos para a Europa através de cortes especiais. Uma leva desse tipo de carne, proveniente da Estância Las Curiosas, de Avia Tarai, no Chaco, foi embalada no frigorífico Hughes, na província de Santa Fé, tendo como destino final a cadeia de supermercados mais importante da Holanda: Albert Heijn. De resto, essa importante empresa já tem contratos com outros criatórios argentinos e se caracteriza por adquirir cortes provenientes de fazendas que engordam animais a pasto, sem uso de aditivos. Esses amantes da carne natural exigem carne de excelente aparência para todos os contratos. Essas compras demonstram que existem nichos de alto valor na Europa, que perfeitamente podem ser explorados pelos produtores brasileiros e argentinos, em função dos métodos tradicionais de criação. Isso não invalida o engorde por confinamento, mas demonstra que copiar receitas de fora não é o único caminho.



## TRIGO

Os estoques mundiais seguem baixando para cerca de 100 milhões de toneladas. Além disso, verificam-se problemas de qualidade na Austrália e na União Européia. A colheita argentina, que se fazia pensar em rendimentos excelentes no início, dará lugar a uma produção apenas normal, em consequência do ataque de doenças, entre elas o *fusarium*.

## SOJA

A maior demanda prevista de farinha de soja como consequência dos problemas causados pela vaca louca na Europa elevou as cotizações da oleaginosa, que chegaram a US\$ 200,00 a tonelada no início de dezembro. Os prognósticos para a colheita se mantêm em cerca de 24 milhões de toneladas, bem maior do que a anterior.

## NOVILHO

Os indicadores mostram que o processo de retenção, iniciado em 1998, foi interrompido em 2000. O estoque de gado atual não passa dos 50 milhões de cabeças. Os preços no mercado se mantêm relativamente altos, levando-se em conta que a oferta é abundante. De todos os modos, a primeira semana de dezembro registrou um retrocesso de 7%.

## LEITE

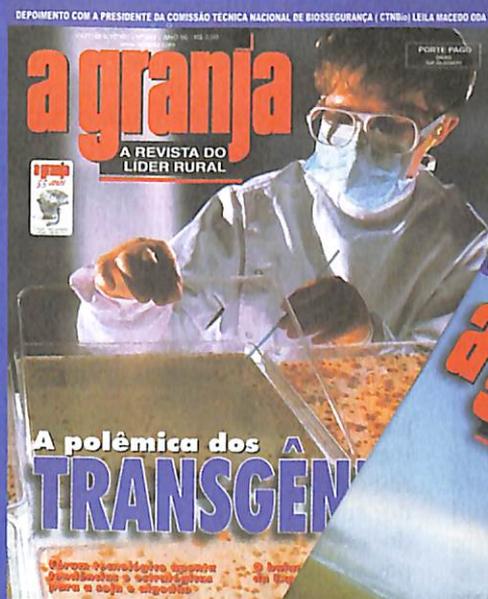
A produção continua caindo. O acumulado no terceiro trimestre indica uma queda de 8%, apesar de não se observar melhoras notáveis no preço ao produtor. O mercado internacional se mantém firme e em plano local as perspectivas para 2001 são mais otimistas, apenas aplacadas pela decisão brasileira de impor taxas especiais para a importação de produtos lácteos argentinos.

*Aos amigos  
e clientes*

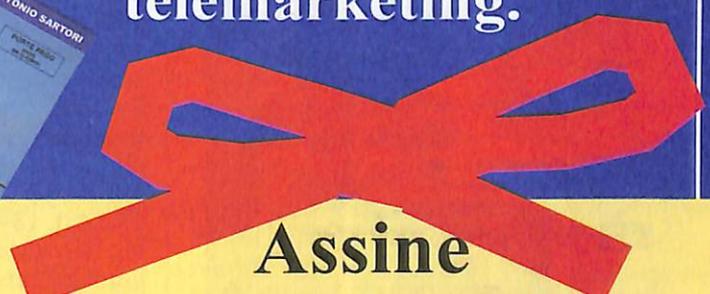
*Dê de presente  
uma assinatura d'A GRANJA:  
V. vai ser lembrado todo 2001*

# a granja

A REVISTA DO  
LÍDER RURAL



Um presente útil e criativo.  
Aproveite nossa promoção:  
ligue agora mesmo  
e fale com nossas  
meninas do  
telemarketing.



Assine  
**A GRANJA**  
e receba **GRÁTIS**

*Ligue já*  
**(51) 233-1822**



A mais completa  
revista sobre leilões  
e exposições de gado  
de elite.



O mais importante  
anúário da  
agropecuária  
brasileira.



# internet

O mais completo site de agropecuária do País

<http://www.agranja.com>

o endereço rural na internet



**ANUNCIE NA INTERNET**

### 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>

## AGRICULTURA



E MEIO AMBIENTE

# Peritos judiciais: um perigo potencial

José Maurício de Toledo Murgel

Diretor do IRMA - Instituto Rural de Meio Ambiente

Fone/Fax: (14) 624-4771 / E-mail: [jmmurgel@irma.eng.br](mailto:jmmurgel@irma.eng.br) / site: <http://www.irma.eng.br>

**N**as ações civis públicas, existe a figura de perito judicial, cuja função é relatar ao julgador o aspecto técnico da ação. Esse tipo de assessor existe em todas as ações que envolvem aspectos técnicos. A fundamental diferença é a forma de pagamento desse profissional.

O ideal seria que a justiça dispusesse de recursos para pagar o serviço desses profissionais e levasse, ao fim da lide, a débito do perdedor. Não existem recursos para isso, e essa forma é impraticável. Outra maneira, sugerida por alguns, é que esses peritos fossem funcionários públicos da Justiça; impraticáveis, as ações têm diferentes aspectos técnicos, exigindo centenas de profissionais habilitados, químicos, agrônomos, biólogos, topógrafos, etc.etc.

A maneira encontrada, nas ações ordinárias, é o depósito prévio a ser feito pelo autor da ação, para acerto final levado a débito do perdedor, por ocasião da execução da sentença. O perito recebe a vista, logo após a entrega do laudo pericial, por liberação de saque feito pelo juiz da causa.

A maneira seria perfeita não fosse pela exceção imposta pela "Ação Civil Pública", onde o autor é o Ministério Público. A lei federal 7.347/85, que disciplinou a Ação Civil Pública, diz em seu artigo 18:

"Art. 18 - Nas ações de que trata esta lei, não haverá adiantamento de custas, emolumentos, honorários periciais e qualquer outras despesas, nem a condenação da associação autora, salvo comprovada má-fé, em honorários de advogado, custas e despesas processuais".

Este artigo já foi modificado do seu texto original, mas ainda merece reparos. Na prática, ao dizer que a associação autora, Ministério Público ou não, não faz adiantamento de custas, emolumentos, honorários periciais nem à condenação de honorários de advogado e despesas processuais, está se fazendo cortesia com o chapéu alheio. Que o governo, pela presente lei, abra mão de custas e emolumentos, está desobrigando pelo que é seu, mas as outras benesses custam, às vezes, caro, e há pessoas que podem ser inocentes. Vejamos:

**1. Honorários periciais:** Esse é o ponto mais perigoso e que deveria ser objeto de pronta reforma. É evidente que o perito judicial, nesse caso como pro-

fissional autônomo, merece o pagamento pelo seu serviço. Não havendo depósito prévio a ser levantado, esses honorários serão pagos ao fim das lides. Sabe-se que essas ações quase sempre envolvem questões constitucionais e de aplicabilidade, o que as leva para o Supremo e Superior Tribunais Federais e podem demorar dezenas de anos para chegar ao seu término. Até lá, o perito judicial não recebe nada pelo seu trabalho. Caso o autor perca, deverá ressarcir o perito, **salvo** se for o Ministério Público que não dispõe de verba; nesse caso, o perito recebe uma certidão de crédito para entrar em juízo contra o Estado; mais alguns anos de espera para receber um "precatório" que até poderá ser pago... Outro ponto, e pior, do atual sistema é a tentação que o perito judicial possa ter, para dar razão ao Ministério Público, mesmo conta seu convencimento, para poder receber da parte perdedora, já que, mesmo perdendo, o Ministério Público não paga!

**2. Honorários de advogado:** Esse é outro ponto injusto do artigo 18. Mesmo tendo razão e ganhando a ação, o réu é obrigado a pagar pelo seu advogado, salvo por comprovada má-fé, quando, em outros tipos de ação, o perdedor paga o advogado da outra parte. No nosso caso, a agricultura, onde centenas de ações civis públicas são propostas, às vezes por histericologistas de plantão, sem nenhum embasamento técnico ou jurídico, o agricultor é obrigado a contratar um advogado para se defender e, mesmo ganhando, é obrigado a inúmeras despesas com honorários profissionais. Já a associação autora faz a denúncia ao Ministério Público e fica como observadora, não tendo a perder por sua denúncia infundada.

Urge modificar o sistema para que não se pratiquem injustiças. Uma sugestão; quando o Ministério Público ganha, o perdedor sempre é condenado a pagar uma multa que vai para um fundo; nesse caso, com essa verba, o Ministério Público, se autor, deve arcar com os adiantamentos de honorários periciais e custas, arcando, ao final, se perdedor, com os honorários advocatícios da parte vencedora. Assim, acabaremos com denúncias vazias e infundadas, propostas, quase sempre, para prejudicar os proprietários de terra pelos inocentes úteis ou pela rançosa esquerda!

# Plantio Direto

## NEWS

## Plantio direto na palha, a agricultura do 3º milênio

*Produtores  
preparados para  
enfrentar novos desafios  
dão um testemunho  
de por que esse sistema  
é a principal ferramenta  
da agricultura  
moderna*

Luiz Carlos Roos  
Engº agrº, agropecuarista e vice-presidente  
da Fundação MS



Fotos: A Granja

**N**os anos 70, quando se iniciou o Plantio Direto no Brasil através do pioneirismo de Herbert Bartz, em Rolândia/PR (1972), e logo a seguir por Frank Dijkstra e Manoel Henrique Pereira (1976), tudo estava por ser

feito. Foram esses três produtores que trabalharam para que o Plantio Direto na Palha chegasse aos dias de hoje.

Também nesse período houve o início da ocupação do Centro-Oeste brasileiro pela agricultura, e, nos anos 80, essa grande região começou a prática do

Plantio Direto. No início, tentávamos copiar o que os pioneiros estavam fazendo. Muito se acertou, mas grandes foram os erros.

O Centro-Oeste brasileiro é a única área agricultável do mundo que ainda possui disponibilidade de expansão da



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

 **Serrana**  
FERTILIZANTES  
Ao lado de quem produz

agricultura e da pecuária em grande escala e, com certeza, será o celeiro mundial. Temos nessa grande região um clima tropical e solos com boa estruturação inicial, mas fracos em fertilidade, com períodos de chuvas bem definidos — porém com veranicos. Conhecemos os efeitos dos fenômenos “El Niño” e “La Niña”, que ora trazem excesso de chuvas, ora trazem a falta de chuvas. Sabemos que em muitas situações a retenção de água no solo é fraca (teor de matéria orgânica muito baixa). Somos conhecedores dos efeitos erosivos causados pelas chuvas torrenciais que costumam cair nessa região, além de um período de muito vento na época das secas (erosão eólica). Temos a nosso favor uma intensidade luminosa e uma grande área que não sofre com os efeitos do frio (geadas), porém nessas áreas só é possível agricultura irrigada nesse período (inverno). Tem-se praticado agricultura de outono (safrinha – milho, sorgo, algodão, milheto, tomate industrial, etc.) e alguma coisa de primavera (principalmente produção de palha para o Plantio Direto na Palha, reciclagem de nutrientes e rotação de culturas).

Como experiência positiva do PD na Palha, podemos citar que após a adoção do sistema nos anos de 1983/84, nossa média com soja era algo em torno de 2.200 a 2.500 kg/ha e hoje chegamos a médias de 3.300 a 3.600 kg/ha, com picos de 4.000 a 4.200 kg/ha. Convém lembrar que esse acréscimo não se deu única e exclusivamente ao PD, mas com certeza 60% desse incremento deve-se à adoção do sistema de PD na Palha.

Muito se trabalhou para definir os níveis de fertilidade a que deveríamos chegar para adotar o sistema. Hoje, esses níveis são bem conhecidos tanto em macro quanto em micronutrientes.

Os equipamentos evoluíram a tal ponto que pequenas modificações em nível de propriedade são suficientes para realizarmos um bom plantio, porque a indústria abraçou a causa.

Na minha opinião, o equipamento mais importante na propriedade hoje é o pulverizador (especialmente os informatizados), seguido da semeadora, colheitadeira e por último o trator. Isso nos mostra que a mudança foi radical. Temos de salientar a futura importância que terá a agricultura de precisão, tornando o sistema mais econômico e rentável.

Outro sistema que está muito em moda no Brasil Central é a integração agricultura-pecuária (especialmente pecuária bovina de corte). Esse sistema visa à recuperação das pastagens degra-

*A irrigação é uma das tecnologias associadas ao PD com sucesso*

dadas com a introdução da agricultura na forma de Plantio Direto sobre as pastagens, principalmente com soja. Cabe salientar que a recuperação das pastagens degradadas, e não a recuperação de solos degradados (solo erodido, baixa fertilidade, etc.), é um sistema que visa a aproveitar a estruturação do solo deixado pelas gramíneas das pastagens. Em alguns casos, tem-se praticado a introdução de leguminosas (leucena, stylosantes, guanhu, etc.) na forma de PD com bons resultados.

Outro fator muito importante foi a pesquisa desenvolvida pelas entidades privadas (Fundações ABC, MS, Chapadão, MT, Vegetal, Triângulo, Cerrado, etc.), órgãos públicos (Embrapa, Iapar, Empaer, etc.) e outros. De modo geral, todo técnico brasileiro tem aceito de bom grado o sistema, salvo raras exceções.

O personagem mais importante do sistema é o produtor rural, tanto o pequeno quanto o grande, que acreditou e trabalhou para o sistema dar certo. Com certeza, esses agricultores irão sobreviver à seleção que está ocorrendo na agropecuária brasileira, diante da globalização da nossa economia.

Acredito ser mais que oportuna a realização de um programa nacional de fomento ao PD na Palha por parte dos governantes federais, estaduais e municipais, pois esse sistema é o único viável para as condições de clima e solo deste Brasil.

Muito se tem feito em prol dessa meta: novas cultivares, novos insumos, novas técnicas, etc. Temos alguns problemas que estão nos preocupando no momento, tais como nematóide do cisto, percevejo castanho, tamanduá-da-soja, bicudo do algodão, lagartas resistentes, doenças fúngicas, plantas daninhas resistentes, materiais transgênicos, entre outros. Temos muito trabalho de pesquisa pela frente, mas todos são passíveis de solução.

É preciso investir nos agricultores, dando ênfase às novas gerações, mos-



trando a eles a necessidade de conscientização sobre sua missão como produtores, fornecer-lhes tecnologias adequadas, programas de fomento à agricultura em PD e, em especial, ter em mente a consciência da preservação ambiental (recursos naturais).

Ainda não nos é possível a prática da agricultura orgânica em grandes extensões, mas o PD na Palha, apesar do uso intensivo de defensivos agrícolas, é o método que menos agride o meio ambiente. Contribui para a sua preservação, tornando a agricultura viável economicamente, estabelecendo padrões de qualidade e saúde, restaurando a vida nos solos (restituindo a flora, a fauna, a macro e a microporosidade) em níveis que com plantio convencional jamais conseguiríamos.

Com a globalização da economia mundial, o produtor rural necessita de um sistema de plantio que possa diminuir os riscos de sua atividade, e o PD é o sistema mais viável que se conhece até o presente momento. Acredito que a agricultura do 3º milênio irá galgar suas expectativas em cima do sistema de PD na Palha (palha, commodity do futuro). Se isso não fosse verdade, os demais países do mundo não estariam vindo para o Brasil conhecer o sistema para tentar adaptá-lo às suas condições.

O plantio convencional foi e é uma tecnologia originária dos países de clima temperado, totalmente destoadada da realidade brasileira. O sistema de Plantio Direto na Palha é o único em nível mundial que se adapta à realidade brasileira. Tamanca é a verdade, que em menos de 30 anos de existência no País, colocou todo o sistema de plantio convencional importado de outros países em xeque-mate.



## A visão do jovem agricultor

Ivan Carlos Bohrz

Eng. agrônomo, gerente téc-administrativo da Agropec. Três Irmãos, presidente do Clube Amigos da Terra de Ibirubá/RS

**A**gricultura já passou e ainda passa por mudanças, com o surgimento de novas técnicas e novas maneiras de praticá-la em harmonia com a natureza, através do Plantio Direto na Palha. Associados ao PD, pode-se empregar a diversificação de atividades, a rotação de culturas, a irrigação em áreas problemáticas em relação ao clima, o controle de custos com o uso da informática, o trabalho em grupos familiares e a parceria com outros grupos e empresas. Assim, a visão do jovem produtor rural para o desafio da Agricultura do 3º milênio é a prá-

tica coerente da agricultura sem afetar o meio no qual ela está inserida, controlando os custos e aumentando a rentabilidade da atividade agrícola.

O Plantio Direto como ferramenta principal na prática da agricultura moderna está diretamente vinculado à diversificação de atividades. A suinocultura e a bovinocultura de leite e de corte permitem que a propriedade tenha giro de capital a cada mês do ano. Além disso, podem-se aproveitar os dejetos dos animais como adubação orgânica.

Além da diversificação de atividades, é necessária a prática da rotação de culturas para o sucesso do Plantio Direto. Na rotação de culturas, entram a soja, o milho, o trigo, a cevada, a aveia preta, o nabo forrageiro, a ervilhaca e o feijão preto. Porém, para a produção de algumas dessas culturas, existem alguns problemas relacionados ao clima. Devido a isso, associa-se a irrigação através de Pivô Central, que funciona como o seguro na produção. No entanto, a irrigação exige altos investimentos, mas com retorno garantido, fazendo surgir também

uma nova atividade, o plantio de milho para a produção de semente, em parceria com empresas do gênero. Consegue-se assim manter uma renda estável no decorrer dos anos, dando sustentação financeira à propriedade.

Outro ponto importante para o sucesso da agricultura consiste no trabalho em grupos familiares. Nesse processo, cada integrante da famí-

*PD: sucesso está atrelado à rotação de culturas*



lia tem suas atribuições e é peça-chave para o bom funcionamento e gerenciamento da propriedade. Além disso, a informática e os controles de custos, como ferramentas gerenciais, passam a ser fundamentais para a lucratividade e a rentabilidade das atividades agrícolas.

A visão do jovem produtor rural para o desafio da agricultura do 3º milênio deve ser voltada para o trabalho em harmonia com a natureza e para o uso do Plantio Direto, associando a isso a diversificação, a rotação de culturas e, se possível, a irrigação. Sempre com o objetivo de buscar a maior lucratividade por área, com o planejamento e o uso de tecnologia de ponta, a fim de mudar as receitas, que eram sempre no final das safras, para bimestrais ou mensais. Associando isso ao controle adequado de custos e melhorando assim o gerenciamento da propriedade. Dessa maneira, é possível melhorar e aprimorar a atividade agrícola, tornando-a competitiva para os desafios do 3º milênio. Depoimentos apresentados no 7º Encontro Nacional de Plantio Direto na Palha. 

# RANCHO CENTAURUS



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

## AÇÚCAR e ALCOOL

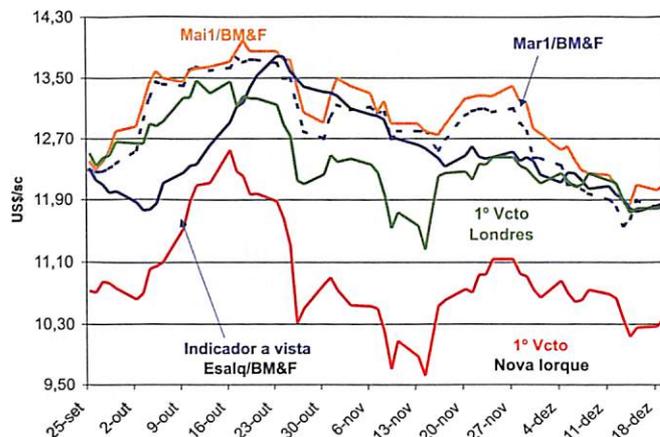
### Governo adota medidas para a entressafra

Carlos Alberto Widonsck  
\*artigo com informações disponíveis até 18/12

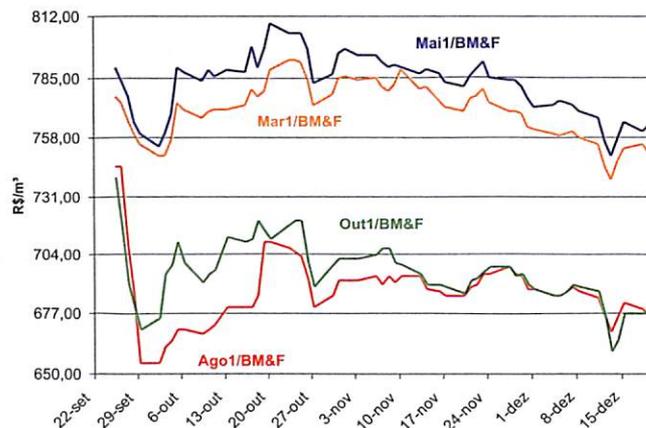
**P**arecem estar surtindo efeito as medidas adotadas pelo governo para evitar a falta de álcool na entressafra e conter uma possível alta de preço. Uma delas foi a autorização dada a Petrobras para comprar 600 milhões de litros de álcool, sendo 300 milhões do Nordeste e o restante de importações. Preocupada em melhorar a qualidade do ar, a cidade de Curitiba deverá ser a pioneira no uso de álcool anidro misturado ao óleo diesel, à base de 8%. De acordo com a Coligação das Entidades Produtores de Açúcar e Alcool de São Paulo, em princípio serão 30 ônibus urbanos, devendo atingir até o fim de 2001 toda a frota de 2.600 veículos. Só esse teste acarretará uma diminuição de

carbono na atmosfera da ordem de 124 toneladas. Com a perspectiva de novos leilões de álcool pelo governo e a queda das cotações no mercado internacional do petróleo, os vencimentos futuros de março e maio de 2001 de álcool anidro caíram, só na semana (7/12 a 13/12), para R\$ 739/m<sup>3</sup> (2,97%) e R\$ 750/m<sup>3</sup> (3,06%) respectivamente. Quanto ao mercado de açúcar, de acordo com o levantamento dos preços da ESALQ, nota-se que os mesmos estão 20% mais altos que o do ano passado, tomando-se como base o início do mês de dezembro, refletindo a menor oferta de açúcar no mercado. É importante observar que, para quem está fazendo uma operação de hedge (proteção de preço), usando o vencimento de maio de 2001 cotado a US\$ 11,88/saca (13/12), o último dia de negociação do vencimento futuro de maio de 2001 na BM&F é 23 de abril. Portanto, início de safra ou fim de entressafra, dependendo da variável clima.

### AÇÚCAR: PREÇOS FUTUROS E INDICADOR À VISTA



### ALCOOL: PREÇOS FUTUROS



## ALGODÃO

### Exportações em alta

Fabiana S. Perobelli  
\*artigo com informações disponíveis até 18/12

**O** Indicador Esalq/BM&F seguiu, de 7 a 13 de dezembro, a trajetória de alta dos preços e fechou em 13/12 a R\$ 0,9756/lp. O indicador de preços à vista do mercado Internacional – o Cotton Outlook A – também seguiu trajetória de alta e fechou em 13/12 a

US\$ 0,6595/lp. Como já revelado pelos relatórios do USDA, o quadro para a safra 2000/01 será de preços em alta, mostrando-se assim numa boa oportunidade para os produtores nacionais, já que é esperada uma elevação da produção interna. Segundo o último relatório da Conab, a produção da safra 99/00 foi de 700 mil toneladas, e para 00/01 são esperadas em torno de 812 mil toneladas. Com esse quadro, os produtores estão se antecipando e fixando negócios para ex-

portação, como pode ser notado.

Até o dia 14/12 foram registradas 86 mil toneladas

para a safra 00/01. Se considerados os valores da Conab, já se negociou cerca de 10% da mesma.

#### Oferta e Demanda Mundial de Algodão

Dados	Milhões de Toneladas		
	1999/2000	2000/2001	2001/2002
Produção	18,95	18,63	19,66
Consumo	19,69	19,84	20,23
Exportações	6,07	6,14	6,39
Estoques Finais	8,77	7,56	6,99
Índice A*	52,80	66,00	73,00

\*Expresso em US\$ cents/libra-peso  
Fonte: ICAC

#### RESUMO DAS EXPORTAÇÕES DE ALGODÃO REGISTRADAS NA BM&F (DE 1º/1/2000 A 14/12/2000 – EM TONELADAS)

	Bahia	Goiás	Mato Grosso	Mato G. do Sul	Minas Gerais	São Paulo	Paraná	Outros	Total
1999/2000	3.127	2.285	16.786	3.811	2.426	800	–	372	29.607
2000/2001	–	3.430	71.619	6.932	1.890	–	1.400	1.500	86.771

## Aquecimento da demanda

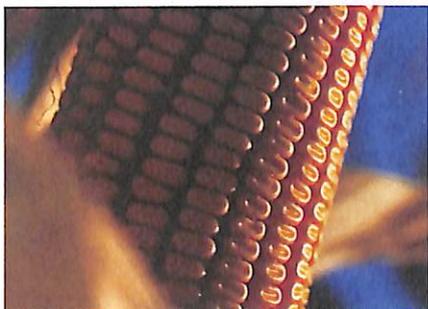
**Luiz Cláudio Caffagni**  
\*artigo com informações disponíveis até 18/12

**E**m meados de dezembro foi reportada a exportação de 80 mil toneladas de milho brasileiro por uma grande cooperativa do Paraná, mostrando que, se a paridade de exportação permitir, a venda no mercado internacional pode ser uma boa alternativa. Deve-se recordar que a menos de dois meses os preços internos estavam acima da paridade de importação, pois a entrada de mercadoria transgênica apresentava diversas restrições de rastreabilidade.

Para a próxima safra, toda a atenção deve estar voltada para o regime de chuvas nas regiões produtoras de milho precoce, uma vez que o atual estágio de desenvolvimento dessas lavouras necessita umidade homogênea e a variação determinará os volumes a serem ofertados já no final de janeiro. A oferta de milho pre-

coce exerce pouca influência no contrato futuro da BM&F de janeiro/01, pois o período de entrega inicia-se em 2/1 e se estende até 18/1, ou seja, apenas mercadorias armazenadas no CNAGA em Sumaré/SP durante aquele período podem fazer parte da entrega. Os próximos vencimentos do milho na BM&F fecharam em 14/12 a US\$ 5,09/sc – janeiro/01; a US\$ 4,80/sc – março/01 e a US\$ 4,75/sc – maio/01.

As exportações de frango em novembro voltaram a apresentar aumento no volume em 14% sobre outubro/00 e 76% sobre novembro/99. O aquecimento das vendas externas de aves e suínos, geradas também pelo problema da “vaca louca”, podem contribuir para a diminuição dos excedentes de milho previstos para essa safra.



A Granja

## Procura por hedge aumenta na BM&F

**Sérgio Beczkowski**  
\*artigo com informações disponíveis até 18/12

**O** mercado de café seguiu uma trajetória de queda no período de 1 a 13 de dezembro. Nessa data, as cotações no mercado físico foram de R\$ 131/saca para o tipo Bica 6 dura, de R\$ 102/saca para o Bica rio 7 e de R\$ 73/saca para o Conillon 7. Segundo analistas, parece não haver notícias que dêem fundamento a uma possível reversão desse quadro, podendo-se citar o relatório do USDA que estima uma produção mundial de 115 milhões de sacas para o próximo ano. Além disso, tem-se um quadro de chuvas regulares nas regiões cafeeiras do Brasil.

A fim de corroborar essa

informação, pode-se observar o vencimento de março/2001 da BM&F, que fechou em 13/12, a US\$ 74,50/saca, atingindo o valor mais baixo desde julho de 1993. E, em Nova Iorque, para o mesmo vencimento, a cotação foi de US\$ 67,75/lb.

O volume de contratos de café negociados este ano na BM&F deverá atingir até o final de dezembro um total próximo a 39 milhões de sacas, contra 32 milhões de sacas negociadas no ano passado, representando um incremento de aproximadamente 22%. Tal elevação deve-se em parte ao aumento da participação dos produtores, que estão se protegendo no mercado futuro, principalmente diante das quedas verificadas no último ano.

### PREÇOS FUTUROS E INDICADOR À VISTA



Leia na edição de fevereiro:

# A excelência do vinho gaúcho

## a granja

■ **Matéria especial sobre cooperativismo**

*E ainda:  
as seções repletas  
de novidades*

## SOJA

### Os reflexos da "vaca louca"

**Antônio Bueno**  
\*artigo com informações disponíveis até 18/12

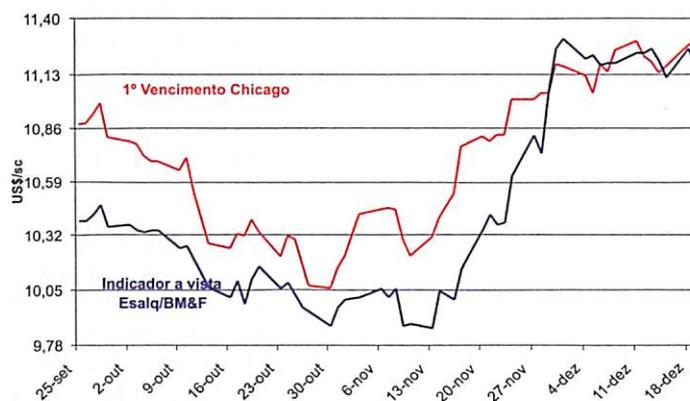
Em 4 de dezembro, ao analisar os focos recentes de "vaca louca" (EEB), os ministros da Agricultura de quinze países da União Européia proibiram por seis meses o uso de farinha de sangue e de ossos em rações balanceadas destinadas a ruminantes (bovinos e ovinos). Essa farinha deverá em grande parte ser substituída por farelo de soja. Essa notícia desapontou o mercado, cuja maioria de analistas e participantes esperava proibição por tempo indeterminado e também aplicável a não ruminantes (aves e suínos). A

julgar, entretanto, pela experiência passada do surto ocorrido na Grã Bretanha, essa questão dificilmente será resolvida em apenas um semestre. Dois anos seria a estimativa mais plausível. Além disso, os próprios criadores europeus de suínos e de aves poderão espontaneamente deixar de utilizar proteína de origem animal por receio de perder seus mercados, independentemente das medidas oficiais adotadas. Ou seja, com respeito aos preços do complexo soja, seria temerário afirmar que já teria sido contido o efeito altista dos focos de EEB (encefalopatia espongiiforme bovina) na Europa. A demanda internacional, impulsionada sobretudo

por compras chinesas, continua firme. A curto e médio prazos, entretanto, o fator que mais influenciará os preços futuros de soja grão será a

evolução do clima nas áreas de plantio da América do Sul. Até o momento, as perspectivas meteorológicas têm sido favoráveis.

#### PREÇO FUTURO E INDICADOR À VISTA



## BOI GORDO

### Expectativa de incremento nas exportações

**Fabiana S. Perobelli**  
\* artigo com informações disponíveis até 18/12

Os preços no mercado disponível de boi gordo seguiram em queda no período de 7 a 13 de dezembro, e o Indicador Esalq/BM&F fechou nessa data em R\$ 40,01/@. O mercado parece não mais acreditar numa entressafra para 2000 de R\$ 45/@. Algumas questões têm animado o mercado de boi gordo nos últimos dias. Dentre elas, estão a possibilidade de melhoria nos volumes de exportações de carne bovina em função da ocorrência da "vaca louca" na Europa.

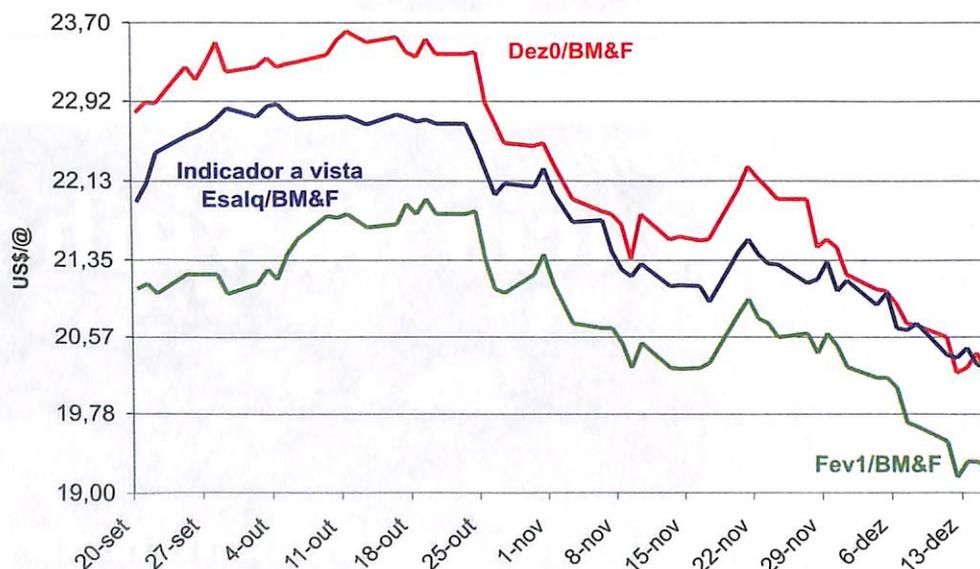
É interessante prestar atenção no comportamento dos vencimentos para o próximo ano, dentre eles o de novembro de 2001, a fim de

uma possível opção para confinamento ou semiconfinamento. Esse acompanhamento serve para monitorar uma operação comum no mercado de boi gordo, utilizada principalmente pelos confinadores, que compram o boi ma-

gro no físico, fazem a engorda e garantem o preço de venda do boi gordo na BM&F. Normalmente, a operação dura o tempo de engorda do animal, e é feita com base no vencimento de novembro – pico da entressafra. Em 14/12,

o vencimento de novembro de 2001 revela preços a R\$ 45,10/@. Se comparado aos preços verificados na entressafra do ano de 2000, esses revelam um incremento de 8,5% para a próxima entressafra.

#### PREÇOS FUTUROS E INDICADOR À VISTA



# INTOXICAÇÃO POR COERANA (*Cestrum laevigatum*)

Clóvis Alves Pereira, professor de Toxicologia do Departamento de Medicina Veterinária da Universidade Federal de Goiás/GO; Cléverson Santos Acypreste, professor de Patologia Veterinária da Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária da Universidade de Brasília/DF; Paulo Henrique Jorge da Cunha, professor de Saúde e Clínica de Ruminantes e Equinos da Universidade de Brasília/DF

Em virtude da dificuldade em estabelecer diagnóstico de intoxicação por plantas em nosso País, tanto pela falta de recursos laboratoriais quanto pela riqueza da sua flora tóxica, torna-se necessário então ter permanentes fontes de informações pelos meios de comunicação regional.

Devido às mudanças no meio rural, pela implantação de novas tecnologias, onde as pastagens naturais estão sendo substituídas pelas artificiais e por confinamentos, o homem do campo deve adquirir conhecimento tanto da flora nativa quanto das recém-implantadas, com a finalidade de acompanhar as novas evoluções na área de nutrição animal e as suas complicações.

Uma das plantas que tem levado prejuízos ao fazendeiro na região do Cerrado é o *Cestrum laevigatum*, chamado comumente de Coerana ou Anilão.

Esses arbustos, de até 3,5 metros de altura de folhas alternas, flores esverdeadas e frutos pequenos, ovulados e roxo-escuros, quando maduros, são encontrados nas margens dos córregos ou nos brejos de quase todas as propriedades do Cerrado.

As condições que favorecem o aparecimento de animais intoxicados são a fome (devido a secas prolongadas) e a planta em brotação (após roçada ou queimadas). Toda a planta é tóxica. Murcha ou seca também envenena e tem poder cumulativo.

O veneno dessa planta são saponi-

nas, quase sempre letais, de efeitos hepatotóxicos. Pode ocorrer o aparecimento de animais enfermos no segundo dia, após terem sido colocados em uma pastagem que contenha a planta. A duração da doença é de 4 a 24 horas, sendo que alguns animais podem sobreviver até uma semana. Com uma sintomatologia semelhante à da raiva bovina, o produtor tem de lançar mão de outros dados para chegar ao diagnóstico. Dentre os sinais que um bovino intoxicado pode manifestar, destacam-se: falta de

apetite; cessação da ruminação; constipação; fezes em bolotas duras com muco e estrias de sangue; sialórea; andar cambaleante; gemidos; midriase; timpanismo; excitação nervosa; convulsões; prostração; cabeça em opistótomo, ranger de dentes, chifradas no flanco; movimentos de pedalagem; hipotermia e morte.

Para o clínico veterinário chegar ao diagnóstico, a presença da planta (pastejada) é de suma importância. Também são considerados o curso rápido, os sinais de icterícia, as

elevações de valores das provas de função hepática e renal e, na necropsia, a presença de fígado nomenclada.

O fazendeiro pode utilizar medicamentos ditos como protetores hepáticos, purgantes oleosos e protetores de mucosas para o tratamento do exemplar enfermo, porém os animais que se salvam ficam fracos e debilitados pelo resto da sua vida. O correto mesmo é adotar medidas nas propriedades onde existe a planta: arrancá-las pequenas com enxada, cortar as plantas grossas com machado ou motosserra e pulverizar os tocos com herbicidas. Deve-se ter sempre o cuidado de remover a planta para depois queimá-la, pois seca também é tóxica. 



Fotos: Divulgação

## Produtores querem Refis do campo

O presidente da Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Far-sul), Carlos Sperotto (na foto), que também preside a Comissão Nacional de Crédito Rural da Confederação Nacional da Agricultura (CNA), alertou que chegou a hora de o produtor rural obter lucro no campo, não viver apenas pagando dívidas. "Chega de o produtor viver enrolado com os bancos e longe da propriedade", disparou durante o almoço de avaliação de final de ano. Para atingir esse objetivo, o dirigente está propondo o Programa de Recuperação Fiscal (Refis) para o homem do campo, nos mesmos moldes do que foi feito para o empresariado urbano. Seria essa uma alternativa de capitalização do produtor rural. Sperotto defende



Leoniro Cabral

ainda uma nova renegociação das dívidas dos produtores rurais brasileiros, lembrando que o agríbизнес nacional tem um peso de 40% sobre o PIB e que, em 2001, como está diminuindo a renda no campo, deverá haver redução do número de produtores em dia com o pagamento da securitização. No ano passado, entre 96% e 98% dos agricultores pagaram a parcela de 15% da dívida. Segundo cálculos da entidade, a dívida do setor equivale a uma safra, cerca de R\$ 11,14 bilhões.

## Embrapa e Fundação Meridional firmam convênio

A Embrapa e a Fundação Meridional firmaram um convênio, no último dia 1º de dezembro, em Londrina/PR, de cooperação técnica e financeira. De acordo com o presidente da Embrapa, Alberto Duque Portugal, a parceria com a iniciativa privada é fundamental para que a pesquisa possa desenvolver tecnologias na velocidade necessária para manter a agricultura nacional compe-

titiva. A Fundação Meridional reúne mais de 90% dos produtores de sementes de soja dos Estados de Santa Catarina, Paraná e São Paulo e é responsável por 35,5% da produção nacional de sementes. O convênio deverá fortalecer o desenvolvimento de cultivares de soja e ampliar a capacidade de teste de linhagens de soja com a instalação de pontos em experimentos em várias regiões dos três Estados. A parceria prevê a contratação de 132 profissionais e a capacitação do produtor rural através de transferências de tecnologia, como a Vitrine de Tecnologias, a montagem de unidades demonstrativas e a realização de dias de campo. Segundo o presidente da Fundação Meridional, Geraldo Fróes, o convênio vai possibilitar resultados mais efetivos do que aqueles que já vêm sendo feitos pela estrutura governamental, com recursos limitados.



Divulgação

Alberto Portugal assina o convênio ao lado do presidente da Fundação Meridional, Geraldo Fróes

## Kepler Weber programa investimento

O diretor-presidente do grupo gaúcho Kepler Weber, Othon D'Eça Cals de Abreu (na foto), informou, em dezembro último, que está encerrada a reestruturação iniciada em junho de 1999 e que a partir deste ano a empresa partirá para novos investimentos. O grupo, com sede fabril em Panambi/RS e administrativa em Porto Alegre/RS, líder nacional e na América Latina, no segmento de silos e armazéns, obteve de janeiro a setembro de 2000 um lucro de R\$ 3,4 milhões, revertendo o prejuízo de R\$ 2,1 milhões registrado no mesmo período do ano passado. O grupo é controlado, desde 1996, pelos fundos de pensão Previ, Aerus, Serpros – cada um com 24,79% do capital social – Banco do Brasil Banco de Investimentos (BB BI), com 24,93%; Banco do Brasil Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários



A Granja

(BB DTVM), com 0,28%; e acionistas minoritários, com 0,28%. Em 2000, a empresa investiu US\$ 1 milhão e prevê para este ano mais US\$ 2 milhões.

Nos primeiros nove meses de 1997, o prejuízo alcançou a cifra de R\$ 1,1 milhão, chegando a R\$ 5,1 milhões em 1998. Para conter o endividamento, que somava R\$ 72,4 milhões, foi lançado, então, igual valor em debêntures, adquiridas pelos próprios acionistas. Assim, a dívida baixou para R\$ 14,2 milhões em setembro de 2000. Até esse período, atingiram um faturamento de R\$ 100,3 milhões no ano, 45,2% superior ao mesmo período de 1999.

## Fungicida causa danos na lavoura de soja

O fungicida Rhodiauram SC, fabricado pela Aventis e comercializado em diversas regiões do Brasil, ocasionou problemas nas sementes de soja, que acabaram não brotando ou apresentando deficiências de germinação. A Embrapa Soja, através de seu departamento de pesquisa, identificou a causa do problema como sendo uma exposição acidental do produto ao fungicida Bromuconazole durante o processo de produção do Rhodiauram. Segundo a Embrapa, o prejuízo atingiu uma área de 70 mil hectares de um total de 4 milhões de hectares em que foi utilizado o produto em Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, São Paulo, Minas Gerais, Goiás e Rio Grande do Sul. O gerente de marketing da Aventis, Jurandir Paccini Neto, explicou que o problema foi ocasionado pela contaminação com o Bromuconazole, utilizado em outro produto da empresa, o Conдор 200 SC, indicado para ser aplicado na folhagem da planta. "Houve exposição acidental no processo de produção", afirmou o gerente. Ele estima que o prejuízo com o incidente deve ser de US\$ 10 milhões, incluindo as despesas com o replantio e as indenizações aos produtores.

## Bunge inaugura duas novas fábricas

**A** Bunge Fertilizantes inaugurou duas novas unidades no País. No dia 30 de novembro, São Luiz, no Maranhão, recebeu a unidade da Manah, um investimento de US\$ 2,5 milhões, localizada próximo ao porto de Itaqui, por onde é exportada a soja produzida no Maranhão e no Piauí. No dia 1º de dezembro, foi a vez de Barcarena, no Pará, inaugurar oficialmente a unidade da Ouro Verde, um investimento de US\$ 1,4 milhão. Essa será a única unidade misturadora da Bunge na Região Norte, o que garante à Ouro Verde uma participação relevante no mer-



José Reinaldo Tavares, vice-governador do Maranhão, e Fernando Penteado Cardoso Filho, diretor da Manah (da esq. para a dir.)

cado local. A unidade paraense gera 30 empregos diretos, e a capacidade inicial é de 50 mil toneladas por ano. "Com as novas unidades, a Bunge Fertilizantes quer apoiar o crescimento da produção agropecuária no Norte e no Nordeste do País", afirmou o presidente da companhia Mário Barbosa.

## Seminário sobre agroecologia reúne especialistas internacionais

**U**m total de 1.090 técnicos, pesquisadores, agricultores e estudantes de todo País e do exterior participaram, no final de novembro, em Porto Alegre/RS, do 1º Seminário Internacional, 2º Seminário Estadual e 2º Encontro Nacional Sobre Pesquisa em Agroecologia. O encontro promovido pelo governo do Estado do Rio Grande do Sul lançou uma carta recomendando ao governo federal e aos demais Estados que adotem políticas públicas de apoio aos sistemas agroecológicos. Os participantes assinaram ainda uma moção de apoio a um Brasil livre de transgênicos. O pesquisador da Unicamp/SP, Enrique Ortega, defendeu a necessidade de subsídios para desenvolver a agroecologia no País. Já o pesquisador da Embrapa Satélites e da Unicamp, Ademar Romeiro, defendeu a rotação de culturas como forma de conciliar a biodiversidade com a produtividade, associando também a agricultura à pecuária.

## Nasce o CNH Capital

**A** CNH, holding do Grupo Fiat que atua nos setores de máquinas agrícolas e de construção, lançou o CNH Capital, uma instituição que atuará como braço financeiro da empresa no Brasil. Com aporte de US\$ 20 milhões, o CNH Capital será a principal fonte de financiamento dos

equipamentos produzidos pelo grupo e um dos maiores repassadores de recursos do BNDES para o setor. A instituição vai financiar, exclusivamente, a venda de máquinas agrícolas das marcas Case IH e New Holland, e de máquinas rodoviárias e de construção das marcas Fiat

## Coamo completa 30 anos

**A** Cooperativa Agropecuária Mourãoense (Coamo), de Campo Mourão, no Paraná, completou em novembro último 30 anos de atividades no setor agropecuário ostentando o título de uma das maiores cooperativas da América Latina, responsável por 3,5% de toda a produção nacional de grãos e fibras e 16% da safra paranaense. Segundo o diretor-presidente da Coamo, José Aroldo Gallassini, o sucesso da cooperativa é atentar sempre para quatro fatores básicos: política de capitalização, estabilidade administrativa, apoio incondicional dos cooperados e harmonia no relacionamento entre diretoria, cooperados e funcionários. A conquista do mercado pela Coamo se deve ao desenvolvimento de projetos que visam o aumento da produtividade e da renda dos produtos associados, além de fortes investimentos na área de agroindustrialização. Como resultado da força da agroindustrialização, a Coamo inaugurou recentemente sua unidade de produção de margarina e gorduras hidrogenadas, onde foram investidos R\$ 15 milhões.



A Granja

Allis e Case. A expectativa é concretizar 6 mil contratos em um ano, chegando ao final do exercício com uma carteira de financiamentos estimada em R\$ 650 milhões. O CNH Capital tem sede em Curitiba/PR e terá 260 pontos-de-vendas em todo o País.

## Anote aí

O Instituto Agrônomo de Campinas/SP (IAC) abre o calendário de eventos promovendo o seminário Experimentalização regional: pesquisa agrícola e produtor rural, parceria em busca de soluções. O encontro será realizado no dia 6 de fevereiro e terá visitas técnicas a experimentos regionais nas culturas de milho, no Vale do Paranapanema. Mais informações (19) 3231-5422.

O Departamento de Solos e Nutrição de Plantas da Esalq/USP promove o curso de especialização em manejo de solo a partir do dia 2 de fevereiro. A coordenação fica a cargo do professor Luís Alleoni. O objetivo é fornecer as informações necessárias para um manejo adequado dos solos e promover um intercâmbio de conhecimento entre profissionais ligados aos setores de pesquisa e de produção agropecuária. Informações: (19) 429-4171/ (19) 429-4295/ irfalleo@carpa.ciagri.usp.br

De 15 a 25 de fevereiro, um grupo de agropecuaristas brasileiros e empresários da área rural irão visitar a cidade de Houston, no Texas/EUA, para participar da 69ª Feira Internacional de Bovinocultura. A feira é uma promoção do Instituto de Intercâmbios e Cultura Americana e do Departamento de Agricultura do Texas. Maiores detalhes podem ser obtidos pelo e-mail: icbeu@mgt.com.br

## Nova variedade de alface crespa entra no mercado

A HortiCeres lançou, no último dia 1º de dezembro, uma nova variedade de alface crespa, a Marianne. Segundo o pesquisador Walter Hissao Banja, a espécie tem cabeças volumosas, de formato arredondado, com folhas mais repicadas do que as concorrentes e sem brotação basal. Possui cor verde clara e resistente ao pendoamento. Banja acrescenta, ainda, que a alface poderá ser cultivada também no sistema hidropônico, mantendo as mesmas características das demais formas de plantio. A alface Marianne visa a atender o mercado consumidor de folhas crespas. Sua parcela de participação gira em torno de 70% no Estado de São Paulo, conforme pesquisa realizada na região de Mogi das Cruzes, maior centro paulista de produção da hortaliça, que tem apresentado crescimento acelerado na região de Ibirité e Caeté, em Minas Gerais. Com ciclo de produção de 65 a 70 dias, a nova variedade pode ser plantada o ano todo, nas principais regiões de folhosas do País. Horticultores de todo o Brasil participaram do ensaio de campo da nova cultivar no Centro de Pesquisas, localizado em São Joaquim de Bicas/MG.



Divulgação

## Sementes revestidas facilitam o plantio

A Isla Sementes, empresa gaúcha que produz e importa sementes de hortaliças, flores e temperos, apresenta ao mercado um processo que facilita o plantio de variedades de hortaliças. Trata-se da peletização, que resolve o problema, por exem-

plo, das sementes de alface, compridas e finas. A peletização é a aplicação, ao redor da semente, de uma mistura proporcional de materiais inertes na forma de pó com granulometria muito fina. O processo faz com que o formato, o peso e o tamanho das sementes fiquem mais uniformes. Com essa tecnologia, a semente da alface fica no formato de uma bolinha de sagu. O tamanho original da semente, com esse processo, tem um aumento de 20 vezes. Essa tecnologia facilita o plantio de precisão, garantindo-se profundidades, espaçamentos e números de sementes exatos. Além disso, podem ser usados para isso diferentes tipos de plantadeiras. A Isla oferece três tipos de sementes de alface com pelete: a Regina de Verão, a Itapuã 401 e a Grandes Lagos, nas cores verde, vermelha e amarela, respectivamente.



Divulgação

## Brasil lidera pesquisa de genomas

O trabalho de seqüenciamento genético de *Xylella fastidiosa*, bactéria causadora da doença do amarelinho nos laranjais, continua rendendo trabalho para os pesquisadores brasileiros. A rede virtual de laboratórios de pesquisa ge-

nômica, criada pela fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp), tenta agora desvendar mais duas bactérias, a *Xylella*, que destrói videiras, e a *Leifsonia*, que ataca o talo da cana-de-açúcar. As bactérias entopem os vasos que transportam as seivas das plantas. O projeto da *Xylella* da uva contará com um financiamento de 500 mil dólares, dividi-

## Livro traz recomendações para a soja na região Central

Informações técnicas e atualizadas sobre a soja o produtor encontrará no livro "Recomendações Técnicas para a Cultura da Soja na Região Central do Brasil", lançado pela Embrapa e pela Fundação MT. A publicação visa, principalmente, a apoiar o trabalho dos profissionais da assistência técnica agrônômica, por condensar os principais tópicos referentes à cultura da soja e informar as tecnologias disponíveis para a obtenção de altas produtividades com baixo impacto ambiental, as quais deverão ser adaptadas à realidade de cada produtor. "Pela sua abrangência e representação institucional, essa publicação tem a finalidade de ser documento orientador das indicações e recomendações técnicas para a soja em toda a região Central do Brasil", diz o diretor-presidente da Fundação MT, Blairo Maggi.



Divulgação

dos igualmente entre o governo americano e a Fapesp. O projeto envolvendo a cana-de-açúcar terá o apoio de um pool de países produtores, com investimento de 80 mil dólares. O diretor da Fapesp, José Fernando Perez, explica que os projetos consolidam a liderança brasileira na pesquisa mundial de genomas de nucleotídios vegetais.

## ■ Descascador de café ambulante

Uma idéia simples e arrojada ao alcance de médios e pequenos produtores. A mais alta tecnologia deu origem ao descascador de café da Pinhalense. O equipamento, que pode ser acoplado a um caminhão, é capaz de descascar até 20 sacas de café por hora (1.200 kg). Depois de seco, o produto é beneficiado no método tradicional ou de cereja descascada. A chamada máquina ambulante, uma nova versão sobre rodas do descascador convencional, tem três toneladas, custa R\$ 30 mil e é de simples operação, não exigindo mão-de-obra especializada. **Pinhalense S.A. Máquinas Agrícolas,**



**Rua Honório Soares, 80, Espírito Santo do Pinhal/SP, CEP 13990-000, fone (19) 651-9200, fax (19) 651-9280.**

## ■ Bombeamento revolucionário



Divulgação

A Turbobomba vai revolucionar o setor de irrigação e bombeamento. Como o equipamento aproveita a força da água em minas, açudes, riachos e outras fontes

d'água, pode-se dizer que é uma tecnologia ecológica justamente por aproveitar uma água que normalmente é desperdiçada. Ou seja, garante o fim do consumo de energia ou combustível no processo de irrigação. A Turbobomba é composta por um conjunto de turbina hidráulica e bomba, com uma capacidade de 1.000 a 90.000 litros de água por hora. De simples instalação, bombeando a uma altura de até 280 metros e distância de até 15 km, destaca-se como uma alternativa econômica e ecológica. **Betta Hidroturbinas Indústria e Comércio Ltda., Rua Alfredo Tosi, 1600, Cx. Postal 278, Franca/SP, CEP 14403-970, fone (16) 3702-5522, fax (16) 3702-6891.**

## ■ Triatox ganha nova embalagem

O Triatox da Coopers está de cara nova e ganha uma modernização no seu visual. O tradicional produto, que combate carrapatos, sarna e piolhos de bovinos, ovinos e suínos, chega ao mercado com uma embalagem plástica. O objetivo é oferecer maior praticidade e segurança nas aplicações e no transporte. O produtor ru-

Divulgação



ral tem ao seu alcance um produto que oferece melhores condições de armazenamento já que a embalagem não enferruja, não amassa e não vaza. **Coopers Brasil Ltda., Av. Sir. Henry Wellcome, 335, Bairro Moinho Velho, Cotia/SP, Cx. Postal 503, CEP 06700-000, fone (11) 7922-8155, fax (11) 7922-2649.**

## ■ Arame galvanizado



Divulgação

Dentro da linha direcionada ao setor agropecuário, a Gerdau apresenta o arame galvanizado plastificado. O produto pode ser empregado em tanques e redes para a piscicultura. Ele é revestido com zinco – o que proporciona maior resistência ao tempo, um excelente acabamento e conformação – e fornecido em rolos de 50 kg a 100 kg, além de rolos comerciais de 1 kg. A cobertura de PVC possibilita ainda uma maior economia com manutenção e pintura. O arame galvanizado é polivalente e maleável. **Gerdau, Av. Farrapos, 1811, Porto Alegre/RS, CEP 90220-005, fone (51) 323-2000, fax (51) 323.2080**



Leandro Cabral

## ■ Plantio de precisão

Estão no mercado as plantadeiras-adubadeiras 4016 da Fankhauser. O maquinário é indicado para o plantio de precisão de grãos graúdos – como soja, milho, sorgo, girassol, feijão, algodão e outros – tanto no sistema Plantio Direto como no convencional. Apresenta reservatórios de adubo confeccionados em polietileno, para melhor proteção contra a corrosão. Possui sistema rosca sem-fim para dosagem de fertilizantes. Versões de engate três pontos e tração arrasto. Modelos que vão de 3 a 6 linhas de soja e de 2 a 4 linhas de milho. **Fankhauser – Indústria de Máquinas Agrícolas Ltda., Av. Mauá, 2092, Tuparendi/RS, CEP 98940-000, fone (55) 543-1900, fax (55) 543-1148**

## Menos tributos, mais comida e emprego

**A**s mudanças no atual sistema tributário nacional, em discussão no Congresso Nacional, são imprescindíveis por várias razões, entre as quais, duas básicas: colocarmos o País no rumo do desenvolvimento, na medida em que, reduzindo a carga tributária incidente sobre a produção, estaremos dando melhores condições de competitividade às nossas empresas; e promovermos a chamada justiça fiscal, uma vez que, no atual sistema, poucos pagam muito e muitos pagam pouco, ou sequer pagam impostos.

Para termos uma idéia de como o atual sistema é perverso, basta dizer que, do salário que o brasileiro ganha no final do mês, 1/3 é destinado ao pagamento de tributos. São 55 impostos, taxas e contribuições de toda ordem, que agem com uma voracidade impressionante. Em certos casos da cadeia produtiva, os impostos federais, como IPI, PIS, Cofins, entre outros, recaem sobre todas as etapas da produção, fazendo com que se pague imposto sobre imposto. É o chamado efeito cascata.

No Brasil, em nome de se manterem sempre elevados os níveis de arrecadação, tributa-se tudo, como os alimentos. São 13 impostos federais, estaduais e municipais, que, acrescidos a taxas e contribuições diversas, totalizam 44 tributos. Por conta dessa excessiva tributação, 34,7% do preço total de um alimento corresponde a impostos.

No Brasil, infelizmente, os alimentos são tratados tributariamente como qualquer outro item de consumo, não sendo levado em consideração que o trabalhador não pode deles prescindir. A elevada tributação acaba penalizando muito mais os de baixa renda.

A taxação dos alimentos dentro dos padrões internacionais, de 7% a 8%, como defendem as indústrias de alimentação, não vai apenas permitir o acesso dos trabalhadores aos produtos processados, mas



*Germano Rigotto é deputado federal (PMDB/RS), presidente da Comissão de Reforma Tributária da Câmara*

vai proporcionar, ao lado disso, o crescimento da produção agrícola, com o conseqüente aumento da renda e dos postos de trabalho no campo e na cidade.

### Com a redução de impostos, seriam gerados 300 mil novos empregos na agricultura

As estimativas apontam a abertura de cerca de 330 mil novos empregos diretos e outros 70 mil indiretos, sendo que só na agricultura seriam gerados 300 mil novos empregos em função da redução dos tributos que incidem sobre os alimentos.

A reforma tributária, essencial para o desenvolvimento do nosso País, além de equiparar a carga tributária que recai sobre os alimentos no Brasil aos níveis médios internacionais, vai promover uma real distribuição de renda, beneficiando especialmente as camadas mais pobres da população.

Essa reforma, que para mim é a mais

importante reforma estrutural entre todas as que já foram ou ainda serão votadas pelo Congresso Nacional, tem o objetivo principal de construir um ambiente econômico que permita às empresas brasileiras competir em condições de igualdade, principalmente no mercado internacional.

Depois de um intenso trabalho que durou mais de 12 meses, a Comissão de Reforma Tributária da Câmara, por mim presidida, concluiu uma importante etapa do seu trabalho, encaminhando à presidência da Câmara, ainda em março passado, seu relatório final, fruto de reuniões, debates e muita discussão com todos os segmentos da sociedade brasileira, em encontros que realizamos em todos os Estados brasileiros.

Foram 12 meses de intensa atividade, quando tivemos a preocupação de ouvir os mais diferentes segmentos da sociedade, incluindo, os municípios, os Estados e a União.

Apesar de não contarmos com a boa vontade do governo federal, que sempre fez um discurso a favor da reforma, mas nos bastidores trabalhou contra, conseguimos produzir um texto final que vai balizar as discussões quando o projeto chegar ao plenário da Câmara. Por ser um assunto de extrema complexidade técnica e política e ainda mexer com muitos interesses corporativistas, a reforma enfrenta fortes resistências, mas há todas as razões para que ela seja aprovada. Não há mais espaço para remendos ou ajustes de curto alcance. A reforma tributária é um reclamo antigo do Brasil e se tornou inadiável. A sua protelação significará a continuidade de um sistema perverso, injusto e, por ser complexo, de extrema dificuldade para ser fiscalizado, o que facilita a sonegação.

Para obtermos a sua aprovação, no entanto, é necessário pressionarmos o governo para que finalmente priorize o assunto e possibilite a sua aprovação neste ano de 2001.

**De 12 a 16 de fevereiro de 2001**

O Maior Evento  
da Agropecuária Brasileira  
na Virada do Milênio

# SHOW RURAL COOPAVEL 2001

As mais  
modernas e  
diversificadas  
tecnologias da  
agricultura  
brasileira



Informações:  
(0xx) 45 225-6885

**CTC - Centro Tecnológico Coopavel  
BR 277, Km 577 - Cascavel - Paraná**

**Se sua  
colheitadeira  
for New Holland,  
boa safra.  
Se não,  
boa sorte.**

Qualquer colheitadeira colhe. Mas, sem dúvida, tem uma que colhe melhor que as outras. Só com uma New Holland você tem a certeza de estar colhendo com a máquina mais produtiva do Brasil, líder absoluta em todas as safras. E o produtor eficiente, que exige 100% de produtividade, não dá descontos na hora da colheita. Ele prefere New Holland, que até na hora de revender vale muito mais que as outras.

Portanto, se você busca eficiência, alta produtividade e durabilidade, não conte com a sorte, conte com New Holland. É investir e colher.



**Onde tem colheita  
tem New Holland.**

[www.newholland.com.br](http://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.