O BRASIL AGRÍCOLA
MAIO/2002 - Nº 641 - ANO 58 - R$ 6,00 - www.agranja.com

agranja

desde 1945

PRODUÇÃO BEM COMERCIALIZADA FAZ A DIFERENÇA

EDITORA CENTAURUS

AXIAL FLOW 2388.

A PRIMEIRA DO MUNDO, AGORA MADE IN BRAZIL.

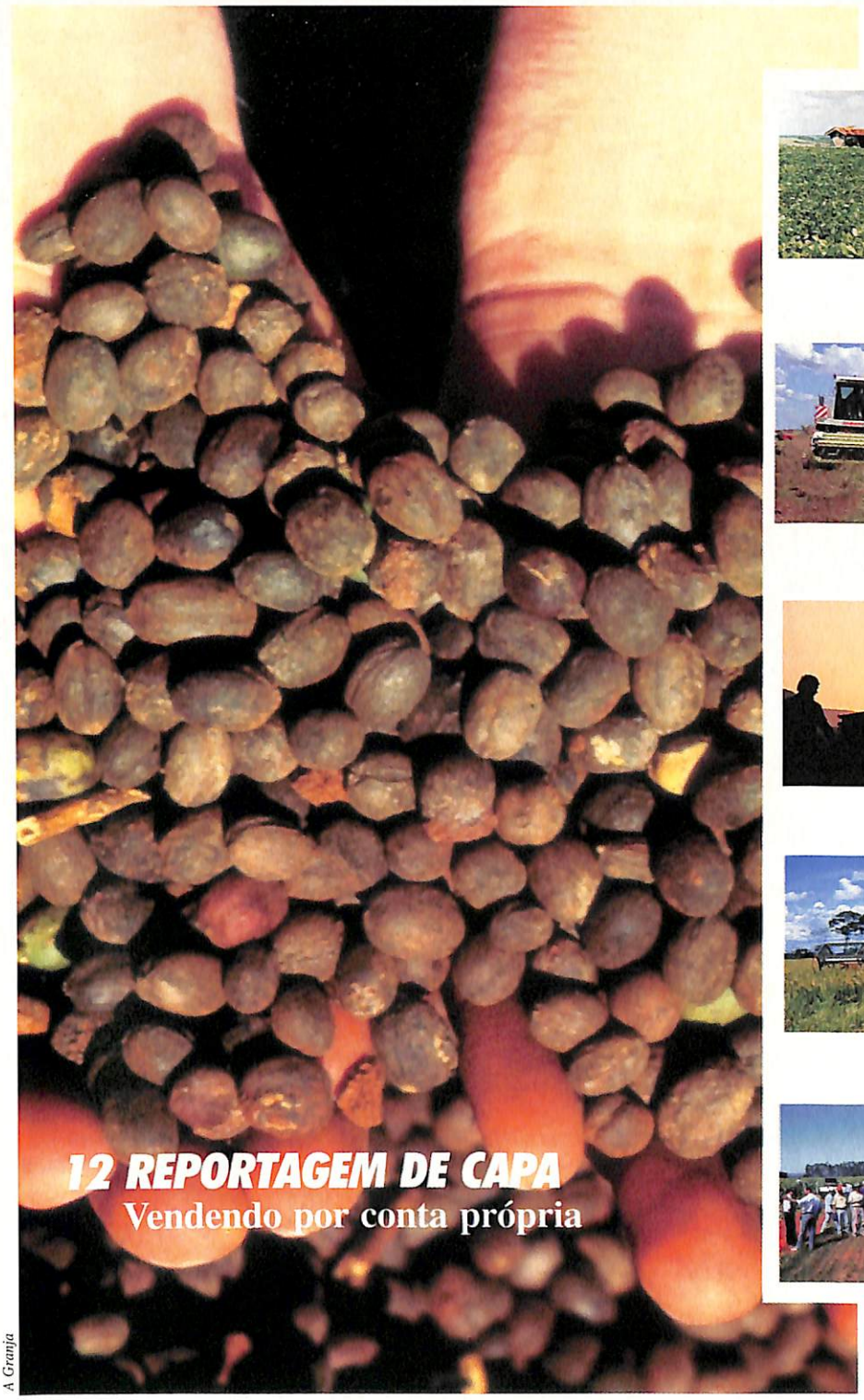
A primeira colheitadeira axial produzida no Brasil só podia ser Case IH, o fabricante que inventou o sistema axial e é líder mundial em vendas na categoria. Mais uma vez, a Case IH prova que é a melhor solução em produtos e sistemas de mecanização "best in class" com tecnologia mundial, para a agricultura mais dinâmica do mundo.
Axial Flow 2388 made in Brazil. A tecnologia de ponta para quem está sempre à frente no agronegócio do país.

SISTEMAS AVANÇADOS, SISTEMAS CASE IH.

CASE IH

Soluções avançadas, soluções Case IH.

ÍNDICE



A Granja

12 REPORTAGEM DE CAPA
Vendendo por conta própria

Divulgação

22 LAVOURA-PECUÁRIA
Arenito é a mais nova fronteira agrícola do Paraná

Divulgação

32 TENDÊNCIA
Terceirização conquista produtores

A Granja

38 CAMINHÕES
A safra que roda no campo e nas estradas

Divulgação

43 ARROZ DE TERRAS ALTAS
Orizicultores estão se profissionalizando

Rivian Dias

46 AGRISHOW CERRADO
Primeira edição mostra a que veio

SEÇÕES

4 Depoimento
7 Aconteceu
8 Aqui Está a Solução
10 Cartas, Fax, E-mails
11 Eduardo Almeida Reis
50 Pastagens
52 Revista Chacra
53 Sementes
55 Plantio Direto
58 Agribusiness
62 Flash
64 Biotecnologia
65 Novidades no Mercado
66 Ponto de Vista

Rivian Dias

O novo REI DA SOJA

Justina Fiori / Paulo Mello

Ele já está sendo considerado o novo rei da soja no Brasil. Plantou 60 mil hectares na safra passada e colheu 200 mil toneladas em fazendas distribuídas por vários municípios do Mato Grosso. Aos 42 anos, o técnico contábil Eraí Maggi Scheffer pertence a um seleto grupo de empresários que serve de referência mundial na produção agrícola. Sua trajetória não é diferente de milhares de sulistas que deixaram seus estados para desbravar o cerrado. Começou em 1982 como arrendatário de 2 mil hectares em Rondonópolis/MT, onde conseguia obter 40 sacos da oleaginosa por hectare. Hoje, administra uma produção de soja, milho e algodão distribuída em 85 mil hectares, metade deles em sociedade com os irmãos Elusmar e Fernando e o cunhado José Maria Bortoli.

A Granja — O que significa para você ocupar o posto de maior produtor individual de soja do mundo? A que se deve esse reconhecimento?

Eraí Maggi Scheffer — Não sei bem se sou o maior produtor. Nunca vi ninguém contando o número de sacos de soja em minhas fazendas para compará-lo com outro produtor e dizer que sou, realmente, o maior produtor. Se sou, isso não muda nada. Continuo com os mesmos pensamentos com os quais cheguei aqui, no Mato Grosso, há 20 anos.

P — O segredo dos Maggi está no sangue da família. Na história do clã, há alguém que consiga igualar os feitos empresarias da atual geração, incluindo aí o Blairo Maggi, que já foi considerado o maior produtor mundial de soja?

R — Tudo começou com meu pai Antônio Scheffer e meu tio André Maggi, que em 1969 já plantavam soja em uma área de 50 hectares na região de São Miguel do Iguaçu, no Paraná. De lá, as duas famílias migraram para o Mato Grosso, onde havia terras mais baratas. Chegamos aqui como arrendatários de 2 mil hectares na fazenda Bom Futuro, em Rondonópolis. Logo em seguida, compramos uma área de 3 mil hectares em Sapezal, no norte do Estado, onde passamos a produzir soja. Nessa região as terras eram fartas e baratas. A família se notabilizou pela produção de soja, sempre investindo na compra de novas áreas e na adoção de tecnologia em todas as fases da produção, do plantio à colheita.

P — Então, sua trajetória de produtor rural foi impulsionada pela família?

R — Como disse, iniciei junto com toda a família, como arrendatário de área em Rondonópolis. Desde aquela época, usei sempre a intuição para definir os rumos dos negócios, além da experiência de meu pai e meu tio. Também sempre adotei a postura de analisar todas as alternativas possíveis antes de decidir por algum rumo. Quanto maior o número de opções, mais gosto de analisá-las, desde a compra de máquinas e implementos até a data para o plantio das culturas. Não gosto quando me apresentam uma única opção. Sou assim em todos os aspectos da minha vida como empresário.

P — Hoje, qual a área plantada, as culturas escolhidas e a produtividade alcançada?

R — Plantamos 60 mil hectares de soja em fazendas espalhadas em vários municípios, onde alcançamos uma produtividade média de 3.300 quilos/ha. Mas há oito anos estamos plantando também algodão. Nesta safra, a cultura ocupa 12 mil hectares. Outros 15 mil hectares são ocupados pelo milho na chamada segunda safra, nos quais deveremos alcançar um nível de produtividade de 100 sacos/ha. Aliás, o Mato Grosso deve surpreender o Brasil com o nível de produtividade do milho. A cultura do algodão acabou beneficiando a produtividade do milho porque exige uma correção mais profunda do solo e, quando plantamos o milho, suas raízes chegam a níveis mais profundos, garantindo um rendimento melhor na colheita mesmo quando há problemas de chuva logo no momento do plantio. Além disso, o milho é colhido na seca, o que evita o surgimento de fungos. Assim, ele chega ao mercado com um valor diferenciado. Uma parte da nossa produção vai para o mercado interno e outra para o externo.

P — Como chegar a esses níveis de produtividade? Qual a fórmula adotada?

R — Com dedicação e adoção de tecnologias, escolhendo o melhor material genético, procurando acompanhar os resultados de pesquisas, fazendo suas próprias pesquisas. Costumo viajar muito, conhecer propriedades no Mato Grosso, no Brasil e no mundo para ver o que há de melhor nas experiências de cada uma delas. Isso é uma busca constante. É assim que tem que ser. É preciso ter muita persistência. O produtor nunca pode achar que já chegou ao máximo e não buscar as novidades. Além disso, é necessário planejar desde a compra de equipamentos à melhor época para o plantio. Não pode ser um planejamento rígido, mas algo maleável, que permita adaptação rápida em uma mudança de clima, por exemplo. Também não há como deixar de adotar uma gestão empresarial para a propriedade rural, trabalhando com um planejamento financeiro, comercial e técnico que leve em consideração inclusive as variações das commodities nas bolsas.

P — A que você atribui o grande salto da soja no Mato Grosso, ultrapassando os índices internacionais de produtividade? Uma das razões pode ser a interação quase perfeita entre produtores altamente capacitados e entidades de pesquisas como a Fundação MT, por exemplo?

R — A produção agrícola difere dos demais setores da economia, como indústria e prestação de serviços, em que uma empresa é considerada concorrente da outra e faz segredo de suas conquistas. No caso da agricultura, os produtores procuram transmitir aos demais as estratégias definidas para o aumento da produtividade. Isso aconteceu no Mato Grosso. Quem planta, repassa suas experiências. O vizinho ao lado não é considerado um adversário, um concorrente. Para nós, o concorrente são os subsídios dos americanos e europeus. É contra isso que devemos nos unir. Quando se trata de nossa produção, temos que ser parceiros. É preciso dizer, ainda, que o Mato Grosso é um estado muito seguro no que diz à produção agrícola. O clima é estável, a topografia é plana e a terra é fértil. Desde que viemos para cá trabalhar com agricultura, nunca nos decepcionamos. A tudo isso devem ser acrescentados os investimentos em pesquisas. A Fundação MT, com sede em Rondonópolis, é uma grande parceira. Graças aos trabalhos de pesquisa realizados por essa entidade, conseguimos melhorar a produtividade adotando cultivares mais resistentes às pragas da lavoura. E isso se dá tanto na produção da soja quanto do algodão. Toda essa tecnologia é repassada aos produtores do Mato Grosso que, somando todos os fatores positivos, conseguem atingir os altos índices de produtividade.

Não gosto quando me apresentam uma única opção. Sou assim em todos aspectos da minha vida como empresário.

P — Por que a opção pela soja como carro-chefe da empresa?

R — Estou seguindo a tradição da família, que começou plantando soja. Além disso, o mercado sempre foi favorável, tanto no plano interno quanto externo. Isso sem contar as características do cerrado, propícias a esse tipo de cultura.

P — A soja é tida como a rainha das exportações. Como você analisa toda essa polêmica do comércio internacional, suas restrições, barreiras e subsídios?

R — Os subsídios acabaram estimulando nossos produtores a aumentar sua competitividade no mercado internacional reduzindo os custos da produção e usando o máximo de tecnologia. Nessa área, aliás, somos mais atualizados que outros países. Como exemplo, podemos

citar o fato de que muitos engenheiros costumam visitar as propriedades rurais para saber quais as adaptações que devem ser feitas nos maquinários para melhor atender à produção. Em decorrência, temos um parque de máquinas bem adequado para nosso modelo de agricultura. E estamos exportando todo esse conhecimento para outros países.

O produtor precisa entender que não pode apenas concentrar-se na produção. Ele tem que se fazer ouvir.

O Brasil é hoje um exportador de máquinas e implementos agrícolas. Uma das formas de reduzir os custos está na formação de parcerias. Aqui, no Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, formamos um *pool* de produtores rurais, chamado Coabra, para compra de fertilizantes. Compramos um navio de fertilizantes de Israel e outros países e implantamos misturadores de fertilizantes dentro das fazendas. Com isso, reduzimos o custo Brasil e intermediários. Quanto à questão dos subsídios, creio que muitos produtores ainda não se conscientizaram do problema que isso representa para cada um de nós. É preciso divulgar melhor o problema e discuti-lo no sentido de uma mobilização maior, principalmente neste momento em que o Brasil se prepara para questionar esses subsídios na Organização Mundial do Comércio. O produtor tem que entender que não pode apenas concentrar-se na produção. Ele tem que se fazer ouvir por nossos governantes.

P — Em relação à liberação dos transgênicos, que atualmente está sendo avaliada pelo Congresso, quais as vantagens e desvantagens? Quais serão as implicações comerciais para o Brasil?

R — Existe pressa em resolver essa questão, principalmente no que diz respeito ao algodão transgênico. Os que são contrários aos transgênicos deveriam pensar que os agrotóxicos usados no combate às pragas da lavoura são altamente prejudiciais para a saúde. Com o algodão transgênico, ganharíamos mais competitividade no mercado externo, reduziríamos o uso de agrotóxicos e conseguiríamos uma qualidade igualada ao algodão da Austrália, que considero o melhor do mundo. Também é preciso avaliar que, ao aumentarmos a produção de algodão, poderemos gerar mais empregos e receita. Afinal, a cadeia produtiva do algodão é uma das que mais geram emprego. O mesmo penso em relação à soja transgênica. O Brasil poderia produzi-la para aumentar nossa competitividade através da redução nos custos de produção.

P — Em que pé está a implantação do porto de Santarém? Explique o motivo desse empreendimento e o que ele representará em termos de abertura de novos mercados, barateamento de custos de transporte e agilização na entrega.

R — Já existe um grupo de empresários que, aliados a uma trade, está elaborando o projeto de ampliação do porto, que até agora tem sido usado principalmente para escoamento da madeira produzida na Amazônia e no Pará. Para escoar a soja ou qualquer outro produto agrícola, é preciso fazer algumas obras, avaliadas em R$ 50 milhões. Com isso, será possível transportar 18 mil toneladas por viagem. De lá, é possível chegar facilmente aos mercados do Caribe e Venezuela ou qualquer outro do mundo. Esse grupo de empresários está buscando recursos junto ao Banco da Amazônia (Basa), através do Fundo do Nordeste (FNO). Também é possível captar através do Banco do Brasil. Mas nosso principal obstáculo para viabilizar o porto não são os recursos, mas a conclusão da pavimentação da BR-163, que atravessa todo o norte do Mato Grosso e entra pelo Pará até chegar ao porto de Santarém. A obra está parada por falta de verba do Governo Federal, mas temos pressionado nossos representantes políticos para atuar na liberação desses recursos. A conclusão da rodovia significa a abertura de novas fronteiras agrícolas no norte de Mato Grosso e sul do Pará, podendo aumentar a oferta de produtos, hoje de 5 milhões de toneladas, para 10 milhões de toneladas. E isso sem prejudicar o meio ambiente, já que a maioria dessas áreas está com pastagens degradadas. Hoje, o produtor situado na região de Sinop (norte do Mato Grosso) é obrigado a transportar seus produtos por 2.400 quilômetros de rodovias até os portos de Santos/SP ou Paranaguá/PR. Com a BR-163, esses mesmos produtos percorrerão apenas mil quilômetros até chegar ao porto de Santarém e, de lá, alcançar aos mercados internacionais. Isso significa redução no preço dos fretes. Com a tecnologia que temos no cerrado, poderíamos produzir milho para abastecer esses mercados. Enquanto isso, nossos produtores ficam parados na época da safrinha, e poderiam produzir esse milho. Ao invés disso, o Brasil está perdendo divisas e o produtor, renda. Essa obra não é de interesse apenas do Mato Grosso e do Pará, mas de todo o País. É o grande gargalo da agricultura desta região.

P — Para dentro da porteira, em termos de produtividade, os mato-grossenses parecem ter dominado o cerrado. No entanto, ainda persistem gargalos como o da logística. Qual seu grau de confiança na reversão desse problema crônico?

R — Ainda temos grandes problemas a enfrentar. As duas hidrovias – Paraguai/Paraná e Araguaia/Tocantins – estão envolvidas em questões legais decorrentes da ação de grupos de ambientalistas e organizações não governamentais. É preciso bom senso. No caso da hidrovia Araguaia/Tocantins, a questão ambiental deve ser resolvida em menor tempo, o que viabilizaria o escoamento da produção pela ferrovia Norte/Sul, que está sendo construída pela Vale do Rio Doce e que em 2003 deve chegar até Couto Magalhães, no Pará, ficando a apenas 700 quilômetros de Querência (norte do Mato Grosso). Por essa ferrovia, poderemos chegar ao porto de São Luiz do Maranhão. Já a Ferronorte deve chegar a Rondonópolis (sul do Mato Grosso) no final de 2003, facilitando o acesso de nossa produção ao porto de Santos. Mas a grande alternativa, continuo defendendo, é a conclusão da pavimentação da BR-163 como forma de termos acesso ao porto de Santarém. Tudo isso não depende apenas de nós, produtores, mas de uma definição política para o investimento de recursos públicos. De nossa parte, o que podemos fazer é pressionar nossos representantes políticos nesse sentido.

A fantástica alavancagem do agronegócio

Tome nota. De acordo com o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), a produção agrícola brasileira cresceu 68,5%, nesta última década, ou seja, entre 1990/1991 e 2000/2001. Neste período, a área não aumentou muito. Oscilou entre 35 e 39 milhões de toneladas. Isso mostra cabalmente que o produtor não usou mais terra, usou sim mais tecnologia. Melhorou e ampliou seus equipamentos de plantação, transporte e colheita. Jogou mais calcário e adubo no solo. Melhorou a qualidade das sementes. Aprendeu a manejar melhor sua lavoura. Usou os fitossanitários na hora adequada e de maneira conveniente. E, aprendeu a desperdiçar menos. Uma vitória e tanto. Comércio e indústria nem de longe tiveram nesta década o mesmo desempenho.

Abastecimento

Graças aos produtores rurais o País, principalmente nos últimos oito anos, esteve sempre abastecido. O ministro da Fazenda, Pedro Malan, percebeu isso e fez da produção agrícola sua âncora do Real, bem antes da âncora cambial ir para o brejo. Com o correr da carruagem, levou algum tempo mas percebeu que deveria dar uma mão para o agro. Assim, com algum atraso mas ainda em tempo, destinou R$ 14,7 bilhões para o Plano Agrícola e Pecuário 2001/2002. Os recursos destinam-se ao financiamento de operações de crédito de custeio, investimento e comercialização. A cifra ficou bem perto da reivindicação da Confederação Nacional da Agricultura (CNA).

Olhar além da lavoura

Quando **A GRANJA** cunhou a palavra *AGRIBUSINESS*, a intenção era mostrar ao produtor rural que havia problemas muito além da sua atividade de produzir. A palavra *AGRIBUSINESS* direcionara o olhar para além da porteira. Ou seja, um conceito novo onde a produção primária, a produção industrial, a logística, a comercialização e marketing de colocar o produto aos olhos do consumidor final constituía-se numa cadeia de partes convergentes e não necessariamente estanques e conflitantes.

Essa visão moderna do todo, num cenário mutante e sujeito a imprevistos de toda a ordem, exige do produtor rural conhecimento cada vez mais aprimorado de sua atividade e também acesso à informação globalizada.

Neste sentido, as barreiras e subsídios dos países que compõem a União Européia (principalmente a França) e os Estados Unidos são a bola da vez em matéria de atenção e mesmo preocupação.

Felizmente, o Brasil está se dando conta do que isso representa em entraves para nosso comércio exterior.

Neste sentido, a idéia da CNA e da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) em propor a criação de um fundo de contribuição de R$ 0,01 por saca de soja industrializada ou exportada pelo Brasil constitui-se num projeto necessário, adequado e urgente. Prevê-se que os recursos obtidos deverão atingir R$ 12 milhões por ano, algo pouco para financiar o lobby contra as políticas americanas e européias de excesso de proteção a seus agricultores. Campanhas deste tipo exigem planificação, vontade política, conhecimento das manobras internacionais e dinheiro.

Entendemos que o restante da cadeia produtiva deverá também contribuir para a vaquinha assim como o governo, aliás o maior beneficiado ou prejudicado, se optar pela inércia ou amadorização do pleito.

Ainda a visão além da lavoura

Se temos uma batalha dura no cenário do além-fronteira, aqui, em nosso pátio, temos o massacre do contribuinte pela indecorosa carga de tributos e o desperdício do gasto público.

Saber que 34% do PIB brasileiro vai para o ralo dos impostos é algo que precisa ser conscientizado pelo produtor rural. Afinal, ele é fundamentalmente o contribuinte. O contribuinte que corre riscos e produz. Contribuinte que vai diariamente à luta precisa saber e se indignar que 40% da renda líquida do País vai para o funcionalismo público, que nada produz.

Precisa também saber que a Constituinte de 1988 permitiu e estimulou a fama do nascimento de novos municípios.

Este ano o País vai gastar R$ 3,7 bilhões para sustentar 5.561 Câmaras de Vereadores, compreendendo mais de 60 mil vereadores.

São desvios, encargos e dificuldades que estão longe de lavoura mas que por isso mesmo merecem a melhor das atenções, pois tudo isso torna mais caro o produto que retira da terra e tira a renda de quem realmente dá duro.

A propósito, quem é Bové

Bem, você leitor, provavelmente já sabe que Bové é um bigodudo malcheiroso que adora suites de hotéis 5 estrelas. Em Porto Alegre, já pode ser considerado *habitué* do Plaza São Rafael. Em 2001 comandou a invasão a uma plantação experimental de soja. Exibicionista por natureza e marketing, em 2002 deixaram-no escanteado durante o Fórum Social, afinal é ano eleitoral.

Pois Bové é um dos líderes da ONG Via Campesina, alimentada pelos europeus e cuja principal tese diz que a Europa, assim como o Brasil, deve produzir tão somente para si mesmo. Nada de exportar. Cada país, em termos de alimentação, terá simplesmente que ser auto-suficiente.

Ou seja, o agitador profissional Bové está a serviço de uma nobre causa: defender com amor febril os ineficientes e atrasados agricultores franceses. *C'est la vie.* ■

Controle da TEMPERATURA AMBIENTE em granjas

A Granja

"Peço, se possível, o obséquio de me informarem sobre a importância do controle da temperatura ambiente em granja de frangos de corte, bem como sobre os equipamentos e instrumentos necessários a um eficiente controle da temperatura".

Guilherme de Lima Soares
lcbenevides@uol.com.br

R — *Prezado leitor, a temperatura adequada para que as aves tenham maior eficiência varia de 15 a 22 °C. Nesta faixa, a ave tem capacidade para fazer a autoregulagem da temperatura corporal. Fora desses limites será preciso energia extra para manter ou dissipar o calor do corpo. Quando a temperatura do galpão ultrapassa 27°C, algumas práticas de manejo são necessárias para ajudar a minimizar o calor. São elas: colocar maior quantidade de bebedouros e aumentar o nível de água nas calhas; as caixas-d'água dos galpões devem ser protegidas da incidência direta dos raios solares; usar ventiladores extras, caso haja deficiência de ventilação; o uso de aspersores de água no teto e a pintura de branco vão reduzir o calor interno dos galpões. Lembre-se que em avicultura é mais perigosa a situação de alta temperatura e alta umidade do que alta temperatura e baixa umidade, pois no primeiro caso as aves estarão mais predispostas a contraírem doenças.*

Um eficiente controle de temperatura requer equipamentos de ventilação, boa iluminação e cortinas, estas essenciais ao controle da ventilação, temperatura, umidade e exaustão de vapores de amônia. As cortinas dos galpões precisam ser laváveis, translúcidas e com fechamento de baixo para cima. Além disso, devem ser colocadas em toda a extensão do galpão. Um bom programa de luz poderá ser usado de 18 a 23 horas por dia para promover um maior consumo de ração e o crescimento mais rápido. As campânulas já devem estar colocadas e acesas com a chegada dos pintinhos, reguladas de acordo com a idade das aves.

O ideal é seguir esta tabela: de um a sete dias, temperatura entre 33°C e 35°C, de oito a 14 dias, entre 30°C e 33°C, e de 15 a 21 dias, entre 27°C e 30°C. O tipo de campânula mais comum é aquela cujo calor é gerado por gás, existindo também as elétricas. As mais encontradas têm capacidade média para 500 pintos e deverão apresentar capacidade calórica mínima de 35 BTU para cada animal.

SILOS para pecuária

"Gostaria de receber informações sobre silos de plástico para pecuária".

Divulgação

Antônio dos Santos Maciel
Apucarana/PR

R — *Antônio, estamos indicando os telefones de duas empresas que trabalham neste segmento: Plastisul (51) 474-2522 e Boelter (51) 483-3112.*

MAIS PACAS

"Lendo a revista número 639, vi na página 08 a informação "Como criar pacas em cativeiro". Gostaria que me enviassem um exemplar da edição de janeiro de 2001 para que eu possa ter mais informações".

Evair Vieira de Melo
certicafe@escelsa.com.br

R — *Evair, infelizmente nossos exemplares do mês citado estão esgotados para distribuição. Em breve vamos lhe enviar uma cópia do material solicitado pelo correio.*

Divulgação

A Granja

Informações sobre CALAGEM EM PLANTIO DIRETO

"Sou estudante de curso técnico em agropecuária e gostaria de parabenizá-los pela reportagem sobre calagem publicada em fevereiro/2002. Também gostaria de receber maiores informações sobre a calagem em plantio direto".

livio@netpeu.com.br
Pompéu/MG

R — *Caro leitor, você pode adquirir informações mais abrangentes no Boletim Técnico número 4, do Projeto Metas, comercializado pela Embrapa Trigo, fone (54) 311-3444. O boletim trata do tema "Calagem em Plantio Direto". Mas aqui vão algumas informações antecipadas sobre o assunto, extraídas do livro 500 perguntas, 500 respostas sobre plantio direto, editado pela Embrapa: para a incorporação do calcário em PD é necessário aplicar gradagem pesada seguida de aração e uma ou mais gradagens niveladoras, visando melhor incorporação e distribuição do calcário no perfil do solo. Para doses maiores que cinco toneladas por hectare é recomendado dividir a aplicação em duas etapas. A quantidade de calcário é recomendada para incorporação a 20 cm de profundidade. Quando a incorporação for realizada a profundidades maiores, a dose deve ser aumentada proporcionalmente à camada a ser corrigida e a seu grau de acidez. Os níveis de saturação por bases utilizados são aqueles recomendados para o sistema convencional em cada região. No sistema de plantio direto em condução, o calcário não precisa ser incorporado, principalmente se o solo apresentar boa capacidade de infiltração de água, intenso aporte de material orgânico e desde que o agricultor tenha iniciado o PD com prévia correção da acidez do solo em profundidade. A eficiência do calcário não incorporado tem se mostrado equivalente à do calcário incorporado, especialmente em solos mais arenosos. Quando se usa cultivares tolerantes ao alumínio, o retorno econômico do calcário aplicado superficialmente tem se mostrado superior ao incorporado, em função da redução dos custos e da manutenção do potencial produtivo. Em relação à necessidade de calcário em PD, existem indicativos que para solos argilosos deve-se aplicar de um terço à metade da necessidade da calagem calculada pelo método de saturação de bases, para a profundidade de amostragem de 0 a 20 cm, até o limite de 2,5 t/ha, ao passo que para solos argilo-arenosos e arenosos , deve-se aplicar metade da necessidade de calagem, até o limite de 2.0 t/ha. Preferencialmente, a aplicação deve anteceder o período das chuvas, para a Região Central do Brasil. Na Região Sul, o ideal é aplicar logo após a colheita das culturas de verão. Com o PD já consolidado, a calagem pode ter um caráter mais de controle da acidez e reposição de nutrientes do que de correção da acidez. A periodicidade depende do sistema de rotação de culturas e do manejo da adubação nitrogenada. A análise química do solo e a produtividade também deverão ser consideradas para a definição dessa freqüência.*

LEGISLAÇÃO sobre pragas

"Solicito informações de como encontrar material sobre pragas quarentenárias e não-quarentenárias, bem como legislação sobre inspeção e amostragem de produtos para inspeção".

abuena@bol.com.br

R — *Você pode conseguir todas essas informações junto ao Departamento de Defesa e Inspeção Vegetal do Ministério da Agricultura. O endereço é www.agricultura.gov.br/ddiv.*

A Granja

Estatísticas do PALMITO no Chile

A Granja

Estou enviando informações sobre o palmito exportado da selva amazônica para o mercado chileno, pois tenho dados sobre o consumo de palmito no Chile e projeções até o ano 2010. Até lá, estimo que sejam consumidas 3.500 toneladas do produto. Também tenho material que faz referência à situação econômica do Chile e das possibilidades de exportar palmitos do Brasil, já que o produto atualmente consumido no meu país é originário de Bolívia e Equador.

Freddy Mora P.
fmora@intihuasi.inia.cl

CANA HIDROLISADA em pauta

Na edição de abril vocês recomendam a cana hidrolisada para a alimentação de bovinos, devido a sua alta NDT, mas observam as dificuldades de digestão em função do alto teor de lignina, baixando consideravelmente a conversão alimentar, além da recomendação da soda cáustica. Tenho dúvidas sobre a resposta e estou enviando outros questionamentos.

Valdemar Leonardo Lawall
valdemar@interquimica.com.br

CULTURAS DE INVERNO em Ijuí

Muito abrangente a reportagem de capa da edição de abril, que trata das opções de cultivo de inverno no Brasil. Eu, como produtor em Ijuí/RS, pude observar a repercussão da matéria entre amigos produtores que não faziam idéia da área que destino para a cultura da aveia. Parabéns.

Vardir Zardin

Uma GRATA SURPRESA

Eduardo Almeida Reis é uma grata surpresa a cada edição da revista **A Granja**. Um deleite para nós, desta tradicional publicação. Na verdade, a coluna de Eduardo Almeida Reis é um presente para os fiéis assinantes que, ao abrirem a revista, vão rapidamente a seu encontro. Seu amplo conhecimento do campo, como fazendeiro e escritor, sua erudição, cultura e fina ironia fazem de cada crônica uma leitura informativa, opinativa e polêmica de quem sabe escrever como poucos e tem, ao mesmo tempo, uma visão perfeita do que seja a atividade do produtor rural.

Carlos Sperotto
Presidente da Farsul

A guerra do COMÉRCIO AGRÍCOLA

Esclarecedora a matéria do repórter Glauco Menegheti, a qual aborda amplamente a questão das barreiras comerciais que colocam o agronegócio do Brasil em desvantagem frente às grandes potências mundiais. O título faz uma correta referência à guerra que ainda precisa ser travada para que possamos sair da constrangedora casa dos 3% de participação no comércio agrícola mundial.

Antônio S. Campos
Campinas/SP

COMÉRCIO INTERNACIONAL

QUEDA DE BRAÇO: o jogo está apenas começando

Acesse www.agranja.com ou mail@agranja.com

EDITORA CENTAURUS

Diretor-Presidente
Hugo Hoffmann

O BRASIL AGRÍCOLA agranja

MATRIZ
Av. Getúlio Vargas, 1.526
CEP 90150-004, Porto Alegre/RS
Fone/Fax: (51) 3233-1822
E-mail: mail@agranja.com
Home page: www.agranja.com

SUCURSAL SÃO PAULO
Praça da República, 473 – 10º andar
CEP 01045-001 – São Paulo – SP
Fone/Fax: (11) 3331-0488/(11) 3331-0686
E-mail: mailsp@agranja.com
Home page: www.agranja.com

GERENTES-EXECUTIVOS
Eduardo Hoffmann
Gustavo Hoffmann

REDAÇÃO
Editoria
Adriana Langon
Reportagem
Glauco Menegheti
Luciana Radicione
Revisão
Marcello Campos
Colaboradores desta edição
Daniel Portella Montardo, Jupirany Devillarte, Justina Fiori, Miguel Dall'Agnol, Paulo Mello, Rivian Dias e Rosane da Silva Nunes
Diagramação
Renato Fachel
Editoração
Jair Marmet

CIRCULAÇÃO
Amália Severino Bueno

ASSINATURA EXTERNA
Raquel Marcos

COMERCIALIZAÇÃO
São Paulo – José Geraldo Silvani Caetano (gerente) e Rodrigo Martelletti (contato)
Porto Alegre – Maria Eduarda Macedo (gerente RS/SC)

REPRESENTANTES
Rio de Janeiro – Lobato Propaganda e Marketing Ltda. – Av. Oswaldo Cruz, 99/707 - Flamengo – CEP 22250-060 – Rio de Janeiro – RJ – fone: (21) 2554-8666 – fax: (21) 2554-8650 – 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 – Armazém de Comunicação, Publicidade e Representações Ltda.
SCS – Quadra 1 – Bloco K – Ed. Denasa 13º andar – sala 1.301 – CEP 70398-900
Brasília – DF – fone/fax: (61) 321-3440
celular: (61) 9618-1134 – e-mail: armazem@armazemdecomunicacao.com.br

Convênio editorial: 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, 1.526
CEP 90150-004 – Porto Alegre – RS
fone/fax: (51) 3233-1822
Exemplar atrasado: R$ 6,50

EDUARDO ALMEIDA REIS

CONSELHOS do presidente Mugabe

A rádio estatal do Zimbábue, comentando a invasão da fazenda do presidente Cardoso, recomendou que o Brasil siga o exemplo daquele país africano: "Ao contrário do Zimbábue, o Brasil preferiu ignorar problemas dos sem-terra herdados da época colonial, os quais criaram um quadro de grandes desigualdades sociais e pobreza no país" disse o locutor, como noticiou o jornal mineiro *Hoje em Dia*, edição de 26 de março passado.

A partir do momento em que a rádio oficial do Zimbábue se julga no direito de palpitar sobre reformas agrárias nos países dos outros, é justo que também possamos falar do país africano sem coima de racismo, pois também tenho sangue de África subsaariana em meu genoma, de acordo com o resultado do exame que mandei fazer ano passado. Antes que o leitor recorra ao Aurélio, ou ao Houaiss, devo explicar que 'coima' significa multa, pena ou castigo. No Rio Grande do Sul, parece que também significa parada no jogo do osso ou na tava, ou a entrada de cada parceiro nesse jogo. Por incrível que pareça, vem do latim "calumnia, ae", pelas voltas que a língua dá.

O Zimbábue do dr. Robert Mugabe, reeleito recentemente num pleito que seu concorrente chamou de "assalto à luz do dia", já foi a Rodésia do século da colonização. Período que não deve ter sido tão bárbaro como tem sido pintado. Se fosse, o delegado da Libéria, na ONU, não se teria queixado da falta de ajuda internacional, atribuindo-a, sob gargalhadas do auditório, ao fato de seu país "não ter tido a sorte de ser colônia de ninguém". Com efeito, Libéria e Etiópia, dois dos países mais atrasados da África, conseguiram preservar sua soberania durante o século do colonialismo.

De solos férteis e clima ameno, a Rodésia era considerada "o celeiro da África". As etnias chona, com 71% da população, e nedebele, com 16%, constituem a larga maioria dos zimbabuanos. Há, ou havia, 1% de ingleses (pouco mais de 100 mil) e 12% de outros povos. Claro que os ingleses não se mudaram para a Rodésia pelo prazer de contemplar as cataratas de Vitória, na fronteira com a Zâmbia, onde as águas caem de uma altura de 90 metros. Foram trabalhar, produzir, exportar, ganhar dinheiro; ou explorar os nativos, como diz a rádio oficial do Zimbábue presidido pelo dr. Robert Gabriel Mugabe.

Havia a Rodésia do Norte, atual Zâmbia, e a Rodésia do Sul, atual Zimbábue, com racismo, *apartheid* e outras barbaridades atribuídas ao controle do Reino Unido, quando a Rodésia do Sul alcançava um dos mais elevados padrões de vida do continente africano. E era o celeiro da África.

Com a independência, acabou assumindo o dr. Mugabe em 1980. Em 1987, emenda na Constituição eliminou as vagas reservadas aos brancos no Parlamento. De uns tempos a esta parte, a política de reformas rápidas do presidente Mugabe promoveu uma verdadeira caçada aos fazendeiros brancos, em sua maioria nascidos no país, que insistiam em continuar trabalhando, produzindo e exportando, ou explorando os nativos, conforme a óptica pela qual a situação seja descrita.

Foi assim, também, na Tanzânia, ex-Tanganica, onde o regime socialista confiscou todas as fazendas, para mais tarde arrendá-las aos seus antigos donos, quando viu que o país passava de principal produtor mundial a importador de rami. A Tanzânia encontrou uma forma singular de estabilidade no emprego: ninguém despede um empregado porque sabe que ele vai morrer de fome dentro de algum tempo. Ganhando pouco, tem casa e comida; despedido, corre o risco de morrer à míngua. E as fazendas recolhem ao terreiro da sede, no final de cada jornada de trabalho, todo o material usado durante o dia: moto-bombas, canos de plástico e alumínio, tratores, arados, grades, colheitadeiras, sob pena de o material sumir durante a noite. Nota: postes e cabos de alta-tensão também desaparecem regularmente.

Existem estradas asfaltadas e sinais de trânsito, estes últimos sem funcionar por falta de lâmpadas. E a polícia rodoviária tem método original de identificar motoristas bêbados: se o sujeito está dirigindo em linha reta, só pode estar bêbado, tantos são os buracos nas estradas. Sirva o conselho para a polícia rodoviária de Minas, cujas estradas também se transformaram em queijos suíços.

Crescendo em média 2,4% ao ano, a África é o único dos continentes que ainda mantém um ritmo acelerado de incremento populacional. Estima-se que possa alcançar 1,5 bilhão de criaturas nos próximos 40 anos. Com a reforma agrária do dr. Mugabe, as importações, que em 1977 somavam US$ 3,1 bilhões, contra US$ 2,1 bilhões das exportações, devem alcançar cifras astronômicas, que o país não tem como pagar. Chonas, nedebeles, brancos & outros se detestam e se matam, como, de resto, acontece em qualquer lugar onde exista mais de uma etnia. O Afeganistão, com toda aquela miséria, tem sido exemplo eloqüente: patanes, tadjiques, hazarás, uzbeques & outros não se cheiram, mas se reproduzem à taxa de 2,9% ano ano.

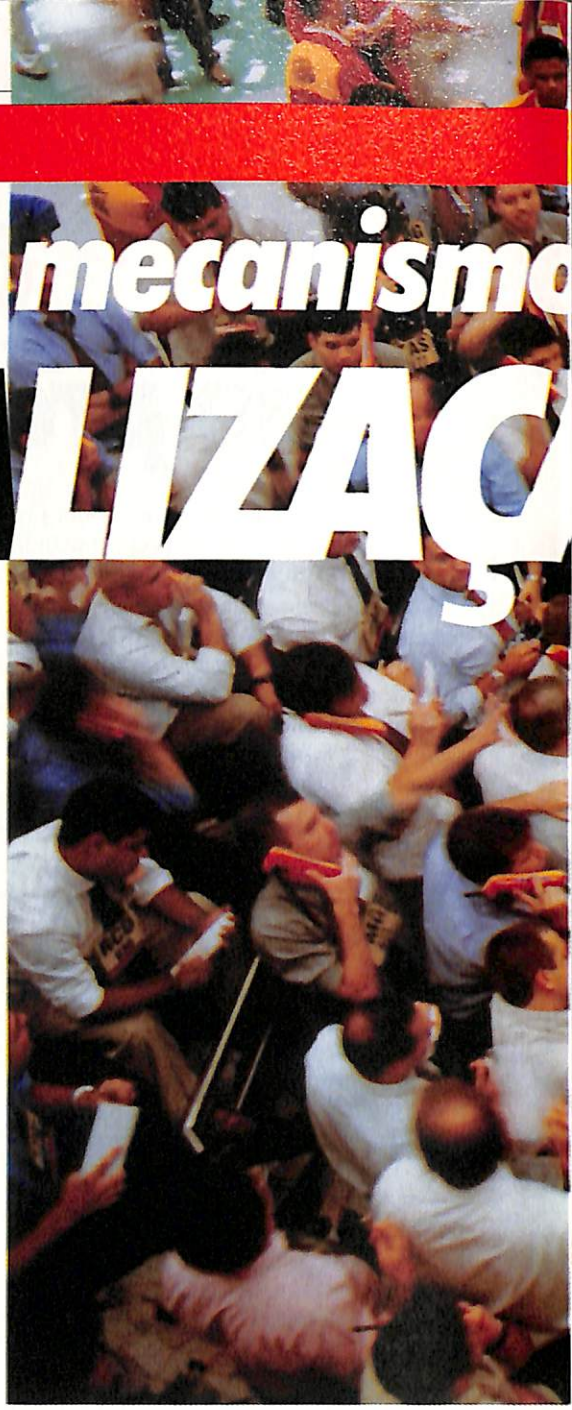
E tudo termina com aquela conversa das pastagens. Um pasto para 50 bois que ganham 250 arrobas por ano, com 80 bois não ganha nem perde: a boiada fica no mesmo peso. Com 150 bois, o gado vai de grota. Palmas para o dr. Mugabe. Vida que segue, como gosta de dizer o melhor comentarista esportivo aqui da aldeia. ■

De uns tempos a esta parte, a política de reformas rápidas de Mugabe promoveu uma verdadeira caçada aos fazendeiros brancos...

Fique de olho nos mecanismos de COMERCIALIZAÇÃO

À medida que o Poder Público diminuiu as verbas para negociar a safra, a iniciativa privada teve de preencher os espaços com mecanismos adaptados à realidade do mercado

Glauco Menegheti



Num ano você conta com R$ 100 mil do governo para comercializar a produção. Já na outra safra, quando vai ao banco para pedir o empréstimo, sai de mãos abanando. A cena descrita acima, absolutamente hipotética nos valores e um tanto exagerada na interrupção abrupta do recurso estatal, traduz a mudança gerada pela iniciativa pública em relação ao modo de dar suporte aos preços dos produtos agrícolas e garantir renda ao produtor rural. Isso aconteceu na virada da década de 80 para a de 90, quando o papel de agente mais importante na estrutura de comercialização deixou de ser desempenhado pelo governo. Até a mudança, porém, o grau de estatização era massivo. "Em algumas culturas como o trigo, o Estado atuava quase que sozinho, e de forma importante no feijão, arroz e milho", confirma o economista Carlos Cogo, da Carlos Cogo Consultoria Agroeconômica.

Era época em que estoques estratégicos (para uma eventual situação de calamidade pública) e reguladores (para sustentar preços e abastecimento de produtos essenciais) estavam abarrotados. No final dos 80, o governo chegou a adquirir 14,7 milhões de toneladas de grãos, isso quando a produção agrícola não somava nem 50 milhões de toneladas. Trinta por cento da safra, em média, eram assimilados pela máquina pública. No auge do antigo sistema, no ano de 1979, foram destinados US$ 29,2 bilhões para o crédito agrícola, contra a média de US$ 6,2 bilhões da década de 90. Apenas para a comercialização, na década de 80, a média de recursos foi de US$ 3,5 bilhões, ante os US$ 1,4 bilhão da seguinte.

Com uma estrutura tão colossal, não é difícil imaginar que existia pouca eficiência na tarefa de dar estabilidade aos preços agrícolas. Não raro, as intervenções no mercado se mostravam desastradas, quando o governo se desfazia de seus estoques imensos. Para o consumidor e para as indústrias até era um bom negócio, pois os preços baixavam muito. Já para os produtores, nem é preciso dizer. "O sistema paternalista 'atirava com espingarda 12' em passarinho. Não conseguia sustentar os preços agrícolas, o custo para a sociedade era enorme e a agricultura não se desenvolveu", opina Cogo.

Nos anos 90, sem todo o suporte, a área agricultável cresceu 2% e a produção 72%. Deixou-se de contar com um "paizão" que, através de dois mecanismos, a Aquisição do Governo Federal (AGF) e o Empréstimo do Governo Federal (EGF), bancava a renda ao produtor quando o mercado não sinalizava uma cotação atrativa. As políticas mais representativas desta época foram as de garantia de preços mínimos e de estocagem de produção.

Ruptura — Não que o Estado tenha deixado de atuar nas áreas de custeio, investimentos e comercialização mas, como a fonte dos empréstimos internacionais secou e o sistema não se mostrou eficiente, as políticas tiveram de ser repensadas. "Com a abertura da economia ficou difícil manter uma

s de
AO

Divulgação

conduta interna sem levar em conta a eficiência dos competidores", observa o diretor do Departamento de Abastecimento Agropecuário da Secretaria de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, José Maria dos Anjos. "O governo nunca teria condições de acompanhar os subsídios dados pelos países ricos", opina o economista Carlos Cogo. Hoje, menos de 10% da produção é adquirida pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) para garantir os estoques públicos.

O déficit de atuação governamental foi atendido por agentes privados como indústrias e empresas multinacionais fornecedoras de insumos, que hoje oferecem uma série de alternativas de crédito para o vendedor. Esti-

SAIBA O QUE É

Contrato futuro*

Conjunto de cláusulas elaboradas pela bolsa, pelo qual se define como e quando se negocia determinado produto. A adesão ao contrato compromete as partes na venda ou compra de produtos agropecuários e/ou ativos financeiros para liquidação em uma data futura.

Preço futuro

Cotação que determinado produto apresenta para uma data futura. Este preço reflete as expectativas para o futuro, que os agentes do mercado possuem numa data presente.

CPR*

Título no qual emitente, produtor (pessoa física ou jurídica) ou cooperativas, vende antecipadamente uma certa quantidade de mercadoria, recebendo o valor negociado (ou insumos) no ato da venda e comprometendo-se a entregá-la na qualidade e no local acordado em uma data futura.

Contrato de opção de venda* **

Modalidade de seguro contra a queda de preços. O produtor ou cooperativa, ao comprar um contrato de opção paga um preço (chamado de prêmio) e passa a ter o direito de vender sua produção a um valor preestabelecido na data de vencimento do papel.

Prêmio de escoamento do produto*

O objetivo prioritário desse mecanismo é garantir um preço de referência ao produtor e às cooperativas, ao mesmo tempo em que assegura o escoamento da produção. Sua finalidade é evitar a formação de estoques públicos volumosos. O governo paga um prêmio aos consumidores do produto para que o adquiram diretamente dos agricultores ou cooperativas a um preço preestabelecido.

**mecanismo privado / **mecanismo público / * ** público e privado*

ma-se que 30% da produção nacional seja arrematada pela iniciativa privada. Outros 30% ainda são financiados com dinheiro público, sem o comprometimento de aquisição. Não raro, recorre-se simultaneamente ao crédito privado e governamental, complementando com recursos próprios, para bancar custos de comercialização com transporte, estocagem e insumos.

A estratégia do governo foi assim mapeada: de um lado ficaram as culturas voltadas para o mercado interno, que abastecem diretamente o consumidor, como feijão, trigo, arroz e milho. Essas não têm nenhuma forma privada de proteção de preços, por isso precisam da atuação do governo. De outro, *commodities* como soja, café, boi gordo, cacau e açúcar, vocacionadas para a exportação e transacionadas em bolsas internacionais, atuando independentes do amparo estatal.

Os novos mecanismos, ajustados a uma realidade de caixa restrito, foram criados para evitar a aquisição direta dos produtos, fugindo da formação de grandes estoques e gastos excessivos com a manutenção. Dessa forma, o governo age com instrumentos pontuais e ajustados ao momento e à situação de cada safra e cultura. "Atualmente ele atua mais como sinalizador de preços do que interventor de mercado", confirma o economista Carlos Cogo.

Hoje, a oferta de crédito governamental para a comercialização, está lomotada ao Prêmio de Escoamento de Produto (PEP) e ao Contrato de Opção de Venda. No entanto, quando a cotação de alguma cultura está abaixo do preço mínimo – que não é elevado em função de servir de parâmetro para os contratos de securitização da dívida agrícola, o antigo AGF pode ser acionado. Essas operações são ofertadas a um custo de 8,75% por ano, cabendo ao Tesouro Nacional a incumbência de bancar a diferença em relação à taxa referencial de juros brasileira, atualmente em 18,5%.

A finalidade do PEP é evitar que o governo seja obrigado a fazer aquisições. Por esse sistema, paga-se um prêmio para que os consumidores — no caso indústrias — adquiram o produto diretamente dos agricultores ou cooperativas a um preço preestabelecido (geralmente o preço mínimo). Já o Contrato de Opção é uma modalidade de seguro contra a queda de preços. Os detentores do produto físico, ao adquirirem um contrato, pagam um preço (chamado de 'prêmio') e passam a ter o direito de vender sua produção a um valor preestabelecido (chamado 'preço de exercício'), na data do vencimento do contrato. Normalmente o 'preço de exercício' é superior ao preço mínimo do respectivo produto. O governo, através da Conab, é a parte contratante que, em troca do 'prêmio', assume as obrigações previstas no contrato. O lançamento ocorre geralmente quando o valor pago aos produtores está abaixo dos preços mínimos. Por sua vez, a Conab vende os papéis em leilão público, por meio das bolsas de mercadorias.

A Granja

Quem conta com estrutura própria de armazenagem consegue pulverizar os riscos do mercado

Desafio — Conciliar uma demanda estável com uma oferta agrícola que flutue sazonalmente é o principal de-

Divulgação

Carlos Cogo: atualmente o governo atua mais como sinalizador de preços

Divulgação

José Maria dos Anjos: com a abertura da economia a política interna foi repensada

Divulgação

Pernambuco: o sistema é estruturado para avaliar riscos das operações de crédito

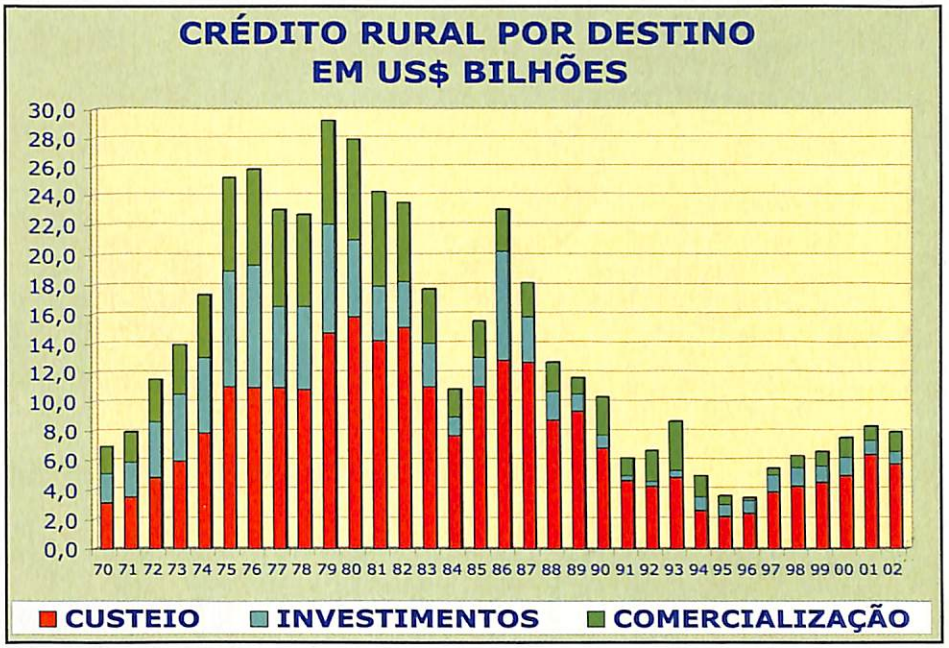
safio da comercialização de produtos agroindustriais. De um modo geral, os mecanismos de comercialização foram desenvolvidos para dar conta do descasamento entre procura e oferta. Como as margens de lucro envolvidas no agronegócio são geralmente estreitas, garantidas pelo esforço de reduzir os custos de produção, muitas vezes a escolha equivocada de um mecanismo de comercialização pode pôr tudo a perder. A eficiência de uma empresa, portanto, é mais abrangente do que simplesmente seu desempenho produtivo.

A palavra *spot* — algo como "ponto", em inglês — é empregada em economia para qualificar um tipo de mercado cujas transações se resolvem em um único momento. O mercado *spot* é tipicamente esporádico e, se isso não bastasse, também apresenta uma alta dose de incerteza no que se refere ao comportamento dos preços. Na prática, ele isoladamente não se mostra um mecanismo adequado para diversos tipos de transação.

Outras formas de comercialização substituem ou complementam o mercado *spot*. O exemplo vale também para um produtor cujos custos variam em dólar e os preços futuros, na boca da colheita, são incertos. É para minimizar esse grau de incerteza em relação ao ganho esperado que existem os mecanismos de comercialização. Infelizmente, a maioria dos agricultores brasileiros ainda vende o que produz no mercado *spot,* seja por já terem comprometido porção considerável no financiamento dos custos da safra ou por simples falta de informação.

Também não há uma fórmula mágica para determinar o melhor meio de colocação dos produtos. O que parece ser ideal em um determinado ano, pode se mostrar totalmente desastrado em outro. Portanto, a primeira lição é aprender a conviver com o inesperado, mas em prontidão para agir assim que for necessário. Para isso valem o assessoramento com corretoras e a busca de informações de mercado.

Alternativas — A venda antecipada dos produtos agrícolas, seja para capitalizar o produtor ou para que ele receba os insumos que viabilizem a safra, é bastante comum atualmente. No entanto, o fato de não dispôr de recursos no momento da compra dos insumos pode torná-lo refém de taxas de juros indigestas. Antes de se decidir, é bom estudar bem a estratégia de vendas a ser adotada, para não ficar com uma negociação desfavorável nas mãos. Conforme o economista e assessor técnico da Confederação Nacional da Agricultura (CNA), Getúlio Pernambuco, o sistema financeiro é melhor estruturado para avaliar os riscos das operações de crédito. Consequentemente, pratica as menores taxas.



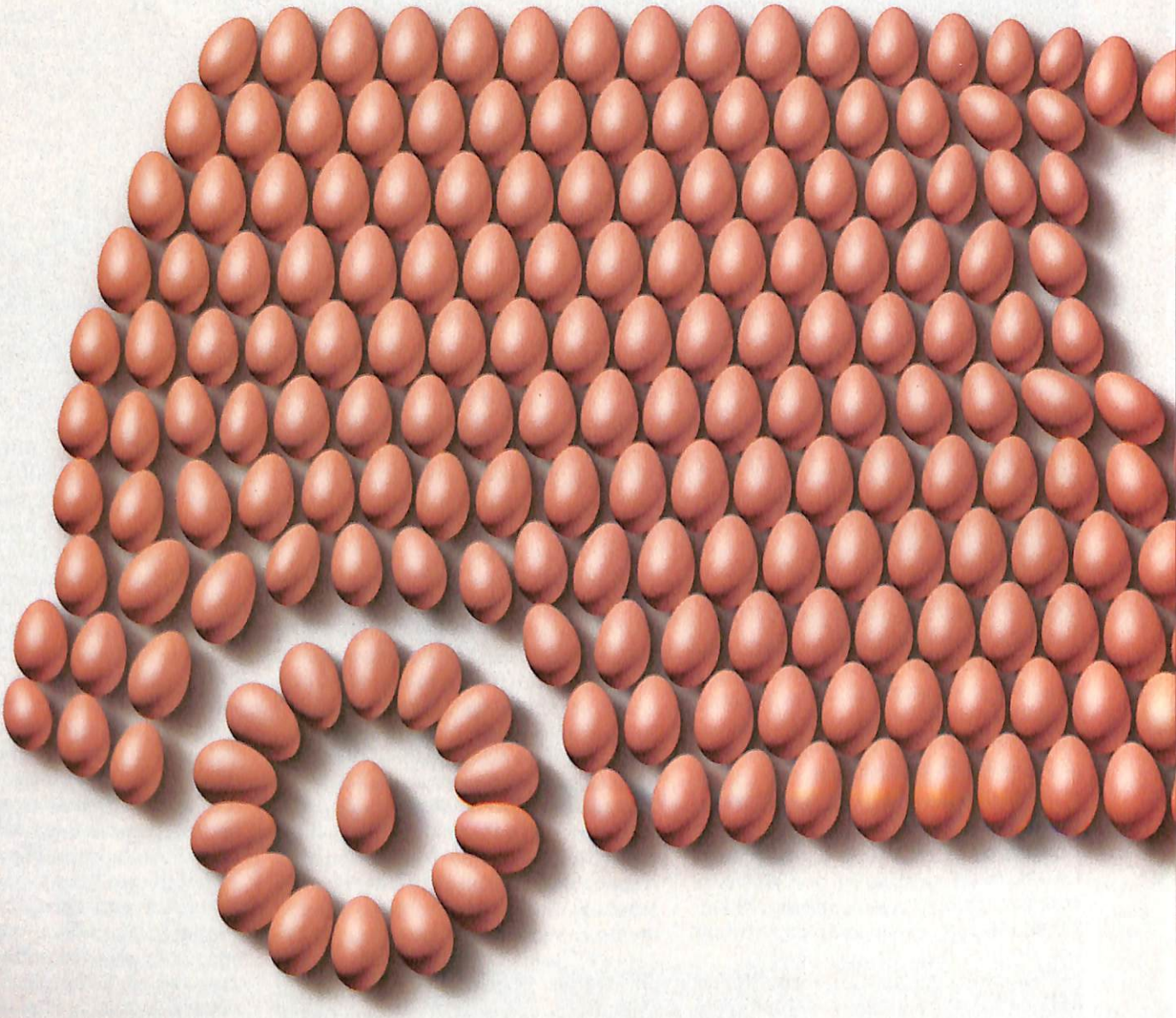
Já as empresas que operam com mecanismos como soja verde e Cédula do Produto Rural (CPR), em geral indústrias e fornecedoras de insumos, não são especializadas em conceder crédito e disponibilizam dinheiro mais caro. Se a transação for acordada na relação equivalência/produto (a mais comum), "a relação de troca dificilmente é vantajosa para o produtor", explica Carlos D´Avalo, sócio-diretor da Granos Corretora, com sede no Mato Grosso do Sul.

Diante de tanta incerteza, uma coisa é mais do que certa: tendo em vista a escassez de recursos governamentais para o custeio agrícola e a descapitalização inerente à atividade primária, o mercado a termo, personificado pela CPR, é uma das formas seguras de angariar recursos antes da colheita. "Ela é o grande divisor de águas entre as políticas de comercialização antiga e nova", ressalta o gerente de divisão da Diretoria de Agronegócio do Banco do Brasil, Márcio Augusto Montella. O Banco do Brasil – onde a operação se originou – é a instituição financeira de maior destaque nas operações de CPR no País, respondendo pelo aval de R$ 800 milhões em 2001.

A CPR é um título cambial por meio do qual o emitente – produtor rural e suas associações ou cooperativas de produção – vende antecipadamente a safra agropecuária, recebe o valor da venda no ato da formalização do negócio, com o compromisso de entregar o produto vendido na quantidade, qualidade, local e data estipulados na cédula.

Para fazer uma emissão de CPR, o produtor ou cooperativa devem procurar uma instituição (banco ou seguradora) que dê garantia ao papel, pois isso aumenta o universo de compradores interessados em adquirí-lo. Essa instituição, após análise do cadastro e garantias que o emissor oferece, acrescenta seu aval ou agrega um seguro. De posse da cédula, avalizada ou segurada, o emissor pode negociá-la no mercado. A CPR implica em garantias para quem a emite. Dependendo da instituição que está analisando o cadastro, podem ser exigidas certidões negativas de ônus, penhor do produto, hipoteca, alienação fiduciária de máquinas/implementos e outras garantias cadastrais.

Depois desse trâmite, a cédula está ponta para ser negociada por intermédio do mercado de balcão – onde a negociação se dá através do encontro direto entre vendedor e comprador, não sendo utilizado o sistema de apregoação em bolsa – ou através de leilões em bolsas de mercadorias. Pode-se utilizar também o leilão eletrônico do Banco do Brasil, que interliga as bol-



Peugeot Partner

Peugeot Boxer
Passageiro

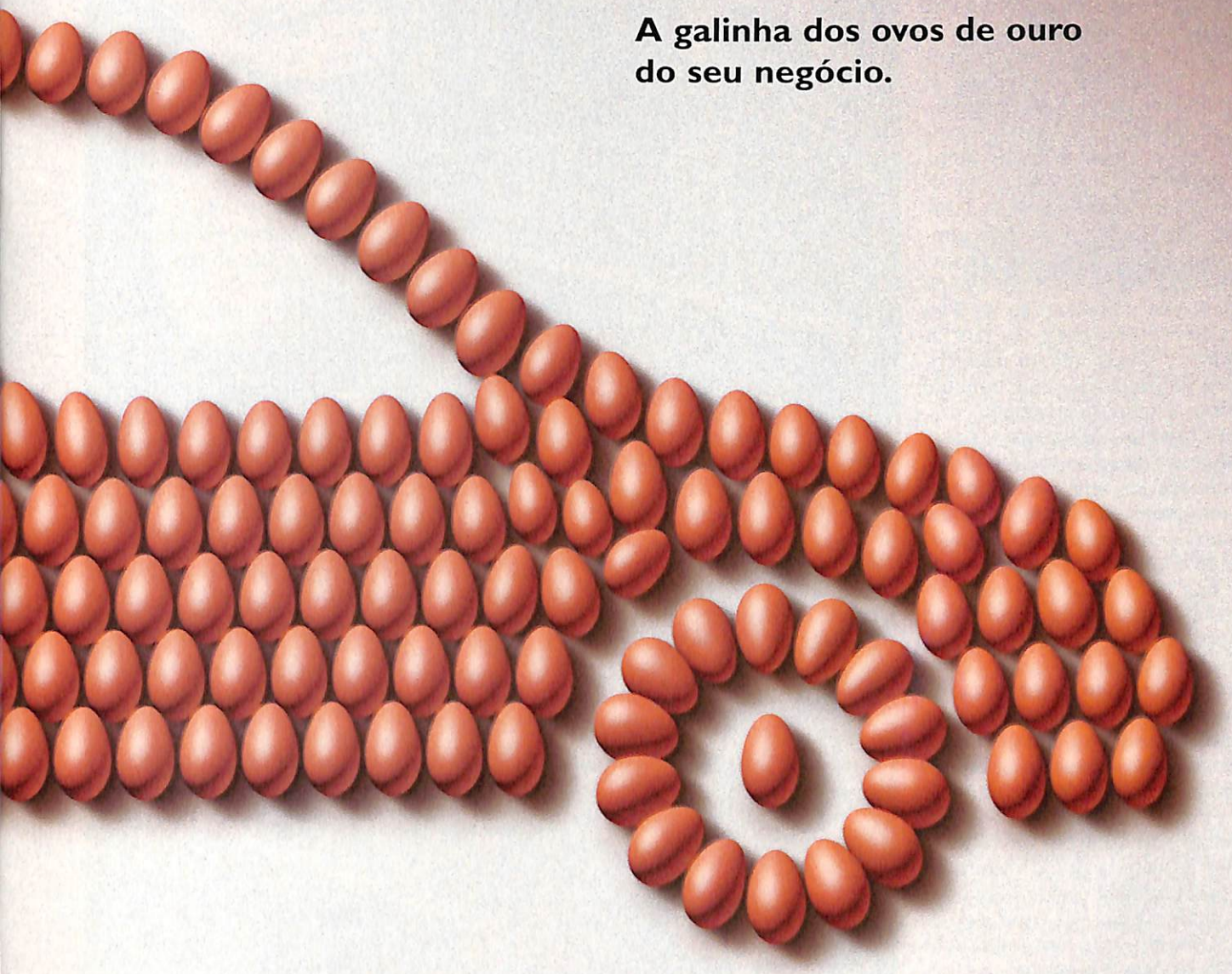
Peugeot Boxer
Furgão Curto/Médio

Peugeot Boxer
Furgão Médio T.E.

SOLUÇÕES EM UTILITÁRIOS
PEUGEOT

CABELLO PASTORE EURO RSCG

A galinha dos ovos de ouro do seu negócio.



Soluções em Utilitários Peugeot. Um bom negócio todos os dias.

Seja qual for o seu negócio, na Peugeot você leva muito mais do que um utilitário. Você leva a robustez e a autonomia para transportar até 800 kg no Peugeot Partner, na versão com porta lateral, ou, se preferir, até 1.630 kg, acomodados em compartimento de 10 m³ de volume, no Peugeot Boxer Furgão Médio Teto Elevado. Você leva ainda a garantia e a transparência dos Compromissos Peugeot, que permitem simulações de custos operativos, envolvendo desde o custo do combustível até o custo das revisões com preço fixo, incluindo peças originais e mão-de-obra, resultando no mais baixo custo por quilômetro rodado. Soluções em Utilitários Peugeot. Você escolhe o modelo que mais se adapta ao seu negócio e faz um bom negócio todos os dias.

CAEP - Central de Atendimento Especializado Peugeot: 0800 703 2424

www.peugeot.com.br

PEUGEOT

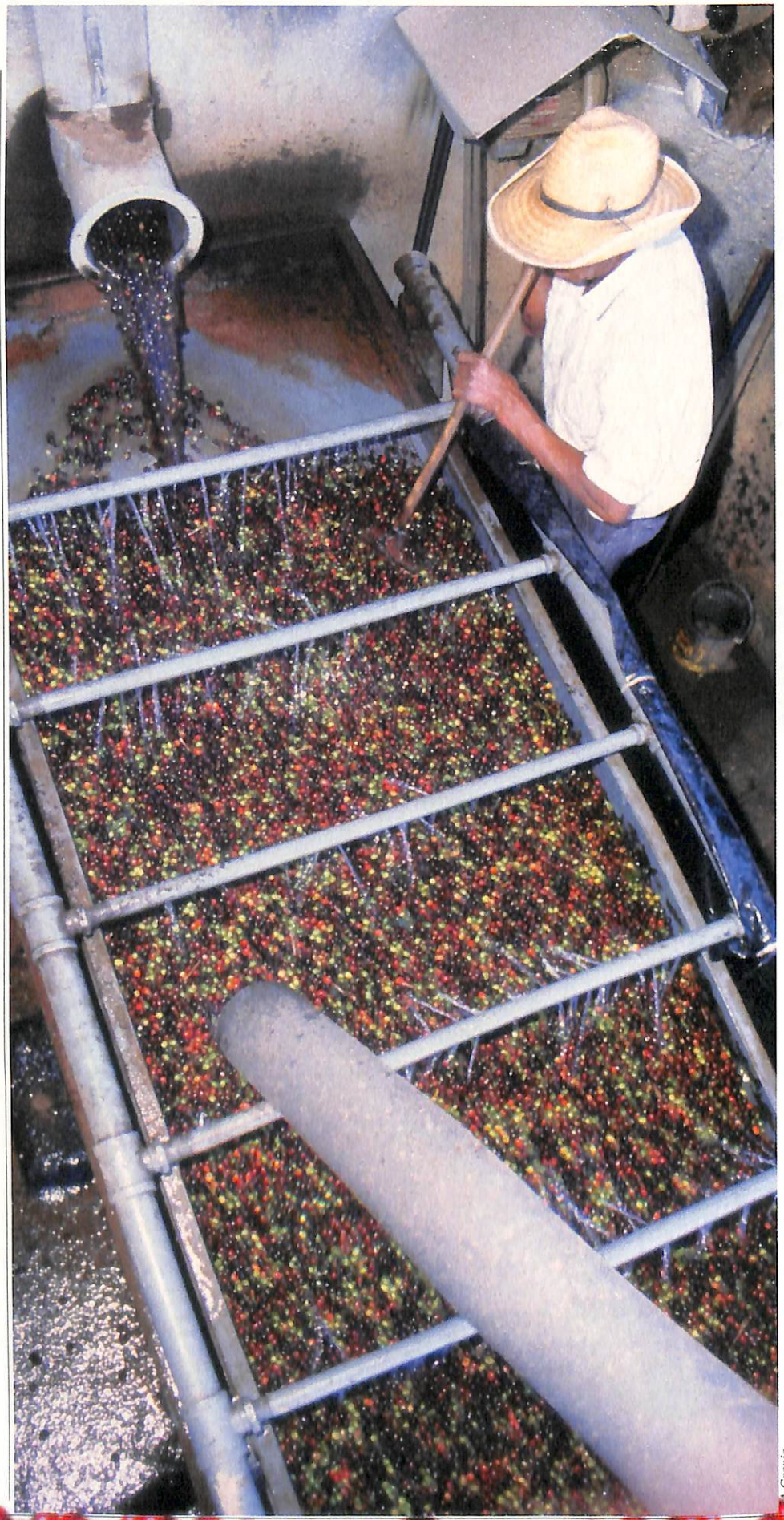
sas de mercadorias. Não existe um período do ano específico para a utilização da CPR. Os contratos podem ser emitidos durante todo o ciclo produtivo, tanto na fase de planejamento, desenvolvimento e pré-colheita como na de pós-colheita (produto colhido).

Também o leque de produtos transacionáveis pela cédula é amplo. É possível negociá-la por insumos agropecuários, máquinas e implementos agrícolas ou, se for mais interessante, por dinheiro. Qualquer pessoa, seja física ou jurídica, pode adquirí-la na forma de entrega física ou financeira, conforme o interesse dos envolvidos. "Essa operação tira do produtor a obrigação de vender o produto na boca da safra", observa Montella, do BB. A CPR pode ser usada não só para cobrir custos de produção, mas também para definir o lucro da atividade.

Diversificar — Pulverizar o risco, utilizando mais de uma modalidade de comercialização, é uma das melhores formas apontadas por analistas para minimizar possíveis perdas no momento da venda. Fazer *hedge* (proteção) de preço é uma das alternativas para fugir da instabilidade do mercado *spot*. No mercado de derivativos agrícolas existem dois mecanismos para proteger preços: o mercado futuro e de opções. No primeiro, as partes acordam que alguns ou todos os elementos da transação podem ocorrer no futuro. Já o segundo, consiste na negociação de direitos – mas não de obrigações – de um determinado contrato de futuros. "A opção garante o preço mínimo e ainda a oportunidade de participar dos lucros", explica Montella, do Banco do Brasil. Além disso, é uma operação mais simples para o produtor.

Na operação futura, comprador e vendedor detalham três elementos, especificados de forma limitada: objeto transacionado, local e período para a entrega. Esta última deve obedecer ao cronograma padrão das instituições responsáveis pela comercialização, sem que as partes possam escolher um dia qualquer de seu interesse.

Só *commodities* agrícolas são objeto de contratos futuros, em quantidade comercializada necessariamente um múltiplo inteiro de um lote padrão. Elas atendem aos requisitos de padronização em um contexto de comércio internacional, possibilidade de entre-



A Granja

ga nas datas acordadas entre comprador e vendedor, e possibilidade de armazenagem ou de venda em unidades padronizadas.

Além dessas limitações contratuais, é preciso dizer que apostar numa operação futura é simplesmente travar um preço de compra ou de venda, sem buscar o lucro. A vantagem para o vendedor é que ele fixa um preço de venda suficiente para cobrir custos de produção, porque eliminou uma importante fonte de incerteza. Já o comprador fixa um preço de compra que lhe garante um custo conhecido, não se sujeitando ao risco de alta no preço da mercadoria. Além desses dois agentes, ainda existe a figura do investidor, fundamental para injetar recursos às operações. Também chamados de especuladores, atuam comprando a mercadoria porque acreditam que o preço vai subir ou vendendo-a porque o preço vai cair.

Ninguém está livre de riscos quando compra ou vende um contrato futuro. Para garantir equilíbrio entre o preço assegurado no mercado futuro e o valor real no físico, às vésperas do vencimento do contrato, é preciso que a instituição atraia uma quantidade equilibrada de compradores, vendedores e investidores. Do contrário, as chances de perda não são nada desprezíveis. "O mercado futuro é eficiente quando, no vencimento do contrato, o preço estabelecido previamente é igual ao do mercado à vista", explica a economista da Bolsa de Mercadorias e Futuros (BM&F), Fabiana Perobelli.

As entregas físicas de produtos não ultrapassam 2% do volume negociado em bolsa, pois, antes disso, compradores e vendedores acabam negociando seus contratos para outros interessados. Com o produto da venda, os compradores efetuam a transação no mercado físico e os produtores cobrem custos de produção conforme planejamento prévio.

Em tese, o mecanismo tem de funcionar da seguinte forma: quando um vendedor fixa uma venda a US$ 10 e no vencimento ela vai a US$ 8, significa que ele ganhou US$ 2 na bolsa, pois vendeu a US$ 10 e recomprou a US$ 8. Só que no vencimento o mercado futuro vira o mercado à vista, e então o vendedor terá conseguido no mercado à vista US$ 8 que, somados

O sofrimento para comercializar

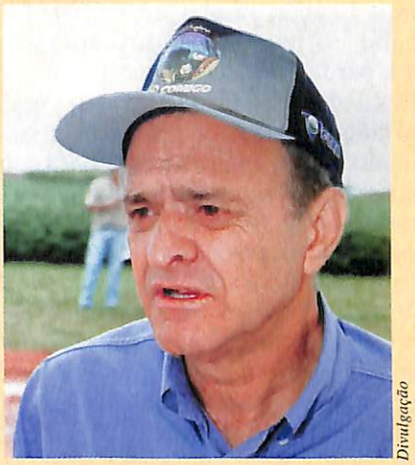
Rubens Toshikazu Doi, de Castro/PR, se confessa 'perdido' na hora de vender a produção. "A cada ano é uma novidade", desabafa o produtor, que possui uma propriedade de 800 hectares plantados com soja e milho. Os 10 anos de experiência em comercialização lhe ensinaram algo valioso: é melhor usar todos os mecanismos possíveis e ganhar num todo, ficando com um lucro médio, do que arriscar todas as fichas em uma única modalidade de venda.

A primeira providência a ser tomada diz respeito à venda antecipada da produção. Na visão de Doi, o produtor não deve comprometer mais do que 30% nessa fase, mesmo que isso não chegue a ser suficiente para cobrir os custos. Em vez disso, deve arriscar com outras modalidades de comercialização. No período da safra, por exemplo, ele costuma fazer algumas posições com contratos de opção, intermediados pelo Banco do Brasil e transacionados nas bolsas de Chicago e de Nova York. Como tem estrutura de armazenagem na propriedade, com capacidade estática para 20 mil sacas, reserva outro tanto para colocar de forma escalonada na entressafra.

Parte da soja produzida por Doi é orgânica e obedece a uma dinâmica de venda diferenciada. Cem por cento da produção é negociada de forma antecipada, com um ágio de preço que varia entre 40% a 50%. Já na soja convencional, ele assegura o preço com contratos de opção. Na atual safra, fez um seguro para 20 mil sacas, assegurando uma cotação de US$ 10,14 a unidade. Se o preço à vista no vencimento estiver abaixo desse valor, ele exercerá o contrato sabendo que resguardou uma margem de lucro de 25%, segundo os seus cálculos. O custo para essa transação foi de US$ 0,44 por saca.

Outra que acredita que utilizar mais de um mecanismo é a decisão acertada para diluir ao máximo os riscos de comercialização é a engenheira agrônoma Ana Carla Ludwig. "O que acaba sendo melhor é a média. Quem espera ganhar muito no pico, que pode não acontecer, acaba não faturando nada", diz. Ela é sócia de um empreendimento rural com três fazendas – duas das quais no Paraná e uma no Mato Grosso – e uma área plantada de 3 mil hectares.

Do volume de 150 mil sacas de soja previstos para este ano, boa parte já está comprometida com contratos antecipados em real ou em dólar. Trinta mil sacas foram comercializadas antecipadamente por R$ 25 a unidade, o que se mostrou vantajoso. Quando o contrato foi fechado, no fim de 2001, muitos vizinhos da propriedade localizada em Sertanópolis/PR apostaram que uma desvalorização mais acentuada levaria à relação de três-por-um entre as moedas brasileira e norte-americana. Isso não se confirmou, e quem esperou até agora terá uma remuneração desfavorável.


Divulgação

Ana Carla ainda fez hedge *de preço na bolsa de Chicago com um contrato de opções para 2.260 sacas, apenas a título de teste. O desembolso com o 'prêmio' chegou a setenta centavos de dólar, considerado caro pela agrônoma. A família Ludwig foi a única na região a executá-lo, pois esperava uma queda mais acentuada no valor do mercado à vista. "Fui acompanhando as cotações diariamente e me decidi pela liquidação. Acabei não perdendo nada", diz Ana Carla.*

Muitos agricultores preferem repassar o produto do trabalho de uma safra para as cooperativas. A Cooperativa Mista dos Produtores Rurais do Sudoeste Goiano (Comigo), posicionada entre as 10 maiores do País, adquire, em média, 400 mil toneladas de soja anuais, garantindo um preço fixado na bolsa de Chicago aos associados. Até janeiro, 40% da safra já havia sido arrematada antecipadamente pela Comigo. Os contratos fechados em agosto de 2001 atingiram uma cotação que variou de US$ 8,80 a US$ 9. Parte do acordo envolve o fornecimento de insumos, o que chega a comprometer até 70% da receita dos produtores. Os pagamentos iniciam em fevereiro e se estendem até o começo de maio. Apesar dos riscos inerentes, o presidente da cooperativa, Antônio Chavaglia (foto acima), diz que nos últimos anos a fixação antecipada tem sido positiva aos produtores.

aos US$ 2 ganhos na bolsa, constituirão a fixação inicial de US$ 10. "O ganho no mercado futuro compensa uma perda no físico e vice-versa", explica Fabiana. Ou seja, para o vendedor não importa que o preço tenha reduzido, pois o ganho no futuro irá compensar a desvalorização do físico. O mesmo raciocínio é válido para o comprador. Se o preço sobe, o ganho no futuro compensa o preço pago mais alto no mercado à vista

Caso os contratantes queiram efetivar o negócio, vendendo ou comprando o produto físico em bolsa, a instituição intermediadora é responsável pela liquidação do contrato. Para isso ela tem as margens de garantia e outras salvaguardas para fazer frente a essas situações. Na liquidação por entrega, o comprador deve pagar à bolsa, sendo que esta só libera o dinheiro para o vendedor quando se certifica de que o comprador recebeu a mercadoria dentro das especificações do contrato.

Simplicidade — O atrativo do mercado futuro é sua simplicidade. "O custo de transacionar esse tipo de contrato é muito inferior ao de outro qualquer, porque a padronização reduz problemas informacionais e elimina as especificações da relação contratual", explica o professor do Departamento de Engenharia de Produção da Universidade de São Carlos e co-autor do livro *Gestão Agroindustrial*, Paulo Furquim de Azevedo. O comprador de um lote de milho pode desincumbir-se de inspecionar o produto ou de acompanhar o cumprimento do contrato, uma vez que este é assegurado pela instituição responsável pela transação. A cada dia, a bolsa de Chicago recebe 2.500 investidores e comercializa mais de 500 mil contratos.

Safra: antes de qualquer decisão, o produtor deve estudar bem a sua estratégia de venda

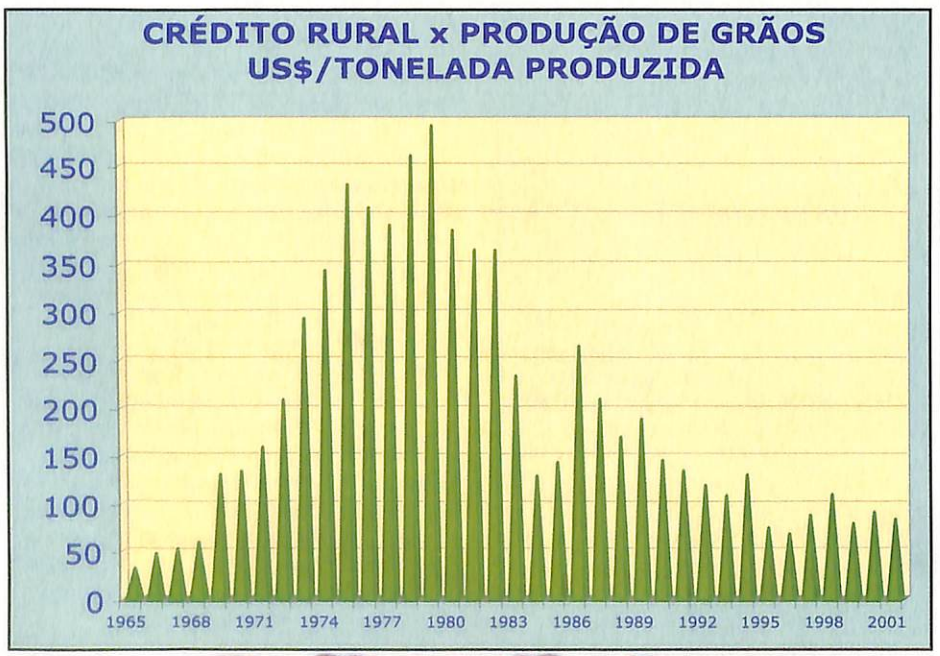
A Granja

A despeito da falta de cultura no País em utilizar derivativos agrícolas, o volume transacionado na BM&F tem crescido, em média, 10% por ano, conforme a economista Fabiana Perobelli. Entre as *commodities* negociadas, o café desponta como a mais madura. No ano passado, foram negociados 490 mil contratos do grão.

A BM&F tem outras 'cartas na manga' para atrair um maior número de interessados. Uma delas é a mudança da cotação – de dólar para real – nos segmentos de boi gordo, álcool anidro e milho, adaptando-se às cotações desses produtos, referenciadas em moeda nacional. Exceto para essas *commodities*, os demais contratos são estipulados em dólar, porque foram lançados em épocas de muita instabilidade da moeda nacional. "Nesses produtos (boi gordo, álcool anidro e milho), todos os fatores que influenciam a precificação são domésticos. O problema é que não existia nenhum fator no mercado à vista que pudesse alterar o preço futuro", explica a economista da BM&F.

Sem burocracia — Considerado um mecanismo de comercialização operacionalmente mais simples, o mercado de opções funciona como um seguro de preços. Estão descartadas regras como ajuste diário e margem de garantia. Nessa modalidade, o comprador (titular) da opção adquire do vendedor (lançador) o direito de comprar (se opção de compra) ou de vender (se opção de venda) uma determinada mercadoria por um preço preestabelecido ('de exercício'), em uma data prefixada, pagando por esse direito um valor denominado 'prêmio'. Os custos do adquirente da opção estão limitados ao valor do 'prêmio'. No mercado de opções, o comprador tem direitos e o vendedor obrigações.

Quem oferece este tipo de comercialização no País são a BM&F e o Banco do Brasil. O motivo do BB ter se arvorado nessa modalidade é a baixa liquidez que algumas commodities apresentam no mercado futuro nacional. ■



O BRASIL AGRÍCOLA
www.agranja.com

agranja

desde 1945

Nº 1

Lá no estrangeiro havia o sistema de vender revistas por assinatura.
A GRANJA introduziu no Brasil a modalidade a partir de seu primeiro exemplar: janeiro de 1945.

Sempre à frente do seu tempo, desde a 2ª Guerra Mundial.

São Paulo/SP - Fone: (11) 3331-0488 / 3331-0686 - mailsp@agranja.com - **Porto Alegre/RS** - Fone: (51) 3233-1822 - comercial@agranja.com

LAVOURA-PECUÁRIA

A integração no ARENITO que deu certo

Em uma região formada por 107 municípios, entidades públicas e privadas deram o pontapé inicial para transformar o noroeste do Paraná na mais nova fronteira agrícola do País

Luciana Radicione

Há cinco anos era praticamente impossível pensar em integração lavoura-pecuária nas propriedades rurais que formam a região Arenito Caiuá, no noroeste do Paraná. Hoje, com o impulso do poder público e de entidades privadas, a região composta por 107 municípios é exemplo de sucesso na produção agrícola e recuperação de pastagens. A prefeitura de Umuarama deu o primeiro passo para o início do cultivo de soja em áreas de pastagens com o objetivo de viabilizar a pecuária em uma região que concentra 3,5 milhões de bovinos, cerca de 40% do plantel paranaense.

O Programa de Arrendamento de Terras (Pater), criado em 1997 pelo prefeito de Umuarama, Fernando Scanavaca, foi o responsável pela transformação da região do Arenito. Pela iniciativa, os pecuaristas interessados em recuperar áreas com pastagens degradadas começaram a arrendar suas terras para agricultores de outras regiões, esses interessados em investir em lavouras de soja e milho. O secretário de Agricultura do município, Antonio Carlos Fávaro, conta que no início o ceticismo em relação aos resultados do programa foi geral, mas à medida em que as colheitas foram avançando, comprovou-se a viabilidade da produção de grãos em áreas de pastagens. Tanto que, somente em Umuarama, a área plantada com soja cresceu 40% entre as safras 2000/2001 e 2001/2002. "Inicialmente, o pecuarista não acreditava na possibilidade do desenvolvimento de lavouras na região e não enxergava a viabilidade da reforma das pastagens", lembra Fávaro. Ele ressalta, porém, que o Pater não surgiu com a finalidade de substituir, mas sim de fortalecer a pecuária através da agricultura.

O período médio de arrendamento é de cinco anos, quando, entre outras obrigações, o produtor arrendatário passa a ser responsável pela conservação do solo e pela implantação do pasto após a colheita dos grãos. O pagamento pela terra é equivalente a 15 sacos de soja no primeiro ano do arrendamento e de 20 sacos/ano nos anos subseqüentes.

O pesquisador do Instituto Agronômico do Paraná (Iapar) e gerente do projeto de integração lavoura-pecuária, Elir de Oliveira, alerta, no entanto, que a cobrança pela terra arrendada no primeiro ano de estabelecimento da lavoura é inviável economicamente para o produtor arrendatário. "O custo é maior no primeiro ano porque o solo degradado não tem potássio e fósforo, ou seja, os nutrientes necessários para receber a lavoura", explica. De acordo com ele, o custo de produção só para adequar o solo é de R$ 625 por hectare. "Por isso recomendamos um período de arrendamento não inferior a cinco anos", diz. O lucro, segundo ele, começa a aparecer no segundo ano de lavoura.

ARENITO – ÁREAS (ha)	
Matas/florestas	0,161 milhão
Outras áreas	0,307 milhão
Agricultura	0,432 milhão
Pastagem	2,3 milhões
Total	3,2 milhões

Soja — Fávaro explica que o grande estouro em áreas de plantio ocorreu em função da soja, pelo preço e pela alta produtividade apresentada, muitas vezes próxima à média colhida em lavouras de terra roxa, tradicional e maior produtora de soja no Paraná. Na safra 2000/2001, o rendimento médio nos 32 municípios que integram a região de

Divulgação/Pedro Tadeu de Oliveira

Umuarama foi de 3.178 quilos por hectare e nas lavouras de terra roxa chegou a 3.500 Kg/ha. "Colhemos 60 sacos por hectare, uma produtividade bastante alta para uma terra onde antes não se produzia nada", lembra o secretário da Agricultura.

Para os produtores de regiões tradicionais – os que mais investem em terras do arenito, a vantagem é o aumento da área plantada sem custos adicionais, já que eles detêm a técnica e os equipamentos. Épocas de plantio distintas também favorecem novos investimentos, já que no arenito a recomendação técnica para o plantio se dá entre final de outubro e a segunda quinzena de novembro, enquanto que em terras roxas o plantio é recomendado no início de outubro. Segundo o agrônomo Pedro Morimoto, da Secretaria da Agricultura, o custo de produção é semelhante nas demais regiões produtores, com um pequeno acréscimo apenas no primeiro ano de implantação da lavoura, toda desenvolvida no sistema de plantio direto.

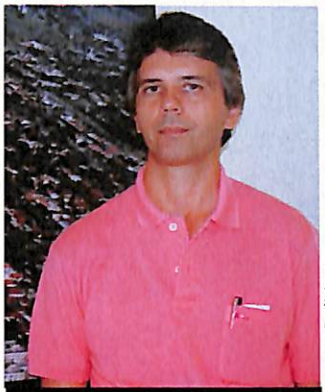
Outro resultado dessa transformação econômica e social proporcionado pela integração lavoura-pecuária foi a criação do *Show Tecnológico*, que neste ano entrou para sua terceira edição. Em uma área de 20 hectares na Escola Agrícola de Umuarama são realizados pelo menos 300 experimentos tecnológicos, além de demonstração de máquinas, apresentação de culturas (soja, milho, sorgo, café, pupunha, pastagens), resultados de pesquisas, recomendações técnicas, palestras e dias de campo.

Pesquisa — A viabilidade técnica do projeto nasceu a partir do interesse da pesquisa em gerar base tecnológica, através da rotação de culturas e desenvolvimento de plantas forrageiras de inverno, para possibilitar o plantio direto em áreas de pastagens. De acordo com Oliveira, do Iapar, o arenito tem potencial produtivo igual ou superior às regiões mais tradicionais, por apresentar um solo de fácil manejo sem problemas de compactação. Por se tratar de um solo mais sensível, o Iapar recomenda maior ênfase no manejo com rotação de culturas e obrigatoriedade do plantio direto. O pesquisador informa que o solo arenoso possui apenas 10% de argila, enquanto que a terra roxa tem 60%. Esse menor percentual possibilita plantio e colheita em solo úmido. Outro fator positivo no arenito é o maior crescimento da raiz, conferindo maior resistência à planta durante o período de estiagem.

LAVOURA-PECUÁRIA

O progresso da integração lavoura-pecuária, alavancado por Umuarama, invadiu fronteiras e acabou, em 2001, tendo seu sucesso reconhecido pelo governo paranaense. Em setembro passado, foi lançado o arenito Nova Fronteira, dentro do Programa de Desenvolvimento do Noroeste do Paraná, uma parceria com o governo federal e diversas entidades e instituições públicas e privadas. O Banco do Brasil entrou como parceiro no programa, que já atingia 107 municípios no noroeste do Paraná, disponibilizando uma linha de crédito no valor de R$ 100 milhões, sendo R$ 20 milhões destinados ao custeio para a região, com prioridade de atendimento aos projetos do Programa Arenito Nova Fronteira.

Segundo Carlos Meleiro, analista técnico de agronegócio do BB em Umuarama, do total disponibilizado, R$ 86 milhões foram efetivamente contratados. A verba para custeio, em função da grande demanda, extrapolou o teto estipulado pelo banco e alcançou R$ 31 milhões, ou seja, cerca de 40% do recurso gasto. A verba beneficiou produtores e pecuaristas. "Nunca se pensou em transformar o pasto em lavoura, e sim, reformar o pasto através da lavoura", afirma Meleiro. O grande interesse de produtores de outras regiões mais tradicionais no cultivo de soja e milho deve manter a linha de crédito para os próximos anos.



Luciana Radicione

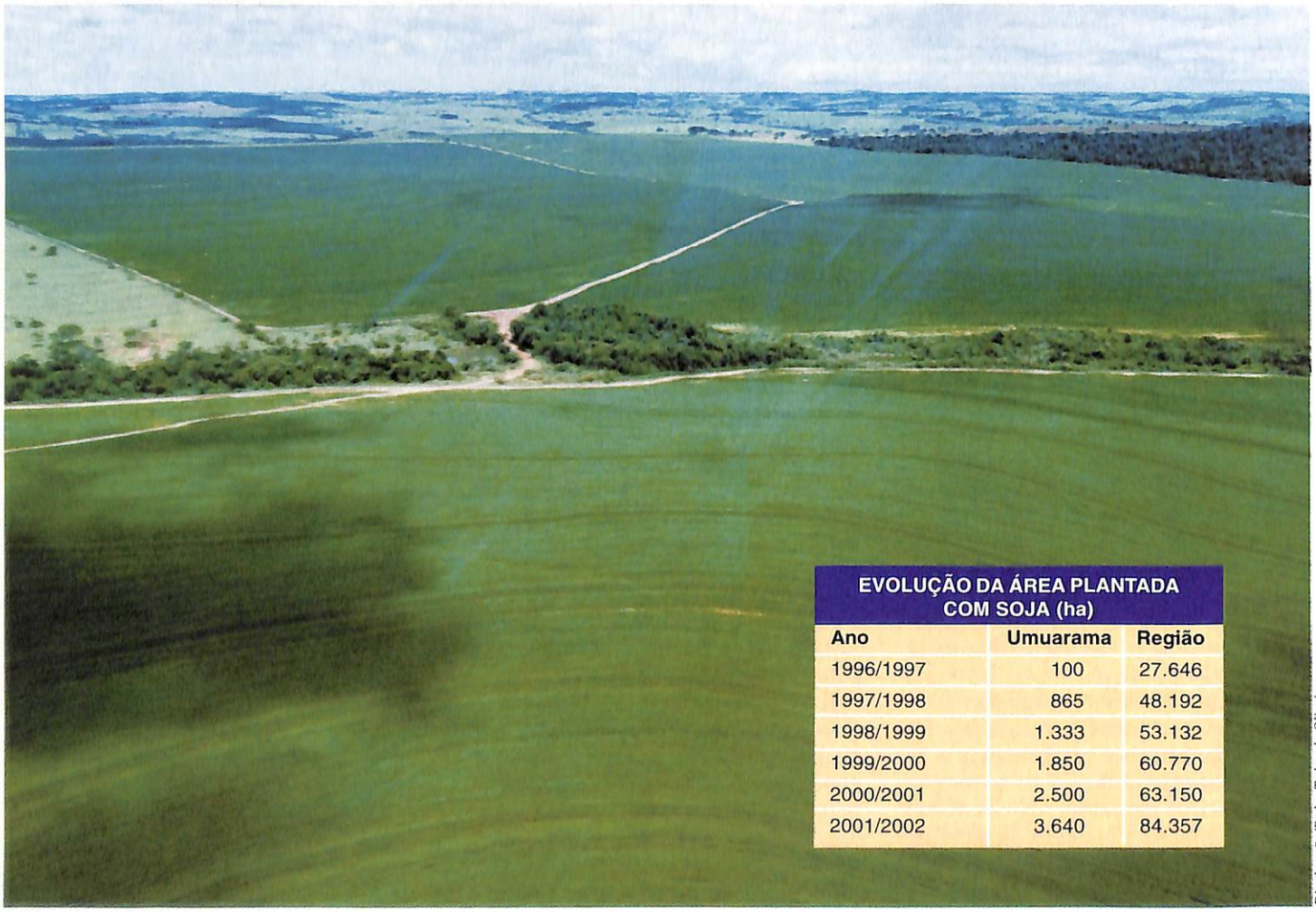
Fávaro: os resultados a campo comprovaram a viabilidade da produção de grãos na região

Luciana Radicione

Mesti: a Cocamar abraçou a nova proposta e participa dando respaldo técnico e comercial

A falta de uma tradição em lavoura entre os produtores da região do arenito, no entanto, ainda exige cautela na hora da liberação do crédito, quando o agente financeiro exige um mínimo de infra-estrutura na propriedade e capacitação técnica para o desenvolvimento do projeto. "Os riscos são altos em função da histórica improdutividade da região, mas à medida em que a agricultura for se consolidando, como já está acontecendo, eles reduzem", garante Meleiro.

O gerente da agência Umuarama do Banco do Brasil, Vilson João de Oliveira, acredita que o Programa Arenito Nova Fronteira esteja em fase de expansão, devendo demandar um volume de crédito maior para atender ao grande número de pedidos de arrendamento de terras, hoje bem superior à quantidade de áreas disponibilizadas



Divulgação/Pedro Tadeu de Oliveira

EVOLUÇÃO DA ÁREA PLANTADA COM SOJA (ha)

Ano	Umuarama	Região
1996/1997	100	27.646
1997/1998	865	48.192
1998/1999	1.333	53.132
1999/2000	1.850	60.770
2000/2001	2.500	63.150
2001/2002	3.640	84.357

pelos pecuaristas. Essa demanda está valorizando cada vez mais as propriedades nos municípios do noroeste, em decorrência do sucesso dos programas Pater e Arenito Nova Fronteira. Há três anos era possível comprar o hectare por cerca de R$ 1.460. Hoje essa mesma área não sai por menos de R$ 3.340.

A Cooperativa de Cafeicultores e Agropecuaristas de Maringá (Cocamar) é uma das entidades parceiras da iniciativa desde seu início, fornecendo respaldo técnico e comercial para a lavoura-pecuária no arenito. O gerente de produção da Cocamar/entreposto Umuarama, Osvaldo Celso Mesti, conta que a cooperativa trabalha com projetos técnicos que estejam em sintonia com as necessidades de cada região. Com o programa não foi diferente. "A cooperativa, por estar dentro da região do arenito desde 1963, abraçou a proposta assim que tomou conhecimento, buscando parcerias, lançando recomendações, realizando dias de campo e mostrando a viabilidade aos produtores de terras roxas e pecuaristas, indicando onde ele estão e onde poderão chegar", reforça.

A unidade da Cocamar em Umuarama está entre as 20 localizadas na região do Arenito. No ano passado recebeu 10 mil toneladas de soja e a previsão, segundo Mesti, é que chegue a 20 mil toneladas. "A expectativa é grande, pois a região ainda tem muito a crescer", prevê o gerente, que aposta que o desenvolvimento da agricultura no noroeste paranaense, com seus 3,2 milhões de hectares, dê condições ao Paraná de dobrar a produção de soja, atualmente de 8,6 milhões de toneladas. "Trata-se da mais nova fronteira agrícola com potencial para reverter toda a situação econômica da região", acredita.

Pioneirismo — A família Angst se orgulha em dizer que foi a primeira, em três anos, a investir na compra de terra em Umuarama para dar início ao plantio de soja. O começo, confessa, não foi nada fácil. "Sofremos bastante no início, mas aqui é bom porque é uma região nova. E em todo o Paraná, somente essa apresenta condições para a abertura de novas áreas", afirma Marcelo Angst. Junto com o pai, Lino, abriu mão de cerca de 30 hectares próprios em Toledo/PR para apostar na soja em Umuarama. Hoje são proprietários de 125 hectares e não se arrependem da escolha que fizeram. Tanto que já estudam a possibilidade de arrendar uma área para expandir a produção.

Luciana Radicione

Produtor Marcelo Angst, junto com o pai Lino, foi pioneiro na aquisição de terras no arenito

Luciana Radicione

Gaiari vislumbrou oportunidades e hoje está colhendo duas safras lucrativas por ano

A lavoura de soja, onde predominam as variedades BR 46 – Conquista, Embrapa 48, CD 202 e BRS 133, apresentou neste ano uma produtividade média de 54 sacos/ha, rendimento que a cada safra vem sendo ampliado. Em 1998/1999, no primeiro ano de plantio de soja, a produtividade média foi de 29 sacos/ha a um custo de R$ 750 o hectare. Além dos 76 hectares destinados à soja este ano, com custo estimado de R$ 500/ha e implantados com a ajuda do crédito de custeio, os Angst estão cultivando milho safrinha em 11 hectares, além do plantio de aveia/milheto em plantio direto.

Exemplo — Milton Gaiari é um exemplo para toda a região. Enquanto a maioria dos pecuaristas ainda tem dificuldades em ceder suas terras para terceiros, ele já conquistou ótimos índices de rendimento tanto na produção de grãos quanto na pecuária. Como ele mesmo gosta de dizer, enquanto seus colegas ainda não despertaram para o sucesso do programa de integração lavoura/pecuária, ele está "tirando duas safras por ano: grãos no verão e carne no inverno".

Gaiari, que há dois anos preside a Sociedade Rural de Umuarama, acompanhou a degradação de suas pastagens ano a ano e vislumbrou no exemplo do Pater uma oportunidade de reverter o quadro. Só que, em vez de arrendar, tomou a iniciativa de plantar por conta própria. "O programa me abriu os olhos para a importância da terra ser mais produtiva. A iniciativa veio também para educar os pecuaristas", constata. No município de Vila Alta foram plantados neste ano 96 hectares com soja a um custo de R$ 520/ha, onde a produtividade passa de 50 sacos/ha. O lucro alcança R$ 460/ha com o produto. Após a colheita a terra fica prepara-

da para receber a aveia, que garantirá o alimento para o gado durante a baixa temporada. "A soja é uma segunda fonte de renda, além de ser um importante investimento para a pecuária", destaca. Conduzindo uma área que alcança 480 hectares, entre terras próprias e arrendadas, o produtor ainda cultiva milho e sorgo em áreas menores.

Com a aveia implantada o gado consegue um ganho de peso de até 1,25 quilo por dia. A lotação pecuária nas terras do pecuarista fica entre duas ou três cabeças/ha. No ano passado, com um plantel em torno de 930 animais, o pecuarista colocou 54 bois em uma área de pastagens de 48 hectares e planeja para este ano um número de 160 cabeças em 96 hectares. A produtividade em alta leva Gaiari a acreditar que o número de animais abatidos neste ano chegue a 540 cabeças, contra as 400 do ano passado.

A valorização da terra foi uma conseqüência natural. Antes de partir para a soja, o hectare era cotado em R$ 2.375. "Um ano depois passou para R$ 4.200", afirma Gaiari. Como grande entusiasta da região do Arenito, ele lamenta apenas o fato de seus colegas pecuaristas não aproveitarem a oportunidade que está sendo dada a todos, por uma questão de tradição e conservadorismo. "Daqui para a frente, quem não investir na terra não vai sobreviver", prevê. À frente da Sociedade Rural, Gaiari tenta convencer pecuaristas em relação ao projeto de arrendamento, mas confessa que o trabalho tem sido em vão. "Todo mês realizamos palestras onde abordamos o assunto, e no entanto o resultado ainda não é o esperado", conta.

Renda — As condições de renda proporcionadas pela soja atraíram o produtor Aparecido José para Umuarama. Em julho de 2001 ele arrendou 153 hectares por um período de quatro anos para dar início à produção da oleaginosa em terras do arenito. Através da Secretaria da Agricultura de Umuarama, ele ficou sabendo do projeto e decidiu apostar na lavoura, a exemplo do que já fazia em Juranda/PR, tradicional produtor de soja a 110 quilômetros de Umuarama. A produtividade esperada nesse primeiro ano de colheita é próxima a 50 sacos/ha, e prevê um pagamento de 6 sacos/ha ao arrendador. No segundo ano seriam 8 sacos/ha. A produção é entregue à Coamo, Coagel e Cocamar. Satisfeito com os resultados da lavoura em área de pastagem, Aparecido não descarta a possibilidade de arrendar novas áreas para tocar o negócio adiante.

Luciana Radicione

Aparecido é exemplo de arrendatário que trocou as terras roxas pela produtividade em Umuarama

Luciana Radicione

Marcon deixou para trás 225 hectares em Cascavel e quer produzir em mil hectares no arenito

Outro produtor que vê boas oportunidades na região é Marcos Roberto Marcon. Ele tem como meta arrendar até mil hectares para desenvolver a lavoura de soja. Com áreas arrendadas em Maria Helena e Umuarama que somam 295 hectares, há quatro anos ele deixou para trás 25 hectares próprios e 200 arrendados no tradicional município de Cascavel/PR para investir na região. A opção foi feita em 1997, quando veio conferir de perto a colheita na propriedade de um irmão. "Gostei do que vi, constatei as boas condições edafoclimáticas e resolvi investir aqui", conta. Neste ano, a produtividade esperada em Maria Helena – onde a soja é cultivada há cinco anos, é de 58 a 60 sacos/ha, enquanto que em Umuarama a expectativa é de 32 a 35 sacos/ha. ■

É hora de mudar.

Um misto de HERÓI E VILÃO

Cultivo de mil e uma utilidades, mas de certa forma marginalizado no País, a mamona retoma sua posição de destaque e torna-se um bom negócio para produtores e indústria

Rosane da Silva Nunes

Divulgação / Embrapa Algodão

Chamada de "enxerida", ela nasce espontaneamente, em estado asselvajado, nos campos e terrenos baldios de todo o País. No entanto, pode ser uma excelente alternativa para aumentar a renda dos pequenos e médios agricultores. Esse misto de "herói e vilão" é encarnado pela mamona *(Ricinus communis L.)*, uma semente oleaginosa que dá origem a matérias-primas essenciais para a indústria ricinoquímica e para a fabricação de ração e adubos (veja lista de produtos derivados).

Até o início da década de 80, o Brasil foi o maior produtor mundial de mamona. A partir de 1985, perdeu a posição para a Índia e passou a ser o terceiro no *ranking* em 1993, quando deu lugar à China, hoje o segundo maior produtor e exportador da semente. Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) registram que em 2001 o Brasil produziu 98,4 mil toneladas de mamona, quase seis vezes a menos que a safra de 1974, época de liderança mundial do Brasil no setor da ricinicultura, quando a produção chegou a 573 mil toneladas.

Apesar do decréscimo, o setor continua dando sinais de vitalidade. Iniciativas nas áreas de pesquisa buscam alavancar o cultivo, capitaneadas pela Embrapa Algodão na Paraíba – unidade-referência no estudo de oleaginosas no Brasil e pela implementação de políticas de financiamento na Bahia, estado responsável por 90% da produção nacional de mamona. Na linha de frente da produção estão os médios e pequenos produtores, já que a principal vantagem desse segmento é a possibilidade de diversificar a produção, aumentando a renda na entressafra de outros cultivos, como o milho e o feijão.

O plantio consorciado com esses grãos é o mais comum nas pequenas lavouras. "A diversificação do sistema dá maior estabilidade financeira ao pequeno e médio produtor porque, quando acaba a renda com a colheita do feijão, que tem ciclo mais curto, é hora de colher a mamona", explica Valfredo Vilela, subgerente da Empresa Baiana de Desenvolvimento Agrícola de Irecê (EBDA). O ciclo da mamona é de 250 dias e o cultivo permite até seis colheitas por ano, chegando à produtividade de 1,5 mil quilos de semente por hectare. Segundo Valfredo, se o produtor seguir as técnicas apropriadas de limpa e preparo do solo, fazendo plantio rotacionado, o lucro é certo. "Para o pequeno produtor, a mamona é uma grande saída, porque ele utiliza mão-de-obra familiar e pode acompanhar de perto a lavoura, já que a colheita manual se repete a cada 15 dias", afirma.

Nas regiões semi-áridas do Nordes- ▶

Mercedes-Benz, uma marca registrada do Grupo DaimlerChrysler.

É hora do novo Sprinter CDI.

► O novo Sprinter CDI é um veículo à frente de seu tempo. Com a tecnologia "Common Rail Direct Injection" - CDI dos novos motores eletrônicos Mercedes-Benz, oferece ainda mais versatilidade e facilidade de condução no intenso trânsito urbano.

► São muitas novidades por dentro, como o novo painel com alavanca de câmbio integrada e o interior semelhante ao de um automóvel, que trazem maior conforto para seus ocupantes. E por fora também, como a frente totalmente nova, que dá ao veículo mais aerodinâmica e um design muito arrojado.

► Disponível nas versões de 109 cv e 129 cv, oferece 13 diferentes opções de Van e Furgão, todas com grande segurança, conforto e economia. Escolha a sua.

► É hora de mudar. É hora do novo Sprinter CDI.

Mercedes-Benz

Para mais informações, visite o site www.mercedes-benz.com.br ou ligue 0800 90 90 90. Os veículos Mercedes-Benz estão em conformidade com o Proconve - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores. Algumas imagens são meramente ilustrativas.

te, as mais indicadas para o plantio da mamona, predominam o plantio e a colheita manuais, pois o cultivo da semente na região é feito em sua maioria em pequenas propriedades de 10 a 20 hectares. Já em estados como São Paulo e outros do Centro-Oeste, é maior a ocorrência de mecanização. Em contrapartida, nessas áreas é necessário o uso de defensivos agrícolas. Por ser uma planta adaptada a regiões com baixa pluviosidade, a mamona costuma não resistir bem a locais com grandes precitações, as quais prejudicam a fase de amadurecimento do fruto devido ao aparecimento de pragas. Para contornar o problema, a Embrapa Algodão desenvolveu o cultivar "Paraguassu" (BRS 188), uma planta de porte médio (1,6 metro de altura) que se adapta bem às condições climáticas das regiões onde é maior a incidência de doenças e pragas. Já o cultivar "Nordestina" (BRS 149), também desenvolvido pela Embrapa Algodão, é mais aplicado no Nordeste, embora produza bem em todas as regiões, dependendo das condições. "Estados sem tradição no cultivo de mamona, como Goiás, Tocantins e Mato Grosso, estão desenvolvendo bem essa cultura, apesar dos problemas com as pragas", afirma Napoleão Esberard, pesquisador da Embrapa Algodão.

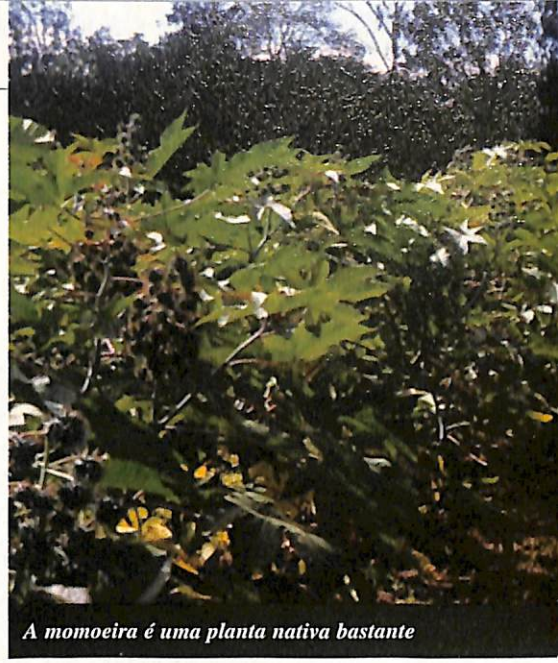
PRODUTOS DERIVADOS DO ÓLEO DE MAMONA

- Glicerina
- Ração animal
- Adubo
- Nylon
- Plásticos
- Isopores
- Capeamento de Fibras Óticas
- Lubrificante de motores de alta rotação (aviões)
- Tecidos para reconstituição de pele humana (em estudo na USP)

Concorrência — Para Esberard, o decréscimo na produção da mamona não se deve à falta de tecnologia apropriada, mas a um problema de mercado. Segundo Napoleão, os preços mais baixos aplicados pelos mercados concorrentes estariam induzindo o setor industrial a rejeitar o produto brasileiro. "As indústrias preferem comprar da Índia, China e até da Rússia, porque estes países oferecem facilidades de pagamento que os produtores brasileiros não podem dar. Se não fosse a falta de planejamento no Brasil, mais agricultores apostariam no cultivo da mamona", observa.

Os grandes produtores confirmam o diagnóstico do pesquisador. Para Robério Fernandes Donato, gerente da Sementes Bem Bom, empresa sediada em Bom Jesus da Lapa, umas das áreas irrigadas da Bahia, o baixo preço de compra da mamona é um desestímulo aos produtores. "A mão-de-obra na colheita e beneficiamento da mamona é muito despendiosa, consome cerca de 70% do custo de produção. Com os baixos preços aplicados pelas indústrias, não compensa para o grande produtor investir no cultivo dessa semente", avalia Robério. No entanto, ele admite que a mamona é uma excelente alternativa de rotação de culturas. "Ela tem raiz profunda e picotante, que promove a descompactação do solo, ajudando na irrigação. Além disso, no Nordeste ela dispensa o gasto com defensivos agrícolas e isso é ótimo para o mercado internacional, que prefere produtos ecologicamente corretos", ressalta o produtor. A Bem Bom já produziu mamona em larga escala, mas atualmente fornece apenas para a EBDA, a qual recebeu 250 toneladas cultivadas pela empresa. O destino dessas sementes já era certo: abastecer os pequenos produtores das regiões de Irecê, Jacobina e Senhor do Bonfim, principais regiões produtoras da mamona naquele Estado.

A oferta de sementes selecionadas pela EBDA, aliada ao Programa de Recuperação da Mamona, implementado pelo governo estadual em 1995, tem mantido a Bahia no topo da produção nacional. O programa mantém uma linha de financiamento disponibilizada pelo Banco do Nordeste a pequenos produtores aptos a receberem empréstimos e garante a compra da produção, por meio de convênio com as indústrias processadoras Braswey e Bom Brasil. Para os pequenos produtores, a garantia de preço médio é benéfica, uma vez que a produção de mamona no Nordeste é bastante oscilante. Já os grandes produtores discordam da política implementada. "As indústrias determinam o preço e isso é prejudicial para nós", reclama Robério Donato, da Bem Bom. O preço da saca de 60 quilos de mamona varia de 20 a 40 reais, dependendo da oferta da semente.

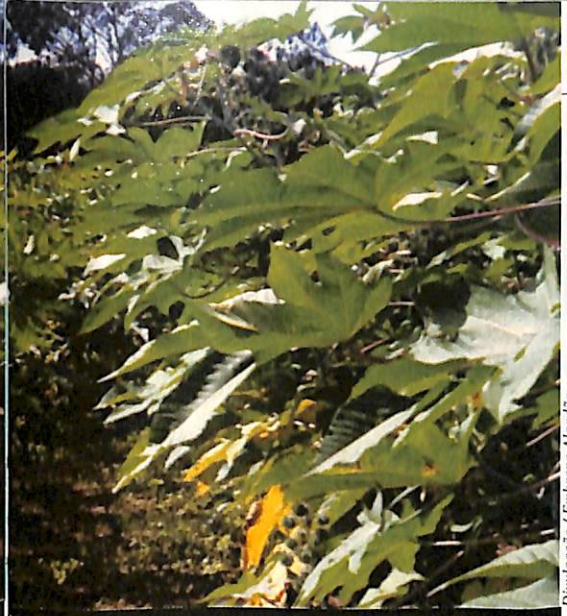


A momoeira é uma planta nativa bastante

Divulgação

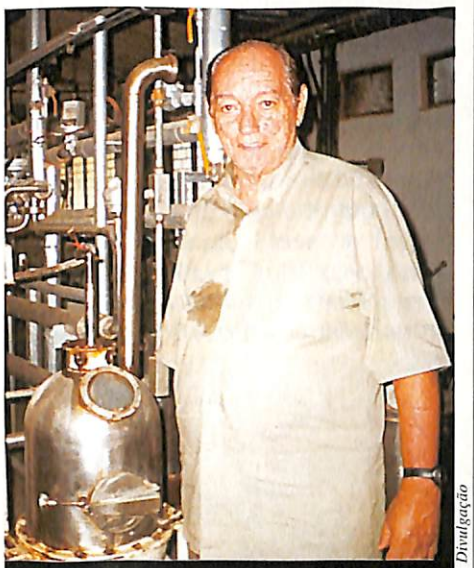
Esberard, Embrapa: estados sem tradição na mamona estão desenvolvendo bem a cultura

Para Napoleão Esberard, o problema é que há mais oferta que procura, caracterizando o que ele define como "mercado oligopissônico". O pesquisador afirma que "no Brasil existe um grande número de pequenos produtores e não mais do que cinco grandes compradores". A saída, nesse caso, seria estender a aplicação da mamona para outros segmentos. "O mercado da indústria ricinoquímica começa a saturar. Vale a pena investir na produção de mamona se expandirmos sua aplicabilidade para a ge-



Divulgação / Embrapa Algodão

exótica, de origem afro-asiática



Divulgação

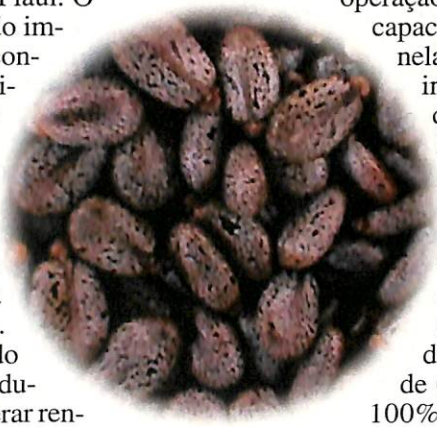
Parente, da Nutec: projeto experimental de biodiesel está sendo desenvolvido no Piauí

ração de energia. Caso contrário, a produção aumenta e o preço cai", avalia.

Tendência — A geração de energia a que Esberard se refere é a fabricação de combustível a partir do óleo de mamona. A produção é feita por meio da transesterificação, uma mistura a frio do óleo de sementes com álcool (alcoólise), cujo produto final principal é o *biodiesel*, uma espécie de óleo vegetal combustóvel combustível adequado a motores a diesel. O processo, descoberto no final da década de 70 pelo engenheiro químico cearense Expedito Parente, pesquisador do Núcleo de Tecnologia Industrial do Ceará (Nutec), só ganhou a devida atenção no Brasil há dez anos, depois que países estrangeiros, entre eles os Estados Unidos, Alemanha, França e Austrália, passaram a utilizar a tecnologia brasileira para produzir o combustível. Segundo Parente, na Alemanha já existem cerca de mil postos de combustível comercializando o biodiesel. Nos Estados Unidos, ele é utilizado para abastecer motores nas Forças Armadas e NASA.

No Brasil, berço da criação do novo combustível, o processo de produção ainda engatinha. Para incentivar a propagação do biodiesel no Paísl, o Nutec desenvolve o Programa de Impulsão e Difusão Tecnológica do BioDiesel, que pretende instalar mini-usinas produtoras do combustível em todo o País. A primeira delas deve ficar pronta por volta de julho deste ano, no Piauí. O projeto piloto está sendo implantado por meio de convênio entre Nutec, Universidade Federal do Piauí e Companhia Energética do Piauí (Cepisa). A meta é envolver cerca de mil famílias na plantação de 1 hectare cada para abastecer a mini-usina. Parente, coordenador do projeto, prevê que a produção de mamona deva gerar renda anual de R$ 800 anuais para cada família, uma boa ajuda para quem vive de agricultura de subsistência. "A maior intenção desse projeto é privilegiar o social", ressalta. O biodiesel produzido no projeto experimental desenvolvido no Piauí deverá abastecer os geradores de energia da Cepisa. "É uma boa alternativa em tempos de racionamento e crise na produção de combustíveis minerais", destaca o pesquisador. Além de substituir ou diminuir o consumo de óleo diesel, cuja demanda no Brasil é de 37,5 bilhões de litros/ano, o biodiesel reduz a emissão de gases poluentes na atmosfera, uma vantagem e tanto, considerando que a temática ambiental está na ordem do dia.

No Rio Grande do Sul, a aposta também é grande no novo combustível. Petrobrás, UFRGS e as Universidades de Erechim e Pelotas, em conjunto com um grupo de produtores, estão trabalhando integrados nessa linha. "O problema é que falta tecnologia", reconhece o produtor de Camaquã/RS, Vilson Neumann Machado, que há cerca de 20 anos dedica-se ao estudo de todo o processo produtivo envolvendo a mamona. Machado cultiva hoje 1.200 hectares de mamona em sistema de integração com outros produtores espalhados por 50 municípios gaúchos. Em uma área de 20 hectares, onde produz sementes, ele obtém uma média de 2,7 mil kg/ha. "Eu forneço esse material e garanto a compra para sua industrialização", explica. A unidade de beneficiamento, localizada no Distrito Industrial de Camaquã, entrou em operação em janeiro com uma capacidade total para 50 toneladas diárias. Nessa fase inicial, estão sendo industrializadas 15 toneladas de mamona/dia, direcionados à fabricação de subextrato, óleo, adubo orgânico e torta de mamona. "O interessante da mamona é que, além de poder ser usada em cerca de 650 produtos, ela tem 100% de aproveitamento, sem resíduo industrial", afirma ele, ressaltando que o cultivo dá bons lucros, sim. Depois de ser tachado de louco, hoje Machado conta com orgulho que já está comercializando sua marca própria: a Vinema Multióleo Vegetais. Um projeto idealizado pelo produtor tem como objetivo implantar seis fábricas no Rio Grande do Sul até 2007, totalizando um beneficiamento de 200 mil toneladas de óleo em com uma área produtiva de 200 mil hectares, já conta com o apoio do Governo do Estado.



PROPRIEDADES

- Emoliência
- Efeito amaciante e suavização da pele
- Agente lubrificante
- Capacidade de penetração
- Capacidade plastificante
- Capacidade dispersante de corantes e pigmentos
- Agente umectante de superfícies
- Capacidade de solvência
- Promotor de adesão

De olho também nos mercados tradicionais do óleo de mamona e no biodiesel como novo filão, surgem plantios da semente em estados sem tradição nessa cultura. Em Ituiutaba e Capinópolis, municípios localizados no Pontal do Triângulo Mineiro, cerca de 18 produtores se organizaram para plantar 200 hectares de mamona e abastecer uma nova refinadora instalada na região. ■

TERCEIRIZAÇÃO chegou para ficar

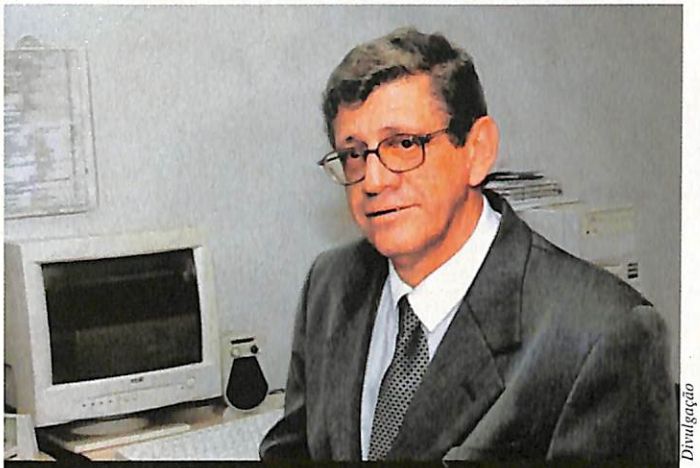
A opção pelos serviços terceirizados está atraindo o produtor rural, que além de reduzir seus custos pode acessar equipamentos mais modernos e eficientes

Luciana Radicione

Plantio, tratos culturais, aplicação de defensivos, colheita e outras importantes etapas do processo produtivo estão deixando de ser atividades exclusivas dos produtores brasileiros. Nos últimos tempos, é cada vez mais comum buscar do lado de fora da porteira a capacitação e a tecnologia de profissionais e empresas especializadas em gerir determinadas atividades do meio rural. Os números da Confederação Nacional de Agricultura (CNA) confirmam essa tendência: aproximadamente 20% da área agrícola no Brasil – 7,45 milhões de hectares, incluindo grãos, café e cana-de-açúcar, estão sendo administrados por empresas especializadas. Embora possa parecer reduzido, o percentual de área terceirizada na agricultura representa um salto, se comparado ao cenário de seis anos atrás. De acordo com o levantamento da CNA, em 1997 a terceirização estava restrita a apenas 5% do total da área plantada no País.

Além da redução de custos, o produtor que aposta nos serviços terceirizados não precisa investir pesado na compra de equipamentos para modernizar seu processo de produção. Isso, porque a tecnologia, tradicionalmente acessível aos agricultores de ponta mas normalmente cara para aquisição individual, pode ser confiada a empresas que oferecem diversos serviços para as mais variadas necessidades do campo. Transformar custo fixo em custo variável é o mais novo trunfo que os produtores brasileiros têm em mãos. A opinião é do assessor técnico do Departamento de Economia da CNA, Luciano Carvalho. Segundo ele, a terceirização é uma tendência no Brasil, a exemplo do que já acontece nos Estados Unidos, especialmente nas lavouras de milho e soja. "Independentemente do tipo de serviço, só a escala de produção é que vai dizer se o produtor precisa ter equipamento próprio ou se é mais viável a contratação de técnicos capacitados", afirma.

Nichos específicos, como o de tratos culturais e de colheita, são os mais promissores. O primeiro, em função da qualificação de mão-de-obra que a atividade exige; o segundo, pelo alto custo das máquinas. "Hoje é antieconômico manter empregados na fazenda, quando se trata de culturas sazonais, como é o caso do café. O ideal é buscar a excelência profissional lá fora", constata Carvalho. De acordo com o assessor, a abertura de mercado também está fazendo com que os



Divulgação

Para Carvalho, da CNA, essa tendência segue o exemplo do que já é realidade lá fora, em especial nos Estados Unidos

A Granja

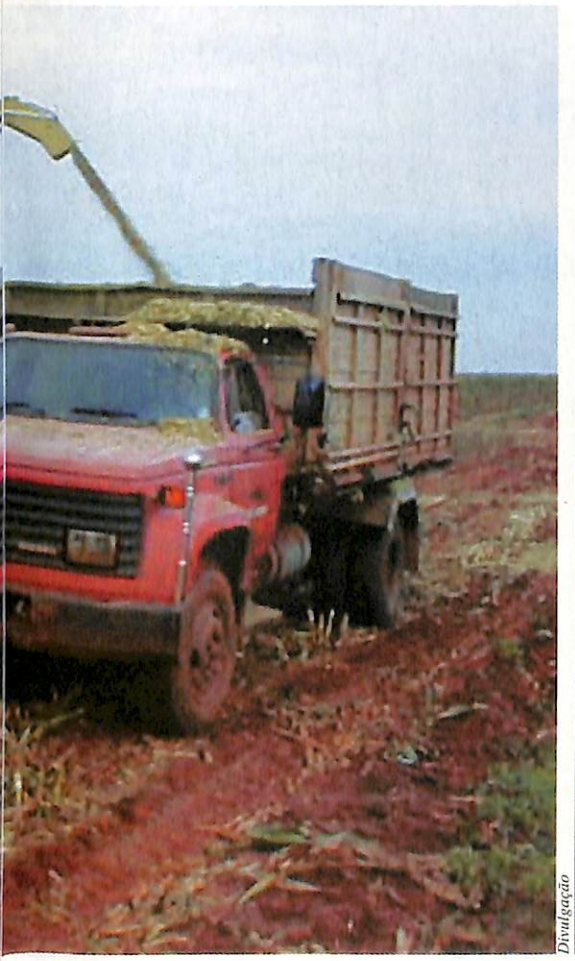
Sachet, produtor de Rondonópolis, investe na otimização dos custos

André Telles

Empresário Maisonnave apostou no mercado ao lançar a Servifar

produtores tenham maior preocupação com a redução de custos, a fim de mantê-los dentro de padrões internacionais de competitividade.

No caso dos pequenos produtores, o investimento em mecanização, como o trator, por exemplo, só é viável economicamente para quem produz em mais de 80 hectares. "A terceirização é uma ótima opção para os pequenos produtores, especialmente nas atividades repetitivas, aquelas que podem ser programadas ano a ano", garante Carvalho.



Divulgação

Mesmo quem tem condições de investir pesado em equipamentos na propriedade prefere a tranqüilidade e a segurança proporcionada pela terceirização. É o caso de Adilton Sachet, empresário e diretor da Agropecuária Sachetti, de Rondonópolis/MT. Ele vem otimizando custos com a contratação de uma empresa especializada em aviação agrícola para a aplicação de defensivos em uma área agricultável que chega a 27 mil hectares ocupados com soja e algodão. A opção veio com a constatação de que apenas um avião não conseguiria atender às necessidades das lavouras, que não estão concentradas em apenas uma região. Adilton vê com bons olhos essa tendência e acredita que a maximização dos equipamentos de uso agrícola vai aumentar no País.

Na Agropecuária Sachetti, a terceirização não se restringe à aplicação de defensivos. Nas fazendas localizadas em Itiquira/GO e Sapezal/MT, o trabalho de assessoria técnica, parte da colheita, beneficiamento de algodão e transporte são delegados a outras empresas. No caso da colheita, entre 10% e 20% da área é terceirizada, enquanto que o transporte da produção já é 100% terceirizado há cinco anos. Em época de colheita, cerca de 50 caminhões fazem o serviço de transporte da produção. "Não tenho custos com salário de funcionários, encargos sociais e despesas com manutenção", destaca o produtor.

A JB Aviação, que executa o serviço de aplicação de defensivos nas fazendas da Agropecuária Sachetti, atua há 17 anos no mercado brasileiro. Com matriz localizada em Goiânia/GO, ela possui uma carteira aproximada de 100 clientes. Conforme Augusto Mumbach, diretor de produção da empresa, 70% das aplicações aéreas realizadas pela empresa são direcionadas à pulverização com inseticidas em lavouras de soja e algodão. A JB também tem forte atuação no mercado de aplicação de herbicidas, fungicidas, dessecantes, adubação foliar, no semeio de pastagens, de milheto e de arroz, somando cerca de 300 mil hectares sob aplicação aérea.

Outro mercado explorado pela empresa é o de controle de incêndios e de combate a mosquitos. De acordo com Mumbach, os clientes têm em média 10 mil hectares de área plantada e mantêm atenção permanente a fatores como capacitação e economia de escala. Embora seja uma ótima opção para os produtores rurais, a aviação agrícola – se considerado o exemplo da JB, pode perder espaço nos próximos anos, em função da tecnologia empregada nos equipamentos de uso terrestre. "A aviação continua sendo uma tendência, mas temos agora esse fator limitante", admite o diretor.

Riscos — Assim como em qualquer outro tipo de atividade, a prestação de serviços na área agrícola não está livre de riscos. Para evitar surpresas desagradáveis, o produtor deve antes de tudo conhecer o serviço das empresas à disposição no mercado. "É fundamental procurar saber se há antecedentes, conhecer quem administra o negócio, o nível de qualificação dos técnicos e a tecnologia disponível em máquinas e equipamentos", explica Luciano de Carvalho, da

JWThompson

Novo Cargo 1722.
Mais eficiência, mais economia.

Novo Cargo 1722, agora com maior capacidade, 800kg a mais de carga, na versão 4x2. Com motor Cummins 8,3L com 218cv de potência ele tem excelente desempenho e economia. Sua transmissão é de 6 velocidades, a troca de óleo e a manutenção somente a cada 30.000km. Tudo para melhorar os resultados do seu negócio. São 8 versões diferentes, com opções de pneus, distâncias entre eixos, relação de eixo traseiro e com preparação para receber terceiro eixo (sem suspensão). Disponível também na versão Kolector, especial para o segmento de coleta de resíduos. E ainda pode ser especialmente produzido na cor da sua frota. Com tantas vantagens, não vai demorar para você ter o Novo Cargo 1722. Não é à toa que está surgindo uma Nova Ford Caminhões.

Cargo 1722: capacidade técnica (16,8t). Capacidade homologada (16t). Os veículos Ford estão em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores.

Nova Ford Caminhões. O mel

800kg a mais de capacidade de carga. Você carrega o caminhão e ele enche seu bolso.

Caminhões

Ford

O melhor negócio em transportes

Use o cinto de segurança.

Disk Ford: 0800 703 FORD (3673)

www.ford.com.br

hor negócio de ponta a ponta.

CNA. Segundo ele, os serviços relacionados aos tratos culturais, que incluem a aplicação de adubos, herbicidas e inseticidas, necessitam de uma qualificação técnica muito grande. "A terceirização, no entanto, não representa uma ameaça, já que grande parte das empresas que estão no mercado é administrada por pessoas do ramo", revela o técnico. "Não vejo riscos nesse tipo de operação. O máximo que pode ocorrer é a empresa repetir todo o trabalho e se responsabilizar pelo custo", salienta Adilton Sachet.

Mecanização — Não há estatísticas confiáveis, mas acredita-se que a terceirização de máquinas agrícolas é a que mais cresce no País. A informalidade do setor é o que impede a formação de números reais sobre essa atividade. Principalmente porque é antigo o hábito de se emprestar máquinas ociosas para vizinhos de fazenda, a chamada terceirização "de porta em porta". O empresário Pedro Maisonnave, ex-presidente da Globalstar, é um dos que apostaram nesse mercado. Desde janeiro do ano passado está em operação a Servifar do Brasil, empresa com sede em Barra Bonita/SP. Os serviços oferecidos pela Servifar estão concentrados em duas áreas: corte e micropicado de forrageiras em geral e de palha de cana-de-açúcar, para a geração de energia. Maisonnave explica que a idéia original que motivou a criação da empresa foi a oferta do serviço de corte e micropicado de forragens, voltado à nutrição alimentar de gado de leite e de corte. "Quanto mais picada a forragem, maior será a compactação de oxigênio e melhor a qualidade nutricional", afirma. Segundo i empresário, o serviço é relativamente novo no País e vem atendendo à demanda de pecuaristas interessados em redução de custos e incremento de renda. Atualmente, a Servifar mantém 12 clientes que investem no confinamento de gado em regiões com Centro-Oeste, sul da Bahia, Triângulo Mineiro e Paraná. A segunda atividade implantada pela Servifar, e que hoje já responde por 60% das atividades da empresa, é o micropicado da palha de cana (tradicionalmente eliminada por queimadas), que passou a ser utilizada como fonte de energia barata. Outras vantagens do recolhimento e picado de palha são a geração de energia barata a partir do uso de biomassa, melhor germinação da cana e redução de custos com tratamentos químicos para o controle da cigarrinha.

A crise do 'apagão' enfrentada em 2001 foi extremamente vantajosa para Maisonnave, que viu crescer a demanda pelo serviço a pedido das usinas. "A palha da cana tem um poder calórico três vezes maior que o bagaço", explica o executivo. Contente com os resultados da empresa em pouco mais de um ano de atuação, ele acredita que o mercado é promissor para ambas as atividades desenvolvidas pela Servifar. "É um bom negócio ser proprietário de máquinas", afirma. Por enquanto, o empresário possui quatro picadoras de grande porte, avaliada em mais de US$ 200 mil a unidade.

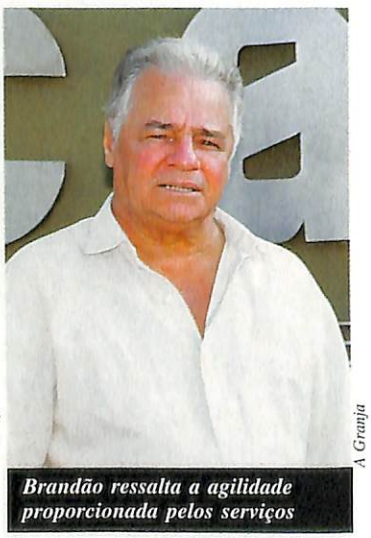
A terceirização na área da colheita da safra também já é uma realidade no âmbito das cooperativas brasileiras. A Cooperativa Agropecuária Mourãoense (Coamo), uma das maiores do País, com área de atuação que chega a 1,2 milhão de hectares, tem uma grande parte de seus 16 mil associados dependendo da colheita realizada por terceiros. Muitos recorrem à terceirização por questões financeiras, concluindo que não vale a pena investir em máquinas próprias. Segundo Carlos Ostrowski, encarregado do departamento técnico do entreposto de Campo Mourão/PR, além do lado econômico, pesa na decisão o fato de uma colheitadeira de grãos ser viável apenas para áreas próximas a 700 hectares de soja/ano. "Não é o caso, pois nossos associados têm, em média, de 50 a 100 hectares", justifica. Ostrowski informa ainda que o transporte da safra e serviços terceirizados como aplicação de calcário e plantio vêm ganhando espaço entre os produtores associados.

Alternativa — A redução das queimadas, como forma de facilitar o corte da cana, está contribuindo para o aumento da terceirização da colheita nos canaviais. O grande salto, porém, é realidade apenas na Região Sudeste. No Nordeste, em função da topografia acidentada, é quase impossível o trabalho de colheitadeiras na lavoura. O presidente da Federação dos Plantadores de Cana do Brasil (Feplana), Antônio Celso Cavalcanti de Andrade, afirma que a mão-de-obra ainda é a mais viável na região, embora alguns produtores de porte médio já tenham adquirido suas máquinas. "Mas quem tem ainda não disponibiliza", comenta.

Em São Paulo, na região de Jaú, ao contrário do Nordeste, diversos produtores de cana já aderiram à terceirização da colheita. Para se ter uma idéia do avanço desse sistema nos

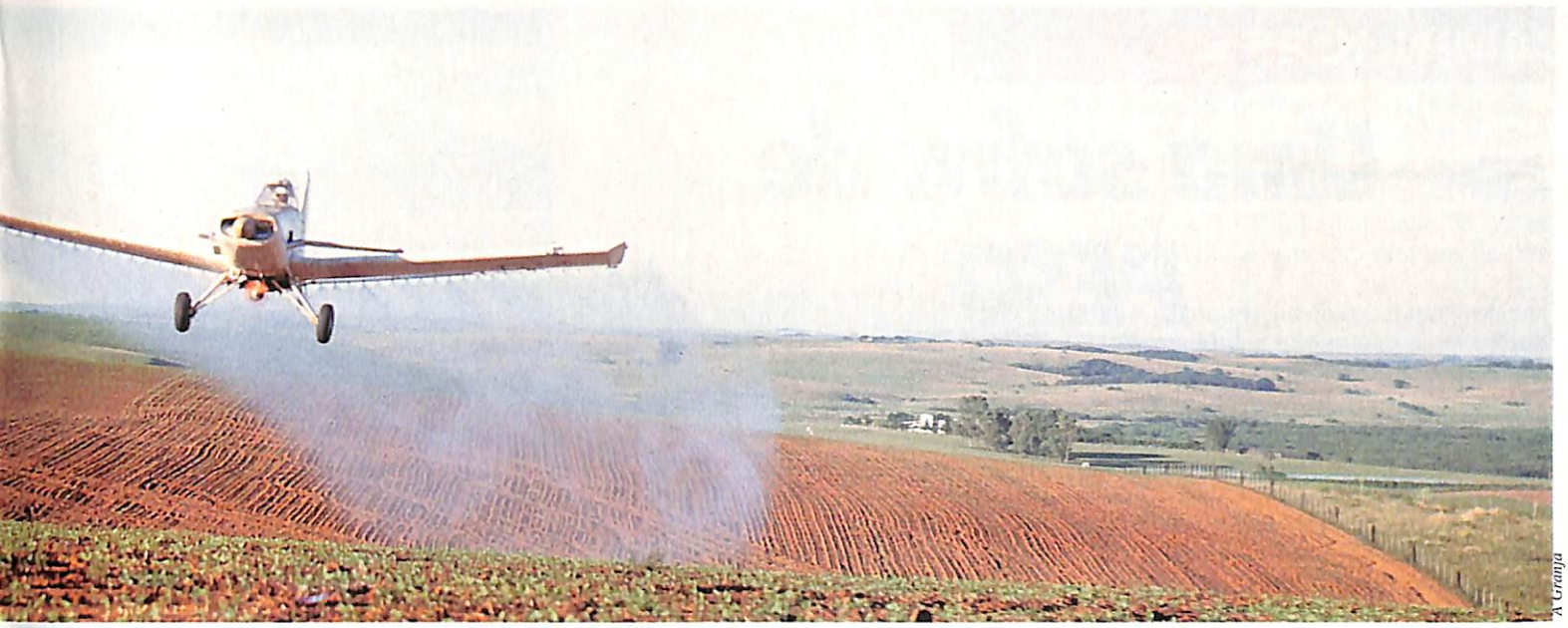
Na cana, segundo Andrade, a terceirização é mais usada no Sudeste

A Granja



Brandão ressalta a agilidade proporcionada pelos serviços

A Granja



A Granja

canaviais paulistas, basta analisar o exemplo da Associação dos Fornecedores de Cana da Região de Jaú (Associcana). Nessa zona produtora, entre 80 e 90% dos 972 produtores associados recorrem à terceirização na época da colheita da cana-de-açúcar, que alcança 3,2 milhões de toneladas. De acordo com o presidente da entidade, Francisco Paulo Luiz Brandão, os grandes fornecedores de cana na região é que viabilizam o serviço aos colegas, cuja produção é menor. Na área de abrangência da Associcana, cerca de 80% das propriedades têm em média 80 hectares. "A estrutura da maioria do produtores não compensa a compra de colhedoras", avalia Brandão, ressaltando a importância da otimização dos recursos e da agilidade proporcionada pelo serviço contratado.

Luiz Fernando Auler, agrônomo da Associcana, comenta que em épocas de colheita os produtores chegavam a enfrentar até 15 horas na fila de caminhões para entregar cana às indústrias. Hoje, com a terceirização, ele pode dedicar mais tempo à administração do seu negócio. Mas não só a colheita é repassada a terceiros. O trabalho de carregamento e transporte também é realizado em grande escala pelos prestadores de serviços. Segundo Brandão, as empresas estão cobrando R$ 8 a tonelada no trabalho de corte, carregamento e transporte, sendo que no mercado a tonelada está cotada entre R$ 28 e R$ 30. "Ainda assim é vantajoso, se levarmos em conta a ausência de disputas judiciais que normalmente ocorrem quando há contratação de mão-de-obra", compara o dirigente.

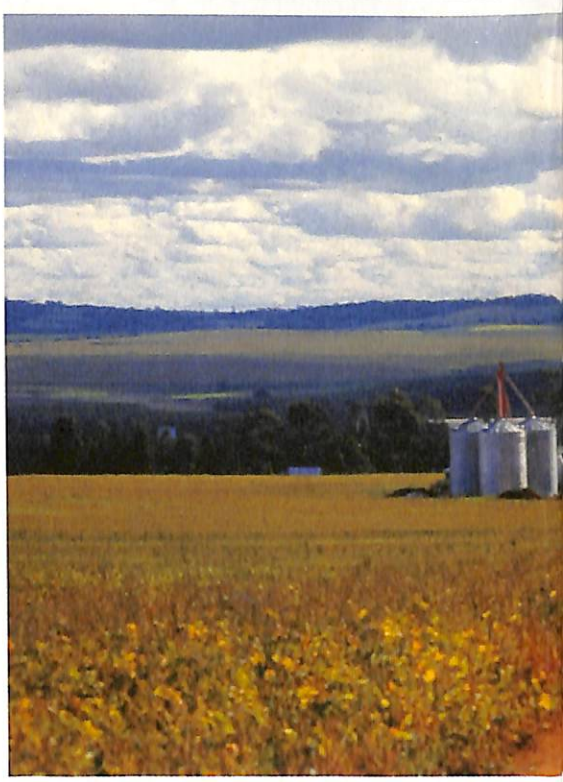
O avanço da terceirização nas lavouras de cana-de-açúcar, porém, ainda vai depender do nível de modernização do setor. "Acredito que esse sistema será uma das alavancas do setor, que levará em conta fundamentalmente a economia de escala", salienta o presidente. ■

A Granja

A colheita é um dos serviços mais prestados e mais requisitados pelos produtores rurais fora da porteira

Uma safra de PESO

Fabricantes desenvolvem tecnologias buscando atender às mais diversas necessidades inerentes ao mercado agrícola brasileiro



Os números das vendas de caminhões em 2001 são cristalinos em mostrar uma tendência: 35,5% do total de 73.750 unidades comercializadas corresponde à categoria de leves (6 a 10 toneladas), 19,9% à de semipesados (10 a 15 toneladas) e 19% ao segmento de pesados (15 a 45 toneladas). Não é à toa que essas categorias despontam como preferências nacionais no relatório de vendas ao atacado da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea).

Elas resultam de uma evolução na logística, pela qual a distribuição de produtos obedece a um ordenamento em que os caminhões de grande porte estão definitivamente afastados do meio urbano e servem para transportar cargas maiores por trechos longos, depositando-as próximas às cidades. Ali, onde existe necessidade de reposição rápida e constante dos estoques de produtos diversos, o território de atuação passa a ser dos leves, médios e semipesados.

Essa segmentação não ocorreu apenas para desafogar o trânsito complicado das cidades – o que de fato é uma preocupação, mas também por questões econômicas. Como o corte de custos está na pauta de 10 entre 10 empresas, os gastos com transporte passaram por uma intensa racionalização. Sob este ponto de vista, quem tem uma carga de 40 toneladas de soja, por exemplo, não vai contratar 10 caminhões de pequeno porte, mas sim uma composição que faça o serviço de uma vez só. Pelo mesmo motivo, uma indústria que trabalha com estoques reduzidos precisa de agilidade na entrega e menor custo com combustível para reposição de peças diariamente. "O cliente tem seu negócio 'na ponta do lápis'. Por isso, compra especificação.", diz o gerente de vendas da Agrale, Marco Valério Bridi, de Caxias do Sul/RS.

A empresa gaúcha, com uma participação histórica no mercado nacional – 4% a 5% no segmento de leves, é pioneira na categoria. Ao contrário da maioria dos outros concorrentes, que atuam em mais de uma categoria, a Agrale trabalha focada nos caminhões com capacidade para carga bruta entre seis e 10 toneladas, e não quer saber de outra coisa. "O caminhão leve se encaixa perfeitamente nessa logística empresarial que prima por abastecimentos mais ágeis e redução de estoques", salienta Bridi.

A Agrale iniciou no segmento de leves e procurou especialização ao extremo. Hoje, oferece caminhões com capacidade de carga bruta de 2.500, 3.500, 4.380 e 5.250 quilos. "O desenvolvimento dos produtos têm por base a percepção do mercado. Projetamos veículos menores porque existiam clientes que possuíam caminhões cujo potencial não era aproveitado", diz Bridi. As linhas 6000, 7500 e 8500, conforme o executivo, atendem às necessidades de agilidade em deslocamentos de curta e média distância. São as preferidas pelos produtores de hortifrutigranjeiros, para os quais o transporte porta-a-porta é essencial.

Tecnicamente, os motores de alta rotação privilegiam o desempenho em velocidade e, os de baixa, a capacidade de tração. A linha 6000 possui motor de alta rotação e chega a 112 km/h no Peso Bruto Total (PBT). Ele também é considerado econômico, fazendo sete quilômetros por litro. Já os outros modelos são direcionados à capacidade de tração, mas não ficam muito para trás no quesito velocidade, atingindo 105 km/h totalmente carregados.

A linha de caminhões leves da Volkswagen, que liderou as vendas ao atacado em 2001, atendem às características de entrega fracionada nos grandes centros urbanos. Os caminhões 8.120 (capacidade para 8 toneladas e motor

Divulgação

Ford subdividiu a linha Cargo para ampliar oferta de capacidade de carga

A Granja

MWM de 120 cavalos) e 8.150 (capacidade para 8 toneladas e motor MWM de 150 cavalos) fazem parte dos 17 modelos lançados pela montadora em 2000. Conforme o gerente nacional de vendas da Volkswagen Caminhões e Ônibus, Ricardo Alouche, os veículos da categoria leve caracterizam-se por serem ágeis, compactos e pelo baixo custo de manutenção. Ambos os modelos atingem velocidade entre 95 e 105 km/h em PBT, desempenho adequado para entregas fracionadas e rápidas.

De fábrica, são oferecidas três configurações de entre-eixos, que variam entre 2,850, 3,30, 3,800 e 4,100 mm. Mas a Volks aproveita a sua condição de grande fabricante para abusar na prestação de serviços. Pelo serviço *Tailor Made,* o cliente pode escolher cor, acabamentos, relação de diferencial, marcas e modelos de pneu diferentes dos oferecidos pela fábrica, entre outros opcionais. Ao todo, são mais de 300 configurações com entrega garantida em 40 dias. Alouche destaca as vantagens de não precisar fazer nenhuma transformação fora da fábrica: economia de tempo, qualidade do serviço e melhor relação custo/benefício.

A Volkswagen ainda é líder na categoria de médios, a preferida pelos atacadistas e donos de granja para entregas no meio urbano, por terem capacidade de carga volumétrica superior à dos leves. Nesse caso, são oferecidos os modelos 13.180 (capacidade de carga para 13 toneladas brutas e motor MWM de 180 hp) e 13.190 (capacidade de carga de 13 toneladas e motor cummins de 190 hp).

A preocupação com o meio ambiente é uma tônica importante entre outros fabricantes. O modelo F-350 da Ford possui um motor Cummins de quatro cilindros que atende às normas da Euro 2 para baixa emissão de poluentes. Mas não foi apenas isso que determinou o primeiro lugar da montadora norte-americana no ranking da Anfavea na categoria de leves. Conforme o supervisor de marketing de caminhões da Ford, Satrauss Rossi, esse caminhão responde muito bem à necessidade de deslocamento rápido, ocupando pouco espaço.

O F-350 não tem uma utilização específica: é versátil por natureza. Conforme Rossi, é utilizado tanto por produtores de hortifrutigranjeiros quanto por concessionárias de energia elétrica. Geralmente ele é equipado com um baú de alumínio que propicia essa versatilidade de carga. Tem capacidade de Peso Bruto Total de 4,5 toneladas e carrega uma carga líquida de 2.110 quilos. O caminhão é considerado semi *off-road*, pois tem uma tração 4X4 que consegue transitar em terrenos irregulares e estradas de chão com terra fofa. O modelo ainda é dotado de dispositivo auto-blocante – que supera mais facilmente os atoleiros – e de freios ABS nas rodas traseiras.

Semipesados — A segunda categoria em vendas no ano passado, conforme o ranking da Anfavea, é a de semi-

Divulgação

Scania Brasil tem o motor mais potente da categoria pesados

Divulgação

Volks: condição de grande fabricante favorece prestação de serviços

pesados, com 15.356 veículos colocados no atacado. O mercado brasileiro ainda não evoluiu a ponto de projetar caminhões especializados para executar tarefas específicas, a exemplo dos Estados Unidos, mas alguns acabam ganhando a preferência da clientela por suas características. É o caso das linhas 1620 (a mais vendida em 2001) e 1622 da Mercedes-Benz, que se encaixam nessa faixa de peso. Conforme o gerente regional de vendas para o Rio Grande do Sul, Sérgio Triska, no uso agrícola é o caminhão ideal para trabalhar lado a lado com as colheitadeiras, tirando a produção da lavoura para levá-la até o galpão ou silo mais próximo. Esse modelo carrega até 16 toneladas brutas. A linha 1622, um aperfeiçoamento do 1620, com motor OM 924 de quatro cilindros, lançada no ano passado, acusou uma economia muito significativa para caminhões desse segmento. "Em testes de campo chegou a fazer 4,2 quilômetros por litro", garante Triska.

A exemplo da Agrale, que subdividiu os modelos em capacidades de carga pouco distintas, a Ford também fez o mesmo em sua linha de semipesados. O modelo Cargo apresenta as versões 1417 e 1421 – ambas com 14.000 PBT – e 1617, 1622, 1630, na faixa de 16.000 PBT. O objetivo de tal estratégia é a redução de custos na fabricação, com componentes menos ou mais resistentes, o que resulta em diferença no preço final do produto. Ao mesmo tempo, isso multiplica as opções ao cliente. Os semipesados da Ford ainda são representados pelo F-12000 e F-14000.

Pesados — Todas as tecnologias desenvolvidas pelas concessionárias são originadas por problemas reais enfrentados no dia-a-dia das estradas. Para a categoria dos pesados, terceira de maior projeção no ranking da Anfavea, o verdadeiro pesadelo é a superação do sobrepeso. Como o serviço de pesagem é artigo de luxo nas rodovias federais e estaduais, é comum ver caminhões com capacidade de carga para 45 toneladas brutas transitarem com o mesmo peso de forma líquida, descontando a composição de cavalo mecânico e carreta.

Divulgação

Caminhão da Mercedes-Benz é um exemplo no item conforto

Não é preciso ser um expert para mensurar os estragos causados às estradas. Conforme dados da Internacional Caminhões do Brasil, uma sobrecarga de 10% produz um desgaste de 60% na via. Para os caminhões e carretas os danos não são muito diferentes. Estradas esburacadas prejudicam tanto a parte mecânica dos caminhões quanto a integridade das carretas, daí as perdas ocasionadas no transporte. "É preciso ter o veículo superdimensionado em termos de durabilidade de suspensão", assegura Triska, da DamlerChrysler do Brasil. É possível contornar isso de algumas formas. Uma delas é a conscientização dos frotistas. Outra maneira são as carretas com capacidade de carga superior, ao que o mercado já deu uma resposta. Aliás, duas.

As carretas bitrem (suporta 57 toneladas brutas e 37 líquidas) e rodotrem (74 toneladas brutas e 50 líquidas) já são bastante comuns em rodovias de escoamento de grãos. "Essas carretas exigem cavalos mecânicos com motores, transmissões e eixos mais resistentes", explica Evandro Fullin, gerente de produto da International Caminhões do Brasil.

Para tracionar uma carga de 50 toneladas líquidas, os motores ganharam potência. Há três anos, os caminhões saíam de fábrica com motores de 360 a 380 hp. Hoje, têm potência de 400, 420, 450 e até mesmo 480 hp. "A Scania tem uma ampla gama de modelos, com características técnicas voltadas para aplicações técnicas distintas. Por isso, temos potências de motores que variam de 220 a 480 hp, eletrônicos e mecânicos", diz o diretor de vendas de caminhões da empresa, Silvio Munhoz. Não é por menos que a famosa carreta de três eixos está sendo deixada de lado. Também novas configurações de trens-de-força surgiram. As versões de tração mais comuns encontradas no mercado são a 4X2, 6X4 e até a 8X4, para aplicação em mineração.

Desempenho — Em termos econômicos, o ganho em favor dessas composições imensas é indiscutível. "Aumenta a eficiência e diminui o custo por tonelada transportada", assegura Fullin, da International. Por isso mesmo é que empresas de transporte já utilizam o bitrem como base de cálculo para cotar os fretes. Para essa composição, o tipo de configuração recomendada para o transporte de grãos é um caminhão 6X4, com dois eixos de tração traseiros. Este equipamento oferece índices menores de tração e desgaste de pneus, além de maior estabilidade direcional.

A International – que também atua nas faixas de caminhões médios e semipesados – foi a primeira a lançar o veículo trator pesado no País, a linha 9.800, em maio de 2000. Outra inovação da empresa no mercado nacional foi a suspensão a ar. Essa tecnologia, substituta do feixe de mola, equipa a versão 6X4 e garante maior estabilidade e proteção à carga. A suspensão pneumática influen- ▶

Caminhões Volkswagen Linha 2002. Soluções sob medida para qualquer tipo de negócio.

Depois do enorme sucesso dos seus "Caminhões Sob Medida", a Volkswagen investiu e foi mais fundo ainda nesta idéia. O resultado é a linha de Caminhões Volkswagen 2002, com mais opções para oferecer as soluções de transporte exatamente na medida que sua empresa precisa. • 19 modelos com mais de 300 alternativas de acabamento. • Liberdade para combinar o melhor conjunto motorização + transmissão + eixo traseiro. • Possibilidade de configurar veículos especiais SVE (fora de catálogo*). • Livre escolha de motorização para os caminhões de 13, 15 e 17 toneladas: MWM ou Cummins com potências similares. • Produção de cores especiais, seguindo com exatidão os padrões de identidade visual das empresas. • Rede com 115 Concessionários, exclusivos em caminhões, e assistência 24 horas do CHAMEVOLKS, com guincho e socorro mecânico em todo o Brasil**.

Volkswagen. Caminhões sob medida.

www.vwtruckbus.com.br

*Disponível sob consulta. ** Durante o período de garantia. Este veículo está em conformidade com o PROCONVE - Programa de Controle de Poluição do Ar por Veículos Automotores.

cia positivamente na questão das perdas dos grãos pois, mais macia, proporciona maior durabilidade à carroceria e integridade à carga.

A Scania Brasil, que lidera na categoria de pesados, também deu sua contribuição para contornar o problema das perdas. "Com a parceria de empresas fabricantes de implementos rodoviários foi possível desenvolver, por exemplo, o bitrem silo, que agiliza o descarregamento com um mínimo de perda de grãos", conta Munhoz.

Com o lançamento dos modelos 1944 S 4X2 e 6X2 e a nova versão do 1938 S com a tração 6X2 de fábrica, a Mercedes-Benz amplia a oferta de veículos pesados de cabina avançada, ideais para longa distância e indicados para o transporte de grandes volumes. O 1944 S proporciona arrancadas mais rápidas, graças ao motor eletrônico OM 457 LS *turbocooler* com potência de 435 cavalos e torque de 204 mkgf (2000 Nm), maior capacidade para superar aclives acentuados e manter velocidades médias elevadas, agregando valor ao transporte. O modelo proporciona uma velocidade máxima de 120 km/h e capacidade de subida de 43%, tracionando 45 toneladas.

O torque elevado do 1944 S, quando equipado com o terceiro eixo, assegura às composições biarticuladas a manutenção das altas velocidades médias exigidas pelo transporte de longas distâncias. Por isso, o novo 1944 S atende com folga de potência a composição bitrem de 57 toneladas.

Comodidade — Para os motoristas que viajam atravessando o Brasil, o item conforto é artigo de primeira necessidade. As empresas têm ciência dessa demanda e não param de criar inovações, nem mesmo quando uma alteração é necessária para atender à funcionalidade do veículo. O caminhão 1938 S Mercedes-Benz 6X2 é um exemplo.

A cabina foi desenvolvida para atender às necessidades de operação em terminais com limitações de altura, principalmente os de grãos e produtos petroquímicos. Ela melhora a manobrabilidade, otimiza a capacidade volumétrica de carga e facilita o acesso aos itens de manutenção. É 430 mm mais baixa que a versão completa e dispensa alguns itens opcionais, o que contribui para tornar o preço do veículo mais competitivo.

Divulgação

Agrale é especializada no segmento de leves

Divulgação

Internacional inovou ao lançar a suspensão a ar

Esse acabamento, no entanto, não dispensa o nível de conforto dos ocupantes, garantindo, com ventilação forçada, ar quente com saídas direcionadas e vidros e retrovisores elétricos no lado direito. Outras facilidades foram mantidas para assegurar o bem-estar do usuário nos itens ergonomia, conforto e segurança, como a coluna de direção regulável em altura e inclinação. A suspensão a ar do assento do motorista e suas diversas possibilidades de regulagem, o baixo nível de ruído interno e o leito espaçoso são alguns dos outros benefícios mantidos.

A Volkswagen também marca presença entre os pesados. Já está comercializando caminhões que saem da fábrica de Resende/RJ com terceiro eixo instalado. As primeiras 53 unidades foram vendidas em fevereiro e o objetivo é chegar à produção de 150 caminhões por mês. A nova linha – com 23 toneladas de peso bruto total – tem financiamento facilitado e oferece redução no tempo de instalação de equipamentos. Além desse novo modelo, caminhões com 17 toneladas continuam a ser oferecidos na versão *Transformer*, pronta para receber o terceiro eixo de preferência do consumidor, ou ainda na opção 4X2.

Composta pelos modelos VW 23.210, VW 23.220 e VW 23.310 Titan, que ganharam o logotipo 6X2 na cabine, a nova linha transporta entre 500 e 700 kg a mais do que seus concorrentes diretos. Os produtos têm um sistema de suspensão do terceiro eixo que suporta a montagem de carroceria tanque, e quadro de chassi com longarinas reforçadas nos modelos 6X4, apto a receber carrocerias abertas ou furgões de 7,5 m de comprimento. O sistema de freios foi redimensionado para as novas aplicações. O caminhão VW 23.210 ainda tem as opções de motorização Cummins ou MWM. "Esses caminhões não são apenas trucados. Trata-se de uma nova família de produtos Volkswagen, com a qualidade da marca e mais robustez. ■

EVOLUÇÃO em qualidade e produtividade

O avanço da pesquisa e profissionalização dos produtores garante à orizicultura um status de atividade permanente, produtiva e, principalmente, opção para a rotação com soja e pastagens

Luciana Radicione

Divulgação

Incentivos fiscais, novas tecnologias e o potencial do Centro-Oeste foram fundamentais para o avanço da lavoura de arroz de terras altas na região. Se no passado chegou a ocupar 4,5 milhões de hectares (por se tratar de uma ótima alternativa para a abertura de áreas no cerrado, em função de sua rusticidade e adaptação a solos ácidos), hoje o cereal que está sendo cultivado em dois milhões de hectares constitui uma importante fonte de renda para o produtor e é responsável por uma fatia siginificativa da produção de grãos na região e altamente representativa na economia dos municípios.

Embora o arroz de terras altas ainda seja muito utilizado para desbravar novas áreas, sabe-se que muitos agricultores estão se profissionalizando no cereal, tornando-o uma atividade permanente e rentável no verão. A expansão da orizicultura de sequeiro estimulou também a indústria. No Mato Grosso, por exemplo, 60% do arroz produzido é industrializado no Estado. O restante é absorvido nos mercados de Goiás, Minas Gerais, São Paulo e Região Nordeste.

A contribuição das instituições de pesquisa deu a sustentação necessária. Se há 15 anos os produtores só podiam escolher entre duas variedades, as IACs 25 e 27, hoje não faltam opções na hora de escolher a que melhor se adapta às necessidades de cada produtor e propriedade rural. No final de década de 80, a parceria da Embrapa com outros órgãos de pesquisa resultou em um salto tecnológico que vem garantindo qualidade ao grão produzido em terras altas. Oito variedades desenvolvidas pela Embrapa Arroz e Feijão estão fazendo a diferença nas culturas localizadas principalmente nos Estados do Mato Grosso, Goiás, Rondônia, Pará, Maranhão, Piauí e Tocantins.

De acordo com o pesquisador da área de melhoramento da Embrapa Arroz e Feijão, Orlando Peixoto de Morais, a variedade Talento é a mais nova tecnologia desenvolvida pela instituição e veio para substituir a variedade Primavera. Nos testes, ela apresentou uma produtividade de 4 a 4,5 mil quilos por hectare, e pode alcançar um rendimento semelhante às variedades típicas do arroz irrigado, em torno de 6 mil quilos/ha. "Na área de sementes, a Talento, que está no seu primeiro ano comercial, teve produtividade de 120 sacos por hectare", informa Morais. Conforme o pesquisador, a qualidade do grão Agulhinha é tão boa quanto a obtida com a variedade Primavera. "Além da alta produtividade, o novo material, de porte mais baixo, é muito resistente ao acamamento e pode ser plantada tam-

CUSTO PRODUÇÃO CENTRO-OESTE

Item	Valor (R$ / ha)
Gradagem aradoura	8,5
Gradagem niveladora	8,5
Plantio	15,9
Sementes	48,75
Fertilizantes	240
Defensivos	159,08
Colheita	24,78
Aviação	26,05
Outras*	6,32
Total	537,88

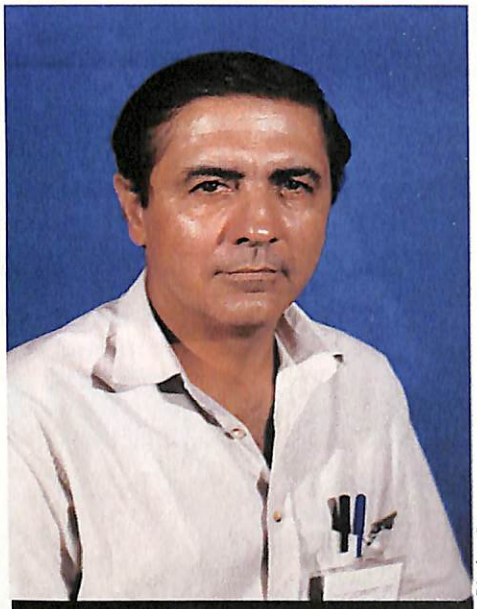
*Assistência técnica e tratamento de sementes
Fonte: Anais do 7° Encontro Gaúcho da Qualidade do Arroz

bém em terras baixas e na várzea, em locais onde a irrigação é deficiente", afirma. As variedades de terras altas têm bom desempenho em solos argilosos e profundos, com grande capacidade de retenção de água.

Os maiores avanços da pesquisa, no entanto, estão ligados à área da genética, com a publicação de novas recomendações para as etapas de manejo, como adubação, espaçamento e densidade. "As orientações são de domínio público e estão em conformidade com as novas variedades", diz. A redução da área plantada com arroz, na opinião de Morais, se deve à crescente especialização do produtor. "Hoje um grande número de agricultores se dedica à lavoura arrozeira, alcançando médias de produtividade de 3 mil a 4 mil quilos por hectare".

A profissionalização é evidente ao serem comparados os índices de produtividade de um passado não muito distante, quando se retirava da terra apenas 1,5 mil quilos/ha. A agricultura familiar está tendo um papel decisivo neste processo de profissionalização, já que cerca de 60% do arroz de terras altas colhido no Brasil é cultivado em pequenas propriedades. "Embora seja ainda a melhor opção para a abertura de áreas, há uma forte conscientização entre os produtores sobre a importância dessa cultura na rotação com soja e pastagens", afirma o pesquisador da Embrapa.

Excelência — É no Mato Grosso que a cultura se destaca. O Estado, segundo maior produtor de arroz do País, é o primeiro no cultivo em terras altas. O produção neste ano chegou a 1,2 milhão de toneladas cultivadas em uma área de 400 mil hectares. No Estado, 130 dos 139 municípios são produtores de arroz. A área média da lavoura varia de 500 a 800 hectares.



Divulgação

Morais, da Embrapa: novas variedades de terras altas apresentam grande produtividade e são muito resistentes ao acamamento

Wilson Pozzobon, presidente da Associação dos Produtores de Arroz do Mato Grosso (APA), reconhece o mérito da pesquisa como responsável pelo avanço da orizicultura no Estado. Segundo ele, o grão longo fino é de excelente qualidade e não perde em nada para o arroz produzido no Sul do Brasil. Porém, a falta de estrutura adequada de secagem e armazenagem baixam o padrão de qualidade do grão. "Ao contrário do Sul, onde predominam cooperativas, aqui o produto colhido vai direto para os armazéns gerais", conta. O resultado muitas vezes é o comprometimento da qualidade e a desvalorização. Um grão Primavera com 58% inteiro, por exemplo, que seria comercializado a R$ 18 a saca, acaba sendo vendido por R$ 15 com 45% inteiro.

CUSTO RIO GRANDE DO SUL

Item	Valor (R$ / ha)
Mão-de-obra fixa	176,56
Manut. Máquinas	146,47
Defensivos	130,88
Comb/lubr	109,13
Fertilizantes	102,92
Irrigação	96,28
Secagem e armaz	83,65
Administração	82,38
Fretes	32,21
Desp c/ veíc.	31,71
Total	1.108,78

Fonte: Anais do 7° Encontro Gaúcho da Qualidade do Arroz

De acordo com Pozzobon, o volu-

Variedades como BRS Bonança estão sendo cultivadas em nível experimental na região de Santa Maria

me de produção registrado na atual safra agora está adequada à estrutura de armazenagem e secagem disponível no Estado. "Na safra 1999/2000 chegamos a produzir 1,9 milhão de toneladas, mas toda essa produção resultou em prejuízos, já que a superoferta derrubou os preços", informa.

Mapeamento – Um trabalho desenvolvido pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea) da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq/USP), em parceria com a Embrapa e o Centre de Coopération Internacionale em Rechearche Agronomique Pour de Devoloppment (Cirad) da França, pretende traçar um mapa inédito do cultivo do arroz de terras altas no Brasil, obtendo um quadro abrangente da modalidade. Atualmente, apenas os dados da cultura irrigada estão disponíveis. Em abril foi iniciada a coleta de informações no Mato Grosso. Goiás, Rondônia, Pará também serão incluídos no levantamento do Cepea. ■

Divulgação

no Rio Grande do Sul

Cereal ganha espaço em solo gaúcho

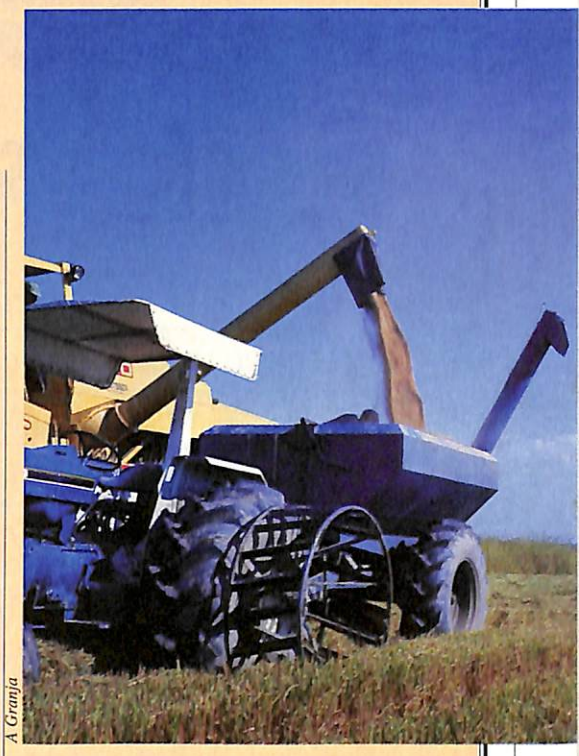
O Rio Grande do Sul, apesar de ser o berço do arroz irrigado no Brasil, está abrindo espaço para a produção do arroz de terras altas – conhecido como 'arroz de sequeiro', em regiões onde a irrigação não é viável tecnicamente. Próximo aos tradicionais campos cobertos com arroz irrigado, produtores da região de Santa Maria estão apostando tudo na lavoura de sequeiro. O estímulo nasceu a partir do teste de materiais produzidos pela Embrapa Arroz e Feijão. As variedades BRS Talento, BRS Bonança e BRS Canastra estão sendo cultivados há cerca de quatro anos na região, em nível experimental.

De acordo com Airton Lange, gerente do Escritório de Negócios Passo Fundo/ Embrapa Transferência de Tecnologia, a produtividade média do arroz de terras altas no Estado varia entre 3 e 3.500 quilos/ ha. "Essas variedades só podem ser plantadas em áreas onde não há irrigação, mas cujo solo apresenta boa umidade", explica. Por exigir o mesmo manejo, a cultura vem ganhando cada vez mais adeptos ligados à Cooperativa Agrícola Mista Nova Palma (Camnpal), do município de Dona Francisca.

Estima-se que, dos 16 mil hectares dos cooperados da Camnpal, cerca de mil hectares foram semeados com variedades terras altas na última safra. "Trata-se de mais uma opção para viabilizar a área no verão para os produtores que não têm como investir no arroz irrigado", informa Lange, descartando qualquer possibilidade de concorrência com o cereal irrigado. A produção, por enquanto, está restrito à agricultura familiar, na qual predominam pequenas áreas de 15 a 20 hectares.

A Emater/RS e o Instituto Riograndense do Arroz (Irga) também estão desenvolvendo um programa de estímulo ao plantio do arroz de terras altas. A partir do Programa Troca-Troca de Sementes de arroz, foram distribuídos seis mil quilos do insumo para 400 produtores de 100 municípios. Pela iniciativa, os agricultores familiares recebem até 20 quilos de sementes, sendo que para cada quilo retirado o produtor deve devolver outros cinco.

A produção de arroz em várzea, que ocupa 40% da área total da cultura no País – cerca de 3,5 milhões de hectares, contribui com 60% da produção nacional de 11,4 milhões de toneladas. Nesse ecossistema predomina o cultivo com irrigação controlada sobre um milhão de hectares no Rio Grande do Sul e Santa Catarina. No Sul, o arroz é manejado sob alto nível tecnológico com rendimento médio em torno de 5,5 toneladas por hectare nos últimos anos.



A Granja

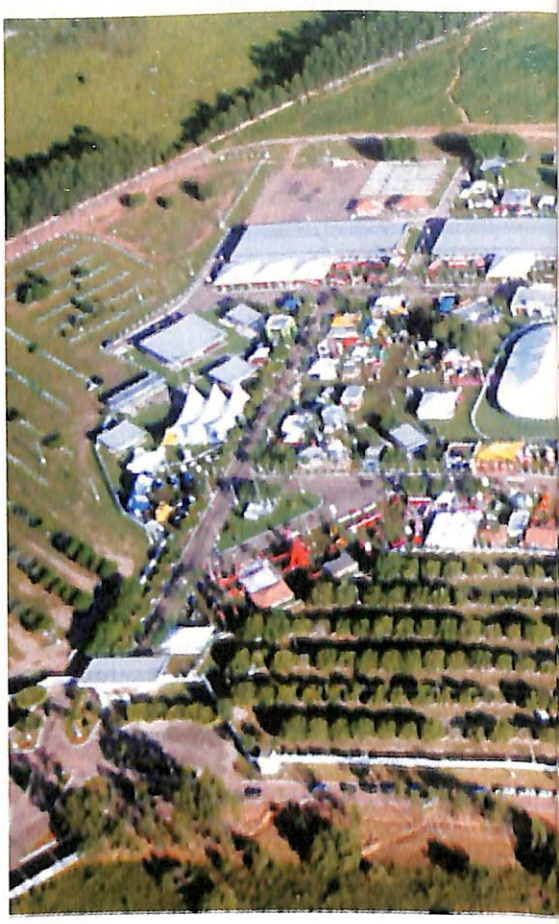
Neste ano, apesar das perdas ocorridas em algumas regiões devido às chuvas, a produção fechará em 5,3 milhões de toneladas em uma área de 940 mil hectares cultivados, conforme previsão do Irga. O rendimento, que na safra 2001/2002 foi de 5.625 quilos/ ha será de 5.762 quilos/ha. A tecnologia empregada na orizicultura garante à atividade a condição de base econômica da agricultura, responsável por 30% da safra de grãos no Rio Grande do Sul.

Conquistada a excelência, os arrozeiros gaúchos agora querem agregar valor ao produto para conquistar melhores preços. Entidades representativas do setor querem alterar o regulamento técnico de classificação do arroz recentemente revisado. Um documento já foi enviado à Divisão de Classificação e Produtos Vegetais do Ministério da Agricultura. A idéia é criar uma identidade que diferencie o cereal gaúcho do produzido no Centro-Oeste e no Mercosul. A cadeia arrozeira quer a certificação de origem e a tipificação na embalagem.

REGIÃO mostra sua força

A polêmica inicial que marcou a pré-realização do evento não comprometeu em nada os resultados. Muito pelo contrário, a mostra agradou e deve se repetir no próximo ano

Justina Fiori / Paulo Mello



A Agrishow Cerrado, versão regional da maior feira de tecnologia agrícola do Brasil, conseguiu movimentar R$ 400 milhões em quatro dias. Realizada pela Associação Brasileira de Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq) em Rondonópolis/MT, de 3 a 6 de abril, os números não impressionaram os organizadores do evento e, muito menos, os produtores da região, a quem são atribuídas 40% de todas as compras realizadas na tradicional Agrishow de Ribeirão Preto/SP, que no ano passado faturou R$ 1 bilhão.

Dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) revelam que o Mato Grosso é o campeão da compra de máquinas agrícolas. No ano passado, das 4.254 unidades vendidas no Centro-Oeste, 1.876 foram para o Estado. Esta é a primeira vez que a feira é realizada fora do Estado de São Paulo e, portanto, a escolha de Rondonópolis tem suas razões.

Localizada no Sul do Mato Grosso, a cidade congrega 18 municípios que, juntos, respondem por 30% de toda a produção agrícola do Estado – 9,3 milhões de toneladas de grãos na safra passada, resultado da união de tecnologia, gestão empresarial da atividade no campo, clima favorável e terras produtivas. Em algumas fazendas da região, registra-se uma produtividade que, no caso da soja, chega a 3.130 quilos por hectare. Com boa infra-estrutura e localizada no entroncamento de duas rodovias que ligam o Estado ao Sudeste e Sul do País, a cidade abriga grandes e reconhecidos produtores de grãos do Cerrado.

Durante os quatro dias, pelo menos 20 mil pessoas passaram pelo Parque de Exposições Wilmar Peres de Farias para conhecer os lançamentos em máquinas e implementos agrícolas, agroquímicos e serviços ligados ao agronegócio. Cento de vinte empresas participaram do evento, que serviu de palco a 50 lançamentos para a agricultura e pecuária.

Uma das sensações foi a colheitadeira de soja STS 9750, da John Deere, considerada a maior do mundo e que agora passa a ser produzida na fábrica da empresa, localizada em Horizontina/RS. O preço – R$ 415 mil – não assustou os produtores. Um deles, Eloi Marchett, que trabalha com soja e algodão na região de Rondonópolis, comprou oito delas, além de 19 colheitadeiras 1550, 17 tratores, dois pulverizadores e nove plantadeiras. Um negócio milionário, dizem os diretores da John Deere, sem revelarem os valores. O comprador, que faz questão de não aparecer, também guardou segredo. Ele garante que em cinco ou sete anos deve ter o retorno de todo o investimento na compra do pacote de máquinas. Eloi e o irmão, Sérgio, estão na região há 20 anos, vindos de Caxias do Sul/RS, e produzem uma média de 55 sacos de soja por hectare.

Em outro estande, da Rondomaq, revendedora da marca Massey Ferguson, os vendedores comemoravam a venda de 17 colheitadeiras para um único cliente, além de 40 tratores para outro. No final da feira, a empresa havia comercializado 110 tratores e 20 colheitadeiras, algo em torno de R$ 13 milhões.

A maioria das compras de máquinas e equipamentos foi viabilizada através de financiamento do Fundo do Centro-Oeste (FCO), que acolheu, via Banco do Brasil, R$ 100 milhões em pedidos. Desse total, 70% foram destinados à compra de máquinas e equipamentos, 10% a projetos de correção do uso do solo, 10% à construção de armazéns e o restante aos mais diversos projetos.

Disponível no Moderfrota, o financiamento do Finame/BNDES, recebeu apenas R$ 10 milhões em propostas, incluindo as duas instituições bancárias presentes à Agrishow – Banco do Brasil e Bradesco. Esta última recebeu 525 propostas, num total de R$ 77 milhões de recursos. Noventa por cento dos pedidos de crédito foram feitos por produtores de Mato Grosso. Os outros 10% foram de Goiás, Mato Grosso do Sul, Paraná, Minas Gerais, Distrito Federal, Rio Grande do Sul e São Paulo.

A preferência pelo FCO, em detrimento do Moderfrota, já era prevista ten-

Arivan Dias

do em vista os juros diferenciados conforme o porte do produtor e os prazos maiores de amortização. No caso do Fundo, eles variam de 6% para os mini-produtores a 10,75% para os grandes, além de um bônus de adimplência de 15% sobre a taxa de juros. No caso do Moderfrota, os juros são de 8,75% ao ano para produtores com renda até R$ 250 mil e de 10,75% para os que têm renda acima disso. Outra parte dos negócios foi feita através dos bancos das próprias fábricas, como o CNH, da Case e News Holland, ou da Agricredit do Brasil, no caso da Massey Ferguson. Outros 15% foram realizados através de financiamento próprio.

O volume de negócios de R$ 400 milhões levou os organizadores da Agrishow Cerrado a confirmar a realização do evento no ano que vem novamente em Rondonópolis. A única mudança deve estar na data. O coordenador geral do evento, Romão Viana, diz que a diferença deve ser pequena porque a intenção é mantê-lo em pleno período de safra, quando o produtor rural está mais capitalizado. O ajuste deve dar-se em função de outras três feiras: o Show Rural Coopavel (em Cascavel/PR), a Expodireto (Não-Me-Toque/RS) e a Agrishow de Ribeirão Preto/SP, todas realizadas no mesmo período.

Tecnologia — Confirmando sua tradição de feira de tecnologia agrícola, a Agrishow foi escolhida para os lançamentos de 50 novos produtos, como a colheitadeira STS 9750, da John Deere, o Uniport 2000, da Jacto, com barras que sobem e descem automaticamente, e o Rogator, um pulverizador importado dos Estados Unidos, com tanque de 4.500 litros (o maior já existente) e fabricado pela Ag-Chem, uma empresa do grupo AGCO/Massey Ferguson. No setor de equipamentos, a Stara mostrou uma carreta construída em polietileno para o tratamento de sementes na hora do plantio e uma plataforma de colheita de milho que atende à tendência de redução no espaçamento das cultivares. Outro lançamento, desta vez da Semeato, é o rodado autocompensador de desníveis, equipamento simples e eficiente: quando acoplado a uma plantadeira, ele garante mais precisão no momento do plantio, evitando os problemas causados pelo desnível do terreno.

Gascom

Gascom

Qualidade e tecnologia para seu agronegócio.

COMBOIO PARA ABASTECIMENTO E LUBRIFICAÇÃO DE MÁQUINAS NO CAMPO
Modelo Prolub Blindado
Componentes Principais:
- *Tanques para óleo diesel construídos conforme norma Inmetro • Capacidade de 2.000 à 8.000 litros • Compartimentos vedados para os tambores, carretéis, filtros peças • Compressor de ar • Conjuntos de óleos lubrificantes e graxa com bombas propulsoras pneumáticas • Conjunto para abastecimento de óleo diesel com bomba centrífuga, medidor, mangueira e bico (vazão de 70, 100, 150 e ou 250 L/Min.)*
- *Reservatórios para água (pressurizada), óleo usado e ar comprimido, etc.*

VIATURA PARA COMBATE A INCÊNDIOS E CONTROLE DE QUEIMADAS
Modelo Probomba Agri
Componentes principais:
- *Tanques com capacidade de 6.000 à 15.000 litros*
- *Bomba Veicular para Água (Caixa-Bomba Gascom)*
- *Canhão monitor para lançamento d'água*
- *Carretel com mangotinho de 30 metros x 1"*
- *Barra irrigadora traseira pneumática*
- *Armários para Ferramentas e Acessórios*
- *Sistema de Auto Carregamento com Mangote de Sucção, etc.*

CONJUNTO PARA TRANSPORTE, MISTURA E TRANSFERÊNCIA DE CALDAS PRONTAS
Modelo Misturagro
Componentes Principais:
- *Tanques com capacidade de 6.000 à 14.000 litros, construídos em Aço Inox, Aço Naval ou Aço Carbono Revestido*
- *Bomba Veicular para Calda Pronta (Caixa-Bomba Gascom)*
- *Sistema de Homogeinização interna*
- *Sistema para auto abastecimento e reabastecimento*
- *Armários para Ferramentas e EPI's, etc.*

NovaAgência

Gascom Equipamentos Industriais Ltda.
Av. Adamo Meloni, 5.293 - (Marginal da Rodovia Armando de Salles Oliveira) - Caixa Postal 529 - CEP: 14176-000 - Sertãozinho - SP
Tel.: (16) 645-3622 - Fax: (16) 645-1122
e-mail: gascom@gascom.com.br Home-page: http://www.gascom.com.br

Gascom

A GSI/Agromarau mostrou um sistema de secagem e conservação de grãos que utiliza, como fonte de calor, o gás GLP ou natural, dispensando o uso de linha para o aquecimento e posterior secagem dos grãos. Trata-se de uma secadora ecologicamente correta porque não produz nenhuma poluição e ainda contribui para a preservação de nossas florestas.

Mas nem só de tecnologia de ponta vive a Agrishow. O engenheiro mecânico Leonel Frias Júnior, da empresa Mecmaq, de Piracicaba/SP, aproveitou o evento para lançar, em nível nacional, seu "pulverizador de quatro patas". É isso mesmo: quatro patas. Ele adaptou um tanque de 90 litros às costas de um cavalo e garante que o pulverizador é ideal para as culturas do algodão e pastagens. O preço – R$ 750,00 – não inclui o animal. Produtores de Juína, no norte de Mato Grosso, gostaram da idéia, que resolve um dos problemas de quem trabalha com pastagem: a topografia da região não permite a entrada de pulverizadores e a cigarrinha toma conta. Com o "pulverizador de quatro patas", o problema está resolvido.

Cada um dos lançamentos de máquinas e implementos foi apresentado nos estandes e nos 70 hectares destinados à demonstração prática dos equipamentos. É o "ver para crer". Anexa ao Parque de Exposições Wilmar Peres de Farias, a área foi usada para demonstração de máquinas e implementos no preparo do solo, aplicação de fertilizantes, pulverização de inseticidas e herbicidas e a colheita.

Os 2 mil visitantes diários foram divididos em grupos de 150 pessoas, que percorriam as quatro estações e, além do desempenho das máquinas, conheciam também a cultivar de algodão 1067/Embrapa (em fase de teste) e as cultivares de soja nambu, caiabi, maritaca e arara azul. Desenvolvidas pela Fundação Mato Grosso, estas últimas apresentam resistência às principais pragas, como cancro, pústula bacteriana e mancha olho de rã. A média de produtividade é de 63 a 65 sacos por hectare, com exceção da arara azul, que supera as demais podendo chegar a 67 sacos/ha. No caso do algodão, a cultivar escolhida é resistente à virose e apresenta média suscetibilidade à ramulose. O rendimento da fibra é de 41% a 43% no momento do descaroçamento. As sementes devem estar disponíveis no mercado na próxima safra.

Rivian Dias

Em campo: dinâmica de máquinas e implementos agrícolas despertou a atenção dos agricultores

Jupirany Devillart

Colheitadeira STS da John Deere foi um dos principais lançamentos

Palestras — A programação da Agrishow incluiu ainda as palestras técnicas sobre três grandes temas: logística de escoamento de grãos, política agrícola e impacto das inovações tecnológicas na agricultura do Cerrado. O primeiro deles tem especial interesse para os produtores já que o Mato Grosso, Estado campeão em produção de soja e algodão mas que ainda enfrenta problemas para escoar a safra. As duas hidrovias (Paraguai-Paraná e Araguaia-Tocantins) estão quase paralisadas por ações judiciais e políticas de ambientalistas e organismos não governamentais. A Ferronorte, cujos trilhos chegam a Rondonópolis no final de 2003, conseguiu escoar 30% da safra de 9,3 milhões de toneladas de grãos. A alternativa mais utilizada continua sendo a rodovia, apesar dos custos do frete. A maior parte dos grãos produzidos no Estado acaba no porto de Paranaguá, no Paraná, de onde partem para o mercado internacional. Assim, o transporte intermodal continua sendo um sonho para o produtor mato-grossense.

Quando o assunto foi a política agrícola, as discussões se centralizaram no questionamento, junto à Organização Mundial do Comércio, dos subsídios agrícolas dos Estados Unidos e Europa e a postura a ser adotada pelo Brasil nas discussões para a formação da Área de Livre Comércio das Américas (Alca). O País está entre os que têm a produção cada vez menos dependente do governo e mais do mercado internacional.

Assunto mais ameno foi a palestra sobre o impacto das inovações tecnológicas na agricultura do Cerrado, algo bem íntimo para os produtores dessa região, tanto que transformaram o sul do Mato Grosso em uma das regiões mais produtivas graças à adoção de mecanização, tecnologia e pesquisa na produção.

Região — A Agrishow Cerrado não movimentou dinheiro apenas dentro do Parque de Exposições Wilmar Peres de

Farias. Os organizadores acreditam que a feira acrescentou, à economia regional, R$ 13 milhões em hospedagens, contratação de mão-de-obra, restaurantes, bares, boates e locação de veículos.

No período, todos os hotéis, hospedarias e até motéis da região estavam com lotação esgotada. Alguns foram obrigados a providenciar camas ou colchões extras. Para resolver a questão, criou-se inclusive uma comissão de hospedagem alternativa, encarregada de alugar quartos em casas de famílias e apartamentos desocupados, para abrigar os visitantes da feira. No total, a cidade oferece 2.100 vagas de hospedagem, mas foi preciso arrumar outros 800 de forma alternativa. Alugar um carro em qualquer uma das locadoras era tarefa impossível, apesar do volume adicional de veículos providenciado pelas empresas.

No caso dos restaurantes, a Agrishow Cerrado mudou a rotina. Os proprietários foram obrigados a contratar mais garçons, cozinheiras e funcionários para atender a clientela. Pelos cálculos dos organizadores, a feira gerou 2 mil empregos diretos e 3 mil indiretos. Nada mal para uma cidade de 150 mil habitantes. ■

classigranja

PEQUENOS ANÚNCIOS - GRANDES NEGÓCIOS

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 - E- mail: agricola@max.ind.br

classigranja
PEQUENOS ANÚNCIOS
GRANDES NEGÓCIOS
AQUI
SEU ANÚNCIO
APARECE
AUTORIZE JÁ!
(11) 3331-0488 - SP
(51) 3233-1822 - RS

CALCÁRIO
CAL - ARGAMASSA
FIDA
... É VIDA.
Irmãos Cioccari & Cia Ltda.
Escritório - Fone/Fax: 55-281.1323 Fábrica - 55-281.0007
fida@fida.com.br Caçapava do Sul RS

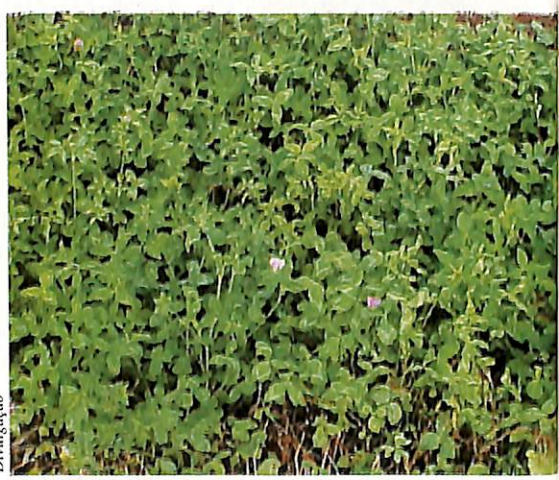
ASSINE
agranja + ag
E RECEBA
MENSALMENTE AS
MELHORES INFORMAÇÕES
DO CAMPO
(51) 3233-1822

Potencial de utilização do TREVO

Miguel Dall'Agnol e Daniel Portella Montardo – agrônomos da Faculdade de Agronomia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS)

O trevo vermelho é uma das mais importantes leguminosas forrageiras, sendo cultivado em todas as regiões de clima temperado do mundo. Essa espécie é indicada para o cultivo no Rio Grande do Sul por sua boa produção de forragem de alta qualidade durante a estação fria do ano, época em que os campos naturais, principal recurso forrageiro utilizado na produção pecuária estadual, apresentam menor crescimento e reduzido valor nutritivo. Em relação à forma de utilização, o trevo vermelho é versátil, pois, em função de seu porte ereto, presta-se muito bem tanto ao pastejo direto quanto ao corte, fenação e, mais recentemente, silagem. Por exemplo, em alguns países do mundo, como Nova Zelândia e Estados Unidos, as produções de leite e carne obtidas em pastagens de trevo vermelho são geralmente maiores e economicamente mais viáveis do que aquelas obtidas com a utilização de gramíneas puras adubadas com nitrogênio.

Por ser uma leguminosa capaz de fixar até 200 quilos de nitrogênio por hectare e apresentar uma boa competitividade inicial e tolerância ao sombreamento, é especialmente recomendada para composição de pastagens consorciadas com outras espécies cultivadas e para introdução no campo nativo, apresentando resultados muito bons. Na formação de pastagens consorciadas, o trevo vermelho leva vantagem em relação a outras leguminosas forrageiras, principalmente no que se refere à quantidade e precocidade da produção de forragem. Por outro lado, quando introduzido em campo nativo, além de manter a produção e qualidade da forragem durante a estação fria do ano – evitando perdas de peso no rebanho, pode através de seu aporte de nitrogênio apresentar efeitos positivos na produção do próprio campo nativo durante seu período preferencial de crescimento. Sob essa forma de implantação, nas regiões mais frias do Rio Grande do Sul tem sido constatado que o trevo vermelho, sob manejo adequado, tem contribuído muito bem para a produção de forragem durante a maior parte da estação fria, estendendo sua produção até o início do verão, mesmo na presença de espécies nativas muito competitivas nessa época do ano, como o capim caninha,



Divulgação

por exemplo.

Além dessas características, o trevo vermelho apresenta a vantagem de ser uma espécie perene, não exigindo semeadura anual, o que determina uma melhor relação custo/benefício da pastagem. Entretanto, nesse aspecto os cultivares utilizados no sul do Brasil apresentam alguns problemas, não persistindo adequadamente ao verão em função das altas temperaturas e da ocorrência de doenças. Essa deficiência, ao menos em parte, decorre do fato desses cultivares serem todos importados, principalmente do Uruguai e

Divulgação

Pastagem de trevo vermelho consorciada com azevém

VERMELHO no Rio Grande do Sul

Divulgação

Chile. Como não foram desenvolvidos aqui no País, mostram-se insuficientemente adaptados às condições ambientais, limitando o potencial de utilização desta espécie.

Consciente desse fato, o Departamento de Plantas Forrageiras e Agrometeorologia da Faculdade de Agronomia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) está investindo em um programa de melhoramento genético do trevo vermelho, visando à seleção de plantas mais persistentes e, conseqüentemente, ao desenvolvimento de populações melhor adaptadas às condições ambientais do Estado. O trabalho de avaliação e seleção de plantas está sendo conduzido em dois locais contrastantes sob o ponto de vista climático: Eldorado do Sul, que representa as regiões mais quentes do Rio Grande do Sul, com altas temperaturas e freqüentes períodos de estiagem durante o verão; e Veranópolis, que representa as regiões mais frias do Estado, com temperaturas mais amenas durante o verão, constantes geadas e chuvas melhor distribuídas ao longo do ano.

Com base nos resultados observados até o momento, o programa de melhoramento genético de trevo vermelho da UFRGS já dispõe de populações que apresentam um potencial produtivo pelo menos similar ao dos cultivares comercializados no mercado gaúcho. Além disso, essas populações mostram-se mais persistentes que esses cultivares, o que permite afirmar que, num futuro próximo, será possível a disponibilização de cultivares mais adaptados às condições edafo-climáticas do Estado, propiciando uma economia de divisas em função da possibilidade de redução da importação de sementes.

Essa perspectiva é especialmente promissora para as regiões mais frias do Rio Grande do Sul, como a Encosta Superior do Nordeste, Campos de Cima da Serra e parte do Planalto, bem como para regiões de Santa Catarina e Paraná. Nessas regiões, o trevo vermelho apresenta maior potencial de utilização, principalmente devido aos verões com temperaturas mais amenas. Desse modo, estima-se que as populações que têm sido selecionadas para persistência expressem melhor essa característica nesses ambientes, constituindo pastagens mais longevas e produtivas. Nesses ambientes, as melhores populações selecionadas pelo programa de melhoramento têm produzido bem por, no mínimo, dois anos. A produção média de trevo vermelho dessas populações, quando cultivadas em consórcio com azevém, foi em torno de 6.300 quilos de forragem seca por hectare no primeiro ano e de 3.000 quilos no segundo, além da produção da gramínea.

Por outro lado, nas regiões mais quentes do Estado, como a Depressão Central, apesar do ganho em persistência apresentado pelas populações selecionadas, não espera-se a disponibilização, a curto prazo, de cultivares que persistam satisfatoriamente ao verão. Nesses ambientes, a alternativa mais viável para uma utilização mais intensa do trevo vermelho é investir em seu potencial de precocidade produtiva, aliado a uma boa produção de sementes, fazendo com que a pastagem persista por ressemeadura natural. Assim, a seleção de plantas mais precoces em termos produtivos deverá levar ao desenvolvimento de cultivares com alta produção de matéria seca de boa qualidade que, embora apresentando comportamento de plantas anuais, poderão ser manejados para a ressemeadura natural, na qual o trevo vermelho apresenta grande potencial. ■

Não perca na edição de junho da revista

O BRASIL AGRÍCOLA
www.agranja.com
a granja

✔ O RETRATO DO MILHO NO BRASIL

✔ Um balanço completo da AGRISHOW 2002

CHACRA
www.agritotal.com

Imposto sobre EXPORTAÇÕES diminui os ganhos

A Granja

Continuam as reações negativas sobre a decisão do governo nacional de duplicar a taxa de retenção às exportações agropecuárias. As entidades ruralistas consideram iminente a aplicação de uma série de medidas de força, entre as quais uma paralisação nacional dos produtores, o que, de concreto, afetaria o transporte de grãos até os portos, além do movimento interno de carne bovina e leite.

Os problemas vêm se acumulando desde que a desvalorização do peso fez crer que o desempenho do agronegócio argentino seria muito melhor este ano, o que não se confirmou. Tarifas à exportação de 20%; créditos fiscais gerados pelo Imposto ao Valor Agregado; demora de 120 dias no pagamento de 10% da venda; dolarização de dívidas comerciais prévias e aplicação do fator incerteza. Tudo isto explica o menor preço que está recebendo o produtor por parte das firmas exportadoras.

Em meio à instabilidade do dólar e às marchas e contramarchas oficiais, quem tem o poder na cadeia e deve pagar, por exemplo, US$ 100, acaba desembolsando somente US$ 95 e fica com US$ 5 para cobrir qualquer risco ante os intermináveis vaivéns da economia.

Estima-se que com um nível de retenções de 10%, os ganhos necessários para cobrir os custos são inferiores aos de 2001. Com a nova taxa, o produtor, quando menos, está na mesma situação do ano anterior, quando se havia neutralizado as vantagens da desvalorização.

DIRETO A CUBA

A nação caribenha abrirá seu mercado à importação de batatas, alho e cebola argentinos logo que chegar a um acordo com o Serviço Nacional de Sanidade e Qualidade Agroalimentar. O convênio foi firmado durante uma reunião técnica bilateral realizada em Buenos Aires, na qual participaram profissionais do Senasa e do Centro Nacional de Sanidade Vegetal de Cuba. O acordo amplia o espectro do mercado para a Argentina em matéria de exportação de hortaliças frescas. Durante 2001, a Argentina exportou para Cuba 256 mil toneladas de produtos vegetais e derivados. Desse volume, 130 mil corresponderam a soja, 8 mil a azeite de soja, 7 mil a azeite de girassol e 1,7 mil a azeite comestível.

Trigo

A nova safra segue envolta em muitas incógnitas. Ainda não foi resolvido o conflito com os fornecedores de insumos e com o sistema financeiro sobre o financiamento bancário. Alguns analistas, a exemplo do que ocorre nos Estados Unidos, aconselham incrementar o plantio.

Soja

As chuvas voltaram a atrasar a colheita. Até o momento – meados de abril – foram colhidos 15% da área plantada, estimada em 11,7 milhões de hectares. A produtividade média está em 2.810kg/ha, ainda que seja aguardada uma queda na média de produtividade pelo ingresso dos lotes afetados pela seca de fevereiro. A estimativa final de produção ficou em torno das 29,8 milhões de toneladas.

Novilho

O valor do animal em pé continua aumentando em pesos. O quilo do novilho vivo está em torno de $ 1,30. Em moeda nacional os valores foram duplicados na comparação com dezembro último. Em dólares, se registra uma baixa de 40%, conseqüência de que a divisa triplicou sua cotação nesse período.

Leite

Cada vez é mais complicado o panorama do setor. Se estima um incremento de custos da ordem de 70% como conseqüência da desvalorização. Os preços, que já estavam bastante deprimidos, apenas melhoraram um pouco, subindo pouco mais de 30%. Se especula uma nova queda na produção.

PALAVRA de quem entende

O especialista norte-americano Alan Nation visitou diversos estabelecimentos pecuários argentinos. Em entrevista à *Chacra*, ponderou que as condições naturais da produção de carne bovina na Argentina devem ser mantidas a qualquer custo, pois representam um diferenciação no mercado internacional. Nation falou sobre a existência de estabelecimentos mistos na Argentina, e destacou que o virtual desaparecimento dos mesmos nos Estados Unidos pode representar um erro cometido pela produção de seu país. Finalmente, aconselhou os argentinos a valorizarem sua carne e a prepará-la para brigar pelos estratos de maior preço nos mercados internacionais.

A Granja

Semente feita com esmero

Conquistar uma carteira de 200 clientes em apenas três safras – tempo de vida da Agro-Sol Sementes, de Campo Verde, sul do Mato Grosso – em um estado onde a concorrência é extremamente acirrada, pode ser considerado um feito. Ao recente currículo também soma-se o fato da semente de soja da Agro-Sol, pelo segundo ano consecutivo, ter sido considerada uma das melhores do Brasil pela Monsoy. O motivo da ascensão, conforme o gerente de comercialização da empresa, Alonso Lima Corrêa, é explicado pela qualidade do produto comercializado. As parcerias com a Monsoy e Embrapa, fornecedoras do material básico, têm um peso importante nessa conquista de mercado, mas não são o único motivo.

Ao contrário da maioria das empresas sementeiras do Mato Grosso, que buscaram no negócio de sementes uma diversificação à produção de grãos, a Agro-Sol já nasceu totalmente focada. "Não é uma adequação e sim uma implantação específica para a produção de sementes", explica o proprietário Guidone Romeu Dallastra, gaúcho da cidade de Getúlio Vargas e produtor há 30 anos. Este é outro fator que a distinguiu em tão pouco tempo. A abertura da Unidade de Beneficiamento de Sementes (UBS) foi precedida por cinco anos de planejamento e demandou investimentos de mais de R$ 5 milhões. O recurso foi destinado à sanidade e conservação do solo, aquisição de maquinário que não comprometesse o que a genética confere ao produto, e aos equipamentos e área física da UBS.

Dallastra, proprietário da Agro-Sol, explica que desde o início a empresa esteve focada na produção de sementes

Divulgação

A qualidade das sementes da Agro-Sol é definida ainda no campo, com máquinas e implementos dotados de tecnologias que realizam o trabalho de plantio e colheita. "Em toda a lavoura, o plantio é feito com plantadeiras a vácuo, que permitem melhor disposição de sementes por metro quadrado. Isso oferece uma melhor precisão no estande final da planta", explica José Francisco Vieira Martins, engenheiro agrônomo e técnico responsável da Agro-Sol. Também são utilizadas colheitadeiras de fluxo axial, de suma importância para minimizar perdas e danos às sementes. Essa tecnologia reduz as perdas a um patamar entre 2% e 3%, enquanto as colheitadeiras normais trabalham com margem de 8% a 11%.

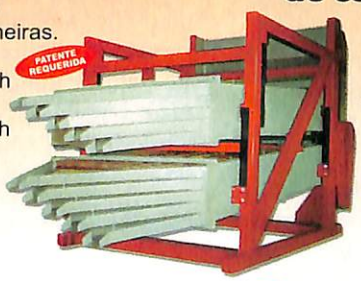
Já a secagem das sementes, outra etapa fundamental para determinar qualidade, é realizada com gás natural, em substituição a métodos tradicionais como a combustão à lenha. Em primeiro lugar, a secagem a gás implica em um ganho ambiental, pois evita a emissão de gases tóxicos e desmatamento. Também é um meio mais preciso de secagem, uma vez que um microcomputador mantém a temperatura entre 38 e 40 graus centígrados, sem nenhuma oscilação. O mesmo não se pode dizer das fornalhas à lenha, que precisam ser controladas manualmente. "A semente de soja não pode ser secada com temperaturas acima de 40 graus, pois isso desencadeia a desmaturação da proteína", explica Martins.

O momento de beneficiamento das sementes – etapa final da produção – é tratado com o mesmo esmero técnico. Na UBS da Agro-Sol o material é separado primeiro por tamanho, depois por forma (quando as sementes ovais tendem a ser descartadas) e depois por peso nas mesas densimétricas, onde as mais leves vão para a indústria. O resultado final são sementes totalmente homogêneas, com o mesmo nível de vigor e padrão de germinação. Depois de todos esses cuidados, não é difícil imaginar por que a Agro-Sol atingiu tanta projeção em um curto espaço de tempo. ■

A QUALIDADE DA SEMENTE COMEÇA NO CAMPO E TERMINA NOS EQUIPAMENTOS DA ROTA

Classificador de sementes

Classifica soja e milho em 5 tamanhos de peneiras.
Peneirão SXP. III-S: Capacidade: 4.200 kg/h
Peneirão SXP. III-D: Capacidade: 8.400 kg/h



Elevador de corrente para sementes
Modelos: simples, duplo, triplo e quádruplo.
Capacidade: de 10 a 80 t/h

SILOMAX IND. COM. LTDA.
CONCESSIONÁRIA DOS PRODUTOS ROTA
Av. dos Expedicionários, 342 - 6º andar - sala 62 - CEP 86600-000 - Rolândia - PR
Fone: (43) 256-0010 - Fax: (43) 256-8640 - e-mail: vendamax@onda.com.br

LINHA TS: tecnologia e robustez

A New Holland lança uma nova série de tratores de 100 cv a 120 cv, oferecendo ao produtor máquinas de maior potência

Adriana Langon

Divulgação/New Holland

As máquinas de maior potência definitivamente caíram no gosto dos produtores rurais e estão conquistando o campo. Justamente por esta ser a tendência do mercado, que de 2000 a 2001 cresceu 28%, a New Holland apresenta a série TS de tratores. A nova linha está disponível para o mercado latino-americano em três versões – TS 100, TS 110 e TS 120 – com motorização de 103 hp, 108 hp (ambos quatro cilindros, turbo) e 119 hp (seis cilindros, aspirado), o que se traduz em veículos de maior tecnologia, força e robustez, além de conforto.

O investimento de US$ 20 milhões, cinco anos de pesquisas e mais de 4.500 horas de testes, somente no desenvolvimento dessa série, é justificável. A New Holland pretende incrementar em 5% sua participação nesse segmento de potência, no qual já responde por 32% do volume de negócios fechados no País. E tem mais: nos últimos dez anos, a relação potência/hectare saltou de 75 para quase 100 cv/ha. "De agora em diante, essa será a nossa linha de tratores mais importante", destacou o presidente da CNH para a América Latina, Valentino Rizzioli. O diretor comercial da New Holland, Francesco Pallaro, acrescentou que o novo item vai ao encontro da crescente opção dos produtores por tratores versáteis, mais potentes, de maior potência, produtividade e eficiência, permitindo utilização cada vez mais específica sem perder a versatilidade.

Luciano Andrade

Rizzioli: foco da empresa está direcionado a nova série

A linha TS é ideal para tarefas de preparo do solo tanto no plantio direto como no convencional (gradagem, aração, subsolagem, descompactação), carregamento de carretas, além da tração de outros implementos. Assim, irá oferecer a seus compradores a melhor relação potência x transmissão x sistema hidráulico.

Os tratores estarão disponíveis nas concessionárias de todo o País a partir do final de maio, devendo chegar ao mercado nacional a preço variável entre R$ 70 mil e R$ 100 mil, conforme o modelo. O comprador poderá contar com todo o suporte assegurado pelos concessionários, que receberam treinamento especial, informou o coordenador da área de pós-venda da empresa, Francisco Salles.

Rizzioli adiantou que para este ano a expectativa é de produção, na fábrica de Curitiba/PR, de 800 unidades para o Brasil e 400 destinadas à exportação. Já pensando na próxima safra, serão entre 3 mil a 4 mil unidades, sendo 1.500 direcionadas ao mercado externo. O lançamento oficial na América Latina está previsto para setembro e, nos demais mercados externos, para novembro. No Brasil, a cidade de Salvador/BA foi o palco escolhido para o pré-lançamento à imprensa especializada, até porque a Bahia registrou nesse primeiro bimestre um crescimento de 888% no segmento, em comparação ao mesmo período em 2001. ■

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

Transmissão sincronizada — são três as opções de transmissão: 16x4 (com o sistema Dual Command, que duplica o número de marchas do trator, sem o uso da embreagem); 12x12 (com marchas sincronizadas) e 24x24 (sistema Dual Command, com reversor e marchas sincronizadas).

Sistema hidráulico — desenvolvido para garantir eficiência e segurança. Apresenta uma vazão de 36,8 l/min com centro aberto e conta com duas válvulas de controle remoto Deluxe de centro fechado.

Motores Power Star — a consagrada linha de motores Genesis foi aprimorada e está disponível nas versões 103, 108 e 118 hp. Os motores têm alta reserva de torque.

Plataformas e cabines – plataforma plana, assento anatômico, coluna de direção com ajuste de inclinação e todas as alavancas à direita do operador. A opção cabinada oferece um ambiente silencioso, climatizado e bem vedado.

Fonte: *New Holland*

Uma boa chance para ATUALIZAR O CONHECIMENTO

O 8º Encontro Nacional de Plantio Direto na Palha já tem data e local acertados. Acontecerá de 17 a 21 de junho na cidade paulista Águas de Lindóia. O evento é uma boa chance para atualizar os conhecimentos sobre o assunto e será composto por palestras técnicas, painéis, conferências e debates, além de exposição de máquinas e equipamentos, produtos químicos e publicações.

Entre o cardápio de assuntos estão desde os problemas de competitividade externa até questões técnicas relacionadas ao plantio direto (veja no quadro de programação). O objetivo, conforme os organizadores, é reunir produtores, técnicos, acadêmicos e interessados em agricultura para discutir os principais problemas relacionados com ao sistema, que vem conquistando o País.

"O grande conhecimento, acumulado ao longo dos 25 anos de utilização do sistema de plantio direto na palha, está servindo para promoção do intenso processo de difusão desta tecnologia em todo o Brasil e América Latina", enfatiza o presidente da Federação Brasileira de Plantio Direto na Palha (Febrapdp), Herbert Bartz.

O desenvolvimento do plantio direto no Brasil está acelerado, tendo atualmente uma área aproximada de 17 milhões de hectares em diversas regiões agrícolas. No entanto, entre pesquisadores, técnicos e produtores é consenso que ainda há muito a ser feito e que o grau de conhecimento sobre o sistema constitui fator limitante para a maximização dos benefícios esperados. Principalmente quando se fala em pequena propriedade, campo nativo, áreas degradadas e cerrado.

A escolha de São Paulo para sediar o encontro não foi gratuita: o desenvolvimento do sistema de plantio direto neste Estado enfrentou alguns entraves, superados pelo apoio intensivo do governo estadual. Dificuldades técnicas, falta de crédito, e alto custo de máquinas e equipamentos tornaram-se grandes limitantes para a evolução e difusão do sistema.

O ano da virada foi 1997, quando a Coordenadoria de Assistência Técnica Integral (CATI), vinculada à Secretaria Estadual da Agricultura, ampliou os trabalhos voltados para o plantio direto, ressalta Rui Vaz, da Coordenadoria e integrante da comissão organizadora do evento. A reviravolta envolveu todos os órgãos oficiais, assim como universidades e iniciativa privada. O governo de São Paulo ofereceu crédito em condições favoráveis para que os produtores adquirissem máquinas e equipamentos para plantio direto. As ações da CATI e IAC no período de 1998 a 2000 resultaram na realização de 11 excursões e visitas técnicas, 99 cursos e seminários e 64 dias de campo, com participação de quase 13 mil agricultores e técnicos.

Era o que faltava. A partir daí, o sistema de plantio direto na palha teve um desenvolvimento espantoso em todo o território paulista, principalmente relacionado a integração agricultura/pecu-

Evento terá palestras técnicas, painéis, conferências e debates, além de exposição de máquinas e equipamentos

LANÇAMENTO

A SERRANA LEVA AO RIO GRANDE DO SUL E SANTA CATARINA O CAMPEÃO DE PRODUTIVIDADE DO CENTRO-OESTE.

Serrana Turbo
É SUPERPRODUÇÃO

USE TURBO E TENHA OS SEGUINTES BENEFÍCIOS:

- Fornece no mínimo sete nutrientes essenciais para as plantas;
- Os equipamentos de aplicação têm menor desgaste e as regulagens tornam-se mais precisas e duradouras;
- Permite distribuir pequenas quantidades de micronutrientes de maneira uniforme na lavoura;
- Proporciona maior rendimento na operação de semeadura e adubação;
- Os nutrientes contidos na fórmula chegam de maneira mais uniforme ao solo;
- Possibilita que as culturas expressem seus rendimentos potenciais;
- Várias formulações atendendo as diferentes necessidades do complexo solo/planta;
- É o fertilizante usado em lavouras campeãs em rendimento e rentabilidade.

Serrana FERTILIZANTES
Ao lado de quem produz

Divulgação

ária, PD de cana-de-açúcar e criação de associações de produtores e clubes Amigos da Terra. As ações efetuadas e a série de eventos em todo o Estado fizeram com que a área explorada saltasse dos estimados 45 mil hectares em 1997 para 162,5 mil hectares em 1998/1999 e 304 mil hectares em 1999/2000. O plantio direto, que em 1998 representava 2,5% da área de grãos e fibras em São Paulo, chegou a 17% da área física cultivada – um crescimento de 6,8 vezes. A previsão é de que a área plantada no sistema alcance 1 milhão de hectares no período 2001/2003.

De acordo com Rui Vaz, nos últimos quatro anos foram desenvolvidas políticas de desenvolvimento do PD que resultaram em um aumento significativo de área no País. Entre as ações determinantes está a criação do Fundo de Expansão da Agropecuária e da Pesca (FEAP), junto ao Programa de Conservação do Solo, o Projeto Plantio Direto na Palha, para atender prioritariamente mini e pequenos produtores rurais e suas associações e cooperativas, com linha de financiamento para plantadeiras, pulverizadores e outros equipamentos até R$ 15 mil. O projeto de financiamento do FEAP foi considerado um sucesso, tendo alocado R$ 15 milhões em recursos até maio de 2000, com mais de 1.100 propostas aprovadas. Um amplo programa de capacitação também foi desenvolvido no Estado, a fim de multiplicar a prática em seus 645 municípios.

Todo esse esforço tinha um objetivo: buscar a redução dos custos de produção, aumentar a fertilidade dos solos, diminuir a erosão, expandir a produtividade das culturas e preservar a biodiversidade. São Paulo precisava expandir a safra de grãos e fibras, com especial interesse em milho, soja e algodão, pois só produzia 50% do que consumia.

O Estado de São Paulo, escolhido para sediar o encontro, deverá alcançar 1 milhão de hectares na safra 2002/2003

"A importância do plantio direto na palha é vital para a agricultura brasileira. Ao assumirmos a Secretaria de Agricultura, fizemos questão absoluta de criar formas de incentivar a utilização desse sistema em nosso Estado", destaca o secretário da Agricultura de São Paulo, João Carlos de Souza Meirelles.

O palco — A pacata Águas de Lindóia foi escolhida pela localização geográfica estratégica, a 100 Km de Campinas e com acesso por várias rodovias. O município une o turismo ecológico, com suas fontes minerais de água e uma bem estruturada rede hoteleira. O Monte Real Hotel Resort será o centro de atividades científicas e também hospedará os participantes do encontro.

O 8° Encontro de Plantio Direto na Palha é uma promoção da Federação Brasileira de Plantio Direto e tem o apoio do CATI, IAC, IZ, Esalq, Unesp, Embrapa, MA, Caapas, Unicamp, Associação Brasileira de Marketing Rural (ABMR), Andef, Iapar, GPD e Fundação Agrisus. Também conta com o patrocínio de DowAgrosciences, Manah, Monsanto, Syngenta, Marchesan e John Deere.

Inscrições — Para participar do encontro é preciso preencher a ficha de inscrição e efetuar o pagamento através de depósito identificado no Banco do Brasil (agência 3051-1, conta corrente 6191-3), no valor correspondente e de acordo com a categoria em que o participante se enquadra. Quem não possui a ficha, pode solicitá-la à secretaria executiva do evento, pelo fone (41) 372-1177.

As incrições pelo correio serão aceitas até 3 de junho de 2002 (data de postagem) ou, pela internet, até 10 de junho, podendo ser efetuadas também no local do evento. A comissão organizadora garantirá os materiais do evento aos pré-inscritos. ■

PROGRAMAÇÃO TÉCNICA		
Segunda-feira, 17 de junho de 2002		
14h - 18h – Chegada e inscrição dos participantes		
Terça-feira, 18 de junho de 2002		
8h - 10h – Chegada e inscrição		
Plenária I	**Plenária II**	**Plenária III**
10h - 11h – PALESTRA Evolução do Sistema Plantio Direto (SPD) no Brasil e no Mundo	PALESTRA Importância da rotação de culturas e da cobertura do solo em SPD	PALESTRA As questões climáticas e o SPD – Problemas e soluções
11h - 12h – Biotecnologia e o SPD – Situação atual e perspectivas	Pastagens e o Sistema de Plantio Direto	Histórico e experiências em SPD em clima tropical
14h - 15h30min– PAINEL DE DEBATES SPD no Estado de São Paulo – Potencialidades e desafios		
16h30min - 17h30min – PALESTRA MOTIVACIONAL Os Clubes Amigos da Terra - CATs e sua importância na difusão e adoção do SPD		
17h30min - 18h30min – CONFERENCIA Perspectivas do agronegócio na economia globalizada		
19h – Sessão Oficial de Abertura do 8º ENPDP		
Quarta-feira, 19 de junho de 2002		
Plenária I	**Plenária II**	**Plenária III**
8h - 9h – PALESTRA Algodão em SPD – Problemas e soluções	PALESTRA Indicadores da qualidade do solo em SPD	PALESTRA Integração lavoura-pecuária leiteira em SPD
9h - 10h – PALESTRA Cana-de-açúcar em SPD – Problemas e soluções	PALESTRA Adequação do solo para implantação do SPD	PALESTRA Integração lavoura-pecuária de corte em SPD
10h15min - 11h45min – PAINEL DE DEBATES Gerenciamento da propriedade – Fator de sucesso para o SPD		
Plenária I	**Plenária II**	**Plenária III**
14h - 15h – PALESTRA Racionalização do uso de máquinas em SPD	PALESTRA Compactação do solo em SPD – Causas, efeitos e prevenção	PALESTRA Manejo integrado de pragas em SPD
15h - 16h – PALESTRA Estado-da-arte e disponibilidade de semeadoras para SPD	PALESTRA Agricultura de precisão – Fundamentos e aplicações	PALESTRA Manejo integrado de pragas e doenças em SPD – uma experiência prática
Quinta-feira, 20 de junho de 2002		
Plenária I		
8h - 9h40min – Espaço empresa		
10h - 11h – CONFERENCIA SPD e o mercado internacional de carbono – Perspectivas para o agronegócio		
11h - 12h – CONFERENCIA SPD na pequena propriedade – Uma realidade brasileira		
14h - 15h – Espaço empresa		
15h15min - 16h45min – PAINEL DE DEBATES Impacto ambiental e sustentabilidade no SPD		
20h – Encerramento do 3º Concurso Tecnologia PD – Brasil JANTAR DE CONFRATERNIZAÇÃO		
Sexta-feira, 21 de junho de 2002		
Plenária I	**Plenária II**	**Plenária III**
8h - 9h – PALESTRA Importância da biota na qualidade do solo em SPD	PALESTRA PD em sistemas de produção irrigados	PALESTRA Manejo integrado de plantas invasoras em SPD
9h - 10h – PALESTRA Gestão da fertilidade do solo em SPD	PALESTRA Experiências com o SPD na região semi-árida de Pernambuco	PALESTRA Tecnologia de aplicação de agroquímicos em SPD
10h15min - 11h45min – PAINEL DE DEBATES O sistema plantio direto no ensino superior		
14h - 15h30min – PAINEL DE DEBATES SPD em agricultura orgânica – perspectivas e soluções		
16h30min - 17h30min – CONFERENCIA Situação atua perspectivas do SPD no contexto da política agrícola brasileira		
18h – Encerramento do 8º ENPDP		

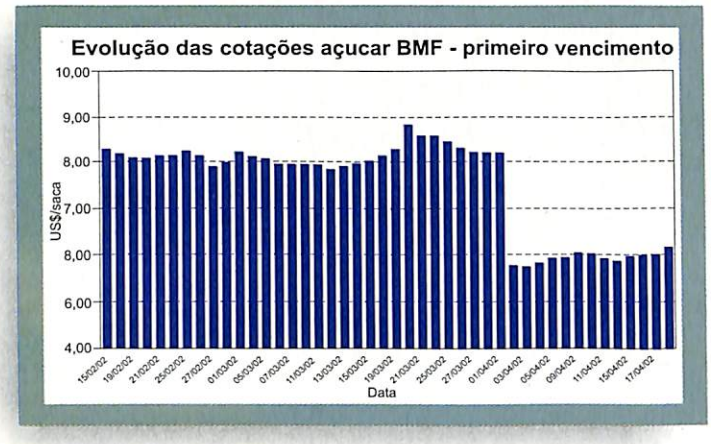
AÇÚCAR E ÁLCOOL

Importação russa é menor no primeiro trimestre

Carlos A. Widonsck / Paulo M. de Figueiredo Neto – gma@bmf.com.br

Artigo redigido em 18/4/2002

A Rússia, principal compradora do açúcar brasileiro no mercado internacional, importou quantidade menor nos três meses do ano em curso, em relação à média de anos recentes. Segundo o órgão russo - Comitê de Alfândega do Estado, a queda situou-se próximo a 25% nas importações de demerara. A China, que acertou com a OMC uma cota de importação de 1,76 milhão de toneladas com a OMC, não deverá cumprir tal meta. No entanto, as cotações de açúcar esboçaram ligeira recuperação diante da volta do interesse de compra por parte de alguns países, devido aos baixos preços. No mercado doméstico, a safra de cana-de-açúcar do Paraná será 12% maior do que a safra anterior. Das unidades paranaenses de produção de açúcar e álcool, nove já entraram em operação. Já para o álcool, as notícias são mais animadoras. As vendas de carro a álcool cresceram 145% no primeiro trimestre desse ano em relação ao mesmo período do ano anterior. A Índia anunciou a adição de 5% de etanol ao óleo diesel. O governo brasileiro, através do ministro do Desenvolvimento da Indústria e Comércio, Sérgio Amaral, solicitou aos representantes das montadoras de veículos a volta da produção em maior escala de carro a álcool para os mercados interno e externo. Os focos da exportação do produto brasileiro são o Japão e a China. Na bolsa internacional LIFFE, em Londres, a maior variação ficou por conta do vencimento agosto/02 (+4,28%). Já na bolsa CSCE, em Nova Iorque, o vencimento mais longo, março/03, foi o que apresentou a maior variação (+5,27%). Na BM&F, as cotações futuras de açúcar para o primeiro vencimento registraram oscilação negativa de 3,43%. No mercado futuro de álcool anidro a maior oscilação ficou por conta do vencimento dezembro/02 (+6,71%) (vide gráfico).



ALGODÃO

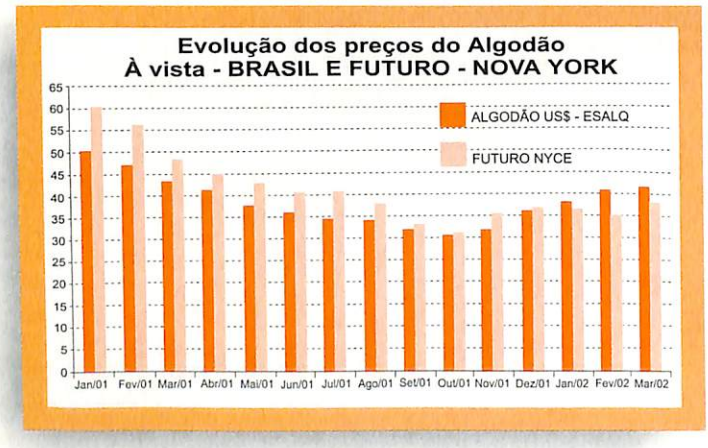
Evolução do mercado

Plínio Penteado de Camargo – gma@bmf.com.br

Artigo redigido em 18/4/2002

O primeiro leilão de PEP futuro realizado para a presente safra foi bem sucedido, conforme era esperado pelo mercado. Como o interesse foi superior à oferta de 15 mil toneladas, o valor do prêmio ficou em R$ 1279/kg, inferior portanto, ao valor de abertura, fixado em R$ 0,132/kg. A distribuição dos quantitativos entre as bolsas arremetantes ficou a seguinte: BM&F, 10.842 toneladas (72,28 %); Minas Bolsa, 3.564 toneladas (23,76 %) e Bahia, 594 toneladas (3,96 %). O leilão realizado no dia 24 de abril, com a mesma quantidade, foi o último na modalidade de entrega futura. Os registros de negócios realizados pelos corretores da BM&F na semana finda em 17 de abril foram de 11.172 toneladas, superiores às 7.738 da semana anterior.

Do total registrado, 1.030 toneladas do Mato Grosso foram para exportação, 1.000 toneladas foram importadas dos Estados Unidos e 570 do Paraguai. Como eram esperados, os registros de exportação têm sido bem inferiores aos do ano passado : até o dia 17/04 do corrente ano, foram registradas 2.603 toneladas contra 13.550 no mesmo período de 2001. As lavouras apresentam bom desenvolvimento vegetativo e existem especulações no sentido de que a produtividade média no estado do Mato Grosso deverá ser superior à safra passada, que atingiu 234 arrobas por hectare. No mercado disponível, os preços continuam ao redor de R$¢ 98,00/lp. O índice Esalq/BM&F foi fixado em R$¢ 97,25/lp com prazo de 11,8 dias para pagamento. Na bolsa de Nova Iorque, o vencimento maio/02 fechou em US$¢ 36,78/lp e o índice "A" da Cotlook ficou em US$¢ 41,65/lp.



MILHO

Cenário físico e futuro

Rolando Robiatti Kuert – gma@bmf.com.br

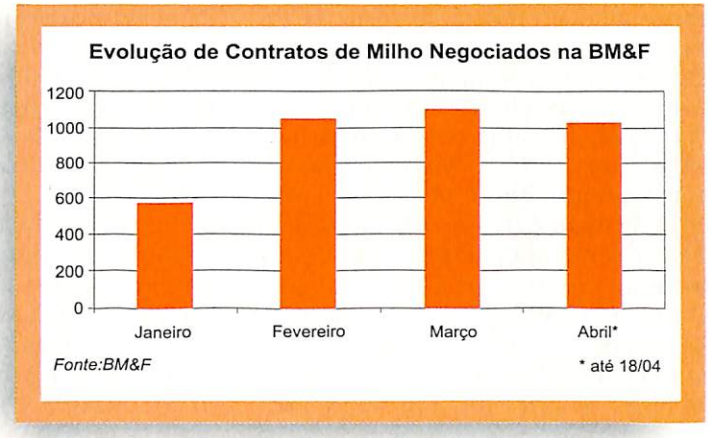
Artigo redigido em 18/4/2002

O cenário no mercado físico continua pressionado pela escassez de ofertas e preços firmes, além da forte expectativa em relação à produtividade da safrinha, a qual é muito suscetível a variações climáticas. Com a oferta justa do produto, vendedores estão na expectativa de melhora nos preços para aumentar sua margem de lucro.

A seca nas regiões produtoras já preocupa muitos agricultores. Analistas do setor já estão prevendo safrinha de 6,9 milhões de toneladas, 13,75% a menos que a estimativa feita pela CONAB - em torno de 8 milhões de toneladas. Devido a condições climáticas desfavoráveis, os agentes compradores receiam incrementos de cotações para o segundo semestre e buscam cobrir suas necessidades futuras, aquecendo as expectativas de preços

No mercado futuro, as cotações seguem em alta. Os vencimentos longos, setembro/02 e novembro/02 registraram incrementos de 2,75% e de 1,94%, respectivamente, fechando o dia 18 a R$ 14,95/saca para o setembro/02 e R$ 15,75/saca para o novembro/02. O vencimento julho/02 também subiu situando-se em R$ 13,86/saca, com alta de 3,82% no período. A posição em aberto do contrato futuro de milho na BM&F vem obtendo novos recordes diariamente, já tendo atingido 1.729 contratos.

No mercado disponível, até a data de encerramento da presente, os preços ficaram como segue: em Ponta Grossa R$ 13,00/saca (contra 12,80/saca da semana anterior); em Rio Verde seguindo a mesma tendência e alcançando R$ 10,90/saca, alta de R$ 0,10. Já as regiões de Uberlândia e Sorocabana mantiveram-se no mesmo patamar - R$11,50/saca e R$ 12,50/saca, respectivamente.



CAFÉ

Evolução dos preços na BM&F e no mundo

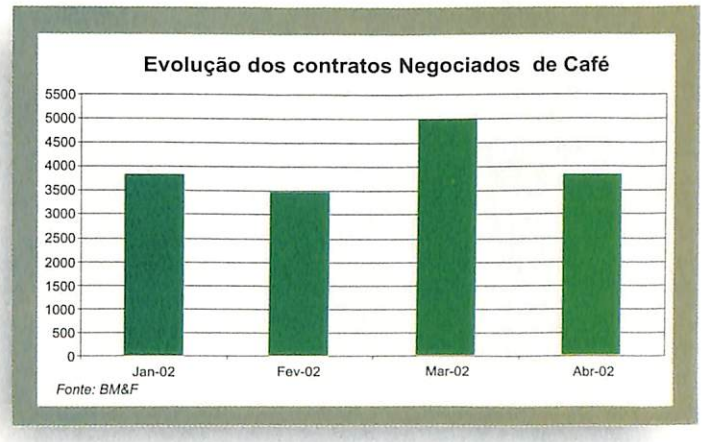
Sergio Beczkowski – gma@bmf.com.br

Artigo redigido em 18/4/2002

O mercado de café, apresentou-se volátil no período de 4 a 9 de abril, tanto em São Paulo quanto em Nova Iorque, sendo cotado o vencimento Maio/02, na Bolsa de Mercadorias & Futuros, a US$59,40/saca, sofrendo uma perda de 0,75% em relação ao fechamento da semana passada (US$59,85/saca). Em Nova Iorque o mesmo vencimento sofreu um decréscimo de 1,33%, sendo cotado a US$74,14/saca, antes este era de US$75,13/saca

Já no período de 09 a 17 de abril, tanto em São Paulo quanto em Nova York, a queda base maio na BM&F foi de US$ 1,60/saca, fechando a US$ 57,80/saca. Em Nova York, para a mesma base, a queda foi de US$¢ 2,50/lp, encerrando a US$¢ 53,50/lp. Os estoques certificados em Nova York caíram 30 mil sacas, atingindo 2,3 milhões de sacas, e em São Paulo encerraram o período com 12,5 mil sacas.O suporte e resistência base maio em NY, segundo analistas, se situou em 17 de abril a US$¢52,00/lp e US$¢ 55,20/lp, respectivamente. No mercado interno, as cotações foram as seguintes: Bica Dura Tipo 6 a R$ 115,00/saca, Bica Rio Tipo 7 a R$ 78,00/saca e o Conillon 7 a R$ 54,00/saca. Na exportação, a qualidade Swedish foi cotada a 13¢ abaixo de maio NY para embarque em abril. Pela primeira vez, de acordo com o Siscomex, foram registrados embarques de café arabica com diferencial contra BM&F. Segundo o mesmo órgão, o volume atingiu aproximadamente 115 toneladas do produto.

Na Guatemala as estimativas para a exportação do ano safra 2001/2002 do país reduziram 27%, projetando um volume máximo de 3,22 milhões de sacas exportadas. Mais uma vez a BM&F bate o recorde de contratos em aberto, atingindo o volume de 21.484 no dia 19 de abril.



SOJA

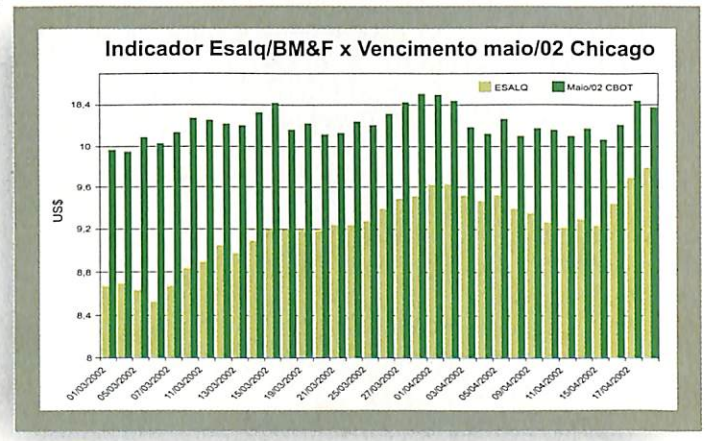
Lei de preços mínimos movimenta mercado

Antonio Bueno – gma@bmf.com.br

Artigo redigido em 17/4/2002

A o encerrar-se esta edição, expressivas altas nas cotações futuras haviam sido registradas em Chicago nos dias 16 e 17 de abril, tendo sido deflagradas pelo anúncio por parte do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), no sentido de que 240 mil toneladas de soja haviam sido adquiridas para embarque com destino em aberto. Há fortes suspeitas de que tal destino seria a China. Desde 20 de março, esse país não efetua compras no mercado FOB norte-americano. Os ganhos futuros foram intensificados pela intensa atividade dos fundos especulativos na ponta compradora e pelo forte ritmo dos esmagamentos nos Estados Unidos. A semana iniciada no dia 15 do corrente promete ser ainda mais movimentada. Até o dia 19 poderá ser divulgado acordo ora sendo em discussão entre lideranças do legislativo norte-americano, com relação aos novos preços mínimos de garantia a serem aplicados ao milho e à soja. As expectativas do mercado, baseadas em rumores nos bastidores do Congresso em Washington, voltam-se para a hipótese de patamares situados, respectivamente, entre US$1,89 e 2,05/*bushel*, no caso da forrageira, e entre US$4,92 e 5,12/*bushel*, no caso da oleaginosa (ou seja: milho entre 74,41 e 80,70 dólares/tm e soja entre 180,78 e 188,13 dólares/tm).

Esses novos preços mínimos passarão a vigorar a partir de outubro próximo. Até setembro ainda valem os atuais preços garantidos aos produtores norte-americanos, na ordem de US$1,89/*bushel* (US$74,41/tm) e de US$5,26/*bushel* (US$193,27/tm), respectivamente, para o milho e para a soja. Há indícios de que os congressistas norte-americanos poderão proteger mais intensamente o milho, reduzindo portanto os subsídios à sojicultura.



BOI GORDO

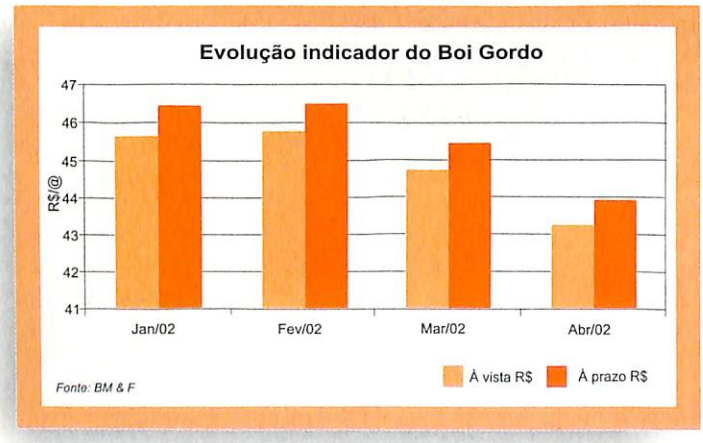
Preços do bezerro dificultam reposições

Fabiana S. Perobelli – gma@bmf.com.br

Artigo redigido em 18/4/2002

Após uma "queda-de-braço" entre pecuaristas e frigoríficos , o mercado no período de 4 a 10 de abril evoluiu, com frigoríficos fechando escalas até o dia 16. Os dois lados cederam e os frigoríficos ofertaram a R$ 44 no prazo. Os pecuaristas aceitaram este nível de preços a fim de honrar compromissos e iniciar a reposição – que está complicada (a relação de troca boi/bezerro está em 1,8). O Indicador Esalq/BM&F, à vista, foi de R$ 43,63/@ no dia 10 de abril. Na reposição o Indicador do Bezerro para o Mato Grosso do Sul foi, em 10 de abril, de R$ 350,84/cabeça. O boi magro estava naquela data, em São Paulo, a R$ 580/cabeça. No atacado, o mercado segue pouco demandado – característica que se arrasta há algum tempo em função da concorrência com a carne de frango, relativamente mais barata ao consumidor final.

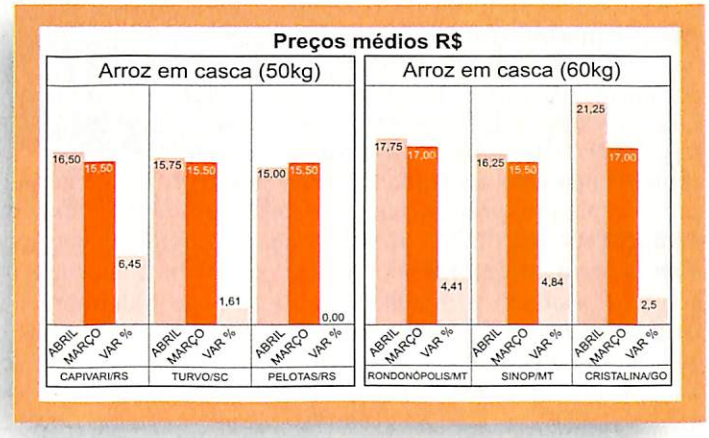
Já no período de 11 a 17 de abril, o mercado à vista do boi gordo trabalhou em queda. O indicador Esalq/BM&F caiu R$ 0,68 e fechou cotado, no dia 17, a R$ 42,81/@. Neste período os frigoríficos obtiveram melhor situação de compra devido à falta de chuvas, que já afeta algumas regiões pecuárias. Devido ao aumento do abate, o atacado já se encontra mais ofertado trabalhando com o traseiro a R$3,20/kg e o dianteiro a R$ 1,90/kg. Apesar de estarmos em um período de tradicional oferta de bezerros devido à desmama, os preços deste seguem estáveis. O indicador do bezerro Esalq/BM&F do Mato Grosso do Sul se manteve estável no período, encerrando a R$ 350,82/cabeça. O mercado futuro refletiu o comportamento do à vista e apresentou reduções no período. O vencimento abril/02 encerrou o dia 17 cotado a R$ 42,26/@. Com relação aos outros vencimentos: Jun/02, Jul/02 e Out/02, tem-se que fecharam o dia 17 cotados, respectivamente, a R$ 42,80/@, R$ 44,28/@ e R$ 46,90/@.



ARROZ

Aumento da TEC mobiliza o setor

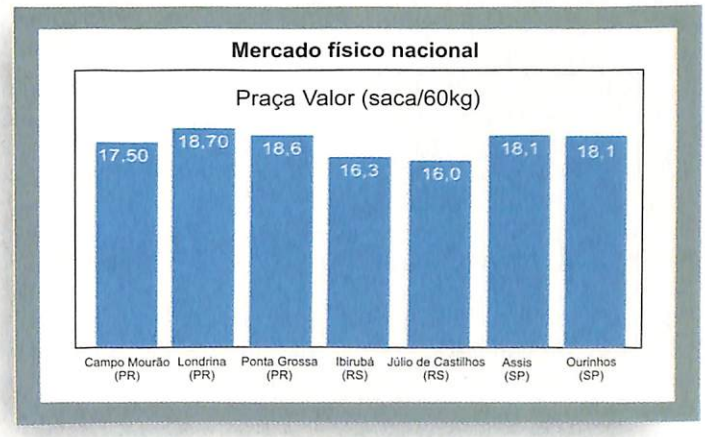
A entrada do arroz norte-americano no Mercosul está preocupando os arrozeiros. A cadeia produtiva do Brasil, Argentina e Uruguai,, em reunião realizado no final de abril, voltou a reivindicar a elevação definitiva da Tarifa Externa Comum (TEC) de 13% para 35%, prometida pelo ministro Pratini de Moraes. Uma nova reunião será realizada neste mês com integrantes da cadeia do Mercosul, entidades e governos para pressionar o Ministério da Fazenda a elevar a alíquota. Para dar continuidade ao apoio à comercialização da safra de arroz a Conab anunciou a realização de leilões de recompra ou repasse de contratos de opção de venda de arroz no Rio Grande do Sul e Santa Catarina. O segundo leilão será realizado em 8 de maio com a oferta de 50 mil toneladas no RS e oito mil toneladas em SC. A partir desta data essa modalidade de pregão passará a ocorrer semanalmente até alcançar o volume de 800 mil toneladas. No primeiro leilão, realizado em 30 de abril, foram ofertadas 135 mil toneladas no RS e 15 mil toneladas em SC. Além da recompra ou repasse o Ministério da Agricultura antecipará de 31 de julho para maio deste ano o vencimento dos contratos de opção de venda referentes aos leilões de 13 e 22 de março último. Dessa forma os produtores e cooperativas que quiserem poderão entregar o produto ao governo no próximo mês. Nos grandes centros produtores de arroz irrigado casca o preço médio do produto saco/50 kg está R$ 15,50. A maior variação mensal foi registrada em Capivari/RS onde o saco está cotado a R$ 16,50, contra R$ 15,50 no mês anterior. Já a média do arroz de terras altas casca apresentou a maior variação para cima em Cristalina, onde o saco/60 kg passou de R$ 17,00 em março para R$ 21,25 em abril.



TRIGO

Previsão otimista para a safra 2001/2002

O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) deve divulgar neste mês as primeiras estimativas de oferta e demanda mundial de trigo do período 2002/2003. Nos últimos anos verificou-se uma redução do estoque final mundial, insuficiente, no entanto, para a elevação dos preços internacionais do produto. No Brasil a previsão é bastante otimista, principalmente em função do preço mínimo fixado pelo governo. Levando em consideração as estimativas do Rio Grande do Sul e Paraná, responsáveis por 90% da produção nacional, a safra brasileira poderá ultrapassar 3,5 milhões de toneladas, contra 2,9 milhões de toneladas colhidas no ano anterior. A área projetada é de 1,9 milhão de hectares. No Paraná, em função da estiagem, não foi possível iniciar o plantio na região norte, embora a pesquisa recomende-o até 10 de maio. A projeção é de que o Estado semeie 960 mil hectares com trigo, área 8,6% superior à do ano passado, segundo o Departamento de Economia Rural (Deral). No Rio Grande do Sul a lavoura de trigo deverá ter sua área aumentada 14% em relação a 2001, conforme a Federação das Cooperativas (Fecoagro). A entidade estima para a próxima safra o plantio em cerca de 699 mil hectares. O Ministério da Agricultura já anunciou o pagamento do PEP para até um milhão de toneladas, bem como a preferência pela aquisição do trigo brasileiro. Também anunciou a disposição de leiloar contratos de opção, se necessário. Os moinhos gaúchos acreditam que na próxima safra não haverá problema de comercialização devido ao preço de mercado. A partir de dezembro, no entanto, a tendência é de que a comercialização interna sofra grande influência do resultado da colheita e dos preços da safra argentina, que deverá superar as 15,3 milhões de toneladas colhidas em 2000/2001.



Pirelli INVESTE PESADO em tecnologia

A evolução da mecanização agrícola na América Latina tem levado a Pirelli a investir cada vez mais em avançadas tecnologias para aprimorar linhas já consolidadas no mercado e lançar novos produtos, de forma a adequá-los cada vez mais às regiões rurais. A crescente tendência do plantio direto no País exigiu investimentos em pesquisa e tecnologia para a fabricação do TD500, novo pneu agrícola para aplicação específica à gama de tratores 4x2 até 100 cv. Segundo Gilbert Buldrini Barbosa, gerente de marketing e vendas da América Latina, a tendência do mercado é por pneus que agridam menos o solo. Essa inovação o TD 500 traz. O produto possui banda de rodagem com maior área de contato pneu/solo, reduzindo a compactação do solo e favorecendo o plantio direto. Com novo perfil inflado, a banda de rodagem permite melhor dirigibilidade e estabilidade nas manobras em áreas de cultivo, enquanto os novos compostos de borracha reduzem o envelhecimento precoce e ampliam sua durabilidade. O TD500 apresenta carcaça mais reforçada, o que garante maior vida útil ao produto, e já está disponível em oito medidas, entrando no mercado em substituição aos modelos TD92 e TD300. "Vamos manter o mesmo preço, apesar das inovações tecnológicas presentes no TD 500", afirma Barbosa. Com tecnologia 100% nacional, o novo modelo foi testado em fazendas de diferentes regiões do Brasil, nas mais diversas condições de terrenos.

Divulgação

AVESTRUZ no prato

A Fazenda Aravestruz, considerada o maior criatório de avestruz da América Latina, inaugurou o Frigorífico Aravestruz em Araçatuba/SP. O empreendimento consolida a viabilização do processo de abate, antes considerado o maior empecilho para o crescimento econômico da atividade. Com isso, toda a classe produtora poderá contar com o beneficiamento de sua produção no novo frigorífico. A consolidação da carne de avestruz no Brasil ganhou força a partir de março, quando o frigorífico lançou no mercado a carne de avestruz embalada, congelada e resfriada. O produto pode ser encontrado em dois grandes supermercados paulistas. O frigorífico inicia com abate de 80 aves/mês, embora a capacidade seja de 4.400 aves/mês. "Acredito na importância de um plantel grande e saudável, mas estamos no momento certo de investir para começar a despertar as pessoas para o consumo dos produtos nacionais de avestruz, tais como carne, couro e plumas", afirma Maurício Lupifieri, proprietário da Aravestruz.

Divulgação

Setor privado reivindica R$ 25 BILHÕES

A Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) e a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) solicitaram ao ministro da Agricultura, Marcus Vinícius Pratini de Moraes, a alocação de R$ 25 bilhões para o financiamento de custeio e comercialização da safra 2002/2003, que deverá superar 100 milhões de toneladas. Também incluíram na proposta do setor privado para o Plano Agrícola a redução da taxa de juros para os recursos controlados do crédito rural, hoje prefixados em 8,75% ao ano. De acordo com o presidente da Comissão Nacional de Cereais, Fibras e Oleaginosas da CNA, João Bosco Umbelino dos Santos, no passado os recursos chegaram a atingir mais de R$ 48 bilhões. Segundo ele, os recursos aplicados pelos bancos cooperativos, na ordem de R$ 240 milhões, foram destinados a mini e pequenos produtores na safra 2001/2002. O setor reivindica ainda o realinhamento dos preços mínimos, considerando a evolução dos custos de produção para os produtos de mercado interno e de exportação, com base na paridade dos valores internacionais.

Cerealista Pirahy investe em MODERNIZAÇÃO

A Cerealista Pirahy, fabricante do arroz Prato Fino, está ampliando sua participação nos mercados de Porto Alegre e Grande Porto Alegre, incluindo o Vale dos Sinos e Caxias do Sul, regiões escolhidas como alvos na fase de ampliação do nicho. A empresa, com sede em São Borja/RS, está expandindo a sua capacidade de produção com investimentos que somam R$ 35 milhões. Os recursos foram aplicados na construção da mais nova unidade fabril, moderna, capaz de atender a demanda pelo produto com eficiência e qualidade. A produção está em 9,6 mil toneladas/mês, mas a capacidade instalada é de 15 mil t/mês nas seis linhas de beneficiamento. A meta da Pirahy, no entanto, é atingir a produção de 27 mil t/mês no prazo de três anos. De acordo com o presidente da empresa, Celso Rigo, o início da operação fora da área de produção seu deu em função da grande concorrência existente no Rio Grande do Sul. A Cerealista tem como principal mercado o interior paulista e Minas Gerais, estados grandes consumidores.

Divulgação

SHOW AGRÍCOLA comemora resultados

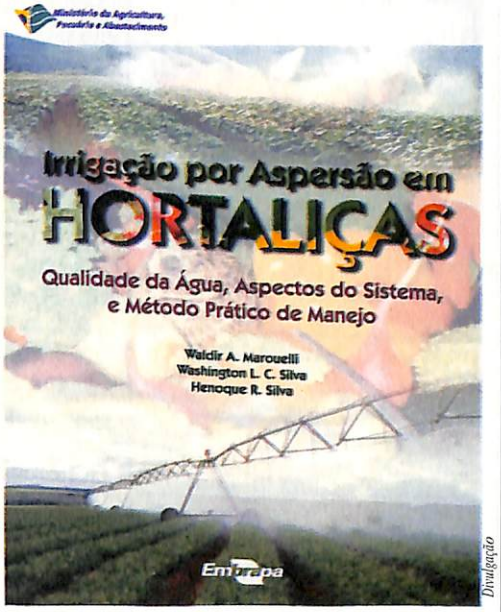
A terceira edição do Show Agrícola, realizado em Palma Sola/SC foi um sucesso. Durante quatro dias os mais de 40 mil visitantes puderam conferir de perto o que há de mais moderno no setor agrícola. Máquinas e equipamentos de última geração, produtos químicos, sementes, dinâmicas e palestras movimentaram o evento e garantiram a entrada do Show Tecnológico no contexto de feiras de negócios em nível nacional. O número de visitantes superou em 50% o registrado na edição passada, mas não surpreendeu a Sementes Crestani S/A, empresa organizadora do evento, em função do investimento realizado em novas parcerias.

Divulgação

Participaram da terceira edição 105 empresas, entre eles expositores da agroindústria familiar e de gado de raça.

Irrigação por aspersão em HORTALIÇAS

A Embrapa lançou recentemente o livro "Irrigação por aspersão em hortaliças – qualidade da água, aspectos do sistema e método prático de manejo". O livro disponibiliza informações sobre tecnologias simplificadas e de fácil assimilação por técnicos e produtores interessados em incrementar a produtividade e a qualidade das hortaliças, além de minimizar a incidência de doenças e pragas. A publicação revela métodos para que o sistema de irrigação esteja adequadamente dimensionado e manejado, e a água utilizada seja de qualidade satisfatória. Define ainda, quando e quanto irrigar diversos tipos de culturas. Tabelas, gráficos, esquemas, cálculos, glossário e mapas climatológicos demonstram os ganhos econômicos, a eficiência, o gasto de energia e a mão-de-obra empregada nos principais sistemas de irrigação por aspersão.



Divulgação

Cargill faz BALANÇO do trimestre

No terceiro trimestre do ano fiscal 2001/2002, encerrado em fevereiro, a Cargill apresentou lucro de US$ 161 milhões, volume 63% maior do que os US$ 99 milhões obtidos no mesmo período do ano anterior. Segundo o chairman Warren Staley, a maior parte dos negócios de ingredientes alimentícios na Europa e América do Norte, nutrição dos Estados Unidos e exterior, processamento de ovos, carnes de frango e suína e os negócios de exportação de grãos e óleos forma os setores que apresentaram resultados melhores do que os do ano fiscal anterior. Presente há 37 anos no Brasil, a empresa tem unidades industriais e escritórios em 18 estados.

ANOTE AÍ

A II Frutfeira – Feira Internacional de Frutas, Derivados e Afins – acontece entre os dias 13 e 16 de maio no Centro de Exposições Imigrantes, em São Paulo. A Frutfeira, restrita a representantes do setor, abordará o agronegócio das frutas no Brasil, através de seminários com especialistas nacionais e internacionais. Na ocasião serão mostradas as tecnologias de produção, pós-colheita, distribuição e logística. Informações (11) 223.8766.

O II Congresso Brasileiro de Soja e o Mercosoja 2002 acontecem de 03 a 06 de junho em Foz do Iguaçu. Neste ano o tema central do congresso será "Perspectivas do agronegócio da soja". Assuntos como manejo de plantas daninhas, soja transgênica na Argentina, novas tendências serão discutidos em profundidade. Também serão conduzidas 20 mesas redondas, sete conferências e rodadas de negócios. Mais informações consulte o site www.pjeventos.com.br/cbsoja ou pelo e-mail cbsoja@cnpso.embrapa.br

O VI Encontro de Plantio Direto no Cerrado e o 2º Encontro de Plantio Direto no Oeste Baiano ocorrem de 04 a 07 de junho em Luís Eduardo Magalhães/BA. Os eventos pretendem despertar o interesse nos agricultores da necessidade de preservação dos recursos naturais e do meio ambiente. Para tanto, o plantio direto é o manejo mais conservacionista de solo. Informações (61) 272.3191.

Soja transgênica DÁ PREJUÍZO?

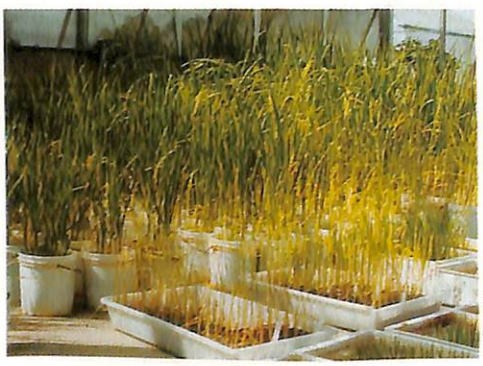
A Granja

Um relatório de 20 páginas elaborado pelos professores de genética Rubens Nodari/SC e Deonísio Destro/PR caiu como uma bomba sobre as pretensões dos favoráveis ao cultivo da soja transgênica. O documento, cuja análise baseou-se em áreas clandestinas cultivadas no Rio Grande do Sul, mostrou uma queda de produção de até 540 quilos por hectare na lavoura transgênica. Enquanto a produtividade da soja modificada na região de Palmeira das Missões/RS foi de 1.020 quilos a 1,6 mil quilos por hectare, a da lavoura tradicional ficou entre 1.680 quilos a 1,8 mil quilos.

Conforme os pesquisadores, o suposto cultivo de 1 milhão de hectares com transgênicos no Rio Grande do Sul levou a uma perda de R$ 200 milhões, gerando quebra de 540 mil toneladas.

Como não poderia deixar de ser, existem vozes discordantes. É o caso do presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Soja (Aprosoja), Iwao Miyamoto. Na visão do dirigente, que é produtor de sementes, os professores desconsideraram em sua análise alguns fatores óbvios, como incompatibilidade de clima e solo. "Ocorre que o plantio foi feito com sementes supostamente contrabandeadas da Argentina, posto que o cultivo da soja transgênica está proibido no Brasil, e portanto estas cultivares não são adaptadas às condições de clima e solo do norte do Rio Grande do Sul", justifica.

GENOMA do arroz


A Granja

A edição de abril da revista norte-americana *Science* publicou o sequenciamento provisório do genoma do arroz, revelando pela primeira vez o mapa genético do cereal. A descoberta, prevêem os especialistas, será um relevante avanço na luta contra a desnutrição, acelerando o desenvolvimento de versões aperfeiçoadas do arroz. A pesquisa fornece detalhes do genoma do *Oriza sativa japonica* – arroz de grão curto – e do *Oriza sativa indica* – arroz de grão longo. A primeira variedade poderia levar à produção de um super-híbrido e a segunda abriria caminho para uma variedade rica em vitaminas.

Transgênicos SEGUROS

O último relatório da Sociedade de Toxicologia – organização norte-americana integrada por cientistas de universidades, órgãos e empresas, defendeu que a análise sobre a segurança dos alimentos transgênicos deve incidir sobre o produto final a ser consumido, e não pela técnica usada para produzi-lo.

Além disso, a sociedade reconheceu o princípio da equivalência substancial, segundo o qual os produtos geneticamente modificados devem ser comparados a seus pares convencionais em termos de composição química, qualidades nutritivas e níveis de componentes potencialmente tóxicos. Ou seja, se os testes demonstram que os itens geneticamente modificados são equivalentes aos convencionais, já consumidos em larga escala há muito tempo, não existem motivos para duvidar de sua segurança.

Embrapa com novo laboratório do SOLO

A Granja

A Embrapa Soja – selecionada para compor a Rede Nacional do Projeto Genoma Brasileiro (formada por 25 laboratórios) – inaugurou em 16 de abril último o Laboratório de Biotecnologia do Solo, em comemoração a seus 27 anos. A instituição investiu R$ 250 mil na construção do prédio de 380m² que vai abrigar o laboratório. Por intermédio do Projeto Genoma Brasileiro e do Projeto Genoma do Paraná (Genopar), a Embrapa Soja ainda irá receber cerca de R$ 1 milhão para a compra de equipamentos, material de consumo e capacitação dos profissionais. Com o novo laboratório a unidade Soja da Embrapa se credencia como uma das mais respeitadas instituições do País na área de biotecnologia. Prova disso é que alguns pesquisadores colaboraram no seqüenciamento do genoma da *Chromobacterium violaceum*, bactéria que tem atividade contra a doença de chagas, malária e outras propriedades antibióticas.

Egito aposta nos OGMs

Os egópcios estão empreendendo esforços para desenvolver variedades de plantas geneticamente modificadas. A iniciativa, conforme o diretor do Instituto de Pesquisa em Engenharia Genética para a Agricultura (Ageri), Magdy Madkour, é justificada pelo país africano ter poucas terras cultiváveis, apenas uma fonte de água – o rio Nilo – e uma população em constante crescimento.

RESFRIADOR de grãos KW

A Kleper Weber está colocando no mercado o resfriador de grãos que pode ser aplicado em vários tipos de estrutura de armazenamento, seja em silos metálicos, de alvenaria, de concreto, em armazéns graneleiros de fundo chato ou em "v". O equipamento inibe o desenvolvimento de fungos e insetos, reduzindo os riscos com micotoxinas e a contaminação da massa de grãos com resíduos de inseticidas, além de manter o vigor e a germinação das sementes. Permite ainda armazenar sementes e grãos com teores de umidade mais elevados, em situações de emergência, diminuindo as quebras técnicas e apresentando baixo consumo energético, entre 2 e 4 kw/h por tonelada de produto.

Divulgação

Kepler Weber – Rua Hermann Faulhaber, 216, CEP 98280-000, Panambi/RS, fone (55) 3375-4000, fax (55) 3375-4277, www.kepler.com.br

ENFARDADEIRA para palha e pontas de cana

Divulgação

A Agroforn apresenta a enfardadeira de câmara fixa para palhas e pontas de cana-de-açúcar. Com cilindros de ferro e correntes de aço, a máquina enfarda qualquer material: capins, leguminosas para feno e pré-sacos, palha de arroz e trigo. A cada dois minutos a máquina produz um fardo de palha, pontas e pedaços de cana com 1,2 metro de diâmetro por 1,2 metro de comprimento, pesando de 300 a 400 quilos. O material enfardado pode ser aproveitado para cobertura morta de pomares, parreiras ou para queimar em caldeiras. O equipamento pode ser acoplado a tratores com 70 HP.

Agroforn Indústria e Comércio de Máquinas Agrícolas Ltda. – Distrito Industrial, 100, Quadra 2, CP 22,CEP 18640-000, Pardinho/SP, fone (14) 6856-1138, fax (14) 6856-1259, www.agroforn.com.br

COLHEDORA de forragens

A Capimenta 2000 PR é a nova colhedora de forragens da Menta Mit. Indicada para pecuaristas, confinadores, citricultores e outros empreendedores. O equipamento, com 2.000 milímetros de largura de corte, é uma colhedora de forragens robusta e compacta que pode trabalhar entre ruas de pomares de citros e outros, produzindo ração para silagem ou trato diário com menor custo. A forragem é picada duas vezes: na primeira, o corte é feito por um rotor picador recolhedor de 25 facas, sendo depois lançado para uma rosca sem fim que pressiona a forragem para um potente rotor repicador de 10 facas em aço com têmpera localizada, com corte frontal e transversal mais eficiente e particulado, entre 3 e 5 centímetros. A novo modelo pode vir equipado opcionalmente com uma bica de saída especial para trabalhar com o capim pré-secado.

Menta Mit Máquinas Agrícolas Ltda. – Rua Barão do Rio Branco, 575, CP 08, CEP 14240-000, Cajuru/SP, fone (16) 3667-3411, fax (16) 3667-3131, www.mentamit.com.br

Divulgação

Novo conceito em REUTILIZAÇÃO DA ÁGUA

A Mizumo Jacto está trazendo para o Brasil o sistema modular de tratamento de esgoto doméstico, o *Mizumo Family*, que trata e reutiliza a água para fins não-potáveis. A linha *family* é supercompacta, ideal para residências, escritórios e pequenas unidades industriais, atendendo a uma capacidade de tratamento de 1.600 a 2.600 litros por dia. O tratamento proporciona uma redução na matéria orgânica presente no esgoto em torno de 90 e 96%, tornando possível a reutilização da água em jardins, pomares, hortas, lavagem de pisos, paredes, veículos, etc.

Mizumo Jacto – Av. Fundação Shunji Nishimura, 184, CEP 17580-000, fone (14) 3452-5984, fax (14) 3452-5985, www.mizumo.com.br

Divulgação

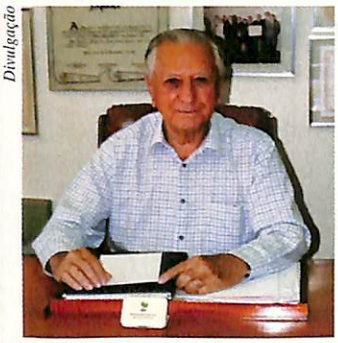
ARGAMASSA industrializada seca

Divulgação

A Fida, empresa produtora de calcário e cal, está lançando a argamassa industrializada seca, mistura à base de cimento portland, cal hidratada, areia classificada e seca, filler mineral e aditivos. O composto permite melhor manuseio e aderência em suas diversas utilidades, sendo um produto de extrema praticidade. Os tipos produzidos são: assentamento, assentamento estrutural, reboco grosso, reboco fino, colante interna e colante externa.

Irmãos Cioccari e Cia. Ltda. – Av. Pinheiro Machado, 239, CEP 96570-000, Caçapava do Sul/RS, fone (55) 281-1323, www.fida.com.br

Divulgação



Dr. Isaac Ribeiro Ferreira Leite
presidente da Cooperativa Regional de Cafeicultores em Guaxupé/MG Ltda. (Cooxupé)

COOXUPÉ conquista sucesso

Toda vez que eu viajava a Santos, pensava que enquanto não exportássemos, não iríamos desfrutar dos benefícios gerados pelo café. A cidade era sinônimo de fartura. Acreditava que o caminho para o crescimento estava na criação de uma parceria no setor de exportação.

Na final da década de 70, tive a oportunidade de viajar para Europa e Estados Unidos em companhia de nossos corretores. Foi quando estudamos uma parceria entre os grupos Itaú, Volkswagen e **Cooxupé.** Questões políticas impediram que concretizássemos esse sonho. Pensei, então, que o melhor seria caminhar sozinho.

Em março de 78, realizei um viagem ao Chile e lá efetuei nossa primeira venda de café: 200 sacas, o que já era um começo. Em maio daquele ano estive na Alemanha e lá acertei a venda de mais 500 sacas. Ao regressar, providenciei a documentação para exportar essas 700 sacas. Foi assim que demos início à história da exportação da cooperativa, sem saber que 23 anos depois seríamos o maior exportador de cafés de qualidade do Brasil.

Não crescemos da noite para o dia. Em 1979, nosso embarque foi de 900 sacas. Em 1981, surgiu o primeiro obstáculo: o sistema de cotas de exportação. As empresas brasileiras que não possuíam cotas não podiam exportar. Convoquei os presidentes de outras cooperativas e, juntos, fomos ao encontro do presidente do Instituto Brasileiro do Café (IBC).

O IBC, solidário a nossa causa, estabeleceu uma cota de 10 mil sacas de café por cooperativa, para serem exportadas a título de experiência. A Cooxupé agarrou esta oportunidade e e partir daí abrimos um leque para nosso crescimento. Em 1982, demos nosso primeiro grande salto, ao exportar perto de 70 mil sacas. Isso nos motivou a abrir filial em Santos, fato concretizado em maio de 1984. Assim abrimos nossas portas diretamente ao mercado internacional. De lá para cá, o volume exportado pela cooperativa tem sido crescente. Exceção apenas ao ano de 1995, quando as geadas de junho e julho de 1994 diminuíram a safra brasileira de café e, conseqüentemente, as exportações. Em 1996, embarcamos 565 mil sacas do produto. Em 1997, aproveitamos a escassez de cafés arábicas em outros países produtores para superar os embarques do ano anterior em 74 mil sacas: exportamos volume recorde de 639 mil sacas. Em 1998, o desempenho foi ainda melhor. Ultrapassamos 700 mil sacas exportadas e fechamos o ano como o terceiro maior exportador brasileiro de café.

A força da competitividade dos cafés padronizados pela Cooxupé tornou-se ainda mais evidente a partir de 1999, ano em que superamos, pela primeira vez em nossa história, o embarque de 1 milhão de sacas. Naquele ano exportamos 1.050.601 sacas, o equivalente a 5% do volume total embarcado pelo Brasil. Nos dois últimos anos mantivemos o volume exportado acima de 1 milhão de sacas e não mais deixamos de figurar na lista dos maiores exportadores brasileiros. Por três vezes consecutivas – de 1999 a 2001 – fomos a empresa líder nos embarques de cafés finos efetuados pelo porto de Santos.

O fato é que diante das dificuldades enfrentadas pelo setor cafeeiro, a Cooxupé mantém o mesmo ritmo de trabalho. Temos como meta prioritária dar liquidez à produção de nossos cooperados, que a cada ano nos confiam, a tarefa de comercializar seu produto. Jamais deixamos de investir em maquinários de primeira linha para oferecer, aos nossos consumidores, o que há de melhor. Temos atuado sem descanso para que os cafés produzidos no sul de Minas, onde concentramos a maior parte de nossos núcleos, seja cadam vez mais conhecidos na Europa. O café do cerrado, região onde atuamos com quatro filiais, também vem conquistando mercados.

No final de 2002 completaremos 45 anos de atuação na área cafeeira. Neste período, temos orientado nossos cooperados sobre a importância de mantermos a qualidade de nossa produção. Temos que eliminar gastos supérfluos. Evitar desperdícios. Avaliar nossas lavouras e não gastar em talhões improdutivos. Reduzir custos, mas jamais depreciar a qualidade. O café sempre foi e será um bom negócio. Não é novidade o fato de termos iniciado este milênio em situação delicada: safra pequena, preços baixos, maturação irregular, descapitalização do cafeicultor e encarecimento tanto dos insumos quanto da mão-de-obra. A história da cafeicultura alterna fases boas e ruins, sobrevivendo a adversidades.

À frente da Cooxupé desde sua fundação, acredito que o terceiro milênio precisa de uma nova política para o produto. Como representante da cafeicultura no Conselho Deliberativo da Política do Café (CDPC) pretendo perseguir esta meta exaustivamente. ■

No final de 2002 completamos 45 anos de atuação na área cafeeira. Neste período, temos orientado nossos cooperados sobre a importância de mantermos a qualidade de nossa produção

9650 STS e 9750 STS AGORA FABRICADAS NO BRASIL. MELHOR DO QUE ESSA NOVIDADE, SÓ MESMO OS RESULTADOS DA SUA COLHEITA.

ESCALA

9650 STS e 9750 STS
- Exclusivo sistema de trilha e separação longitudinal
- O maior tanque graneleiro e motores com a maior potência do mercado: 9650 STS = 290cv e 9750 STS = 325cv

Plataformas de Corte Série 600 com exclusivo sistema HYDRAFLEX®
- Maior flutuação e capacidade de copiar o contorno do solo
- Maior capacidade de corte e alimentação

9650 STS
9750 STS

Fabricadas no Brasil

A John Deere está lançando as duas colheitadeiras que vão revolucionar o mercado e a sua produção: 9650 STS e 9750 STS. Com alta performance, qualidade de grãos e tecnologia de ponta, a 9650 STS e a 9750 STS, agora fabricadas no Brasil, vão garantir muito mais economia para você.

Além disso, a John Deere também está lançando as novas plataformas Série 600, desenvolvidas para atender as necessidades de uma colheitadeira de alta performance. Possuem o exclusivo sistema HYDRAFLEX®, no qual um sistema hidráulico permite ajustar o nível de flexibilidade e a pressão da plataforma sobre o solo a partir da cabine da colheitadeira.

JOHN DEERE

www.johndeere.com.br

O produtor não cultiva mais como antigamente.

É por isso que a linha Exitus é um sucesso atrás do outro.

Quando a New Holland lançou o trator multitarefa Exitus o sucesso foi absoluto. Depois, atendendo a pedidos, a New Holland lançou o trator Exitus versão 4x4, que já chegou passando por cima da concorrência. E o sucesso destes tratores foi tão grande que a New Holland agora lança uma linha completa, de 55 a 95 cavalos. Vá ao seu concessionário New Holland e conheça a linha de tratores multitarefa mais produtiva, mais versátil e mais econômica do Brasil. É um Exitus atrás do outro. Afinal, você já evoluiu. Só faltava o trator.

EXITUS

A linha multiuso da New Holland.

NEW HOLLAND

Especialista no seu sucesso.