

O BRASIL AGRÍCOLA

MARÇO/2003 - Nº 651 - ANO 59 - R\$ 6,00 - www.agranja.com

agranja

desde
1945



EDITORA
CENTAURUS

ABAIXO A IMPREVIDÊNCIA



**Cachaça brasileira
às portas do mundo**

**Rastreabilidade de grãos:
uma nova exigência**

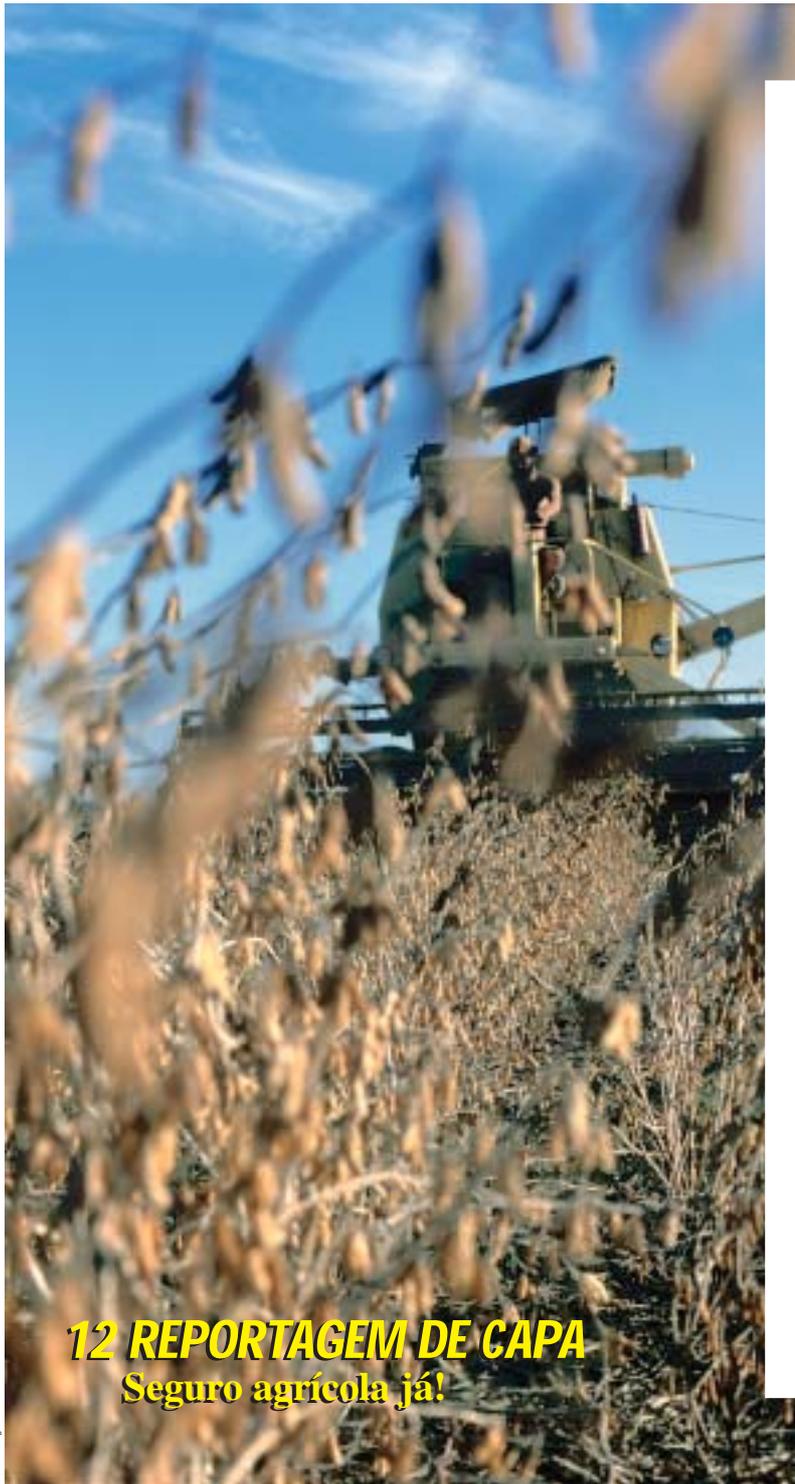
**Show Rural Coopavel
ultrapassa as fronteiras**

O SEGREDO DE QUEM FAZ



Donna Hrinak, embaixadora dos E

"O livre comércio pode ser bom para to



A Granja

12 REPORTAGEM DE CAPA

Seguro agrícola já!



A Granja

22 ALGODÃO

Produtores não desanimam e lutam contra subsídios



A granja

29 SHOW RURAL COOPAVEL

Estrangeiros de olho na tecnologia



Divulgação

36 CACHAÇA

Caninha brasileira na preferência mundial



A Granja

40 RASTREABILIDADE

Produto com origem é exigência

SEÇÕES

4 O Segredo de Quem Faz
7 Aconteceu
8 Aqui Está a Solução
10 Cartas, Fax, E-mails

11 Eduardo Almeida Reis
52 Pastagens
54 Revista Chacra
55 Plantio Direto

58 Agribusiness
62 Flash
64 Biotecnologia
66 Ponto de Vista

ANÚNCIO



Divulgação

A Alca que só os **AMERICANOS** enxergam

Glauco Menegheti

Um banho de água fria. Assim foi encarada a proposta dos Estados Unidos para as negociações sobre tarifas e barreiras comerciais na formação da Área de Livre Comércio das Américas, anunciada pelo representante americano de Comércio, Robert Zoellick. As propostas de acesso a mercado, chamadas de “agressivas” pelo embaixador, prevêm prazos mais longos – superiores a 10 anos – para liberalização de produtos agrícolas. Também dão tratamento diferenciado aos países do continente e empurram para as negociações da OMC questões como subsídios e medidas antidumping. Representantes do governo e do setor privado, como era previsto, receberam mal as propostas. Nesse ambiente de tensão, a embaixadora dos Estados Unidos, **Donna Hrinak**, contemporiza, respondendo com habitual diplomacia às perguntas mais sensíveis e falando para A Granja como fica o futuro da Alca com o novo governo brasileiro.

A Granja — A seu ver, o que justifica a criação da Área de Livre Comércio das Américas (Alca)? Quais as vantagens que os países poderão obter desse acordo?

Donna Hrinak — A Alca faz parte de uma ampla agenda social e econômica que os líderes do hemisfério ocidental definiram na primeira Cúpula das Américas, em 1994. Nessa Cúpula, mais de 20 iniciativas foram lançadas nas áreas de livre comércio, saúde, educação, fortalecimento da democracia e dos direitos humanos. A negociação da Alca leva em consideração essa agenda, com o objetivo de contribuir para a elevação do padrão de vida e do número de empregos, assim como para a melhoria das condições de trabalho de todos os povos das Américas, melhorando os níveis de saúde e educação e reforçando a proteção ao meio ambiente por intermédio da crescente integração do hemisfério. Com a eliminação progressiva das barreiras comerciais e a definição de regras transparentes e de abrangência hemisférica para o comércio e os investimentos, a Alca pode ser um estímulo para o aumento da prosperidade da região. Ao final do processo, os consumidores terão uma variedade mais ampla de produtos mais baratos, e os produtores terão custos menores e insumos de qualidade superior, o que levará a maiores produtividade e competitividade nos mercados mundiais, que podem, por sua vez, estimular a criação de empregos e o aumento da riqueza. Obviamente, certos segmentos em cada país terão que fazer ajustes, mas estamos comprometidos com nossos parceiros da Alca em negociar um acordo que proporcione benefícios reais para cada país envolvido.

P — O que os Estados Unidos priorizam em relação a Alca?

R — A Alca é mais do que um exercício de eliminação tarifária. Há grupos de negociação que abordam o acesso aos mercados de bens industriais, de produtos agrícolas, de serviços, investimentos, compras governamentais, propriedade intelectual, políticas de concorrência, subsídios, direitos *antidumping* e compensatórios, além de resolução de controvérsias. Nosso objetivo na Alca é eliminar tarifas e negociar um conjunto de regras de abrangência hemisférica em cada uma dessas áreas, de forma que os países possam realizar integralmente seu comércio internacional e seu potencial econômico.

P — Que papel o governo norte-americano pretende desempenhar no acordo?

R — Antes de qualquer coisa, eu gostaria de enfatizar que 34 países estão buscando ativamente seus interesses ao negociarem a Alca. Os Estados Unidos são apenas uma parte nessas negociações, e têm sido um firme e coerente defensor do processo da Alca, pois ela representa uma oportunidade importante para aproximar os países de nosso hemisfério, não apenas economicamente mas também como verdadeiros vizinhos e parceiros.

P — Com o novo governo, tudo indica que o Brasil terá uma postura mais agressiva na proteção dos produtos e serviços nacionais, o que vai tornar as negociações da Área de Livre Comércio das Américas (Alca) mais difíceis. Na sua opinião, o futuro da Alca com todos os países do hemisfério está comprometido?

R — Esperamos que cada um dos 34 países da Alca busque ativamente o melhor resultado possível para seus cidadãos — essa é a mera natureza das conversações comerciais. O presidente Lula declarou que

dial, com um total de US\$ 41 bilhões e, assim como o Brasil, um superávit comercial na agricultura. Dificilmente esses números são atribuídos a um mercado fechado. Estamos interessados em examinar o estudo da Funcex. A afirmação de que existem tarifas acima de 50% pode levar a uma interpretação inadequada. No caso do fumo, a alíquota tarifária de 353% para o Brasil é aplicada somente quando o Brasil excede sua quota tarifária, o que nunca ocorreu. A alíquota aplicada é de aproximadamente 12%, dependendo da variedade do fumo importado. Além disso, eu gostaria de observar que a alíquota tarifária aplicada aos 20 principais produtos brasileiros de exportação para os Estados Unidos é de cerca de apenas 6%. Já estamos trabalhando em questões sanitárias e fitossanitárias que consequentemente aumentarão as oportunidades do Brasil para exportar frutas tropicais e carnes frescas de frango e bovina aos Estados Unidos.

P — Em sua opinião, tendo em vista essas barreiras, qual é a possibilidade de

“Com a eliminação das barreiras comerciais, a Alca pode ser um estímulo à prosperidade da região”

o Brasil negociará com firmeza e defenderá seus interesses. Os Estados Unidos farão o mesmo, obviamente, e é isso exatamente o que esperamos de nossos outros parceiros. Acreditamos que, por meio desse processo atingiremos, ao final, um acordo que proporcione benefícios importantes para todas as partes envolvidas.

P — Os Estados Unidos afirmam que são o mercado mais aberto do mundo, e de fato isso é verdade quando observase os produtos onde se mostram competitivos. Não obstante, segundo estudo da Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex), as tarifas mais altas, acima de 50%, são aplicadas a animais vivos e produtos de origem animal e vegetal, alimentos industrializados, bebidas, fumo, têxteis e calçados, num total de 58 itens. Elas atingem em cheio os segmentos onde o Brasil é cada vez mais competitivo. Com a Alca isso vai mudar?

R — O mercado norte-americano é o mais aberto do mundo. Para avaliar melhor o assunto, observe nosso déficit comercial global, que hoje ultrapassa a US\$ 450 bilhões - aproximadamente o valor do PIB brasileiro. No setor agrícola, os Estados Unidos são o maior importador mun-

diário das exportações brasileiras para os Estados Unidos quando a Alca estiver em vigor?

R — Com a Alca, há uma perspectiva bastante otimista com relação às exportações brasileiras para os Estados Unidos. Nosso país, em sua proposta inicial, está disposto a eliminar suas taxas de exportação sobre a maioria das importações industriais e agrícolas do hemisfério ocidental tão logo a Alca entre em vigor. As exportações de têxteis e vestuário da região teriam isenção de impostos no país cinco anos após a Alca entrar em vigor, desde que haja reciprocidade por parte dos outros países. Além disso, os Estados Unidos estão oferecendo acesso amplo a seus serviços, investimentos e setores de compras governamentais. Mesmo agora, sem um acordo de livre comércio, as exportações agrícolas para os Estados Unidos já estão crescendo. As exportações de *commodities* e produtos agrícolas do Brasil atingiram cerca de US\$ 2 bilhões no ano fiscal de 2002 (outubro-setembro), um aumento de 12% em relação ao ano fiscal de 2001. Esse desempenho impressionante ocorreu mesmo com os baixos preços internacionais do café.

P — O governo norte-americano tem

algum estudo que projete o crescimento do fluxo de comércio no hemisfério com a implantação da Alca?

R — Alguns estudos estão disponíveis no site do Serviço de Pesquisa Econômica (www.ers.usda.gov). Um dos estudos indica que, com a Alca, as exportações agrícolas dos Estados Unidos poderiam crescer US\$ 580 milhões (um aumento de 1%), mas as importações poderiam ter um aumento de US\$ 830 milhões (o correspondente a 3%). Outros analistas, consideran-

do muito específico em relação ao comércio. Em 2005, após a conclusão bem-sucedida dessas conversações, precisaremos trabalhar para a implementação do acordo, que certamente ocorrerá dentro de alguns anos. Acho que, neste momento, pode ser prematuro fazer especulações sobre qualquer desdobramento a longo prazo.

P — Fala-se muito das questões tarifárias quando outras, como investi-

“Provavelmente, o elemento mais importante da Área de Livre Comércio das Américas é a diversidade de países”

do todos os bens e serviços, estimam que o potencial de mercado do hemisfério será de 14 trilhões de dólares até 2005. Se a Alca estimular esse mercado em pelo menos 1%, número bastante conservador, o comércio global do hemisfério poderá registrar um crescimento de US\$ 140 bilhões.

P — Como uma associação de livre comércio entre economias tão assimétricas trará vantagens para todos os sócios? A senhora não concorda que a Alca servirá apenas para aumentar ainda mais o papel hegemônico do seu país no hemisfério?

R — Provavelmente o elemento mais importante da Área de Livre Comércio das Américas é a diversidade de países. Na Alca temos de tudo: desde um dos países mais pobres do mundo, o Haiti, aos países mais ricos do planeta, com dimensões diferenciadas, países continentais, transcontinentais – como os nossos e o Canadá – e microeconomias como o Caribe Oriental. De alguma forma, teremos de negociar um acordo que, ao final do processo, cada um dos 34 países envolvidos diga, “será melhor para mim assinar do que ficar de fora”. O livre comércio pode ser bom para todos os países, pequenos e grandes, ricos e pobres. Embora existam economias de escala envolvidas na produção e comercialização de bens, mesmo o menor país pode produzir bens competitivos e participar do mercado global.

P — Qual a possibilidade de a Alca evoluir para formas de integração mais profundas (união aduaneira, união monetária), a exemplo da União Européia? Nesse caso, quais seriam as vantagens e desvantagens para os sócios, dos maiores aos menores?

R — Vamos considerar uma coisa por vez. O foco atual é atingir um objetivo

mentos diretos, serviços, produção, propriedade intelectual, normas sanitárias e fitossanitárias, têm impacto na economia tão importante quanto o comércio. A senhora acha que as questões tarifárias vão evoluir simultaneamente às análises sobre impactos econômicos específicos e à necessidade de adaptação das políticas públicas domésticas em um contexto de mercado comum?

R — Há nove grupos negociadores que se reúnem e trabalham para estabelecer as normas para o comércio e os investimentos no âmbito do hemisfério. Com relação à forma como o trabalho dos vários grupos irá se encaixar, os ministros que se reuniram na Costa Rica em 1998 estabeleceram os parâmetros para as negociações e decidiram que o acordo “será equilibrado, abrangente, coerente com as regras da OMC e se constituirá em um empreendimento único” – em outras palavras, o pacote deverá ser aceito como um todo.

P — A nova lei agrícola norte-americana, o *Farm Bill*, foi aprovada pelo Congresso em 2002 e aumenta para US\$ 188,5 bilhões os gastos com subsídios agrícolas até 2006. A seu ver, esse aumento não está em dissonância com o objetivo da Alca, que é de aumentar os fluxos comerciais?

R — O teto do financiamento dos Estados Unidos ao setor agrícola foi negociado durante a Rodada Uruguai. Embora esse apoio tenha aumentado com a atual lei agrícola, cumprimos nossos compromissos segundo a Rodada e continuamos mantendo nosso teto de US\$ 19,1 bilhões de subsídios *amber box*, ou seja, pagamentos que distorcem o comércio. Não vamos nos esquecer que o teto da União Européia para subsídios *amber box* é de US\$ 60 bilhões e o do Japão US\$ 30 bilhões. Além disso, a UE gasta mais de US\$ 2 bilhões anuais

com subsídios às exportações, respondendo por 90 % do total mundial. Os Estados Unidos gastaram US\$ 20 milhões em 2000/2001, cerca de 100 vezes menos. Neste hemisfério, há muitos países que são exportadores agrícolas – entre eles os Estados Unidos e o Brasil – e tem sido muito clara nossa posição sobre quais deveriam ser os objetivos. Queremos eliminar tarifas, outras barreiras não tarifárias no comércio agrícola e subsídios às exportações. Entretanto, para tratar realmente da questão do financiamento interno, precisaremos negociar mudanças no âmbito do sistema global de comércio, não apenas no âmbito do hemisfério. Além do mais, em coerência com nosso compromisso de liberalizar o comércio, os Estados Unidos apresentaram na Organização Mundial do Comércio uma proposta ambiciosa de reforma do comércio agrícola global, que inclui reduções drásticas no financiamento interno. Mas, depois disso, o Grupo de Cairns, do qual o Brasil é membro, apresentou propostas e estamos trabalhando juntos para atingir esse tipo de liberalização na OMC.

P — Os Estados Unidos vão preferir negociar o capítulo agrícola da Alca com o Mercosul ou, separadamente, com cada país?

R — Os Estados Unidos têm interesse em negociar um acordo abrangente na agricultura com os 34 países da Alca. Acreditamos que a melhor solução para aumentar o comércio agrícola de todos eles, em benefício de consumidores e produtores, é o acesso a uma variedade maior de produtos alimentícios de qualidade a custos menores. Embora estejamos empenhados em concluir, com sucesso, as negociações da Alca, estamos prontos para iniciar negociações bilaterais e multilaterais para maior acesso a certos mercados, como demonstrado pelo recente acordo de livre comércio entre os Estados Unidos e o Chile e nossas discussões com países da América Central.

P — Em sua opinião, como deve ser estruturado um tribunal de solução de controvérsias na Alca?

R — Isso é um assunto para os negociadores e deixarei que eles determinem qual a estrutura mais apropriada. Porém, acho que o Brasil e os Estados Unidos, na condição de co-presidentes das negociações da Alca, dividem responsabilidade hemisférica para concluir esse projeto com sucesso. Estou confiante de que, por meio dessa iniciativa, continuaremos a aprofundar nosso sólido e excelente relacionamento com o governo e o povo dos brasileiros. ■

Fome Zero: a jóia do governo que virou um angu-de-carço

Não dá para deixar de meter a colher torta nesse panelão que foi – ou é – a menina-dos-olhos do presidente da República. Afinal, o objetivo da revista **A Granja** é incentivar a produção de mais alimentos em menos tempo, através de informações técnicas, para que o produtor rural tenha mais renda. No entanto, aqui há um “porém” que precisa ser colocado nesta página, como vimos registrando há anos.

O caso é o seguinte: não seria mais inteligente, patriótico, racional, conveniente, adequado e barato, para a sociedade brasileira como um todo, acabar com os famintos que se reproduzem sem limites, consequência e responsabilidade?

Os miseráveis, sem horizontes, os chamados “excluídos”, têm aumentado em progressão geométrica. Os bem informados, não. Ou seja: a cada dia é maior o *gap*, o fosso. Nesse ritmo implacável, haverá cada vez mais excluídos, a não ser que haja planejamento familiar – algo muito mais racional, sensato e barato de se implantar.

Fala-se tanto em educação, em todos os níveis, mas isso nunca é feito com objetividade. Por exemplo: educar é saber planejar filhos. Quando, onde, em que circunstância, rádio, tevê ou palanque, você por acaso ouviu algum político abordar com sinceridade e coragem esse problema que só leva à reprodução de mais e mais miséria?

As pessoas razoavelmente informadas percebem, de modo subentendido, que Fome Zero nada mais é do que um plano que já foi implantado por FHC. Agora, há apenas estardalhaço, vitrine e o apelo “marqueteiro” ao lado emocional. Assim, em termos sentimentais, quem ousa jogar a primeira pedra? Pois bem: para espanto do novo governo, as pedras já foram jogadas – por gente de quem ele jamais poderia imaginar, como Dom Mauro Morelli (bispo de Duque de Caxias/RJ), Zilda Arns (coordenadora da Pastoral da Criança) e o empresário Antônio Ermínio de Moraes, que questionou, em alto e bom som: “*Vamos criar uma enorme burocracia só para controlar 50 reais? Te-*

nha a santa paciência: você confia ou não, tem de acreditar nas pessoas. Aqui, o que realmente temos que criar é emprego, e isso é mais complicado.”

Fome Zero Fashion

O programa tornou-se rapidamente em passarela do altruísmo e filantropia. Um espetáculo deprimente. Os teóricos e exibicionistas da miséria nacional não param de dar sua contribuição. É o colar de ouro da cachorrinha de uma socialite emergente, é o desenhista Maurício de Souza (para faturar a Magali, a comilona personagem da turma da Mônica), é o caturista Zivaldo, que não quer ficar atrás e trouxe sua contribuição com a sugestão de aproveitamento da fruta-pão, e também ela – sim, ela, a espetacular e glamourosa modelo Gisele Bündchen, que doou um magnífico cachê para o Ministério Extraordinário de Segurança Alimentar (eta nome pomposo!), que até agora não sabe o que fazer com a grana, pois a burocracia ainda não definiu onde, ou em que tipo de rubrica ou conta bancária, as doações serão depositadas.

Fome Zero: uma fábrica de “playboys”?

Se o programa é assistencialista ou não, isso é mera discussão acadêmica. Claro que é. Na prática, todos sabem e percebem. Vamos dar R\$ 50 para quem não fez o mínimo esforço para o merecer, a não ser a sua própria condição miserável que a burocracia irá determinar. Ou seja: a sociedade (o governo é uma figura abstrata, pois o dinheiro sai do bolso do contribuinte) vai dar o peixe, sem nenhuma contrapartida ou exigência. Nem sequer um muito obrigado – ao contrário, na maioria dos casos, os que recebem acham pouco e, o que é pior, cria-se o direito adquirido.

Assim, o papai governo, com o dinheiro que lhe é outorgado pela sociedade, vai distribuindo seu peixe, sem ensinar a pescar. Estão sendo fabricados os “playboys” da miserabilidade. Dentro desse esquema de distribuição, sempre haverá injustiças e brechas para a corrupção.

Enfim, trata-se de um programa meramente marqueteiro, implantado a toque-de-caixa e marcado pela improvisação e pelo conflito de idéias e opiniões, deixando perplexos os especialistas em ação social e, igualmente, as pessoas sensatas, que têm uma visão prática e objetiva da vida e sabem como, onde e quando as coisas realmente acontecem para o bem de todos.

Fome Zero: a improvisação teve sua contribuição positiva

Fosse o Brasil um país sério, teríamos o Fome Zero obedecendo à receita do prefeito da cidadezinha de Guaribas, no sertão do Piauí, escolhida para o lançamento do Programa. Reginaldo Corrêa, em sua simplicidade e objetividade, disse a um programa em rede nacional de televisão: “*Precisamos de água e estrada. O resto a gente faz.*” Ponto. Matou a charada. Simples, claro e objetivo. Sem vedetismo.

Fome Zero: o trapalhão

Para ter sucesso, qualquer projeto, programa, time de futebol e empresa precisa ter um líder. Parece que o presidente Lula escolheu a dedo quem seria o *primus inter pares* para comandar seu programa mais ambicioso. Afinal, desde Itamar Franco a nação não assistia tantas trapalhadas em tão pouco tempo. A revista *Veja* escreveu que José Graziano obedeceu fielmente a máxima do finado apresentador Chacrinha: “*Se podemos atrapalhar, pra quê ensinar?*”. José Ubaldo Ribeiro, escritor baiano da Academia Brasileira de Letras, foi mais longe chamando-o, sem resposta, de “desastrado” e “asnático”. Durma-se com um barulho desses.

A continuar-se o ritmo da carruagem, teremos perdido tempo e dinheiro com um programa caro, equivocando, criador de atritos desnecessários e tão inócua e contraproducente como o *Reforma Agrária* de FHC. ■

Capim **POJUCA**



A Granja

Sou do Rio Grande do Sul e gostaria de saber se é possível utilizar o capim pojuca para engordar o gado nas condições climáticas do Estado, pois temos geadas durante o inverno. Outra dúvida: dá para plantá-lo em campo comum ou ele só se desenvolve em áreas alagadiças?

Itagiba Grassler Pereira
São Gabriel/RS

R — Prezado Itagiba: o capim pojuca (*Paspalum atratum* cv. Pojuca), nativo da borda do pantanal matogrossense, foi colhido da natureza em 1986 e teve o seu genótipo desenvolvido pela Embrapa Cerrados. De acordo com o pesquisador dessa unidade, Cláudio Karia, o pojuca não foi testado no Rio Grande do Sul e por isso não é recomendado

para a região. Mesmo assim, Karia lembra que na Argentina ele é cultivado em condições climáticas muito semelhantes. Nas condições do Brasil Central, é possível plantar o pojuca em terras secas, mas não existe recomendação da Embrapa para o Rio Grande do Sul.

O agrônomo Walter Coelho Júnior, da Palmeira Pastos, lembra que o pojuca já vem sendo usado no litoral sul do Estado, a exemplo das braquiárias. Embora produza menos no inverno, isso não é um impedimento a seu cultivo.

A palavra “pojuca” significa, em tupi-guarani, brejo, área úmida ou alagadiça – local preferencial para o plantio desse capim na região central do Cerrado (Goiás, Minas Gerais e sul e centro de Tocantins).

Pastagens de **INVERNO**

Lendo a edição de fevereiro, muito me agradou a reportagem sobre forragens de inverno, como o azevém-eclipse e o trevo-calipso. Assim, gostaria de obter os contatos da Palmeira Pastos, de Eldorado do Sul/RS, como telefone e e-mail.

Risseiri Serafini Neto - Haras RSN
rs@metalurgicas.com.br

R — Caro leitor: você poderá contatar o engenheiro agrônomo Walter Coelho Júnior, através do telefone (51) 481-4681. A Palmeira Pastos ainda conta com um site, através do qual você poderá obter informações adicionais. O endereço eletrônico é www.palmeirapastos.com.br.

A melhor hora para **COMERCIALIZAR**

Tenho encontrado alguma dificuldade em comercializar a soja e o milho que produzo em minha fazenda. Quando vendo, não tenho certeza se é o melhor momento e nem se o preço que estou comercializando é o melhor. De que forma posso proceder para conseguir melhorar a rentabilidade de meu negócio? Quais as alternativas que possui? Onde posso acompanhar as cotações diárias dos produtos agrícolas?

Marcelo Antônio Perez
Montividiu/GO

R — Caro Marcelo: de fato, sua preocupação é bastante oportuna. Entendemos que essa é uma das grandes deficiências da agricultura nacional e as dúvidas que você registrou são as de muitos outros. Tanto é verdade, que o tema já foi tratado na matéria de capa da edição 641 de *A Granja* (maio de 2002).

Caso você tenha acesso à internet, poderá verificar as cotações diárias de commodities como soja, milho e trigo no site www.clubedofazendeiro.com.br.

Se você não tem computador ou linha telefônica, o sindicato de sua cidade disponibiliza esse tipo de serviço aos associados. Às vezes, dependendo do nível de organização, os sindicatos possuem um técnico ou consultor vinculado que repassa informações sobre o melhor momento da venda. Como bem testemunharam alguns agricultores, o agricultor não deve comprometer mais que 30% da produção nos contratos de venda antecipada, mesmo que isso não chegue a ser suficiente para cobrir os custos. Em vez disso, deve arriscar com outras modalidades de comercialização. É possível fazer ainda contratos de opção (modalidade de seguro contra a queda de preços), armazenar o produto na cooperativa ou na propriedade, se houver estrutura armazenadora. É preferível variar nas posições de venda, assegurando um ganho médio e diluindo o risco, do que esperar para alcançar um pico de preço que pode não chegar.

Área **IRRIGADA** no Brasil

Fui assinante da revista *A Granja* durante um ano e, agora, estou precisando de um auxílio: preciso saber qual é a área irrigada por pivô central, em todo o Brasil.

Rafael Henrique
fazendacabral@uol.com.br

R — Prezado Rafael: a informação mais recente que possuímos é de 2001, atualizada pelo professor Demétrios Christofidis, da UnB, sobre um trabalho do Ministério da Integração Nacional. De

acordo com ele, a área irrigada por pivô central no País é de cerca de 650 mil hectares. Por regiões, esse total fica distribuído, aproximadamente, em 1,41 mil hectares no Norte, 122 mil no Nordeste; 362 mil no Sudeste e 165 mil no Centro-Oeste.



A Granja



A Granja

Novos tempos para a **MANDIOCA**

Li a matéria sobre a mandioca (edição de fevereiro) e me interessei pelo cultivo. Vocês poderiam me fornecer algumas dicas sobre o início do plantio, como cuidados ao iniciar-se o preparo da terra, entre outras coisas?

James Hack

james@montak.com.br

R — Caro leitor, as melhores variedades são a guaxupé, piraçununga, ouro-do-vale, IAC-mantiqueira, IAC-jaçanã, IAC-4-8, IAC-jacira. Promissoras, ainda em estudo: IAC 352-74, IAC 289-70b e SRT 1130.

Os tipos são comum, santa cruz, saracura e manteiga. A saracura tem casca externa de cor escura e

a interna de cor rosa. Na manteiga, a casca externa é de cor escuro-claro, e a interna é rosa-esbranquiçada. A época de plantio fica entre abril e outubro.

O espaçamento entre as plantas é de 1,0 m x 0,6 m (terras fracas) e 1,2 m x 0,6 m (terras férteis). O tamanho da maniva é de 20 a 25 centímetros.

Mudas necessárias: 4 – 6 m³ de ramas/ha.

Combate à erosão: plantio em nível.

Adubação: no sulco de plantio: 500 kg/ha de fórmula 04-14-08, bem misturados à terra; em cobertura (30 a 60 dias após a brotação): 30 quilos de N. A aplicação de PK nos sulcos de plantio ou em sulcos laterais a eles, sem contato com as manivas, colocando mais tarde o nitrogê-

nio em cobertura (60 dias após o plantio), constitui o melhor procedimento, até o momento.

Tratos culturais: capinas mecânicas com repasses a enxada. Herbicidas: Karmex, Cotoran e Devrinol (pré-emergência).

Combate a moléstias e pragas:

Mandrova: Dipel, Sevin, Dipterex, canfeno clorado a 20%. **Bacteriose:** empregar variedades resistentes; selecionar manivas de culturas livres da doença, eliminar restos de cultura de mandioca.

Época de colheita: maio – agosto. A colheita deve ser feita quando a raiz estiver com 30 centímetros de comprimento e com diâmetro de uma garrafa média de

Coca-Cola. A raiz com estas características alcança melhor preço no mercado. Outro fator importante é a consistência: ao ser quebrada, a raiz estala.

Produção normal: 15 a 20t/ha de raízes em um ano.

Melhor rotação: adubos verdes, milho, algodão e soja.

Época de preço mais alto: outubro a fevereiro.

Embalagem: Caixa K - 20–22 kg. O aipim bem embalado, classificado e padronizado em tamanho e grossura média, tem maior facilidade de venda. É comum o produtor colocar ramas novas na boca da caixa. Alguns dizem que é para proteger a raiz contra o vento, a fim de evitar esta fique seca.

DIVERSIDADE e seriedade

O artigo sobre as gramíneas azevém-eclipse e trevo-calipso, publicado na última edição, foi bastante esclarecedor. Ambas são forrageiras temperadas, modernas e mais produtivas, que auxiliarão o produtor na produção de carne e leite a pasto.

Laerte Gonçalves – estudante

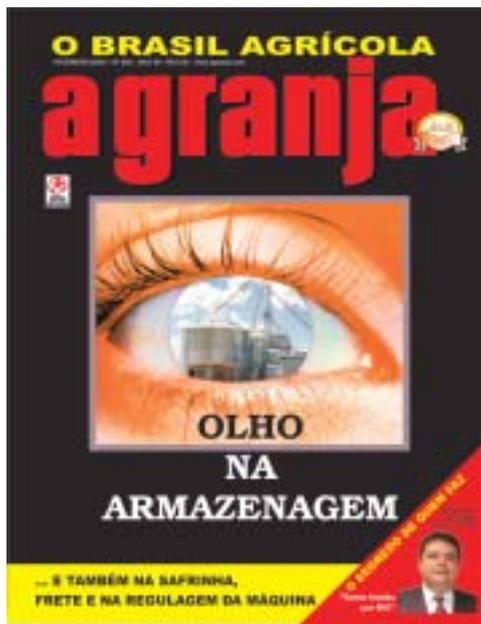
Porto Alegre/RS

Gostaria de cumprimentar a equipe da revista pelo excelente trabalho que vem realizando. As matérias abordam temas pertinentes à atividade rural, desde o controle de doenças até perspectivas do mercado de grãos. Sem dúvida, um “prato cheio” para o produtor. Parabéns!

Paulo Renato S. Martins

Diamantino/MT

A edição de fevereiro tratou de duas etapas importantes do processo produtivo: armazenagem e frete. O fato do produtor estar investindo mais em estruturas de armazenagem de grãos mostra o quanto ele evoluiu ao procurar informações e aperfeiçoar-se. Hoje, o homem do campo é um



A Granja

empresário. Quanto ao escoamento da produção, não há dúvidas de que o Brasil precisa avançar nessa questão. É hora do governo tomar providências.

Rogério Coelho

Corumbá/MS

Destaque ao AGRONEGÓCIO

O Brasil está passando por um período de mudanças, tanto na área econômica quanto na área política. A agricultura nacional não fica atrás. Responsável por alavancar a economia do País, elevar o Produto Interno Bruto e expandir as ex-

portações, o agronegócio gera empregos e lucros à Nação. Só espero que os políticos não fechem os olhos para o setor que mais cresce no País e que, a cada ano, alcança recordes de produção.

José Francisco D. Rocha

Ribeirão Preto/SP

Previsão do TEMPO

Parabenizo o repórter Glaucio Menegheti pela reportagem *O Menino Maroto da Agricultura*, publicada na edição de fevereiro da revista **A Granja**. Faça chuva ou faça sol, o agricultor está lá, arando, adubando a terra, mas o sucesso de uma safra depende de um fator que, por sua vez, independe de nós:



A Granja

o tempo. O excesso de chuva ou a estiagem podem ser danosos às culturas, dependendo da região produtora. A referida matéria trata do *El Niño*, considerado um vilão por parte de muitos produtores. Pelo menos, agora, sabemos com quem estamos lidando.

Gilberto F. de Oliveira

Caraguatatuba/SP



Diretor-Presidente
Hugo Hoffmann



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
Editora
Luciana Radicione
Chefe de reportagem
Glaucio Menegheti
Reportagem
Alexandre Franco dos Santos e Aline Eltz
Revisão
Marcello Campos
Colaboradores desta edição
Fábio Martins Mercante
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 Cristina Centeno (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

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

A lição da LAGARTIXA

A Classe REPTILIA, das lagartixas, inclui lagartos, cobras, crocodilos, jacarés, tartarugas, jabutis e as tuataras neozelandesas, mas já incluiu os dinossauros durante o Mesozóico, a era dos répteis, quando foram os animais dominantes. Hoje, os dinossauros dominam a programação da tevê a cabo e são chatíssimos: ninguém agüenta.

De acordo com a espetacular Encarta Encyclopédia Deluxe 2003, do dr. Bill Gates, o Mesozóico teve início há 240 milhões de anos e terminou 65 milhões de anos antes de Cristo. Lagartixas a montões vivem aqui no chatô urbano, sobretudo na varanda que fica de luz acesa a noite inteira.

Claro que também acho lagartixa um bichinho nojento. Na roça, vivem do lado de fora das janelas teladas contra mosquitos. Fazendo o quê? Ora, comendo mosquitos. Outro réptil que abunda nos terreiros das fazendas mineiras é o calango, lagarto esverdeado de pequeno porte, que chega aos 18 centímetros de comprimento. Também passa o tempo todo comendo mosquitos e pequenos insetos, como observei enquanto mirava a cabeça de um deles com um Smith K.22, cano de sete polegadas. Então, num acesso de inteligência, concluí que todos aqueles mosquitos e outros bichinhos, que o calango recolhia com sua língua longa e bifida, deixavam de incomodar o fazendeiro em seu constante filosofar.

Nunca mais tive coragem de atirar num calango, ou de matar uma lagartixa. Continuo achando que ambos são repugnantes, mas deveria aprender, através deles, uma lição de vida: aceitar as pessoas como são, sem me deixar influenciar pelas aparências.

Lagartixas e calangos têm a virtude suprema de se alimentar de mosquitos. Só isso, deveria ser motivo para

que os criássemos com o maior carinho. Sei que há pessoas que não servem nem sequer para comer mosquitos, como os doutores Elias Maluco e Fernandinho Beira-Mar. São irrecuperáveis. Compete ao estado zelar para que tenham casa e comida atrás das grades. Contudo, a partir da lição da lagartixa, comecei a olhar as pessoas em volta sob outra óptica. Muitas têm defeitos, como todos nós, mas devem ser aceitas pelo que têm de aproveitável, até porque não temos como nos livrar delas.

O arquiteto Alfredo Brandi, entre outras virtudes, tem a sabedoria de aceitar as pessoas como elas são. Com isso, tem um batalhão de amigos sinceros, de todos os credos, desde judeus ortodoxos e muçulmanos xiitas, até cristãos, budistas e ateus. Procurando direito, somos capazes de encontrar raelianos entre seus amigos, ou mesmo freqüentadores da Ilha e do Castelo de Caras, porque o Alfredo é supertolerante com os defeitos dos outros.

Raelianos, como o leitor de *A Granja* deve estar lembrado, são aqueles malucos que se deitam às centenas, nuzinhos da silva, para meditar nos parques americanos. Meditação sensual, que lhes permite atingir um negócio chamado orgasmo cósmico. Dizem que têm 55 mil adeptos, em mais de 80 países, cooptados pelo ex-jornalista esportivo francês Claude Vorilhon, que adotou o nome Rael depois de passear num disco-voador na década de 70, quando teria sido transformado num Messias.

Sou capaz de jurar que o Alfredo encontraria bons sujeitos entre os raelianos, por-

que tem o dom de aceitar as pessoas como elas são. Em *off*, descobriria que meditar nu, entre raelianas esculturais, é providência da melhor supimpitude. E deve ser, mesmo.

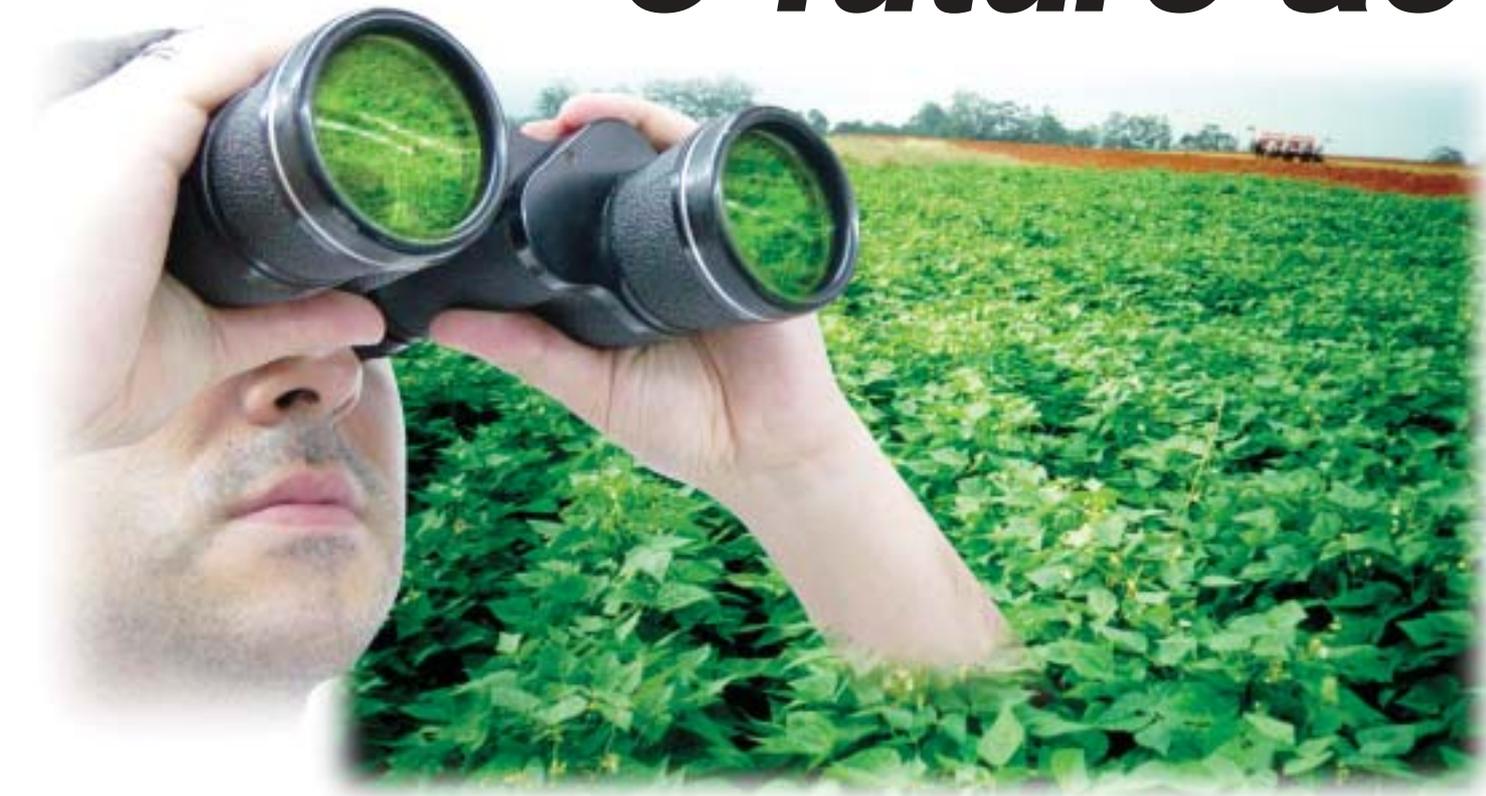
Tentar modificar as pessoas é coisa de bedel de colégio, de sargento do Exército e de terapeuta sério, quando profissionalmente contratado. Bom mesmo é aceitá-las como elas são, tirando partido das coisas boas que nos possam proporcionar.

No que me diz respeito, ao invés de tentar corrigir-me, tenho ganas de consertar o resto da humanidade, a começar pelos tatuados, *piercingados* e pelos sujeitos que usam bonés com as palas viradas para trás. Claro que botafoguenses e corintianos também estão incluídos na lista daqueles que pretendem modificar. Os petistas faziam parte da lista, mas agora terão oportunidade de se corrigir sozinhos, trombandos uns contra os outros, de olho nas tetas daquele que Rui Barbosa chamava animal multifimâmio, isto é, com mais de duas mamas, a que ora se chama tesouro, ora orçamento, erário ou Estado.

Sei que meu defeito é grave e irremediável, mas gostaria que meus netos aprendessem a seguinte lição: aceitar as pessoas como elas são e procurar as qualidades de cada uma delas. Se a lagartixa, que não passa de uma lagartixa, tem a virtude de comer mosquitos, é possível que tatuados, *piercingados*, botafoguenses, corintianos e petistas tenham qualidades dignas de registro e admiração. ■

Sei que há pessoas que não servem nem sequer para comer mosquitos, como os doutores Elias Maluco e Fernandinho Beira-Mar. São irrecuperáveis. Compete ao estado zelar para que tenham casa e comida atrás das grades

O futuro ao



O Brasil ainda engatinha na questão do seguro rural, apesar de as intempéries climáticas, pragas e oscilações dos preços agrícolas insistirem em corroer os ganhos dos agricultores. A legislação que prevê a subvenção governamental no pagamento do prêmio está no Congresso.

Por outro lado, as discussões entre os atores do sistema estão mais aceras do que nunca. Uma coisa é certa: ainda vai demorar para que o País tenha um seguro amadurecido.

Glauco Menegheti

Há 35 anos na atividade agrícola, Armênio Luís Casagrande, de Erechim/RS, possui uma propriedade de 430 hectares onde produz soja, milho, trigo e cevada, mas nenhum tipo de seguro que o garanta contra perdas em suas lavouras. Parece uma sandice

que ele não tenha se precavido, principalmente depois da seca que atingiu o Estado em 2001/2002 e promoveu, em sua propriedade, uma perda de 30% a 40% na produção de soja e de 50% na de milho. Exceto por um detalhe importante: ele afirma não ter visto nem a

cor do dinheiro da indenização a que tinha direito por contratar um seguro agrícola amparado pelo Programa de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro), há 10 anos. Isso bastou para que o agricultor gaúcho perdesse a fé nesse tipo de instrumento que é um dos



SEGURO *pertence*

sustentáculos da política agrícola. Os efeitos negativos do Proagro criaram raízes profundas, tanto que, até hoje, os agricultores não o dissociam de outras empresas ou produtos.

Casagrande tem as colheitadeiras e tratores segurados contra danos, mas é à carteira do Seguro CNH Capital que ele confia seus bens. Nada a ver com o governo, portanto. Ele faz parte de uma estatística que se configura em problema estrutural da política agrícola brasileira. Hoje, apenas 1% da produção nacional de grãos conta com o amparo do seguro agrícola, apesar do crescimento e ganho de eficiência nas cadeias de grãos, frutas, fibras e gramíneas no País ao longo da década de 90. Soa estranho o fato de que o Brasil, com uma produção de 100 milhões de toneladas e um PIB agropecuário de R\$ 60,3 bilhões em 2002, tenha movimentado apenas R\$ 40 milhões em prêmios (custo do seguro para o tomador, calculado como a razão entre o prejuízo total e o número de segurados). O seguro rural nos Estados Unidos, por exemplo, cobre 70% da atividade.

Convém explicar que o seguro rural distingue-se do agrícola, que protege apenas a safra. O primeiro é abrangente, garantindo do touro reprodutor ao frete dos grãos e a infra-estrutura da fazenda.

Funções — Nas palavras do presidente da Áurea Seguros, José Américo Peon de Sá, um dos criadores do seguro rural no Brasil e conselheiro da Federação Nacional das Empresas de Seguros Privados e de Capitalização (Fena-seg), os objetivos de um seguro agrícola são evitar a descapitalização do agricultor, fixar o homem no campo, evitando o êxodo rural, e permitir a transferência de tecnologia. Ou seja, tudo aquilo que o País deixa de fazer ao não possuir esse instrumento de proteção ao agropecuarista.

Como a agricultura e a pecuária trabalham com margens de lucro apertadas e estão sujeitas a eventos imponderáveis, como intempéries climáticas, pragas, doenças e humores do mercado, basta que um desses eventos ocorra, por

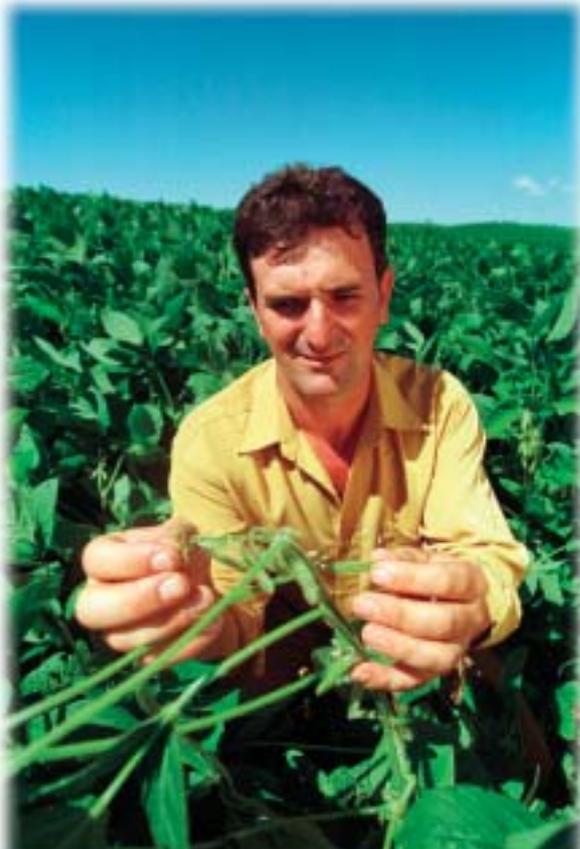
exemplo, uma vez a cada cinco anos, para que a capacidade de liquidação de crédito para custeio seja abalada. Daí à bancarrota e êxodo rural é um passo, sobretudo para produtores pouco capitalizados. “A agricultura tem dois riscos que não pode administrar, a não ser com a ajuda de outros agentes privados (de seguro, por exemplo): o tecnológico, de variação de rendimento físico, e o seguro de preço. Sem ele, a agricultura estará ameaçada e, o que é pior, não poderá incorporar tecnologia”, adverte o pesquisador Mauro de Rezende Lopes, do Centro de Estudos Agrícolas da FGV.

A falta de um sistema confiável e massificado causa um problema social, com efeitos nefastos à toda a economia primária e áreas correlatas. Entre as causas do êxodo rural, portanto, está essa deficiência. “O Estado acaba arcando com um custo de refinanciamento muito grande”, pondera o diretor técnico da Companhia de Seguros do Estado de São Paulo (Cosesp), Geraldo Mafra. Isso ocorre mesmo que o Estado participe hoje apenas com 30% do financiamento da agricultura.

É exatamente essa vulnerabilidade no sistema de crédito que faz com que a ausência de um seguro que garanta ao menos o custeio em caso de perdas seja contabilizada no preço do dinheiro emprestado à atividade agrícola. “Não podemos ficar pensando em um seguro agrícola limitado ao custeio, mas um que também assegure renda ao produtor”, opina o diretor-presidente do Bansicredi (braço financeiro da Cooperativa Sicredi, uma gigante com 590 mil associados e R\$ 1,8 bilhão em sua carteira de crédito), Ademar Schardong.

Causas — Com a experiência de uma vida dedica-

da ao negócio, Peon de Sá reflete sobre os motivos que explicam o pouco alcance do seguro rural no Brasil. O País tem dois problemas fundamentais nesse setor. Um de oferta, pelo vultoso componente de risco que leva as empresas privadas a fugirem do negócio como o diabo da cruz. Grandes players dos seguros tradicionais como Bradesco, Itaú e Sul América querem distância do deficitário seguro rural. “Nenhuma seguradora privada tem uma presença à altura do potencial a ser explorado”, avalia o diretor de seguros agrícolas da Academia Nacional de Seguros e Previdência, Roberto Gomes da Rocha Azevedo, também sócio-titular da Consultoria Gerenseg Administração e Gerenciamento de Seguros. O outro é de demanda: não raras as vezes, o custo do seguro – nos



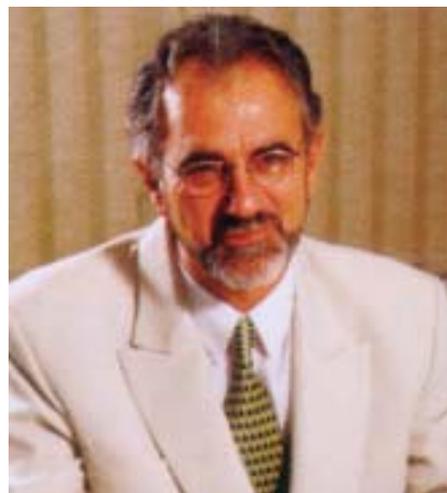
Casagrande (Erechim/RS), diz que perdeu a fé no seguro agrícola ao não receber a indenização do Proagro

valores atuais – representa parte considerável da rentabilidade esperada.

Ao contrário do contrato da casa ou do carro, onde a ocorrência de acidentes afeta um número limitado de clientes, quando uma seca ou chuva de granizo atinge uma região, os sinistros são contabilizados às dezenas ou centenas. O chamado “índice de sinistralidade” é altíssimo. O seguro agrícola, portanto, é extremamente complexo, necessitando de equipe preparada e que se desloque até o campo com frequência para conferir a extensão dos estragos e determinar o valor do prêmio. Nem é preciso dizer que se conta em uma mão – e ainda sobram dedos – o número de empresas com esse *know-how* no Brasil.

Uma estrutura que implica em custos maiores exige um preço mais alto. A taxa do prêmio, portanto, é elevada. “O custo do prêmio fica entre 6% e 18%, e os produtores não tem como pagar”, diz Peon de Sá. Pelo fato do seguro agrícola apresentar esse perfil tão particular, as empresas alegam não ter como arcar com o risco durante anos a fio.

Governo — O negócio é de maturação lenta e para uma carteira de seguro agrícola apresentar resultados são necessários cinco anos, em média. A safra apontada por muitos operadores do mercado indica a participação governamental para detonar a tão sonhada alavancagem, não mais como o ator que gere o negócio, mas participando como indutor do crescimento. Sem esse perfil de atuação, corre-se o risco de que as seguradoras privadas atuem apenas nos nichos de mercado de baixo risco, como o seguro pa-



Mafra, da Cospes: “Não dá para manter o fundo apenas com o lucro das carteiras”

trimonial, sendo que, disparado, o mais importante para a segurança alimentar é o agrícola.

A solução para os gargalos de oferta e procura imita algo que o mundo todo já consolidou: o subsídio ao prêmio e um fundo de catástrofe para amenizar as perdas das seguradoras em situações de calamidade. “Todos os países têm um seguro agrícola subvencionado”, confirma o chefe do Departamento de Economia da Confederação de Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), Getúlio Pernambuco. “O setor público deve fixar as regras de resseguro, cosseguro e operação de fundos, entre outros, mas não empreender, a não ser para pequenos produtores”, complementa Lopes, da FGV. “Mesmo assim, será um ramo muito gravoso.” Getúlio explica que esse instrumento é considerado de tal maneira importante à atividade agropecuária, que o subsídio ao seguro rural é enquadrado na chamada “caixa verde” da Organização Mundial do Comércio (OMC), o que significa que os países podem adotá-lo sem precisar reduzir gastos com eventuais apoios à produção agropecuária.

Regulamentação — Já existe legislação para o resseguro desde que foi criado o Sistema Nacional de Seguros Privados, em 1966, que instituiu o Fundo de Estabilidade do Seguro Rural (FESR), mais conhecido como “Fundo”. Pelas regras atuais, 50% do lucro de uma seguradora é remetido ao FESR, servindo para sua manutenção.

Em caso de prejuízo, se o total das indenizações superar o valor arrecadado com os prêmios em uma faixa de 100% e 150%, a companhia recorre ao Fundo. Caso a perda se situe entre 150% e 250%, a empresa tem que comprar um resseguro para se garantir. Caso ultrapasse 250%, é utilizado o fundo, pois o evento é considerado uma catástrofe. Como o próprio nome sugere, “resseguro” é um “seguro do seguro”.

Quando uma companhia assume um contrato superior à sua capacidade financeira, ela necessita repassar esse risco, ou parte dele, a uma resseguradora para cobrir essa faixa de prejuízo. O problema é que, basicamente, duas empresas são representativas hoje no mercado de seguro agrícola no País, com um market share de mais de 80%: a Companhia de Seguros do Estado de São Paulo (Cospes), vinculada ao governo paulista, e a Aliança Agrícola, pertencente ao



A Grãfia

Calcula-se que, no Brasil, apenas 1% da safra de grãos conte com o seguro agrícola

Banco do Brasil e que só garante sua própria carteira de crédito de custeio. Isso quer dizer que apenas elas têm contribuído ao fundo, e em situações emergenciais falta dinheiro para as indenizações. “Não dá para manter o Fundo apenas com o lucro das carteiras”, adverte o diretor técnico da Cospes, Gerardo Mafra.

A safra 1999/2000, foi marcada como um desses anos em que a “Lei de Murphy” (“se alguma coisa pode dar errado, dará”) mostrou seu poder de fundamento: a ocorrência de severas geadas. Dados registrados inicialmente pela Cospes, baseados em comunicados de perdas estimadas pelos produtores rurais atingidos pelas geadas, indicavam prejuízos superiores a R\$ 125 milhões. Os problemas estavam apenas na fase inicial e a seguradora acionou a equipe de engenheiros agrônomos a tempo de fazer a necessária vistoria da cultura antes da colheita – essa é uma condição indispensável para se avaliar os prejuízos decorrentes de eventos cobertos pelo seguro.

Apesar das iniciativas administrativas urgentes, o IRB Brasil Resseguros S.A. (IRB), gestor do FESR, começou a se deparar com uma série de barreiras burocráticas, atrasando o pagamento das indenizações. O esforço para reaver esse dinheiro se estendeu até 2001, quando a dívida foi liquidada. Nesse trã-



mite, muitos dos segurados aguardaram um ano e meio para receber as indenizações. “Se eu tenho um fundo de estabilidade do seguro rural vinculado ao orçamento público e qualquer ocorrência de catástrofe tem de ser submetida à votação no Congresso, a burocracia acaba atrasando o pagamento e colocando a credibilidade do sistema em xeque”, pondera Mafra, da Cosp.

Uma das soluções apontadas pelo executivo da estatal paulista para capitalizar o fundo e torná-lo mais ágil e menos vulnerável seria o recolhimento de parte do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) incidente sobre os seguros feitos no Brasil. No País, a função de ressegurar cabe ao monopólio do FESR, administrado pelo IRB Brasil Resseguros S.A., fundado em 1939 sob o nome de Instituto de Resseguros do Brasil.

Especialistas do ramo, como Adriano Azevedo Filho, professor de Análise de Riscos de Seguros e Estatísticas do departamento de Economia, Administração e Sociologia da Esalq/USP, (campus de Piracicaba), também admitem a possibilidade da privatização do IRB para atrair resseguradoras multinacionais. A abertura do mercado já foi tentada, mas entraves burocráticos sepultaram o projeto.

Existe ainda a possibilidade de não se depender do Fundão para o resseguro, o que as poucas empresas privadas em operação fazem para burlar a fragilidade do sistema. Nesse caso, elas não

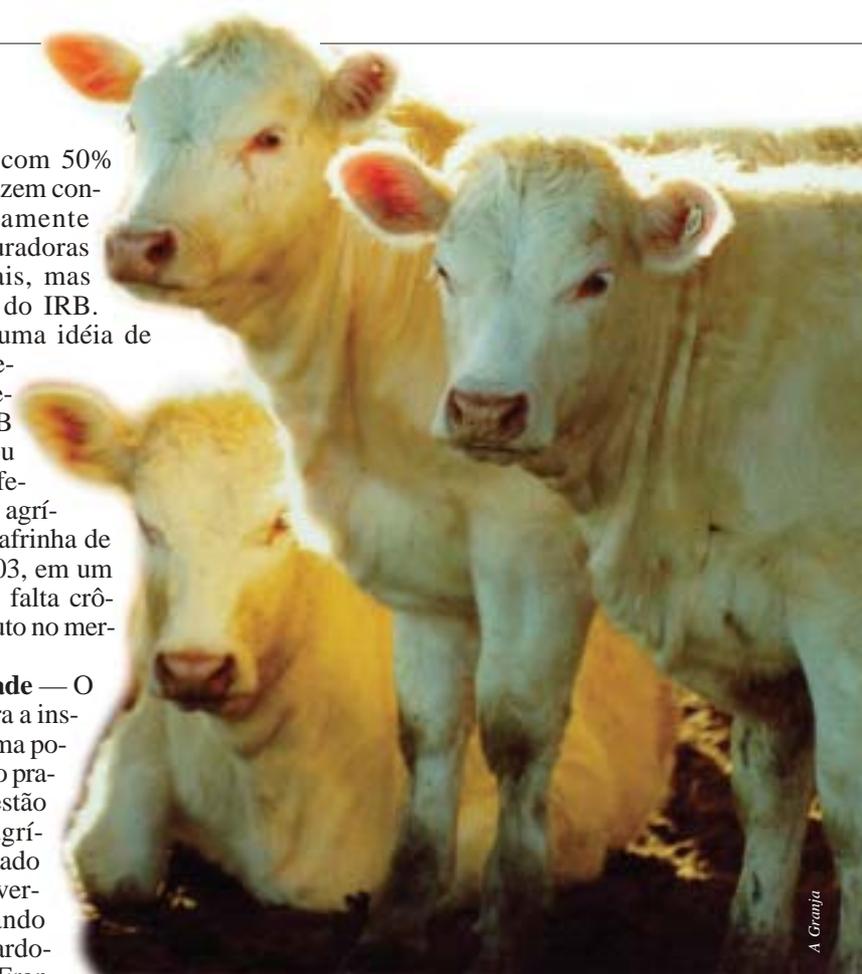
contribuem com 50% do lucro, e fazem contratos diretamente com resseguradoras internacionais, mas com o aval do IRB. Para se ter uma idéia de como o sistema atual é deficiente, o IRB não autorizou a Cosp a oferecer seguro agrícola para a safrinha de milho de 2003, em um momento de falta crônica do produto no mercado.

Viabilidade — O ambiente para a instituição de uma política de longo prazo para a questão do seguro agrícola foi gestado ainda no governo de Fernando Henrique Cardoso, quando Francisco Turra estava à frente do Ministério da Agricultura e chamou as empresas do ramo securitário para o diálogo. “A turma passou a falar seriamente sobre o problema”, relata Peon de Sá. O ministro Pratiní de Moraes pegou o “bastão” deixado pelo colega, juntou as várias sugestões dos setores envolvidos e enviou ao Congresso Nacional, ainda no ano passado, o Projeto de Lei 7.214/2002 – cuja autoria é do Poder Executivo. Ele dispõe sobre a subvenção econômica ao prêmio do seguro e cria o Conselho Interministerial do Seguro Rural.

Apesar das boas intenções, o momento não era o adequado. Mesmo que não tenha sido estipulada a participação do governo no pagamento do prêmio, manobra utilizada para facilitar a aprovação do projeto de lei, este rivalizou com o Orçamento da União para 2003. A votação não saiu, e o subsídio para os contratos de seguro agrícola para a próxima safra de inverno – a intenção inicial, ficou apenas na vontade dos interessados. O deputado federal Luis Carlos Heinze (PPB/RS) foi o relator do projeto e confirma, de antemão, que tentará um acordo com os líderes dos partidos para

atalhar o ritual de envio do projeto às comissões da casa. Caso a estratégia dê certo, a safra de 2003/2004 passará a contar com uma rubrica que, estima-se, deve ficar inicialmente entre R\$ 50 milhões e R\$ 100 milhões.

O projeto de lei detalha todas as soluções para resolver os nós existentes? Definitivamente não. Não está previsto, por exemplo, qual será o grau de participação do governo no subsídio ao prêmio nem os critérios para determinar seu valor. No cálculo atuarial para estimar o quanto o agricultor terá de pagar para proteger a lavoura de possíveis perdas, entram na composição o rendimento, diferentes níveis de utilização de tecnologia e condições climáticas, entre outros fatores. Nada disso consta no projeto de lei. Não é possível fazer um cálculo único para todo mundo, pois há diferenças abissais no uso de tecnologia e produtividade no campo. Esses, componentes determinantes para fixar o valor do prêmio. É preciso também ter um cálculo diferenciado por região, pois se no Sul do País é comum o granizo, no Centro-Oeste as estações são bem defi-



As empresas seguradoras têm uma expectativa de que o nicho de mercado para animais de elite cresça algo como 30% em 2003

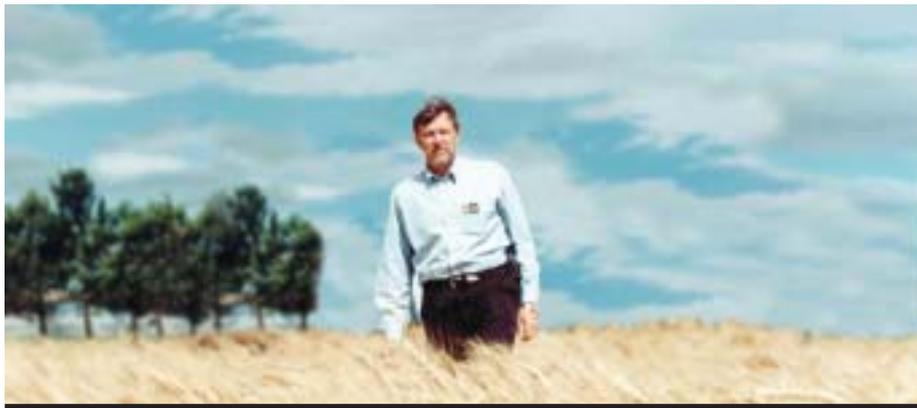
A Grajinha



Schardong, do Bansicredi, considera o modelo espanhol como ideal para o País

Divulgação





Divulgação

Heinze: serão necessários 5 anos para que o sistema de seguros funcione em grande escala

nidas e nunca ocorrem geadas.

O deputado Heinze diz que o mais importante é a aprovação do projeto de lei, e que os detalhes para sua viabilidade sairiam na regulamentação. “Se colocarmos tudo, ele vai travar no Congresso”, concorda o economista Getúlio Pernambuco, da CNA. Tampouco espera-se que a massificação desse instrumento aconteça de uma hora para outra. Numa previsão otimista, Heinze acredita serem necessários cinco anos para que o sistema funcione em grande escala.

O importante é que o Conselho Interministerial permitirá a participação conjunta de governo, seguradoras privadas e a representação dos produtores. “A experiência internacional mostra que para existir um seguro rural eficiente é fundamental uma participação ativa desses atores”, raciocina Pernambuco, da CNA. Para Ademar Schardong, do Banesredi, o modelo adotado na Espanha, em que uma sociedade de economia mista reúne os interesses de governo e empresas, deveria inspirar o brasileiro. Preo-

cupa a ele como os recursos da subvenção chagariam à iniciativa privada, o que não está especificado no Projeto de Lei. Essa sociedade teria condições de gerir os recursos e fazer com que chegassem com mais agilidade às companhias.

Antecedente — O País já conta com uma experiência de subvenção ao prêmio no Rio Grande do Sul, que poderá servir de base a um projeto nacional. Em São Paulo, a Assembleia Legislativa também aprovou uma lei que prevê a participação do Estado no subsídio do prêmio. Na última safra, o Programa de Seguro Subsidiado do Governo do Estado subvencionou parte do prêmio, junto a seguradoras privadas, para mais de 25 mil agricultores familiares. O programa - desde 1998 em operação - subsidia 90% do prêmio pago aos produtores de milho e 50% aos de uva. Em relação ao milho, conta com o benefício quem participa do programa *Troca-Troca de Sementes*, pelo qual 40 quilos de semente são pagos com uma saca de milho na colheita. O valor segurado é de R\$ 800 a R\$ 1 mil por tomador. No caso dos vitivinicultores, receberam o benefício aqueles com propriedade de até 100 hectares e com pelo menos 80% da renda familiar proveniente da exploração agrícola. Para eles, o limite segurado foi de R\$ 250 por agricultor, com área de parreiral limitada a dois hectares. Para se ter uma idéia do quão pouco explorado é o mercado de seguros voltados ao agronegócio no Brasil, os mais de 25 mil participantes no programa gaúcho corresponderam a 50% do número de agricultores segurados.

A experiência gaúcha serviu como um termômetro de como esse tipo de parceria entre empresas privadas e governo pode fluir. Nos três primeiros anos-sa-

fra, a carteira deu prejuízo, como admite o sócio majoritário da AgroBrasil (operadora que coordena o projeto), Ronaldo Mário Neves. Um dos diferenciais é que, depois de comprovado o sinistro, o prazo de 30 dias para o recebimento da indenização é cumprido à risca. Além do governo do Estado dar sua contrapartida no pagamento do prêmio, o programa não depende do Fundão para garantir as indenizações em caso de catástrofe, dando maior segurança aos envolvidos.

Mesmo com o prejuízo registrado nos primeiros três anos - algo que não surpreendeu, uma vez que o retorno de uma carteira de seguro agrícola é projetado em cinco anos, Neves ressalta que a produção de estatística para gerenciar a carteira e ajustar alguns erros foi preciosa. O resultado negativo custou a saída da Porto Seguro, terceira maior companhia brasileira do setor e que atuou no programa gaúcho de 1998 a 2001. De acordo com o coordenador administrativo da empresa, Ricardo Cardoso, o motivo que a tirou do negócio foi a alta sinistralidade nos últimos três anos em que atuou, com ocorrência de granizo. No último ano, foram R\$ 13 milhões em arrecadação de prêmios e R\$ 10 milhões em indenizações.

Mesmo com todos os entraves desse tipo de negócio no País, Ricardo Neves, da AgroBrasil, acredita no potencial do agronegócio brasileiro, não apenas para a venda de seguro agrícola - no caso, o da safra - mas de todos os produtos existentes hoje no mercado. “O agricultor é apenas a ponta de um iceberg”, compara o executivo.



Divulgação

Miranda, do Banespa-Santander: o lucro de uma carteira é garantido pelos bens rurais

Saiba o que é

Prêmio: custo do seguro; quantia paga pela apólice. Tem seu valor calculado sobre um percentual do total segurado.

Sinistro: valor que o segurado recebe, ou seja, a indenização.

Resseguradora: empresa que dá suporte financeiro à seguradora. Além do seu caixa, a seguradora conta com recursos dessa empresa para garantir o pagamento dos sinistros em casos de perdas generalizadas que ultrapassem suas reservas.



Em sua opinião, as empresas privadas que até agora se arvoraram no negócio do seguro agrícola nacional sempre tiveram uma visão imediatista dos resultados. Roberto Azevedo, da Gerenseg, é da mesma opinião. “Existe um campo promissor para a operação de negócios e serviços totalmente dedicada a seguros ligados à agricultura”, afirma. “Isso só vai ser atingido com um apoio firme e de longo prazo de empresas que acreditem no setor e estejam dispostas a investir tempo, pessoal e recursos nesse mercado.”

Oportunidades — De uma forma tímida, as empresas privadas vão entrando no mercado brasileiro, atraídas pelas oportunidades abertas pelo crescimento da produção e pela legislação favorável que se desenha. Ao lado de Cosesp e Aliança (que, em se tratando de seguro a safra, estão limitadas às operações de custeio), aparecem nomes como a norte-americana Rain and Hail, os grupos espanhóis Mapfre e Santander, a Suíça UBF, a brasileira Porto Seguros, entre outros. As multinacionais têm em comum a chegada recente ao Brasil e um *know-how* acumulado em anos de experiência em seus países de origem.

Esse é o caso da Vera Cruz Seguradora, controlada pela Mapfre Seguros, atualmente o maior grupo segurador da Espanha e da América Latina, com um faturamento de US\$ 9 bilhões em 2002. Com dois anos no País, o grupo já estende sua presença aos estados de Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul e São Paulo, crescendo a uma média de 30% ao ano. Para quem está há tão pouco tempo no mercado nacional, o de-

Falta de seguro para a safra de milho pode gerar um problema de segurança alimentar

sempenho no ano passado não desagradou. Conforme o diretor adjunto de Seguro Rural da empresa, Miguel Angel Corrales Gallego, em 2002 foram vendidas 17,4 mil apólices, com uma arrecadação de R\$ 7 milhões. Já o volume de indenizações foi de R\$ 4 milhões, em parte pela ocorrência do granizo que atingiu o trigo gaúcho. Uma das lutas da empresa tem sido formar os quadros de recursos humanos em um mercado que carece de profissionais especializados. A figura do corretor especializado, por exemplo, é uma ave rara. “Precisamos de gente que saiba explicar o que consta nas letras miúdas”, diz Gallego.

A Vera Cruz não oferece apenas produtos já conhecidos dos brasileiros, como os seguros patrimonial de fazendas e agroindústrias e contra granizo para grãos, este que cobre apenas o custeio. Trouxe algumas inovações. Um

deles garante a produtividade das culturas de soja, milho, trigo, algodão e cana, sendo que o tomador escolhe um nível de cobertura que pode variar de 10% a 75% do seu histórico de produtividade. A indenização é feita com base na média de produtividade, multiplicada por um preço do produto, ambos pré-determinados na contratação do seguro.

Mas a grande sacada da empresa, que atende um segmento com enorme potencial de crescimento, é a cobertura a CPR agrícola. No vácuo deixado pelo Estado no financiamento da produção, o setor privado entrou com força, tomando para si essa atribuição. Não é nada oficial, mas estima-se que a iniciativa privada, em especial tradings ou grandes esmagadoras, financie hoje 30% da produção agrícola brasileira. O caso é que os contratos de adiantamento de recursos em troca da entrega futura de pro-

FUSO CLEAN NOVA FÓRMULA

FUSO CLEAN com nova fórmula, é a última tecnologia em produto limpador de fuso de colheitadeiras de algodão.


Tecnologia para a Natureza

Fuso Clean Nova Fórmula é composto de produtos organo-minerais neutros, solúveis em água, não tendo as desvantagens dos produtos à base de detergentes, garantindo a mais alta eficiência nas mais severas condições de uso.

A composição utilizada no **Fuso Clean Nova Fórmula**, resulta no reconhecimento pelos maiores fabricantes de colheitadeiras, como o melhor, o mais eficiente e o mais econômico produto limpador de fusos, vantagens estas já comprovadas por grandes plantadores de algodão.



20 l para 1.250 l de água.

fone 51 3341 3225
rigran@rigran.com.br

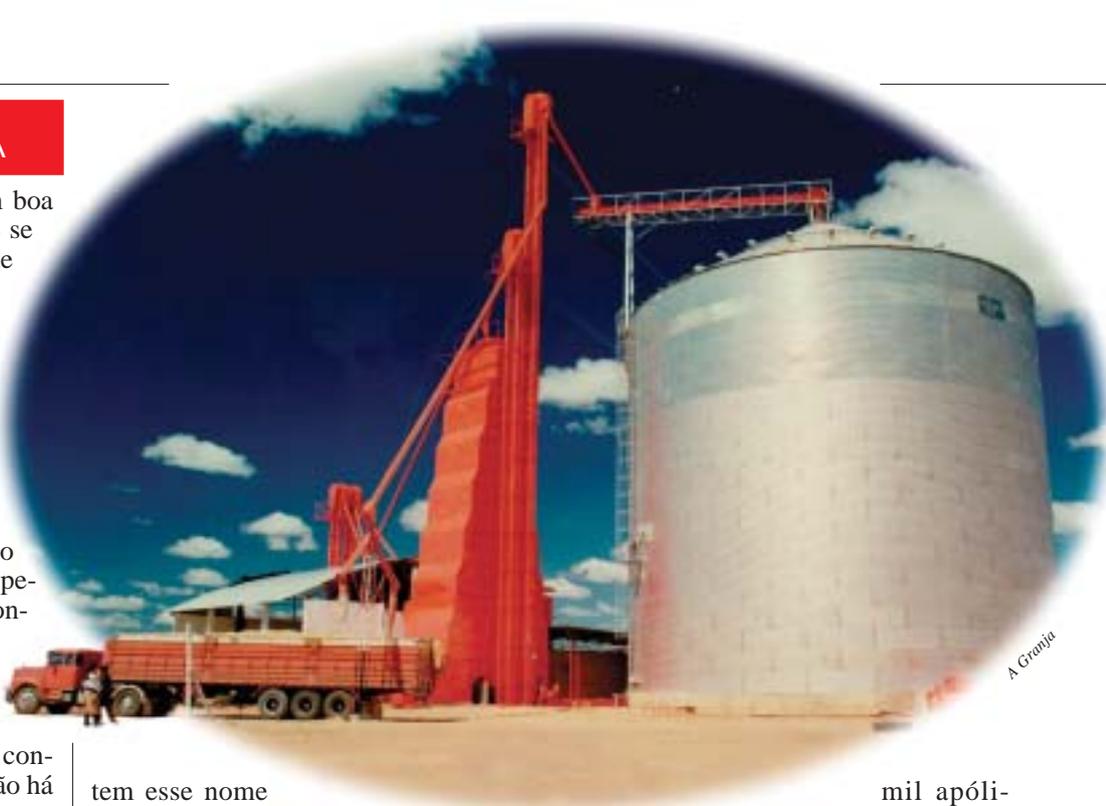
duto, operação da CPR, dominam boa parte desse mercado privado e ele se configura em uma possibilidade de crescimento às empresas.

Desde 1993, está disponível no mercado o Seguro de Garantia de Adiantamentos a Produtores Rurais, que por alguns anos se constitui na principal proteção de que os operadores de mercado dispõem contra a não-entrega de mercadorias. Em conjunto com o seguro de quebra de safra, o objetivo é proporcionar ao segurado uma operação a risco zero, cobrindo seus contratos contra falhas de entrega de qualquer natureza. Roberto Azevedo, da Gerenseg, explica que se houver uma quebra de safra que impeça a entrega da mercadoria contratada e paga antecipadamente, não há como se exigir qualquer garantia, e nesse ponto, a existência de um seguro de safra conjugado com a garantia de entrega é importante, principalmente por proporcionar uma proteção total aos operadores de commodities agrícolas que pré-financiam seus fornecedores.

Segmentação — Outros nichos de mercado têm atraído a presença de bancos e seguradoras, como os patrimoniais e de animais de elite. Eles entram no abrangente conceito de seguro rural. De acordo com o gerente de normas da Superintendência de Agronegócio do Banespa/Santander, Daniel Aigner, o lucro de uma carteira é garantido pelos bens rurais, pelo baixo risco que esse tipo de operação apresenta. Nessa modalidade, o banco espanhol dispõe o seguro conhecido como “porteira fechada”, que



Nóbrega: depois das máquinas, CNH estuda o ingresso no seguro agrícola



A Graciosa

tem esse nome por garantir o seguro de todo o patrimônio nos limites da propriedade. O Banespa já tem 8 mil apólices vigentes dessa contratação.

Depois da experiência de três anos no programa gaúcho, onde atuou com grãos e frutas, a paulista Porto Seguro volta-se para os eqüinos e bovinos de elite. “Não que o negócio anterior, de safra, seja insustentável, mas é preciso diversificar as culturas e regiões”, diz o executivo Ricardo Cardoso. Nesse ramo, a expectativa – tanto das companhias que já exploram esse nicho quanto das estreadas – é de um crescimento de pelo menos 30% nas operações.

Um estímulo a mais para quem pretende explorar esse filão foi garantido pela regulamentação baixada pela Superintendência de Seguros Privados (Susep), que isenta de IOF os produtos voltados à modalidade pecuária. Na prática, isso significa uma economia de 7% na contratação do seguro para os animais de consumo (que fornecem carne, leite, lã e carne).

Até mesmo indústrias de máquinas e implementos agrícolas já começam a constituir seguradoras próprias, para garantir a inadimplência dos compradores e os próprios sinistros. No caso do Seguro CNH Capital, criado no Agrishow de 2001, a razão do grupo ter desenvolvido uma carteira voltada a esse filão encaixa-se no conceito de oferecer ao cliente um pacote de serviços. “As seguradoras têm esse tipo de produto, mas não com uma equipe especializada”, justifica o gerente comercial do banco, Carlos Nóbrega. Com 7

mil apólices, o seguro inclui em suas coberturas incêndio, roubo, furto, colisão e tombamento. Além disso, enquanto a concorrência garante o equipamento apenas dentro da fazenda do proprietário, o Seguro CNH cobre o bem em situações de transporte em qualquer local do território nacional. As taxas praticadas para tratores são de 1,96% e de 1,04% para colheitadeiras.

Sondado sobre o retorno financeiro dessa operação para a CNH, holding das marcas New Holland e Case, Nóbrega diz que a empresa só trabalha para recuperar o custo operacional, não visa lucro nessa operação. Mesmo assim, os executivos já pensam na expansão do negócio, com a entrada no mercado de seguro agrícola. “Precisamos que o cliente preserve bons níveis de rentabilidade. Mantendo o agricultor financeiramente sadio, também estaremos dando um passo para que nossas marcas cresçam no mercado brasileiro”, explica o gerente comercial.

Mesmo que não seja possível implantar um sistema confiável, lucrativo e massificado a curto prazo, é forte a percepção entre os atores envolvidos no ramo de que o novo governo passará do discurso à ação. Espera-se que, cada um fazendo sua parte, seja contornado o pífio alcance desse inestimável instrumento de política agrícola, sob pena de toda a sociedade continuar pagando a conta pela sua inexistência. Com juros. ■



Por que o Estado não deve ser protagonista

O interesse dos agricultores brasileiros pela questão do seguro rural é mais remota do que aparenta. Veio à baila em 1878, em um congresso nacional de agricultura. Mas a legislação concreta demorou quase 100 anos para vingar. “A iniciativa do Governo Federal, no sentido do estabelecimento de um proteção aos produtores nacionais, nos remete a 1954, quando foi criada a Companhia Nacional de Seguro Agrícola”, explica Roberto Gomes da Rocha, da Gerenseg.

Embora não houvesse uma política clara para este instrumento, por dois anos toda a produção de trigo do País foi amparada. O suicídio de Getúlio Vargas, no entanto, contribuiu para a descontinuidade, como lembra o presidente da Áurea Seguros, José Américo Peon de Sá. “Após a fracassada tentativa de operacionalização da Companhia Nacional de Seguro

Agrícola, dissolvida pelo decreto-lei nº 73, em 1966, pouco ou quase nada se fez no sentido de dotar nossa agricultura de um seguro efetivamente adequado à sua realidade”, explica Rocha. Para apoiar as operações de seguro rural, foi instituído – também em 1966 – o Fundo de Estabilidade do Seguro Rural (FESR), pelo mesmo decreto que criou o Sistema Nacional de Seguros Privados. O objetivo era garantir a estabilidade dessas operações e atender à cobertura suplementar dos riscos de catástrofes, ficando sua administração a cargo do IRB.

O auge da participação governamental veio com o Proagro, de 1973. Nesse momento, contava com verbas abundantes, cobrindo 80% dos riscos de empreendimentos financiados com crédito rural de custeio e investimento. A falta de controle sobre as condições de plantio e a ocorrência de sinistros fez explodir, em 13 anos, um prejuízo de US\$ 1,7 bilhão.

Em 1993, a liberação dos recursos do Proagro foi condicionada aos produtores que seguissem as indicações do zoneamento agrícola, que especifica as regiões e épocas de plantio recomendadas às principais culturas de ciclo anual. Com isso, restringiu-se o poder de alcance de quem fraudava o sistema. Havia produtores que plantavam em épocas e áreas inadequadas para receber as indenizações.

Hoje, o sistema não é deficitário, mas impõe restrições: é obrigatória a observância do Zoneamento Agrícola, exceção feita aos agricultores do Pronaf; não são cobertos eventos provocados pela seca, são cobertas apenas despesas de custeio, cessando o seguro para investimento e pecuária. Essas medidas tornaram o Proagro restrito. A seca, por exemplo, é responsável por dois terços das frustrações de safra.



Com uma roçadeira Stihl não sobra nem cheiro de mato.



As roçadeiras Stihl acabam de vez com o mato alto, arbustos e capoeiras. Avançam rápido limpando com facilidade os terrenos mais difíceis. São ideais para manutenção de propriedades rurais, rodovias, praças e qualquer terreno que precise de



uma boa roçada. Têm fácil reposição de peças e assistência técnica

especializada. No campo ou na cidade, roçadeira é Stihl. Há 30 anos a marca é confiança dos profissionais.

Andreas Stihl Moto-Serras Ltda.
www.stihl.com.br

0800 707 5001

STIHL

BALANÇA mas não cai

Mesmo com a previsão de que a safra de algodão deste ano será apenas 2% maior que a de 2002, os cotonicultores não desanimam: planejam o aumento da área plantada, antecipam a venda da safra e ganham espaço no cenário internacional, driblando a instabilidade do mercado

Aline Eltz

A Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) estima que a produção brasileira de algodão em pluma seja de 791 mil toneladas nesta safra – um volume expressivo, não fosse o fato do País consumir 805 mil toneladas do produto. Considerando que o Brasil exporta cerca de 125 mil toneladas de algodão a cada ano, o déficit no mercado interno será de 140 mil toneladas em 2003. Embora as condições das lavouras sejam satisfatórias na Bahia, Goiás e Mato Grosso, principais Estados produtores, deverá faltar algodão.

Se a importação custa caro para o Brasil, por outro lado é benéfica aos cotonicultores, pois o câmbio elevado favorece a exportação. Além disso, a Austrália, que exporta 95% de sua produção, está enfrentando problemas com a falta d'água, o que abriu espaço para o algodão brasileiro. “Infelizmente, as indústrias têxteis brasileiras terão que importar algodão neste ano para atender à sua demanda”, diz o vice-presidente da Associação Mato-Grossense dos Produtores de Algodão (AMPA), João Luiz Pessa. “Gostaríamos que 100% do algodão que consomem fosse brasileiro.” Para ele, a alta do dólar facilitou a exportação do algodão produzi-

do no Brasil, mas encareceu a produção, pois os insumos são importados e o custo de produtos como fertilizantes, defensivos e equipamentos aumentou. O dirigente explica que 20% do algodão aqui produzido é exportado. “Conquistamos mercado devido à qualidade do nosso algodão, com baixa contaminação, boa resistência e uniformidade, enfim, um produto comparável ao dos grandes países produtores.”

Pessa começou a plantar algodão em 1998. Na época, a área plantada era de 500 hectares. Hoje, são 5,7 mil. A propriedade está localizada em Santo Antônio do Leste, município recém-criado e que até o ano passado pertencia à Novo São Joaquim. Em 2002, o dirigente colheu 245 arrobas por hectare, sendo que parte da produção (30%) foi destinada à exportação. O restante foi vendido no mercado interno. “O preço mais baixo





que obtive foi o preço mínimo do governo, e o máximo, de R\$ 62,83 por arroba, foi obtido na entressafra”, detalha. “Os preços desta entressafra também estão bons, na faixa de R\$ 62 por arroba no mercado em São Paulo”, exemplifica.

Ex-presidente da AMPA e atual vice-presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Algodão (Abra-pa), Adilton Sachet planta algodão nos municípios de Itiquira e Sapesal, localizados, respectivamente, nas regiões sul e noroeste do Mato Grosso. Cada propriedade tem 3,5 mil hectares de área plantada. Tanto Sachet quanto João Luiz Pessa plantam algodão no Estado responsável por 52% da produção nacional. Até agora, as condições climáticas favoreceram a cultura na região. Com isso, afirma Sachet, deve haver ganho de produtividade. Em 2002, ele produziu 3 mil quilos de algodão em carço por hectare. Neste ano, o cotonicultor espera produzir 4,4 mil quilos por hectare. “Das 6 mil toneladas de algodão em pluma negociadas na safra passada, mil foram exportadas”, revela. Além disso, 4 mil toneladas de algodão em pluma da safra 2002/2003 já foram negociadas – uma prova de que os cotonicultores têm antecipado a venda da safra.

Contratos — Os produtores têm recorrido aos contratos futuros para garantir maior margem de segurança. “Já assinamos contratos para entrega em 2004 a preços bem melhores que os desta safra”, declara Pessa, da AMPA, que já negociou 10% da safra 2003/2004. O produtor Walter Horita também antecipou a venda da próxima safra. “Já negociei 60% e estou assinando contratos de exportação para a safra 2004”, informa. Horita

planta algodão em uma área de 6,2 mil hectares. A propriedade está situada no município de São Desidério, no oeste baiano. Este ano, ele espera colher 300 arrobas por hectare. “Em 2001, colhi 308 arrobas por hectare. No ano passado, houve quebra de 12% na produção devido à estiagem nos meses de fevereiro e março. Em função disso, a média foi de 265 arrobas por hectare”, relata.

Do volume negociado até o momento, 40% será destinado à exportação e 60% será vendido ao mercado interno – só o Nordeste consome 350 mil toneladas de todo o algodão produzido no Brasil. Horita acredita que a antecipação das vendas é uma prova de que o mercado doméstico está mudando e se profissionalizando, com uma relação de confiança entre produtor e comprador. “Ambos estão fazendo sua parte e, independente do preço negociado ser maior ou menor que o preço praticado na hora da entrega do produto, os cotonicultores estão honrando seus compromissos”, ressalta. Diante das perspectivas do mercado e do aumento das exportações de algodão, Horita ampliará a área plantada na safra 2003/2004. “No ano que vem, serão 10 mil hectares”, projeta.

No passado, a cultura foi prejudicada pela infestação de pragas e doenças, degradação do solo, condições climáticas adversas e medidas econômicas desfavoráveis. Conforme o chefe-geral da Embrapa Algodão, Eleusio Curvelo Freire, o algodão necessita de 700 milímetros de chuva para se desenvolver bem. No Mato Grosso, no entanto, a precipitação oscila entre mil e 1,1 mil milímetros. “O El Niño provoca excesso de chuvas nos Estados de Goiás e Mato Grosso e acarreta veranicos intensos e prolongados no Nordeste. Com isso, os Estados nordestinos perdem em produtividade”, detalha.

Variedades — Freire diz ainda que a Ita 90 é a variedade mais utilizada no Cerrado – 65% da área plantada. Só no Mato Grosso, a cultivar está presente em 80% das lavouras. “Ela apresenta altíssima produtividade, alta resistência e finura adequada, mas é suscetível a viroses, necessitando de aplicações frequentes de inseticida”, explica o pesquisador. Já em Goiás, os cotonicultores plantam as variedades BRS Ipê e BRS Aroeira. “A BRS Ipê é similar à Ita 90 e mais resistente à virose. A BRS Aroeira, por sua vez, apresenta resistência múltipla a pragas e doenças, sendo que o custo de produção é



“A indústria têxtil brasileira terá que importar algodão neste ano”, diz Pessa, da Ampa

Divulgação

10% inferior. No entanto, essa variedade produz 1% a menos de fibra se comparada à Ita 90.”

A Embrapa Algodão desenvolveu, recentemente, a BRS Cedro, uma nova variedade de semente de algodão. Segundo Freire, a cultivar apresenta duas gran-



Sachet, da Abrapa, avisa: “Vamos defender o produtor brasileiro com unhas e dentes”

des vantagens: é resistente à virose e produz 2% a mais de fibra que a Ita 90. Ele ressalta, ainda, que as variedades plantadas no Nordeste são distintas. “São cultivares próprias para o clima semi-árido, pois oferecem maior resistência à seca”, salienta. A BRS 8H, a BRS 200 e a CNPA 7MH são as cultivares mais plantadas na região Nordeste. Lá, a lagarta-da-folha (também chamada de curuquerê) e o bicudo são as pragas que mais atormentam o produtor. “No Cerrado, o pulgão, responsável por perdas de até 60%, o bicu-



Fotos: A Granja

O produtor Horita diz que a antecipação das vendas mostra a profissionalização do mercado

do e o complexo de lagartas e percevejos trazem mais prejuízos aos cotonicultores.”

Além da Embrapa Algodão, que a cada ano investe R\$ 1,9 milhão no Programa de Melhoramento Genético do Algodoeiro, outra entidade realiza pesquisas com o produto. Criada em 1993, a Fundação de Apoio à Pesquisa Agropecuária do Mato Grosso (Fundação MT) desenvolve variedades de algodão. “Buscamos uma variedade nova, que seja resistente à virose e ramulose e que produza uma fibra de qualidade”, destaca o

pesquisador Paulo Aguiar. Se tudo der certo, a nova cultivar será lançada no mercado na safra 2006/2007. Enquanto isso não ocorre, o trabalho de seleção e os cruzamentos genéticos continuam.

Ao investir em mecanização, qualificação de mão-de-obra e variedades mais resistentes, os produtores de algodão superaram a crise desencadeada no final dos anos 80, dando sinais de recuperação na segunda metade da década seguinte. O surgimento de órgãos representativos neste período acabou fortalecendo o setor. “A cadeia produtiva estava desorganizada, precisávamos criar uma entidade que representasse os produtores”, relata o presidente da Associação Baiana dos Produtores de Algodão (Abapa), João Carlos Jacobsen Rodrigues. “Depois de constituir a Abrapa, em 1997, vimos que era necessário organizar as cadeias nos Estados. Dessa forma, surgiram as demais associações de produtores.” Rodrigues planta 1,3 mil hectares de algodão em Formosa do Rio Preto e 280 hectares em Serra do Ramalho, municípios situados no oeste baiano.

Recuperação — Atualmente, a Bahia

tem 80 mil hectares de área plantada, dos quais 65 mil concentram-se na região oeste. Para se ter idéia do quanto a região cresceu, na safra 1995/1996 o oeste baiano contava com 2,4 mil hectares cultivados. Na safra 1999/2000, a área crescera 20 vezes, totalizando 41 mil hectares. Nesta safra, a região tem 65,6 mil hectares plantados, 9 mil a mais que na safra passada. O município de São Desidério é o maior produtor da região. “A colheita do algodão, que antes era feita à mão, é hoje 100% mecanizada. Não é à toa que a Bahia foi o segundo Estado que mais exportou algodão em 2002”, diz Rodrigues. “Cerca de 60% da safra já foi negociada, e das 60 mil toneladas vendidas, aproximadamente 40 mil abastece-



Divulgação

Rodrigues, da Abapa, diz que não existe competitividade entre as regiões produtoras. “Somos uma grande família”, brinca.

rão o mercado externo.”

Não é só a região oeste que está aumentando a área plantada. O sudoeste baiano, que em 2002 contava com 2,5 mil hectares plantados, tem 8 mil nesta safra. Localizado na região, o Vale do Iuiú, que já foi uma área próspera, dá sinais de recuperação. De acordo com Rodrigues, os 170 mil hectares da área

estão entre os mais férteis do mundo. “A área vai crescer e muito”, prevê. Em contrapartida, o vice-presidente da Associação Mato-Grossense dos Produtores de Algodão, João Luiz Pessa, duvida que o Nordeste, com exceção da Bahia, onde a atividade tem perfil empresarial, volte a ser grande produtor de algodão. “A cotonicultura nordestina deveria estar voltada às pequenas propriedades”, defende Pessa. “Se assim fosse, a região teria um produto diferenciado, com maior valor agregado, para assegurar remuneração ao produtor. O algodão colorido, que já é plantado lá, pode ser uma alternativa para a região”, analisa.

Embora os dirigentes falem do aumento da área plantada e da produtividade desse ou daquele Estado, Rodrigues declara que não existe competitividade entre as regiões produtoras. “Somos uma grande família”, brinca. Grande mesmo. “O Brasil conta com um grande número de cotonicultores, incontáveis em certas regiões do Nordeste, Paraná, São Paulo e sul do Mato Grosso do Sul, pois são Estados onde há registro de minifúndios. Já em Estados como o Mato Grosso, o número de produtores não chega a mil. A região de Primavera do Leste/MT, por exemplo, produz mais algodão que os Estados do Paraná e São Paulo”, compara Pessa.

Oferta e demanda — Tanto Pessa quanto Rodrigues concordam que o Brasil pode vir a tornar-se auto-suficiente — feito alcançado na safra 2000/2001, quando o Brasil produziu um volume de algodão superior ao consumido pelas indústrias. “Na safra de 2001, quando chegamos a 940 mil toneladas de algodão, dissemos às indústrias que os preços pagos não cobririam os custos de produção e que seríamos forçados a diminuir a área plantada. Não fomos ouvidos, e os resultados estão aí”, critica Pessa. “A auto-su-

ficiência pode ser alcançada na safra 2003/2004, basta que o produtor tenha incentivos para plantar, ou seja, tenha a garantia de que a comercialização será justa.”

“O crescimento contínuo minimizará as flutuações do mercado”, diz Rodrigues, da Abapa. “Tivemos produtores que não eram produtores e, sim, investidores que seguem a maré sem muito cuidado, que entraram da mesma maneira que saíram da atividade, de maneira inconseqüente, amargando um grande prejuízo”, afirma Pessa. Ele ressalta que também há casos de bons produtores que estavam em um processo inicial de investimento na cultura e, ao se depararem com os preços baixos do algodão, optaram por não investir e abandonaram a atividade, mas podem voltar se o cenário melhorar. “A cultura da soja está se mostrando mais compensadora e com menos riscos, então alguns produtores optaram por plantar mais soja. No entanto, o produtor que está estruturado, embora não esteja aumentando seu plantio, não está deixando de plantar, pois sabe que o investimento é muito grande para ser deixado de lado.”

Para Pessa, a estabilidade do mercado só é possível quando a cadeia se alinha. O dirigente questiona que o algodão está caro devido à escassez do produto no mercado, mas não custa mais caro do que importar. “O preço praticado hoje não é o ideal, mas não está longe da realidade. O raciocínio é simples: se exportamos algodão é porque ele é competitivo lá fora; se ele é competitivo lá fora, significa que o importado custará mais caro aqui; se não temos uma opção mais barata, então como podemos dizer que o produto está caro?”

Protecionismo — Outro assunto que

preocupa os cotonicultores é o protecionismo norte-americano. O problema fez

com que o Brasil protestasse junto à Organização Mundial do Comércio (OMC). O

governo brasileiro alega que os subsídios aos produtores dos Estados Unidos provocaram a queda do preço do algodão no mercado internacional, levando muitos produtores à bancarrota.

“Qualquer tipo de protecionismo é vicioso, seja ele americano, europeu ou brasilei-

ro”, ressalta Pessa, que chama de “bomba-relógio” o protecionismo praticado pelos norte-americanos. “A garantia de preços altos, independente de custo, qualidade e produtividade, faz com que os produtores caiam na inércia e não busquem a eficiência: mais dia, menos dia, os subsídios cairão e eles ficarão totalmente à mercê de um mercado para o qual não estão preparados”, adverte.

Os Estados Unidos gastaram, só no ano passado, US\$ 4 bilhões em subsídios (cerca de R\$ 14,7 bilhões). “Eles estão subsidiando tanto a exportação quanto a importação de algodão e, com isso, acabam prejudicando os países em desenvolvimento”, observa o produtor Walter Horita. “A liberação do cultivo de variedades geneticamente modificadas por parte do governo minimizaria os efeitos dos subsídios norte-americanos. Dessa forma, os custos com a produção cairiam e a competitividade do produtor brasileiro junto ao mercado internacional aumentaria”, afirma o presidente da Abapa, João Carlos Jacobsen Rodrigues. O vice-presidente da Associação Brasileira dos Produtores de Algodão, Adilton Sachet, avisa: “Vamos defender o produtor brasileiro com unhas e dentes.” ■



ANÚNCIO

Melhoramento genético da soja ganha **REFORÇO**

Monsanto inaugura nova unidade de pesquisa da oleaginosa

Luciana Radicione

Já é rotina, no meio agrícola, o acúmulo de investimentos de grandes empresas do setor no Centro-Oeste brasileiro. De olho no potencial da região, há um ano a Monsanto direcionou US\$ 1 milhão à construção de uma nova estação de pesquisa em melhoramento genético de soja no município de Sorriso/MT. A escolha não foi por acaso: localizado em uma das áreas nas quais a soja se expande mais rapidamente no Brasil, Sorriso é hoje considerado o maior produtor nacional, com as melhores médias de produtividade. Sozinho, detém 2,8% da safra anual da cultura.

Com o funcionamento da nova unidade, será possível o desenvolvimento de novas variedades para os Estados da Bahia, Maranhão, Pará, Piauí, Rondônia, Tocantins e norte do Mato Grosso (Cerrado). De acordo com gerente da unidade de Sorriso, Claudiomir Abatti, 11 variedades já estão em uso, além de um grande grupo de linhagens em fase de pesquisa. “De cada



Divulgação

50 mil linhagens, são desenvolvidas quatro a cinco variedades”, explica Abatti. “As que não superam o que o produtor já está plantando, são automaticamente descartadas.” Os materiais desenvolvidos pela Monsanto serão distribuídos aos 71 produtores multiplicadores espalhados pelo Brasil e a sete concentrados na região da Serra da Petrovina/MT. Cada um receberá 60 quilos de sementes.

Para obter sucesso no mercado, as variedades precisam ser produtivas, apresentar boa resistência a doenças e ótima adaptabilidade às áreas para as quais foram desenvolvidas. A seleção de material na região de Sorriso vai permitir a criação de cultivares mais produtivas e adaptadas às localidades de baixa latitude. Com acesso livre aos produtores da região, a unidade possui 85 hectares agricultáveis destinados a ensaios de campo, além de laboratórios de fitopatologia, sementes, biotecnologia, marcador molecular, salas

de apoio para montagem de ensaios e triagem de materiais trazidos do campo.

Segundo o presidente da Monsanto do Brasil, Rick Greubel, todo o investimento da empresa tem o único objetivo de buscar materiais cada vez mais qualificados para uma região do País que, a cada ano, se consolida como fronteira de crescimento e desenvolvimento dos mercados de soja e de outras culturas. O Mato Grosso, segundo o governador Blairo Maggi – que é também empresário rural,

tem entre suas metas alcançar uma produção de 40 milhões de toneladas de grãos nos próximos 10 anos. Hoje, a safra no Estado é de 17 milhões de toneladas. O crescimento da produtividade nas lavouras mato-grossenses de soja é de 3% ao ano. “Esse investimento vem reforçar nossa pretensão de tornar o Estado um grande mercado para quem atua dentro e fora da porteira”, salienta Maggi.

Tecnologia — A tecnificação dos produtores, que estão sempre buscando novas tecnologias para o aumento da produtividade, chamou a atenção da Monsanto para apostar na região. “Uma unidade instalada em Sorriso vai destacar a empresa na oferta de sementes de alta tecnologia e qualidade para atender às necessidades dos pequenos, médios e grandes produtores, afirma o gerente de Negócios Soja da Monsanto, José Carlos Carramate. Ele explica que, além da soja, a região é propícia à pesquisa de culturas como algodão, sorgo e milho, que em breve também serão pesquisadas pela empresa. ■



Divulgação

Greubel (à esquerda, ao lado de Maggi): investimento promete aumentar a produtividade da soja no MT

Gringos **INVADEM** Show Rural Coopavel

Realizada de 17 a 21 de fevereiro, a 15ª edição do Show Rural Coopavel mostrou a que veio.

O maior evento de difusão de tecnologias agropecuárias do Brasil recebeu 130 mil visitantes, brasileiros e estrangeiros, superando as expectativas de transmissão de conhecimento

Texto e fotos: Luciana Radicione

O Show Rural Coopavel deixou de ser palco exclusivo de produtores brasileiros que visitam Cascavel/PR em busca de novidades para o campo. Entre paranaenses, gaúchos, mato-grossenses e paulistas, era fácil encontrar produtores e empresários vindos de longe para conferir as últimas tecnologias agrícolas disponíveis no Brasil. Também passaram pelo Centro Tecnológico Coopavel autoridades de todo o País e Exterior, como o ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, e o governador do Paraná, Roberto Requião.

A cada edição, a feira vem se consolidando como a única capaz de atrair, de forma segmentada, tantos produtores de diversas regiões do Brasil. Controle de ervas daninhas, tratamento de sementes, metodologias para aplicação de fungicidas, inseticidas, demonstrações práticas e dinâmicas de máquinas e implementos, entre outros, fazem o sucesso do evento. Só neste ano, foram cerca de 130 mil visitantes.

No primeiro dia do Show Rural já era possível ver, por exemplo, uma comitiva do governo norte-americano, formada por 19 pessoas e chefiada pelo diretor do Departamento de Agricultura do Consulado dos Estados Unidos (USDA), Ronald Verdonk. A exemplo de outros visitantes, eles percorreram os estandes do Centro Tecnológico Coopavel (CTC) e



Divulgação



Rocha, produtor em Iepê/SP, conferiu o lançamento de software pela Embrapa

conheceram de perto as modernas técnicas de aplicação de defensivos, equipamentos agrícolas utilizados no País e novas variedades de soja, milho, sorgo e girassol. O presidente da Associação Americana de Soja, Dwain Ford, impressionado com a organização do evento, salientou as tecnologias adotadas pelos agricultores brasileiros, que a cada ano obtêm melhores índices de produtividade nas lavouras da oleaginosa.

Outros países também marcaram presença. Avicultores e suinocultores da Rússia queriam informações sobre custos de produção dessas atividades, pois o Brasil é mais competitivo em ambos os segmentos. Eles constataram que, além do clima mais propício, a qualidade da alimentação faz a diferença. O grupo interessou-se, ainda, pela tecnologia brasileira de produção de sementes e pelos processos que viabilizam a diversificação das lavouras.

Conhecimentos — Em busca de atualização, o produtor Wilson Al-



ves Alcântara, proprietário de 1,8 mil hectares em Santo Inácio/PR, esteve pela segunda vez no Show Rural para conhecer as novas variedades disponíveis de soja, feijão-daseca e milho safrinha. Com 300 hectares de soja e 350 hectares de milho prestes a serem colhidos, Alcântara considera indispensável que o produtor visite todas as edições da feira, sob para não defasar-se no quesito tecnologia. “Não há como um agricultor moderno ficar de fora, pois a feira nos dá uma visão exata do que podemos e devemos utilizar para garantir melhor e maior produção”, afirma. Além da visita aos estandes, o produtor aproveitou para ouvir técnicos e trocar informações com outros profissionais. A ameaça da ferrugem asiática, doença que ataca a soja e vem provocando perdas também nesta safra, fez com ele buscasse explicações técnicas sobre o assunto. “Esse evento está mais de acordo com a realidade da agricultura brasileira.”

Alcântara tem razão. O Show Rural orienta sobre todos os aspectos que formam o conjunto de tecnologias a serem seguidas pelo agricultor, a começar pelo preparo do solo, com base não apenas em análises mas também no equilíbrio dos nutrientes conforme o planejamento da cultura, para explorar todo seu potencial produtivo. A mesma atenção é dada à aplicação de defensivos, salientando aspectos como assistência técnica e colheita na melhor época, observação da umidade e ponto de maturação, controle nas perdas de grãos na lavoura e transporte do produto. O mesmo procedimento é desenvolvido para o setor de pecuária, avicultura, suinocultura ou qualquer outra atividade de diversificação da propriedade.

De São Paulo veio a curiosidade do produtor Rogério Alves Rocha, de Iepê/SP, no Vale do Paranapanema. Em sua



Alcântara, de Santo Inácio/PR, aproveitou a feira para trocar informações técnicas com outros produtores



Brusamarello, produtor em Brusamarello/PR, aproveitou a feira para trocar informações técnicas com outros produtores

primeira vez no Show Rural, ele acompanhou as dinâmicas de máquinas agrícolas, conheceu novas variedades de soja e ainda buscou informações sobre um novo *software* desenvolvido pela Embrapa (ver box). Na Fazenda Santa Maria, Rocha mantém 300 hectares de soja plantados com variedades de ciclo médio. Para qualificar ainda mais sua lavoura, ele veio em busca de tecnologia no uso de insumos. “Encontrei muita diversificação de culturas e informações mais dirigidas ao produtor”, relata.

O produtor Luiz Fernando Weber, de Corbélia/PR, há cinco anos confere as tecnologias do Show Rural. Desta vez, veio em busca de equipamentos para avicultura, pois pretende ampliar a produção de frango de corte. “Sempre tiro proveito quando venho à feira, conhecendo novos equipamentos e participando das demonstrações técnicas”, diz.

Cerca de 3 mil profissionais trabalharam no evento e 226 empresas de máquinas agrícolas, insumos, avicultura e suinocultura, entre outras atividades, expuseram produtos e serviços. Na avaliação do presidente da Coopavel, Dilvo Grolli,



Grolli, da Coopavel: evento foi um sucesso e a ideia é qualificá-lo ainda mais para 2004



...o, da Agroeste: tecnologia apresentada no ... tornou-se indispensável à agricultura do País



Júlio Cesar Uller, da Milenia: feira permite a divulgação de marcas e fidelização de clientes



Weber, produtor em Corbélia/PR, buscou novos equipamentos para avicultura

e edição de 2003 obteve total sucesso. “Foi o melhor Show Rural já realizado”, garante. O dirigente salienta que foi apresentada a maior quantidade de demonstrações tecnológicas, em cerca de 5 mil experimentos, e a infra-estrutura do CTC, que a cada ano incorpora melhorias para aperfeiçoar o atendimento aos visitantes e expositores. Neste ano, relata Grolli, três ruas do CTC receberam toldos de cobertura, além de melhorias na rede de energia elétrica. “A feira caminha para ser a maior da América do Sul.”

Para 2004, o presidente da Coopavel prevê mudanças para qualificar ainda mais a feira, como limitar para 200 o número de empresas expositoras e direcionar ainda mais o evento para seus públicos-alvo, compostos por pequenos, médios e grandes produtores. “Por termos

uma estrutura fixa, precisamos ter uma visão de que essa estrutura tem que ser a melhor possível”, justifica. A idéia de Grolli é fazer com que o público não ultrapasse 120 mil pessoas. Sobre os congestionamentos diários na BR-277, que prejudicaram o fluxo de veículos na entrada e saída do estacionamento, ele promete reforçar a reivindicação em prol da urgente duplicação da rodovia e continuar batalhando para que o acesso ao estacionamento possa ser feito através de túnel ou elevada, o que tem sido tentado há dois anos.

Tecnologia para todas as necessidades — Entre as empresas de produtos agro-químicos, é unânime a afirmação de que o Show Rural Coopavel é a melhor oportunidade para divulgar seus produtos a um público altamente segmentado.

Feiras com esse mesmo objetivo existem, mas ainda permanecem muito regionalizadas. O agrônomo Júlio Cesar Uller, coordenador de Desenvolvimento de Mercado da Milenia, afirma que o Show Rural se qualifica a cada ano, tanto em estrutura quanto em público.

As visitas de grupos organizados por cooperativas e revendas foram consideradas por Uller uma excelente palco para a tecnologia da empresa, através de demonstrações técnicas a campo em lavouras de soja e milho. Na última edição, a Milenia participou com três estações demonstrativas: soja, milho e com o primeiro programa de tratamento com herbicidas, inseticidas e fungicidas para soja, milho e trigo. “O evento possibilita a divulgação de marcas e fidelização de clientes, e aqui mostramos resultados da apli-





Sampaio, da Pioneer: “Show Rural não perde em nada para o Farm Show (EUA)”

cação de produtos no campo”, ressalta.

Mais uma vez, as empresas de sementes marcaram presença em Cascavel, mostrando as últimas variedades para as lavouras de soja e milho. A Agroeste, que participa do Show Rural desde 1989, expôs híbridos de milho e milho comercial para safra e safrinha, adaptados às principais regiões produtoras do Brasil. “Nosso foco de pesquisa é o produtor, especialmente os do mercado Centro-Sul”, explica o agrônomo e gerente comercial da empresa, Neimar Brusamarello. “O Show Rural é um dos responsáveis pelo avanço da agricultura brasileira, e a tecnologia mostrada aqui se tornou indispensável. É a feira mais completa e organizada do País, que deveria ser tomada como exemplo.”

A Agroceres levou ao público novidades em híbridos de milho indicados para a safra de verão. O AG 9010, para a safrinha, apresenta rendimento de 220 sacas por alqueire e resistência à seca. O representante técnico de vendas, Fabrício Bazanella, salienta a organização e segmentação da feira como um dos pontos positivos para a presença constante da empresa em Cascavel. “O nível do Show Rural é melhor em todos os aspectos”, afirma.

Neste ano, houve uma intensa procura por informações técnicas sobre as edições mais recentes, relata o gerente regional de vendas da Pioneer, Francisco Sampaio. “Ao contrário das edições passadas, os produtores não vieram apenas saber nossos preços, o que revela uma crescente profissionalização do agricultor”, compara. Sampaio, que já participou do Farm Show (Estados Unidos), garante que o Show Rural é mais qualificado quanto se trata da disponibilização de informações técnicas ao produtor. ■

Diagnóstico nutricional da soja



O Sistema Integrado de Diagnose e Recomendação (Dris), software matemático que avalia o estado nutricional da oleaginosa, foi uma das novidades que mais atraíram produtores no estande da Embrapa (na foto abaixo). O Dris foi elaborado a partir de um banco de dados com 2,4 mil amostras coletadas em cinco regiões representativas do Paraná.

O método utiliza informações sobre produtividade e análise foliar da soja para emitir resultados sobre deficiências ou excessos dos macro e micronutrientes indispensáveis para o equilíbrio nutricional das plantas. “O programa mostra, em ordem de grandeza, os nutrientes que faltam ou sobram nas plantas”, explica o pesquisador César de Castro, da Embrapa Soja. Segundo ele, é muito comum o produtor não perceber a deficiência nutricional das plantas, o que acaba gerando custos

adicionais na lavoura. “Com o Dris, o agricultor atinge o alvo com mais facilidade, pois vai adubar só com a quantidade necessária.” A intenção da Embrapa é levar a tecnologia a todos os Estados produtores de soja, mas para isso é preciso formar um banco de dados de avaliação nutricional.

A Embrapa irá atender a todos os produtores que enviarem o laudo de análise foliar para o e-mail dris@cnpso.embrapa.br. Posteriormente, o Dris será disponibilizado na página da Embrapa Soja para que o próprio usuário utilize o sistema.

Viagem — Nesta edição do Show Rural Coopavel, os visitantes puderam fazer uma viagem no tempo e conhecer a “história viva” da soja (foto acima). Para isso, a Embrapa plantou mais de 50 cultivares diferentes, selecionadas de seu banco de germoplasma. A “viagem” começa há 5 mil anos no nordeste da China, local de origem dessa cultura. “Fizemos questão de plantar a soja selvagem que, crescia rasteira como o feijão e produzia sementes pequenas e duras”, explica o pesquisador Lineu Domit, da Embrapa Soja. Segundo ele, a intenção da exposição foi mostrar a evolução pela qual passou o produto. Os produtores também puderam conferir as primeiras cultivares utilizadas em nível experimental no Brasil, materiais de sucesso no Sul e Centro-Oeste, soja para alimentação e lançamentos para as próximas safras.



ANÚNCIO

A CANINHA ganha o mundo



Divulgação

A cachaça é um destilado genuinamente brasileiro, que tem conquistado novos mercados e agradado aos mais exigentes paladares no Exterior.

Hoje, ela está entre as três bebidas mais consumidas no mundo

Alexandre Franco dos Santos

Aguardente de cana, conhecida também como “pinga”, “caninha” e “amargosa”, entre tantos outros nomes, outrora uma bebida de botequim, é um produto 100% brasileiro que ganhou envergadura internacional, sendo conhecido e apreciado no mundo inteiro. Não apenas che-

gou aos principais centros consumidores do País, como também conquistou novos apreciadores, como os alemães, italianos, portugueses, paraguaios e chilenos, por exemplo. No ranking mundial, ela é o terceiro destilado mais apreciado, perdendo apenas para a vodca e o soju (espécie de saquê coreano).

No Brasil, Minas Gerais não é apenas sinônimo de pão-de-queijo e doce-de-leite, mas também de liderança na produção de cachaça artesanal (230 milhões de litros anuais). O item é produzido em pequena e média escalas em alambiques especiais, fazendo com que a bebida ganhe sabor refinado e maior

valor agregado. "Dez anos atrás, a produção era de 110 milhões de litros, e em uma década conseguimos mais que dobrar a oferta", compara o presidente da Associação Mineira dos Produtores de Cachaça de Qualidade (Ampaq), Luiz Cláudio Cury.

Em 1988, após o Instituto de Desenvolvimento de Minas Gerais (INDI) realizar estudos que detectaram ineficiência e desorganização na cadeia pro-



Maria José, do PBDAC: iniciativas como a certificação são importantes para o segmento

ductiva, a Ampaq foi criada para corrigir essa situação – 15 anos depois, ela reúne 340 produtores oriundos de pequenas cooperativas e associações regionais. A entidade é responsável pela emissão do selo de qualidade que garante um padrão de excelência à bebida.

Hoje, 47 marcas são certificadas pela associação e quatro já estão exportando a cachaça com certificado de qualidade. "Iniciativas como a certificação do processo de produção são importantes para fortalecer nosso marketing, mas a tendência é de que, no futuro, tenhamos um órgão governamental para regulamentar a certificação da cachaça em nível nacional", prevê a gerente nacional do Programa Brasileiro de Desenvolvimento da Cachaça (PBDAC), Maria José Miranda. Iniciado em 1997, o PBDAC congrega 40 associados de 12 Estados e representa o setor produtivo da cachaça industrializada. Juntos, eles alcançam 85% da produção brasileira, que hoje responde por um total de 1,3 bilhão de litros, através de mais de 5 mil marcas.

Exportação — Em 2001, o Brasil exportou 11,1 milhões de litros, o que representou uma receita de US\$ 9,6 mi-

lhões e um crescimento de aproximadamente 30%. No ano passado, foram 14,8 milhões de litros, um incremento de 33%. Para este ano, os produtores estão confiantes em poder embarcar 20 milhões de litros para o Exterior. China e Ucrânia começam a despontar como novos mercados interessados, em especial pela cachaça amarela. De acordo com Maria José, calcula-se que a "cadinha" seja exportada para cerca de 60 países. "Estamos vivendo um momento único para a cachaça", avalia a gerente do PBDAC. "O setor está progredindo e o governo tem ajudado o produtor a se adequar ao processo de produção e apresentação da bebida, aumentando a importância da bebida como item de exportação."

Segundo a entidade, a meta nacional para 2010 é atingir um volume de 50 milhões de litros exportados – um grande desafio, mas os produtores brasileiros têm mostrado competência de sobra para alcançar esse objetivo.

O Vale do Jequitinhonha, em Minas, é a região mais tradicional na fabricação da cachaça artesanal. Nos anos mais recentes, o volume produzido também tem crescido entre os alambiques da região de Belo Horizonte com a entrada de novos empresários: com a visibilidade conquistada pela cachaça após a intensificação de ações de marketing em feiras e exposições internacionais, ele estão investindo alto, tanto em produção como em projetos de comercialização. Um exemplo são os sistemas de franquias, que agregam como parceiros bares, restaurantes, lojas e, é claro, as próprias cachaçarias, se ampliaram sua popularidade a partir da metade da década de 90. "Tem sido observado um aumento da preferência pela bebida inclusive en-

tre o público feminino e, além disso, hoje ela é socialmente aceita entre os públicos A, B e C" revela Cury, justificando que essas informações são coletadas em feiras e exposições.

Segredos — A cachaça artesanal é uma bebida com identidade própria, pois há detalhes de fabricação e envelhecimento que podem variar muito de um produtor para outro. Essa é a vantagem da produção em alambiques, onde o processo assemelha-se muito ao do vinho. Cada produtor pode dar um toque especial à bebida e muitos guardam



A aguardente artesanal tem identidade própria, que varia conforme o produtor

seus segredos a sete chaves. O resultado é uma bebida personalizada, muito diferente da versão industrializada, também muito consumida no mercado interno.

O Estado de São Paulo é o campeão na produção da cachaça industrializada, respondendo por 44% do total. Em seguida vêm Ceará e Pernambuco (12%), Minas Gerais, Rio de Janeiro e Goiás (todos com 8%), Bahia e Paraíba (2%). Em Minas, a produção de aguardente artesanal é uma tradição de séculos, mas só a partir da década de 80 os alambiques tradicionais despertaram para o potencial do mercado e começaram a se profissionalizar e a aperfeiçoar suas técnicas de produção. Entre os procedimentos está a utilização de fermentação natural em vez da química, preferindo o farelo de arroz e fubá de milho como compostos naturais.

Quem entrou na atividade, ou está pensando em fazê-lo, terá que investir consideravelmente no início e entre sete e 10 anos, período estimado do retorno do dinheiro aplicado na produção do destilado. O investidor, após ajustar sua estrutura, levará seis meses a um ano para obter o selo de qualidade para o produto, observando normas ambientais, produtivas e sensoriais (análises químicas e degustação da bebida para conferir a qualidade).

No mercado de exportação, a cachaça é comercializada em duas formas: a granel (em barris, com grau alcoólico que pode variar de 40 °C a 51°C) e engarrafada (em embalagens de 700 e 1.000 ml, com graduação entre 39 °C a 42 °C e preço de venda na prateleira va-

riando de US\$ 12 a US\$ 20 a garrafa).

Para o diretor-executivo Carlos Eduardo Cabral, da Cetus Inter Trade Consulting, do Rio de Janeiro/RJ, nos últimos 10 anos houve uma evolução: há apoio do governo e de entidades de classe pró-setor aguardenteiro e o produtor agora consegue assimilar e disponibilizar o que é preciso para entrar no mercado externo. O consultor revela que, no Estado, os dois principais pólos de produção de cachaça são a região de Campos de Goytacazes e Parati.

O Rio de Janeiro é o quinto maior produtor brasileiro (média de 40 milhões de litros), mas tem um consumo médio de 50 milhões de litros – o que o torna um comprador de cachaça de outros Estados. "Agora que o brasileiro começou a valorizar mais a cachaça de qualidade, infelizmente a valorização de nosso produto sempre começa de fora para dentro, ou seja, primeiro o estrangeiro aprecia e só depois fazemos o mesmo", argumenta.

Hoje, a Cetus presta serviço para quatro marcas do Rio e uma de Ribeirão Preto/SP. Os produtores que desejam exportar recebem todo suporte de comércio exterior quanto à legislação, melhor nicho de mercado a explorar e adequação do produto (classificação, rotulagem e embalagem, por exemplo). Esse processo leva de seis meses a dois anos para ser concluído e para que o produtor esteja apto a exportar. Cabral explica que as prospecções de mercado têm sido voltadas a países como Itália, Portugal, Dinamarca, Alemanha e China.

Exemplo — Manoel Teixeira de Souza é produtor de cachaça em Itatiaiuçu/MG (a 60 quilômetros de Belo Hori-



Há quatro anos Souza (Itatiaiuçu/MG) produz cachaça com o selo de qualidade da Ampaq

zonte) há oito anos e fabrica a caninha artesanal Monte Alvão. Souza envasa o produto em garrafas de 50, 316, 700 ml e 1 litro, além de vender também a granel para a CooCachaça, que engarrafa o produto para exportação. Há quatro anos ele comercializa seu destilado com o selo de qualidade da Ampaq, e seus principais mercados são Brasília/DF, São Paulo, Rio Grande do Sul, Paraná, Bahia e Ceará. "Hoje há muitas marcas no mercado, o que reduz a rentabilidade do produtor", ressalta Souza, que produz sua aguardente em tonéis de jequitibá-rosa. Ele produz uma aguardente mais branca e com teor mais suave. O processo de destilação é feito em barris de amburana, carvalho, amendoim e grapia, que dão à cachaça uma coloração mais amarelada e de teor encorpado e requintado.

O produtor diz que o custo para se produzir cachaça é muito variado, pois depende de cada sistema e estrutura dis-



Destilados mais consumidos no mundo:

- 1° *Vodca*
- 2° *Soju (coreano)*
- 3° *Cachaça*
- 4° *Gim*
- 5° *Rum*
- 6° *Shochu (japonês)*
- 7° *Uísque*

Principais países importadores:

- 1° *Alemanha*.....30%
- 2° *Paraguai*.....20%
- 3° *Itália*.....9%
- 4° *Portugal*.....6%
- 5° *Chile e Bolívia*.....5%

Fonte: Ampaq

poníveis na propriedade, mas revela que atualmente sua média o desembolso é de R\$ 1 para produzir um litro de cachaça artesanal a granel, e de R\$ 5 para a engarrafada. “Em geral, vendo minha cachaça a R\$ 7 o litro, e a garrafa de cachaça envelhecida a R\$ 7,50”, explica Souza.

A presidente da Cooperativa de Produção e Promoção da Cachaça de Minas (Coocachaça), Dirlene Maria Pinto, analisa que o atual cenário para a cachaça artesanal está em reestruturação. “Estamos em uma nova fase de produção, com um grande desenvolvimento de ações para levar o produtor a obter mais qualidade e aceitação da aguardente no mercado nacional e internacional.” Ela enfatiza que, em Minas Gerais, esse trabalho de busca pela qualidade vem sendo realizado desde 1982, mas que só agora é que observou-se o fortalecimento do cooperativismo em benefício da cadeia produtiva, gerando mais empregos. “Hoje, são 450 mil ocupações diretas e mais 2 milhões de postos de trabalhos indiretos gerados nesse elo de produção da cachaça artesanal”, afirma.

Até 2005, diz Darlene, a meta é exportar 1 milhão de litros de cachaça artesanal engarrafada, e que o único entrave que pode frustrar esse objetivo é a manutenção da carga tributária sobre o produto no nível em que está, corroendo toda a lucratividade do produtor e fazendo com que o pequeno e o grande

produtores paguem o mesmo peso de impostos. “Tenho muita esperança na reforma tributária para que ela tire esse sacrifício do pequeno produtor, pois precisamos ter sintonia entre trabalho cooperado, geração de emprego e pagamento de impostos justos.” ■



Divulgação

Novos eventos para promover a "branquinha" no Exterior

A Associação Brasileira de Bebidas (Abrabe) é a responsável pela coordenação do Programa de Desenvolvimento da Cachaça (PBDAC). De lá pra cá, promoveu e participou de diversas feiras e exposições, incentivando o setor e alavancando oportunidades de divulgação do produto nacional. As ações vêm sendo desenvolvidas em conjunto com a Agência de Promoção de Exportações (Apex) e Câmara de Comércio Exterior (Camex).

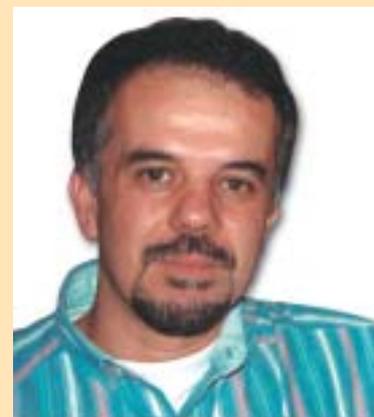
A gerente nacional do PBDAC, Maria José Miranda, explica que o Governo Federal, por meio de repasse de verbas do Sebrae à Apex, destinou recursos de R\$ 7 milhões ao primeiro projeto, encerrado em dezembro. Um novo projeto foi aprovado para os próximos dois anos, com uma verba de R\$ 9 mi-

lhões a ser disponibilizada.

A agenda de eventos internacionais está cheia. Em março, o setor exportador de cachaça participa de uma feira no Japão, depois haverá outras em Portugal, Londres, Nova York, Alemanha e China, entre outros.

A Federação Nacional das Associações dos Produtores de Cachaça de Alambique (Fenaca), com apoio da Coocachaça, PBDAC, Apex e Camex também realizarão a Brasil cachaça 2003, de 23 a 26 de abril, na ExpoBarra Funda, em São Paulo. O evento reunirá os principais produtores, com grande direcionamento de órgãos do governo para o comércio exterior, promovendo o produto nacional aos visitantes estrangeiros.

O presidente da Ampaq, **Luiz Cláudio Cury** (na foto), adianta também que a tradicional ExpoCachaça, realizada todo ano em



Divulgação

Belo Horizonte, neste ano terá uma versão em São Paulo, com a realização do evento entre os dias 18 e 21 de setembro no pavilhão de exposições do ITM Expo.

EXIGÊNCIA

que chegou para ficar

A preocupação com a segurança alimentar, que envolve questões como a aplicação de defensivos químicos e presença de organismos geneticamente modificados nos alimentos, está provocando mudanças nas cadeias produtivas, que aos poucos começam a rastrear seus produtos

Aline Eltz

O produtor que não quiser perder mercado terá o desafio de incorporar, em sua atividade, o conceito de rastreabilidade, que surgiu da preocupação com a segurança alimentar. Ao adotar esse procedimento, ele passa a atestar a origem do produto e a identificar as etapas intermediárias de seu processamento.

A amplitude deste processo atinge toda a cadeia produtiva, de produtores a indústrias de insumos. “As empresas querem garantias”, diz o gerente de Operações Industriais da Divisão de Ingredientes da Bunge Alimentos, Geovane Consul. Ele afirma que a rastreabilidade atende às exigências dos mercados nacional e internacional, mas adverte que a cadeia do agronegócio não está preparada para essa demanda. Um exemplo são as unidades armazenadoras de grãos. “Ao colocar a produção em grandes silos, o produtor contamina toda a cadeia produtiva, já que em um mesmo espaço pode haver produtos orgânicos e transgênicos.” Para Consul, o governo, as empresas e os produtores deveriam investir em logística, sobretudo em estruturas de armazenagem de menor porte. “A segregação é o caminho.”

Atualmente, a rastreabilidade de grãos está atrelada à exigência que os mercados importadores fazem aos exportadores. Segundo o diretor do Departamento de Defesa e Inspeção Vegetal do Ministério da Agricultura, Girabis Evan-

gelista Ramos, a União Européia deseja implementar a rastreabilidade como forma de identificar problemas como os de sanidade vegetal. Já os países em desenvolvimento consideram o procedimento como uma barreira ao comércio. “Os países em desenvolvimento não aceitam que este seja um requisito para que seus produtos sejam aceitos em outros países”, explica. Ramos afirma que, no Brasil, já existem empresas privadas que estão certificando grãos, para atender a determinados nichos de mercado – um exemplo é o de soja orgânica, para a França. A Portaria nº 79, de 31 de dezembro de 2002, está em consulta pública até o fim de março e trata do Regulamento Técnico para a Certificação de Soja. “A idéia desta regulamentação é credenciar empresas públicas e privadas para fazerem a certificação, inclusive com rastreabilidade do produto”, esclarece. “A rastreabilidade surgiu da exigência dos mercados, que varia conforme o grau de risco apresentado pelo produto a ser importado”, detalha o diretor.

Em 1998, a Bunge Alimentos lançou um programa de identidade preservada, direcionado a produtores que desejam garantir, aos seus clientes estrangeiros,

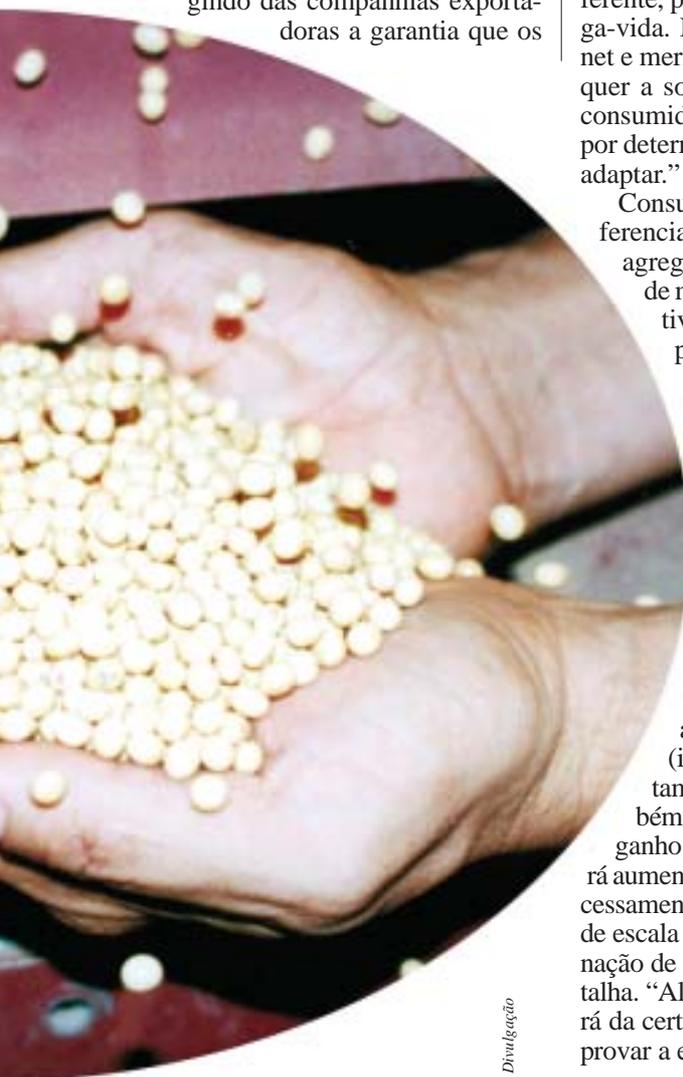




Consul, da Bunge: cada vez mais, o mercado exige rastreabilidade até a ponta da cadeia

Divulgação

embarques de soja convencional totalmente livre de transgênicos. “Alguns importadores e redes do varejo estão exigindo das companhias exportadoras a garantia que os



Divulgação

produtos não foram contaminados pelos grãos geneticamente modificados”, revela o gerente de Operações Industriais da Divisão de Ingredientes da Bunge Alimentos, Geovane Consul. Diante disso, representantes das empresas estão indo até o produtor, negociando o que deve ou não ser plantado.

A rastreabilidade ainda é incipiente, mas a prática já é comum em segmentos como o de produção de sementes. “Isso vai acontecer com todas as variedades vegetais”, prevê Consul. Ele diz que, se o consumidor quiser produtos orgânicos, os terá. Quanto aos alimentos geneticamente modificados, o gerente não tolera hipocrisias. “O plantio de transgênicos é proibido, mas já foi disseminado no Brasil”, salienta. “Se formos ao supermercado, iremos nos deparar com inúmeras variedades transgênicas. Tínhamos um único tipo de trigo e hoje temos o trigo durum. Com o tomate não foi diferente, pois temos o tipo cereja e o longa-vida. No caso da uva, temos cabernet e merlot. Agora, o mercado também quer a soja orgânica. À medida que o consumidor manifestar sua preferência por determinado produto, a cadeia irá se adaptar.”

Consul aponta a comercialização diferenciada de produtos com alto valor agregado e a exploração de nichos de mercado como fatores de incentivo aos sistemas de identidade preservada de grãos. “As empresas são responsáveis pelo ciclo de vida de seus produtos, desde a matéria-prima até o consumo, e o mercado está exigindo a rastreabilidade até a ponta da cadeia.”

Caso deseje adequar-se a essa nova exigência, o produtor precisa criar um sistema de informação sobre os produtos e meios de produção. Segundo o gerente da Bunge, a reestruturação da logística (itens como tipo de transporte e tamanho e número de silos) também se fará necessária para que haja ganho de eficiência. “Com isso, haverá aumento nos custos de produção e processamento, devido à perda de economia de escala e ao maior controle para eliminação de contaminações acidentais”, detalha. “Além disso, o produtor necessitará da certificação de terceiros para comprovar a eficiência do sistema.”



A Granja

Conceito nasceu da preocupação, dos países importadores, com a segurança alimentar

Se o volume de despesas assusta, o fato de grandes cadeias européias como Carrefour, Marks & Spencer e Tesco exigirem produtos não transgênicos de seus fornecedores pode ser um estímulo ao produtor. “Para se ter idéia, há cadeias que só vendem alimentos obtidos a partir de animais alimentados com rações produzidas sem organismos geneticamente modificados”, destaca Consul. “A demanda não pára.” ■

Testes Rápidos Para Detecção de Transgênicos
Para soja, milho, algodão e outros

Testes rápidos e precisos que confirmam a presença de GMD

Formato da tira QuickStix™

- teste simples com apenas um procedimento
- resultados rápidos e seguros: 0,1% de sensibilidade em menos de 5 minutos
- ideal para testes em campo

Desenvolvido e comercializado pela Agrosystem
Aliança Certificada em Programas de Identidade Preservada (IP)

Para maiores informações entre em contato:

Agrosystem
Tecnologia para sua produção

Tel: 16 827-0206
e-mail: agrosystem@agrosystem.com.br
www.agrosystem.com.br

Uma edição para ficar na HISTÓRIA

*De 8 a 12 de abril,
Rondonópolis/MT vai
mostrar a grandiosidade
do cerrado brasileiro*

Os organizadores da Agrishow Cerrado 2003 já começam a contabilizar os primeiros indicadores do sucesso da maior feira de tecnologia e produtos agrícolas realizada no Centro-Oeste brasileiro.

O evento, realizado de 8 a 12 de abril, tem números grandiosos. Mais de 250 expositores irão ocupar uma área de 170 hectares no Parque de Exposição de Rondonópolis/MT e devem movimentar, nos cinco dias da feira, algo em torno de R\$ 500 milhões.

O número de expositores confirmados para a edição deste ano da Agrishow Cerrado já é 40% maior que o registrado em 2002. São indústrias de máquinas, fertilizantes e defensivos, instituições públicas e privadas, além de empresas dedicadas ao desenvolvimento de novas variedades e técnicas de cultivo visando melhorar a rentabilidade da agricultura. “Estas empresas representam todos os setores relacionados à atividade agrícola, do preparo do solo até a comercialização da safra. Elas estarão trazendo o que há de mais moderno em máquinas, insumos e implementos e também informações valiosas já adequadas à realidade do Cerrado brasileiro”, informa o presidente da Agrishow Cerrado 2003,



Divulgação

Gilberto Flávio Goellner.

Além de conferir no campo o funcionamento desses produtos, comparando-os nas condições de solo e clima do Cerrado, os visitantes da feira também terão acesso às atrativas promoções e condições de financiamentos. “Num mesmo local, o produtor vai conferir as opções disponíveis e esclarecer todas as dúvidas. A logística do evento está sendo definida de modo a permitir o máximo de visitantes, tornando a Agrishow Cerrado 2003 um evento realmente imprescindível para quem quer se manter atualizado sem precisar percorrer o País inteiro para isso”, define Goellner.

Política — A Agrishow Cerrado 2003 será também um fórum privilegiado das discussões da política agrícola, em especial de temas referentes ao Cerrado. Além da presença de representantes do Ministério da Agricultura e das principais autoridades relacionadas à agricultura, o governador Blairo Maggi, que também é empresário do agronegócio e ex-presidente

de da Fundação MT, vai transferir a sede do governo do Estado para o Parque de Exposições de Rondonópolis. “Essa iniciativa vai permitir um contato direto com

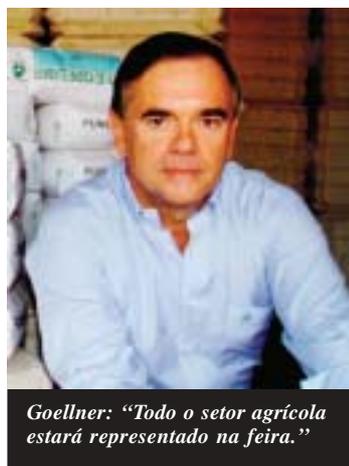
a classe produtora, empresas de agronegócios e o aprofundamento do debate sobre ações políticas consideradas fundamentais para garantir a rentabilidade e competitividade da agricultura praticada nesta parte do País”, prevê o dirigente.

Hospedagem

Com um volume recorde de expositores e expectativa de público em torno de 25 mil pessoas, a garantia de hospedagem tornou-se uma

das prioridades da organização do evento. As reservas antecipadas já consumiram boa parte dos leitos, mas o presidente da feira garante que haverá acomodações para todos.

A Agrishow Cerrado 2003 é uma promoção conjunta da Abimaq, Fundação MT, Anda, SRB e da Abag, com o apoio do governo do MT, Prefeitura Municipal de Rondonópolis e Sindicato Rural de Rondonópolis. Mais informações pelo telefone (66) 423-2041. ■



Divulgação

Goellner: “Todo o setor agrícola estará representado na feira.”

SILOPLAST trilona

A Plastisul garante a melhor silagem!

PLASTISUL ARTEFATOS PLÁSTICOS LTDA. - AV. SEN. LÚCIO BITTENCOURT, 1860
CEP 93214-170 - Sapucaia do Sul/RS - Fone: (51) 474 2522 - FAX: (51) 474 2608

ISO9001

Plastisul

Centro-Oeste mostra sua **FORÇA**

Evento em Rio Verde/GO vai reunir o melhor da tecnologia agropecuária

Mais uma vez, a difusão de tecnologias agropecuárias vai atrair um grande público ao Encontro Tecnológico Comigo, que chega à sua segunda edição. O evento, promovido pela Cooperativa Mista dos Produtores Rurais do Sudoeste Goiano, acontece nos dias 12, 13 e 14 de março no Centro Tecnológico Comigo (CTC), em Rio Verde/GO. Para este ano, a expectativa dos organizadores é de receber um público aproximado de 15 mil pessoas.

O Encontro vai propiciar a troca de experiências entre os participantes, repassando as últimas novidades que circulam no segmento do agronegócio, como testes a campo e os mais recentes modelos de equipamentos agrícolas. Uma das novidades será a dinâmica de máquinas e implementos, realizada em uma área total de 12 hectares, exclusiva para as empresas que estiverem expondo no encontro. Serão demonstrados pulverizadores, ensiladeiras de capim e sorgo forrageiro, colheitadeiras de milho e soja, plantadeiras em sistema de plantio direto em palhadas de milho e soja, além de culturas de milho, soja, sorgo e capim-tanzânia. Nas dinâmicas, programadas para as tardes (15h às 18h) dos três dias do evento, o espaçamento é de 60 centímetros para plantio de milho e soja e de 80 centímetros para o sorgo forrageiro, e todas as empresas participantes contarão com área suficiente para regulagem das máquinas e implementos a serem demonstrados.

A pedido de seus cooperados, há dois anos a Comigo adquiriu uma área de 114 hectares para implantação do centro tecnológico. A partir daí, foi definido um importante plano de ação de transferências tecnológicas para experimentação, considerado fundamental para o aumento e melhoria da produtividade dos produtores rurais. O CTC tem o objetivo de



Divulgação

proporcionar à região o uso equilibrado de sistemas de tecnologia, evidenciando o negócio agropecuário, priorizando o plantio direto sem agredir o meio ambiente e tornando-se fonte de pesquisas do meio agrícola em todo o Brasil. Além dos testes na área agrícola, o CTC possui uma área irrigada de 5 mil metros quadrados destinada a experimentos com fruticultura, onde são pesquisados coco anão, maracujá, figo e banana. Experimentos destinados à pecuária também são realizados em uma área de cinco hectares, com testes de variedades de capim e diferentes incrementos de adubação em dois sistemas de irrigação.

Palestras — Durante o 2º Encontro Tecnológico Comigo, serão oferecidas palestras técnicas sobre os mais diversos temas da agropecuária. Os *workshops* acontecerão nos três dias do evento, às 13h30min, em um auditório instalado especialmente para receber os

visitantes. No dia 12 de março, o palestrante será o agrônomo Fernando Muraro, que vai abordar o tema *Tendências do Mercado da Soja e Milho Para a Safra 2003/2004*. Dentro do tema “soja”, Muraro ressaltará as áreas recordes alcançadas na produção da oleaginosa e a situação da cultura na América do Sul, além do cenário de mercado para 2003. No caso do milho, será abordada a formação de preços no País, a importância da safrinha no abastecimento e o cenário mundial da cultura.

No dia 13, o chefe geral da Embrapa Arroz e Feijão, Pedro Antônio Araes Pereira, falará sobre *Biotecnologia e Transgênicos*, ressaltando a situação do Brasil e do planeta em relação ao cultivo desse tipo de planta. No dia 14, o professor Luiz Gustavo Nussio, da Esalq/USP, abordará o tema *Tomada de Decisão na Produção de Volumosos Suplementares para Ruminantes*. ■

Um **SHOW** de tecnologia no campo



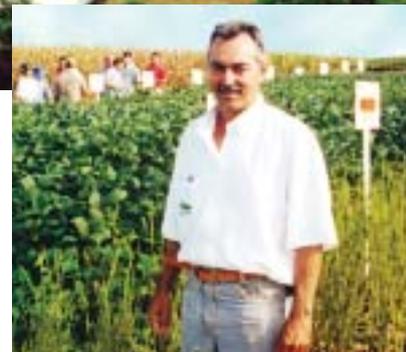
A 9ª edição da Showtec, realizada nos dias 5, 6 e 7 de fevereiro em Maracaju/MS, reuniu as recentes tendências e novidades do setor agrícola. A mais importante feira agrícola do Estado foi a oportunidade para que produtores e técnicos de todo o Brasil acompanhassem de perto as novas tecnologias de herbicidas para ervas daninhas resistentes, além de programas de recuperação de pastagens apresentados em oito piquetes, como o plantio de soja e milho em rotação com a braquiária, e apresentação de máquinas e equipamentos agrícolas.

O grande destaque ficou por conta dos campos demonstrativos de milho e soja montados por indústrias de sementes, interessadas na comercialização do insumo para a safrinha 2003. A previsão é que a área plantada com o milho no Estado cresça ex-

pressivamente neste ano.

A participação do público na Showtec animou os organizadores. Nos três dias do evento, mais de 3,3 mil produtores rurais acompanharam atividades agrícolas demonstradas em 25 hectares, com a presença de 71 expositores dos mais diversos segmentos do agronegócio.

De acordo com o diretor-executivo Edson Pereira Borges (na foto), da Fundação MS (promotora do evento), foram apresentadas 44 cultivares de soja, 71 híbridos de milho, 12 cultivares de sorgo, 56 diferentes tipos de adubação, daninhas resistentes a herbicidas, controle de pragas e doenças em soja, recuperação de pastagens degradadas com agricultura e integração agricultura-pecuária, totalizando mais de 200 tecnologias apresentadas aos interessados em avanços tecnológicos no campo. Produtores de diver-



sas regiões brasileiras, principalmente do Mato Grosso do Sul, São Paulo, Goiás, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Paraná, compareceram ao Showtec. Borges afirmou que a expectativa da organização para o próximo ano é de ampliação do número de demonstrações a campo e uma aproximação ainda maior entre indústria e produtores. “Queremos colocá-los frente a frente”, diz o diretor executivo da Fundação MS. A 10ª edição da Showtec já tem data marcada: 4, 5 e 6 de fevereiro de 2004. ■

De olho no FUTURO

Um programa de revitalização da cultura pretende fazer com que os produtores de guaraná de Maués/AM, município tradicionalmente ligado ao fruto, aumentem sua produtividade em até 8 vezes

Aline Eltz

Localizada a 270 quilômetros de Manaus/AM, na região do Médio Amazonas, Maués é conhecida como “a terra do guaraná”. Se no passado a região ostentou o título de líder mundial na produção do fruto, hoje a situação é bem diferente. Responsável por 150 das 800 toneladas que o Estado produz a cada ano (número pouco expressivo se comparado à Bahia, maior região produtora do País, com 2,5 mil toneladas/ano), hoje o município dá nome a um projeto que pretende aumentar a produtividade de seus guaranazeiros. A

Divulgação



Correia, da Ambev: projeto irá recuperar os 5 mil hectares já explorados e aumentar a área plantada em 960 ha

Divulgação

iniciativa é da Companhia de Bebidas das Américas (AmBev) que, em parceria com a prefeitura municipal, a Embrapa Amazônia Ocidental e o Instituto de Desenvolvimento do Amazonas (Idam), está disponibilizando infraestrutura e tecnologia aos produtores da região.

Lançado no ano passado, o Projeto Maués tem por objetivo o desenvolvimento econômico, social e ambiental do município, que nos últimos 30 anos tem sido fornecedor de 80% das sementes utilizadas na produção do Guaraná Antártica. Segundo o gerente de fábrica da Ambev, Gileno Correia, a idade dos guaranazeiros e o ataque do inseto tripses, também conhecido como “lacerdinha”, contribuíram para o declínio da produção na região. “O guaranazeiro produz por até 30 anos, mas a média de Maués é de 40 anos. Os guaranazais são muito velhos, com plantas de até 70 anos”, explica o pesquisador e coordenador do programa de Genética e Melhoramento de Guaraná da Embrapa Amazônia Ocidental, André Atroch. “Através do fornecimento anual de 100 mil mudas geneticamente superiores, o projeto irá recuperar os 5 mil hectares já explorados e aumentar a área plantada em 960 hectares, sendo 160 a cada ano, sem que haja desmatamento”, afirma Gileno Correia.

Na primeira etapa do projeto, a cidade, que tem 40 mil quilômetros quadrados de área, foi dividida em 12 pólos agrícolas, onde foram construídas 12 casas, equipadas com gerador, sistema de radiocomunicação e um barco a motor, o que possibilita o contato en-

tre os pólos. Em cada uma das casas há um técnico agrícola encarregado de orientar os produtores quanto às técnicas de cultivo do guaraná. “A prefeitura contratou doze técnicos agrícolas que, por sua vez, foram treinados por agrônomos da Ambev”, detalha Correia. A fase seguinte tratou da distribuição das mudas. Cada muda leva, em média, sete meses para se desenvolver. Por essa razão, só agora começaram a ser distribuídas. “Coube ao Instituto de Desenvolvimento do

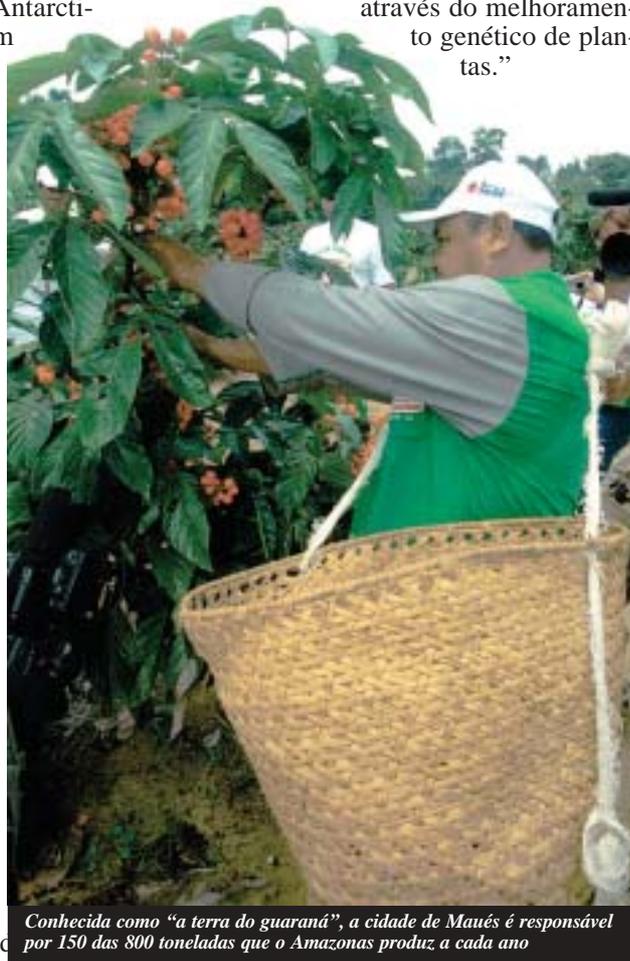
Amazonas a tarefa de distribuir as mudas, doadas pela Embrapa e pela Ambev”, diz o gerente da companhia.

Originárias do centro de pesquisa da Embrapa e da fazenda Santa Helena – considerado o maior banco de germoplasma do mundo, onde a Ambev realiza pesquisas com a cultura e é fabricado o extrato do guaraná Antártica – as mudas apresentam maior potencial produtivo e tolerância à antracnose, apontada por Atroch como a principal doença da cultura. “A doença foi responsável pela quebra na produção de guaraná de 1990 para cá”, analisa o pesquisador. “Os guaranazeiros de Maués não têm resistência, devido à idade avançada, e em função disso a região deverá colher 100 toneladas do produto na safra desse ano.” Além de plantar uma muda selecionada, que lhe garantirá maior produtividade, o produtor não paga nada por isso. “Uma muda é vendida, hoje, por até R\$ 3”, diz Correia. Segundo Atroch, cada produtor deverá receber 400 mil mudas.

Produtividade — Maués, que na língua indígena significa “terra de

falantes”, é uma região de pequenos produtores. Cada um possui, em média, dois hectares de área plantada. Já cada pé de guaraná produz de 60 a 80 gramas de semente torrada por pé. “A produtividade é muito baixa”, avalia Atroch. O material genético distribuído rende oito vezes mais, ou seja, 800 gramas por pé.

Diante disso, tanto a Embrapa Amazônia Ocidental como a Ambev esperam aumentar a produção da região dentro de quatro ou cinco anos. “As mudas fornecidas têm maior precocidade, pois produzem frutos com dois ou três anos, enquanto que as plantas tradicionais levam entre quatro e cinco anos. No entanto, é aos cinco anos que a planta se estabiliza”, esclarece Atroch. “Temos mudas que produzem 1,5 quilo, mas a média das mudas distribuídas é de 800 gramas por pé”, afirma Correia, da Ambev. “Hoje, o Amazonas produz 118 quilos por hectare, enquanto a Bahia produz 528 quilos e o Mato Grosso 320 quilos. Queremos aumentar a produtividade em Maués e em todo o Estado, através do melhoramento genético de plantas.”



Divulgação

Conhecida como “a terra do guaraná”, a cidade de Maués é responsável por 150 das 800 toneladas que o Amazonas produz, a cada ano



A Fazenda Santa Helena, em Maués, elabora cultivares mais produtivas e resistentes

ração à prefeitura de Maués para que sejam doadas aos produtores da região – cerca de 10 mil pintos já foram doados. Com a iniciativa, a companhia quer desenvolver a avicultura para que o produtor tenha um meio de ganhar dinheiro enquanto as novas mudas não começam a produzir frutos. “É uma alternativa para o produtor, que pode vender carne e ovos no período em que os guaranazeiros não estiverem em plena produção”, justifica Correia. Embora tenham acesso à infraestrutura e tecnologia de forma gratuita, os produtores não são obrigados a vender seu produto à Ambev. “A única exigência que fazemos diz respeito às mudas. O produtor deve cuidar delas”, afirma o gerente da empresa.

Mercado — Conforme o pesquisador, a BRS Amazonas e a BRS Maués são as variedades mais utilizadas no Estado do Amazonas. Ambas produzem 1,5 quilo de guaraná por planta. As variedades de sementes foram desen-

volvidas pela Embrapa e oferecem resistência a doenças e pragas como o inseto tripses, responsável pela quebra de até 50% da produção de guaraná. Atroch conta que os produtores que já as utilizam estão obtendo aproximadamente 200 quilos por hectare ao ano, sendo que a média de cada produtor é de 50 quilos/ha/ano. Essa é outra razão pela qual a produção do Amazonas deve crescer. “Além do programa desenvolvido em Maués, os municípios de Barreirinha, Parintins, Presidente Figueiredo e Uruará já fazem uso de plantas geneticamente melhoradas, o que deve contribuir para o aumento da produção no Estado”, prevê o pesquisador André Atroch, da Embrapa Amazônia Ocidental.

Atroch se mostra otimista quanto à comercialização do produto, e acredita que o produtor deve obter melhores preços na safra 2002/2003. “A produção foi menor e com isso o preço disparou”,

constata. Ele associa o aumento do preço do quilo do guaraná à diminuição na oferta do produto. No ano passado, o quilo era vendido a R\$ 4,50. Este ano, deve chegar a R\$ 6 ou mesmo a R\$ 6,30. “É um bom preço, mas o produtor quer mais”, ressalta. “Muitos acham que o quilo do produto deveria custar R\$ 8.”

O guaraná deixou de ser direcionado apenas à fabricação de refrigerantes: tem sido usado também como estimulante, para fins medicinais, nas formas de bastão, pó e xarope. A diversificação de seus subprodutos fez com que aumentasse a demanda por pó e extrato líquido. Isso se deve ao crescente interesse por parte dos laboratórios, farmácias e lojas de produtos naturais na utilização de bases púricas do guaraná – como cafeína, teobromina e teofilina – para a fabricação de produtos diversos, a exemplo de alguns energizantes que se encontram no mercado. Hoje, a demanda não está sendo suprida pela oferta, que tem diminuído em função de problemas fitossanitários em Maués/AM.

Muito embora nos últimos anos a cultura do guaraná tenha decaído na região, o mercado continua ávido pelo produto, fazendo crescer a produção em outros estados brasileiros. A atual estagnação vivida pelo mercado consumidor, por sua vez, está diretamente relacionada à redução da oferta – a produção nacional não chega a 5 mil toneladas/ano, segundo dados do IBGE, o que vem inviabilizando a realização de inúmeros contratos de comercialização.

Fruto — O guaranazeiro encontrado na Amazônia brasileira é denominado cientificamente de *Paullinia cupana*, variedade *sorbilis*, produtor do fruto conhecido como guaraná. É espécie vegetal da família das sapindáceas, nativa da Amazônia, cujo nome provém do termo indígena “varana”, que significa árvore que sobe apoiada em outra. É encontrada em estado nativo na região compreendida entre os rios Amazonas, Maués, Paraná do Ramos e no Rio Negro, no Estado do Amazonas e na bacia do Rio Orenoco, na Venezuela. ■



Atroch, da Embrapa, acredita que o produtor deve obter melhores preços na safra 2002/2003

Atroch, da Embrapa Amazônia Ocidental, prevê que o plantio das mudas será iniciado no final de março. “Em outubro de 2004, os produtores colherão alguns frutos, mas é em 2005 que a produção passará a ser realizada em escala comercial, o que significa que os resultados virão a partir da safra 2006/2007.” De acordo com ele, as sementes geneticamente modificadas apresentam também 4% de teor de cafeína – 2% a mais que as plantas tradicionais.

Quase 3 mil produtores serão beneficiados pelo projeto, que além de distribuir mudas repassará conhecimento. “Os produtores aprenderão técnicas como manejo do solo, controle de pragas, doenças e plantas daninhas”, destaca Atroch. Ele salienta que alguns produtores adotam um sistema extrativista, o que também acarretou suscetíveis perdas na produção. “Não podam as plantas, não fazem controle químico e não se preocupam com a conservação do meio ambiente”, afirma o pesquisador. “Alguns produtores vinham plantando o guaraná de forma errada, não respeitando o espaçamento entre plantas”, acrescenta Correia.

A Ambev doou, ainda, 60 mil matrizes de pintos e 12 mil toneladas de

Mercado com todo GÁS

Mário Barbosa Neto — presidente da Associação Nacional de Adubos (Anda)

Agricultura tem sido um dos mais potentes motores do desenvolvimento brasileiro. O progresso do setor primário, que ano a ano vem alcançando maiores índices de produtividade em uma série de culturas como soja, cana-de-açúcar e café, é consequência de um enorme esforço de modernização do campo, com um uso mais intensivo de sementes de melhor qualidade, corretivos de solo, defensivos e fertilizantes.

Em 2002, o consumo brasileiro de fertilizantes atingiu cerca de 19,2 milhões de toneladas, representando um acréscimo de 12% em relação a 2001 e de 40% em relação a 1999. Esse extraordinário crescimento é um dos principais responsáveis pelo aumento da produtividade agrícola, pois pouco tem aumentado a área plantada de grãos. É relevante salientar que existe uma forte correlação entre o uso dos fertilizantes agrícolas e a produção e produtividade agrícolas: segundo a FAO, esse é o insumo que, considerado isoladamente, mais contribui para o rendimento no campo.

O crescimento das entregas de ferti-



Barbosa defende a isonomia de tratamento entre produtos nacionais e importados

lizantes, alcançado no ano passado, foi resultado de um gigantesco esforço da indústria nacional, capaz de produzir, importar, processar e distribuir, a tempo, todo o adubo necessário aos mais longínquos consumidores no País. Dos 19,2 milhões de toneladas entregues pela indústria de fertilizantes em 2002, cerca de 66% foram importados. Essa proporção é diferente para cada um dos três componentes principais dos fertilizantes – nitrogênio (N), fosfato (P) e potássio (K).

No caso de fertilizantes nitrogenados, de 1,82 milhão de toneladas de nutrientes consumidas no Brasil, cerca de 42% foram produzidas internamente nas unidades da Petrobrás e da Ultrafertil. As demais 58% importadas. No Brasil, são utilizados o gás natural para as unidades da Petrobrás (localizadas em Camaçari/BA e Laranjeiras/SE) e o resíduo asfáltico (rasf), produzido e vendido unicamente pela Petrobrás para as unidades de amônia e uréia da Ultrafertil em Araucária/PR e Cubatão/SP.

No caso de adubos fosfatados, a produção nacional foi responsável pelo atendimento de 53% da demanda, enquanto as importações responderam pelo restante. As rochas fosfáticas nacionais, a partir das quais são produzidos os fertilizantes fosfatados, apresentam teores de fósforo bem inferiores aos encontrados entre os maiores exportadores. No final de 2002, entrou em operação uma nova unidade, localizada em Catalão/GO, com capacidade adicional para produzir cerca de 200 mil toneladas de pentóxido de fósforo (P_2O_5) por ano.



A Granja

No caso dos fertilizantes potássicos, existe apenas uma mina em exploração no Brasil, situada no Estado de Sergipe, e ela representou cerca de 12% da demanda desse fertilizante em 2002.

Uma das principais metas do governo é aumentar os saldos da balança comercial, e existem duas maneiras para se alcançar esse objetivo: aumentando as exportações e diminuindo as importações. O setor de fertilizantes, principalmente na área de fosfatados, tem capacidade para ampliar a produção nacional, reduzindo as necessidades de importação, desde que haja isonomia de tratamento entre produtos nacionais e importados.

A produção nacional de fertilizantes poderá ser aumentada caso o governo corrija uma séria distorção: a incidência de ICMS, PIS e Cofins sobre o produto nacional e a não-incidência dos mesmos nos produtos importados. Isso faz com que o Brasil seja, provavelmente, o único país que tribute a produção nacional e isente a importação, contribuindo para gerar empregos em outros países. A indústria brasileira de fertilizantes não tem necessidade de subsídios ou proteções artificiais mas espera, pelo menos, ser tratada com isonomia em relação às importações. ■

ANÚNCIO

PASTO IRRIGADO: uma alternativa

Aline Eltz

Um novo projeto destinado à produção leiteira vem sendo desenvolvido na região noroeste do Rio Grande do Sul desde agosto do ano passado. Nesse período, o administrador do Condomínio Santa Clara (Bosoroca/RS), Luiz Fernando Keller, passou a produzir pastagem em um pastoreio rotativo, através do sistema de irrigação por pivô central. Com o método, o produtor deixa de lado a suplementação alimentar. “Dessa forma, reduzi os custos com a alimentação das vacas”, afirma. “Além disso, com o sistema de produção irrigada, garanto a umidade do pasto até mesmo em épocas de estiagem.”

A experiência, denominada *Leite Irrigado* e conduzida pelo Grupo Fockink e Elegê Alimentos, tem como objetivo a produção intensiva de leite e foi apresentada aos produtores durante um dia de campo na propriedade de Keller. “Ele se valeu do pivô central para irrigar a terra, utilizou sistema rotacionado de pastejo, instalou cercas elétricas, adubou a pastagem e plantou alfafa como estratégia”, sintetiza o agrônomo Victor Cainelli, que acompanha o projeto por parte do Grupo Fockink. O modelo de produção testado nas Missões é semelhante ao processo desenvolvido na Nova Zelândia. “O produtor pode registrar queda na produção de leite por animal, mas compensará a perda ao aumentar o número de animais por hectare”, analisa Cainelli.

Keller relata que no sistema convencional o gado era alimentado no cocho, com ração. “A atividade tornou-se inviável para mim”, desabafa o criador de gado holandês, que recebia R\$ 0,37 e tinha um custo de produção de R\$ 0,31 por litro de leite. A vantagem em combinar irrigação e pastoreio rotativo consiste é a redução dos gastos com mão-de-obra, equipamentos e ração. Concentradas em piquetes, as vacas não ficam dispersas e comem pasto novo a cada dia, pois são diariamente conduzidas a um novo piquete. Ao final do ciclo, ou seja, ao retornarem ao



piquete inicial, encontrarão a grama crescida, pronta para ser consumida.

Dos 18 hectares iniciais, Keller está utilizando apenas 12. A área foi dividida em piquetes. Cada piquete tem 5 mil m² (0,5 hectare), onde pastam 100 vacas, sendo 70 matrizes e 30 terneiros. “Hoje, tenho área e forragem de sobra, o que significa que poderei aumentar o número de animais por hectare”, garante Keller. O supervisor técnico da Elegê Alimentos, Airton Prediger, adianta que através de uma parceria com a Universidade de Passo Fundo (UPF), que dará embasamento científico ao projeto, será possível definir quantos animais o produtor poderá colocar em um hectare.

Desde o início o número de animais permaneceu inalterado. No entanto, o número de piquetes utilizado em 30 dias diminuiu. “Começamos com 30 piquetes para esse período e, com a irriga-

ção, a produção de matéria verde foi superior ao consumo animal. Assim, passamos a usar 20 piquetes, isto é, os animais que antes levavam 30 dias para retornar ao piquete inicial, hoje levam 20 dias”, explica Prediger. “Ao chegar no primeiro piquete, o gado encontra a pastagem em ponto de corte. Contudo, se deixássemos os animais pastando até o trigésimo dia o primeiro piquete passaria do ponto de corte e a forragem perderia seu valor nutritivo.” Com a sobra de alimentação será feito um ajuste no número de animais para que toda a área seja usada. Dessa forma, a rentabilidade do produtor irá aumentar.

As medidas de desempenho do novo sistema – rentabilidade, índice de prenhez e litros por ha/ano – sugerem uma mudança de paradigma. “Deixamos de lado a produção de leite diária, que é a base de cálculo do sistema convencional, e passamos a controlar o volume

ativa para a produção leiteira



produzido anualmente”, observa Victor Cainelli, do Grupo Fockink. No modelo de produção tradicional, a média é de quatro a cinco animais por hectare e 20 a 21 litros/dia. Com o sistema a pasto, sem suplementação, a produção é de 12 a 15 litros/dia. “A perda na produção

não me assusta. Farei uso das áreas ociosas para introduzir mais animais”, revela Keller, do Condomínio Santa Clara.

O pecuarista usa as gramas *Tifton 85* e *Flora Kirk*, ambas pastagens de verão, em um mesmo piquete. “Ao invés de deixar as vacas todo o tempo em uma mesma área, dividi os piquetes. Agora, as vacas pastam em um lado do piquete durante o dia e em outro à noite, ou seja, estão sempre comendo uma pastagem nova”, salienta o produtor. As pastagens de inverno utilizadas são azevém e trevo. “Devemos plantá-las no final de março ou no início de abril, logo após a primeira geada.”

O consumo de água para a irrigação das gramíneas é de 7mm/dia. Prediger, da Elegê, afirma que o déficit hídrico na região das Missões é muito grande e os animais passam fome. O pivô, justifica, é a saída para os dias de seca. Cainelli, por sua vez, destaca que o sistema não daria certo se o produtor não fizesse irrigação. “O animal não irá para um piquete em que não haja capim”. Keller, satisfeito com a metodologia, conta que sempre quis transformar um quilo de ração em um



Graças à irrigação, Keller tem área e forragem de sobra, o que significa que poderá aumentar o número de animais

quilo de adubo – apenas não sabia como fazê-lo.

De acordo com Cainelli, o novo sistema de produção pode ser aplicado por produtores de pequeno, médio e grande portes. Para implantá-lo, porém, será necessário desembolsar R\$ 4 mil a R\$ 6 mil por hectare para adquirir um pivô central. “Há quem diga que o investimento em irrigação custa caro, mas se compararmos com o custeio de uma safra de milho, por exemplo, veremos que o pivô é muito barato”, analisa. O projeto prevê, mesmo que a longo prazo, a aproximação da ordenha até o pivô. “Esse é o próximo passo”, diz o supervisor Prediger. Ele calcula que a rentabilidade de Keller, que aumentou de 6% para 30%, poderá aumentar ainda mais. ■

Não perca na próxima edição da revista

O BRASIL AGRÍCOLA
www.agranja.com

agranja

- ✓ **Agriclusters alavancam a economia do interior do País**
- ✓ **2003 será o ano do comércio exterior**

AFTOSA: uma nova etapa

Ao observar um ano sem focos da doença, o governo lançou nas províncias de Salta, San Juan e Formosa a primeira etapa da quinta vacinação contra a aftosa, iniciativa que abrangerá todos os animais e categorias do rodeio nacional ao norte do Rio Negro e se encerrará no dia 30 de junho. Nessa campanha, haverá vacinação também contra a brucelose à todas as ternas entre três e oito meses de idade.

A aplicação, como estabelece o Plano Nacional de Erradicação da Febre Aftosa, estará a cargo das fundações locais,

com a fiscalização sanitária do Senasa.

Desde o início do Plano, vacinou-se quatro vezes consecutivas no rodeio nacional, com a inoculação de mais de 230 milhões de doses, incluindo a quarta etapa — julho de 2002 a janeiro de 2003, quando foram distribuídas 61 milhões de doses, sendo aplicadas 56,9 milhões em 211 mil estabelecimentos de todo a Argentina. O programa prevê abrangência de todo o território nacional, duas vezes ao ano, até cumprir os quatro anos de duração do programa.



A Granja

Trigo

Confirma-se que a colheita de trigo encerrou-se com uma produção entre 12 e 12,5 milhões de toneladas, não tendo sido possível colher cerca de 280 mil hectares. Essa perda se refletirá em um menor saldo exportável.

Soja

As recentes chuvas intensas estão detonando por completo as lavouras agrícolas. A colheita de soja será dada por terminada com uma superfície de 12,8 milhões de toneladas. As precipitações voltam a chegar no momento oportuno e estima-se para a oleaginosa uma produção final inferior a 33 milhões de toneladas em nível nacional.

Novilho

Os preços da fazenda mantêm-se firmes e o debate indica a existência de ofertas suficientes para enfrentar a demanda de 2003. As opiniões estão divididas, e o que parece ir confirmando-se é a tendência à terminação de animais mais pesados – 450/460 quilos – ante à crescente influência da exportação.

Leite

Em nível oficial, persiste a preocupação com a importante caída enfrentada pela produção nacional, ainda que se considere que o pior já passou e que os leiteiros que conseguiram manter-se na atividade encontraram um curto prazo, um cenário mais aliviado.

DESCONTENTAMENTO

A Administração de Ingressos Públicos (AFIP) começou uma monitoração do setor agropecuário com a utilização de imagens de satélite – um marco na ofensiva contra a evasão, calculada para o setor em uns 30% em caso de impostos sobre lucros e bens pessoais.

O governo quer cumprir um dos compromissos firmados com o Fundo Monetário Internacional (FMI), que prevê um superávit nas contas públicas e maior arrecadação fiscal. A primeira experiência-piloto do projeto foi implantada

em 2001, e desde então se foi incrementando até chegar a 80% da área semeada de trigo. Agora, o sistema se estenderá aos cultivos de colheita grossa, que compreendem milho, sorgo, soja girassol e outros de economias regionais.

O organismo fiscal efetuou o anúncio, depois de saber que a produção do agronegócio neste ano será a maior da história, chegando a superar a 70 milhões de toneladas. A medida voltou a motivar o repúdio dos produtores, que se consideram perseguidos.

IDAS E VOLTAS

Em janeiro, as exportações Argentinas ao Brasil subiram 15% em relação ao mesmo mês do ano passado e 24% em relação a dezembro. Assim, a balança comercial foi favorável à Argentina em US\$ 199 milhões. Registraram-se entradas de US\$ 427 milhões em exportações ao país vizinho, enquanto as importações brasileiras à Argentina foram de US\$ 228 milhões.

Os principais setores que empurraram o aumento foram o do trigo, autopeças e petróleo, que representam 60% das exportações ao Brasil. Todavia, os destinos das vendas externas argentinas começaram a variar durante o últi-

mo ano: considerando-se os 12 meses acumulados, as exportações ao Brasil caíram 24% em relação ao mesmo período de 2001, enquanto o resto dos destinos crescem em 1,4%. Para alguns economistas, a tendência se explica pela suavização, nos anos mais recentes, do vínculo que teria a Argentina com o Brasil. “Depois das crises pelas quais atravessaram ambos os países, a dependência do Brasil diminuiu”, argumentam.

Em 1988, o país vizinho respondia por 30% de todas as exportações argentinas, número que caiu para 19% no ano passado. Estima-se que uma das razões tenha sido a reabertura dos mercados europeus às exportações de car-

ne, junto com os problemas gerados pela aftosa. Quem ganhou grosso das vendas externas, a maioria delas de origem agropecuária, foi a União Européia – não só com a carne e os cereais, mas também com produtos não tradicionais, como mel, hortaliças e caracóis, entre outros. A informação prevê que, neste ano, o processo de recuperação do comércio entre ambos os países será semelhante ao exibido durante os últimos meses de 2002. Além do mais, considera-se que a produção de trigo que os brasileiros compram da Argentina aumentará em 2003. Em 2001, 97% do trigo que eles adquiriram foi proveniente da Argentina, e em 2002 essa participação ficou reduzida a 82%.

ças iniciais no conteúdo orgânico total do solo, podendo ser utilizada para indicar seu nível de degradação, em função do sistema de manejo utilizado. Assim, os efeitos das práticas de manejo nos teores de matéria orgânica do solo são amplamente mediados pela comunidade microbiana, que atua como agente de transformação dessa matéria, na ciclagem de nutrientes e no fluxo de energia. De maneira geral, os efeitos do manejo do solo sobre o tamanho e atividade da biomassa microbiana têm sido relacionados às mudanças no conteúdo total de matéria orgânica. Contudo, tanto a quantidade quanto a qualidade dos resíduos vegetais nos sistemas produtivos provocam alterações na composição da comunidade microbiana, influenciando sua taxa de decomposição. Nesse sentido, os sistemas de manejo atuam diretamente na persistência dos resíduos no solo, no tamanho da biomassa microbiana e, conseqüentemente, na sustentabilidade dos agroecossistemas.

Estudos vêm sendo conduzidos na Embrapa Agropecuária Oeste (Dou-

rados/MS), utilizando-se estimativas de biomassa microbiana e índices derivados (taxa de respiração específica e relação entre C microbiano e C orgânico total ($C_{mic.} / C_{org.}$) como indicadores da qualidade do solo, em função de diferentes sistemas de manejo. Os teores de C microbiano (biomassa microbiana) foram avaliados em quatro épocas distintas, em diferentes estágios de desenvolvimento das plantas (figura 1).

No sistema rotacionado lavoura-pastagem, os resultados correspondem a médias de duas subparcelas (quatro hectares cada, sendo uma ocupada com lavoura e outra com pastagem) e foram comparados ao sistema convencional de cultivo, utilizando-se grades, sistema sob pastagem de *Brachiaria decumbens* cultivada continuamente e sistema natural (mata nativa), para comparação.

De um modo geral, os teores de C microbiano mais expressivos foram observados no sistema natural (mata nativa). Contudo, nas avaliações realizadas no florescimento (safras de inverno de 1999 e verão 2000/2001) e

Quantidade e qualidade dos resíduos vegetais influenciam a taxa de decomposição da comunidade microbiana

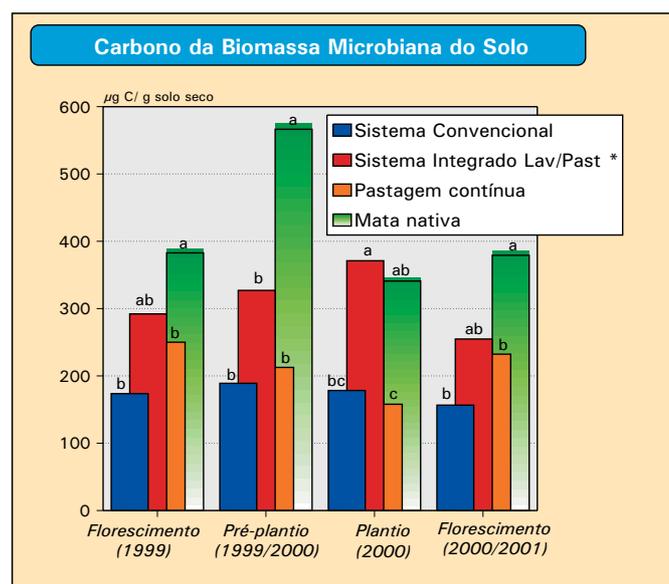


Figura 1 — Carbono da biomassa microbiana, determinado na camada de 0-10 cm de profundidade, em 4 épocas distintas. O fator de conversão adotado foi de 0,33. Médias (5 repetições) seguidas da mesma letra, dentro de cada época de avaliação, não diferem significativamente pelo teste de Tukey a 5%
* Sistema Integrado lavoura-pastagem, rotacionado a cada dois anos

plantio das culturas (safra de inverno de 2000), os teores de C microbiano verificados entre o sistema natural e o sistema sob rotação lavoura-pastagem foram similares estatisticamente (figura 1). Nas comparações entre os sistemas de manejo com interferência antrópica, nas quatro épocas de avaliação, o sistema sob rotação lavoura-pastagem apresentou valores médios de C microbiano mais elevados que os demais, sendo em torno de 31% supe-



riores à pastagem contínua e 44% superiores ao sistema convencional. Valores mais elevados nesses teores implicam em maior imobilização temporária de nutrientes e, conseqüentemente, menores perdas de nutrientes no sistema solo-planta.

Os efeitos das práticas de manejo do solo em relação ao tamanho e atividade da biomassa microbiana têm sido relacionados às mudanças no conteúdo total de matéria orgânica. De modo geral, sistemas que resultam em incrementos no conteúdo orgânico do solo, como ocorre nos sistemas conservacionistas, tendem a apresentar valores mais elevados de biomassa e atividade microbiana.

Quanto à atividade microbiana, avaliada pelo método da respirometria (evolução de CO_2), e à taxa de res-



O sistema lavoura–pastagem é a melhor alternativa para a melhoria da qualidade nutricional da matéria orgânica

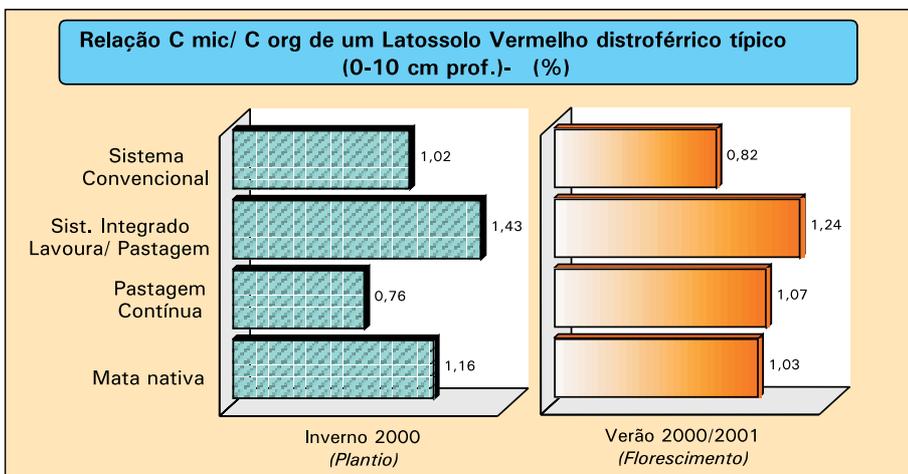


Figura 2 — Relação entre o carbono da biomassa microbiana e o carbono orgânico total do solo [(C mic/ C org) x 100] de um latossolo vermelho distroférico típico, na camada de 0–10 cm de profundidade, determinada no plantio das culturas de inverno de 2000 e florescimento das culturas de verão 2000/2001

piração específica, representada pela quantidade de C-CO₂ liberada por unidade de biomassa microbiana em determinado tempo, os resultados têm mostrado que o sistema rotacionado lavoura–pecuária tende a perder menos carbono como CO₂ pela respiração e que uma fração significativa de carbono é incorporada ao tecido microbiano, indicando uma elevada eficiência da biomassa microbiana.

Diversos estudos demonstram que as alterações nas relações entre C microbiano e C orgânico total refletem o padrão de entrada de matéria orgânica nos sistemas, a eficiência de conversão do C microbiano, as perdas de carbono do solo e a estabilização do C orgânico pela fração mineral do solo.

Assim, o nível da relação C mic./ C org. pode indicar se o carbono está em equilíbrio, acumulando ou diminuindo no solo. Nesse sentido, valores mais elevados nessa relação representariam um acúmulo de carbono no solo, enquanto valores mais reduzidos indicariam perda ao longo do tempo.

Nas avaliações realizadas na Embrapa Agropecuária Oeste em duas épocas distintas, as relações C mic. / C org. ficaram em torno de 1% no sistema natural, em equilíbrio, em ambas as épocas de avaliação (figura 2). Os valores médios das duas avaliações ficaram abaixo de 1% nos sistemas convencional e sob pastagem contínua, demonstrando uma pequena quantidade de carbono imobilizado como biomassa microbiana. Tem sido observado que a biomassa microbiana encontra-se sob condições de estresse em solos com matéria orgânica de baixa qualidade nutricional, tornando-se incapaz de utilizar totalmente o carbono orgânico do solo. Por outro lado, os valores mais expressivos da relação C mic. / C org. foram verificados no sistema integrado lavoura–pecuária. Nesse caso, essa relação foi superior a 1%, indicando acréscimos de carbono no solo ao longo do tempo.

De modo geral, o sistema integrado lavoura–pastagem apresentou-se como a melhor alternativa para a melhoria da qualidade nutricional da matéria orgânica nos sistemas, proporcionando um aumento em sua dinâmica no solo. ■

AÇÚCAR E ÁLCOOL

Carlos Alberto Widonsck/Juliano Nadal — jnadal@bmf.com.br

Artigo redigido em 13/2/2003

Governo exige que usineiros mantenham acordo do preço do álcool

A União Européia, em seu último leilão de 8 mil toneladas de açúcar para exportação, realizado no dia 30 de janeiro, manteve o subsídio de 45,36 euros por 100 quilos.

Segundo fontes do mercado internacional, a Tailândia, apesar de sofrido uma queda de produção de 8,2% em relação à safra passada, deve exportando para a Rússia, em fevereiro, cerca de 80 mil toneladas.

Depois do último relatório da bolsa de Nova York sobre as posições dos fundos e especuladores, mostrando uma posição comprada acima do esperado pelo mercado, o produto apresentou, na semana de 30 de janeiro e 5 de fevereiro, uma pequena desvalorização de 0,12% (1º vencimento). Na bolsa de Londres, para o mesmo período analisado, as cotações para o primeiro vencimento permaneceram praticamente estáveis.

Na BM&F, os vencimentos futu-

ros acompanharam o mercado externo, apresentando uma desvalorização de 2% e 3,7% para os vencimentos abril/2003 e julho/2003, respectivamente.

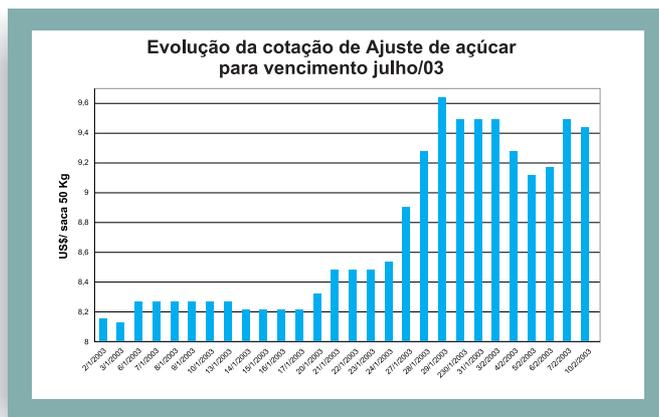
No mercado de álcool, continua o impasse entre o governo e o setor, devido à elevação acentuada dos preços nas últimas semanas.

De acordo com o Ministério da Agricultura, está havendo por parte das usinas um descumprimento do acordo firmado entre o setor e o governo – o preço do álcool deveria ficar 60% abaixo do preço da gasolina.

Reflexos dessa convocação extraordinária foram sentidos no merca-

do futuro de álcool anidro da BM&F.

Os vencimentos mais longos maio/2003 e agosto/2003 apresentaram uma desvalorização em suas cotações de 3,6% e 5%, respectivamente. O vencimento futuro agosto/2003 (safra 2003/2004) projeta uma queda de preço de 30% com relação à entressafra.



ALGODÃO

Plínio Pentead de Camargo — gma@bmf.com.br

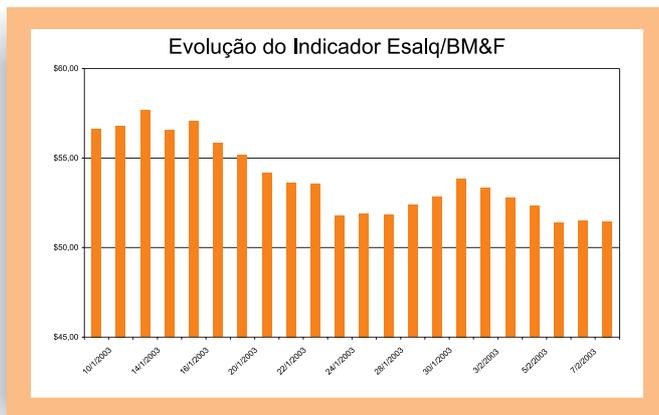
Artigo redigido em 13/2/2003

Aumento de produção é esperado para safra 2003/04

A colheita nos Estados de São Paulo, Paraná e sul do Mato Grosso do Sul começará no final de fevereiro. Existem boas expectativas em relação à produtividade nessas regiões, e se não ocorrerem grandes chuvas durante o período, a qualidade média deverá ser superior ao tipo 6. Segundo algumas fontes, de um modo geral, o custo de produção será superior ao normal devido à necessidade de maior número de pulverizações em janeiro, por causa das chuvas. As lavouras da região Centro-Oeste também estão com bom desenvolvimento até agora. O preço do algodão tipo 6, posto fábrica em São Paulo, pagamento em oito dias, teve ligeira queda nesta semana – está em R\$ 1,88/lp, contra o R\$ 1,90 praticado há várias semanas. Essa baixa é atribuída aos leilões da Conab e a uma certa retração das fiações. No leilão da Conab realizado no dia 4 de fevereiro, foram ofertadas 9,32 mil toneladas referentes a

Aviso nº 38 e 4,31 mil toneladas do Aviso nº 39. Do primeiro Aviso, foram vendidas 2,72 mil toneladas a R\$ 3,74/kg e, do segundo, 915,7 toneladas a R\$ 3,877/kg. Na exportação, negócios de US\$ 54/lp para o tipo 5/6, safra 2003, FOB porto e US\$ 55,50/lp safra 2004. O mercado de fios está sem alterações em relação à semana anterior: R\$ 8,50/kg do fio titulação 30/1. Os negócios realizados no mercado disponível, pelos corretores de algodão da BM&F tiveram ligeiro incremento em relação à semana anterior: foram registradas 20,18 mil toneladas contra as 18 mil do período anterior. 7,69

mil toneladas foram para exportação, 3,15 mil toneladas foram de importação e 25 toneladas foram de nacionalizado. Os preços ficaram os seguintes: o índice Esalq em R\$ 186,30/lp, na bolsa de Nova York o vencimento março/2003 fechou a US\$ 51,85/lp e o índice “A” da Cotlook foi fixado em US\$ 57,60/lp.



MILHO

Expectativas para a entressafra

O setor consumidor de milho estava ansioso por boas notícias de incentivo à produção de safrinha que o Ministério da Agricultura divulgou no mês de fevereiro. Essas medidas pretendem incentivar e aumentar a produção e a oferta da safra de inverno. As políticas visam o aumento da verba destinada para o financiamento de custeio e de estocagem do produto. O risco de acentuada escassez na entressafra, dada a grande importância que a safra de inverno representará, tem aproximado granjeiros e processadores do mercado futuro de milho. Na BM&F foram negociados os vencimentos de safra, março e maio, a R\$ 19,60/sc e R\$ 19,40/sc, respectivamente. Para o início e pico da entressafra, o vencimento julho negociou a R\$ 20,50/sc, o setembro a R\$ 22,60/sc e o novembro a R\$ 24,00/sc. Quanto ao indicador FGV/BM&F, este fechou em R\$ 25,18. O pronunciamento da crise nos setores de cri-

ação de suínos, aves de corte e postura pode levar ao rearranjo desfavorável da estrutura do mercado da cadeia do milho, devido à tendência de concentração.

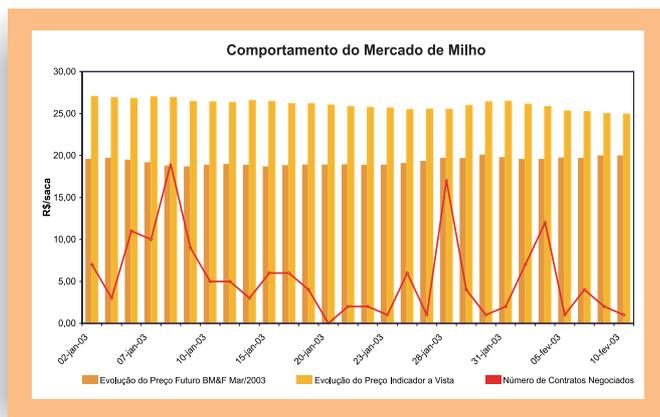
Os criadores menos estruturados e com menor escala podem vir a ser incorporados por organizações maiores, devendo prejudicar, do ponto de vista do produtor de milho, o processo de comercialização futura. Na estratégia administrativa dos produtores rurais para as próximas safras, deve-se observar a possibilidade de elevação nos preços dos fertilizantes e, conseqüentemente, do risco, gerada pela vola-

Luiz Cláudio Caffagni — lclaudio@bmf.com.br

Artigo redigido em 13/2/2003

tilidade do câmbio associada à possibilidade de elevação dos preços internacionais do petróleo.

Desse modo, percebe-se que existe uma pressão do governo e do setor consumidor em prol do armazenamento do produto, com o objetivo maior de garantir o abastecimento interno do mercado.



CAFÉ

Estabilidade de preços nos mercados de SP e NY

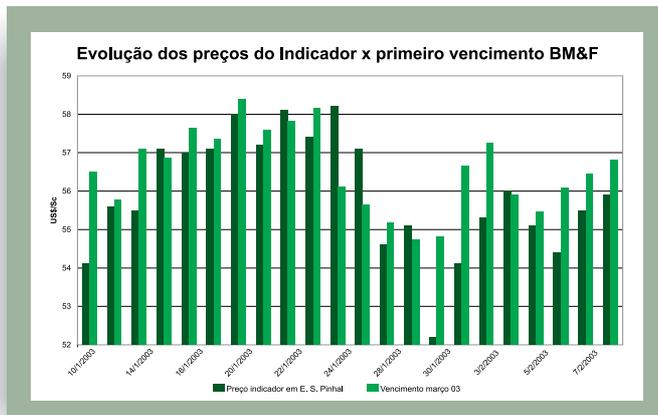
Durante o período de 29 de janeiro a 5 de fevereiro de 2003, o café apresentou estabilidade nos mercados de São Paulo e Nova York. Na BM&F, o café arábica base março/2003, fechou no mesmo nível, ou seja, US\$64,40/saca. Em NY, para a mesma base, o mercado subiu US\$¢ 0,50/lp alcançando US\$¢ 64,25/lp. Em Londres, base março/2003 a cotação foi de US\$ 853/ton. Em 29 de janeiro o estoque certificado em São Paulo se encontrava em 732 mil sacas, apresentando um acréscimo de mil sacas. Em Nova York, o estoque certificado estava em 2,9 milhões de sacas, incremento de 50 mil sacas na semana. O suporte e resistência em NY, base março/2003, estavam respectivamente situados em US\$¢ 63/lp e US\$¢ 65/lp, segundo analistas gráficos. Na exportação, a qualidade Swedish foi negociada em Nova York a menos 20¢, base março/2003, para embarques em janeiro e fevereiro, estável. No mercado interno, a bica tipo 6 foi negociada a R\$ 199/saca,

alta de R\$2/saca. A bica rio tipo 7 foi cotada à R\$138/saca, alta de R\$2/saca; o conillon tipo 7, à R\$ 151/saca, baixa de R\$ 5/saca. Nesse mesmo período, o setor produtor de café do Brasil sugeriu ao Governo Federal a retomada dos leilões de opções de compra do produto para os meses de julho e dezembro deste ano, como estratégia para elevar os preços do produto. Na época, o valor de exercício da opção era de R\$ 135 por saca. Com isso, espera-se que a partir deste ano o valor da opção tenha como referência a Planilha de Custos da Embrapa e a estimativa de produção feita pela Compa-

Sergio Beczkowski — sergioib@bmf.com.br

Artigo redigido em 13/2/2003

nhia Nacional de Abastecimento (Conab). A Cecafé promoveu, em fevereiro, com o apoio da BM&F, uma recepção para comemorar os 275 anos da introdução do produto no Brasil, os 270 anos de exportação de café brasileiro e o recorde histórico de exportação no ano de 2002.



SOJA

Mega safra sul-americana não faz os preços cederem

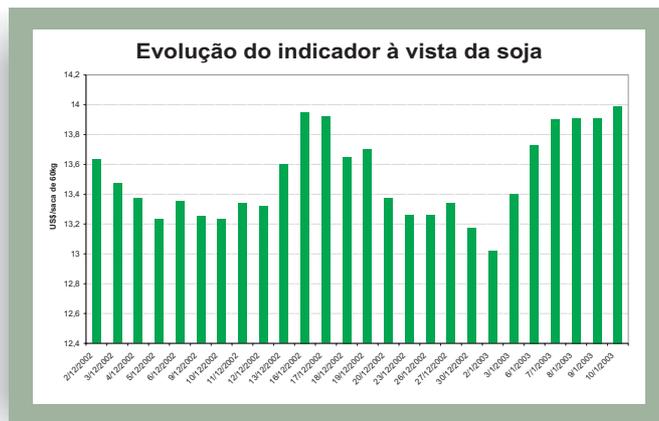
No dia 5 de fevereiro, os preços internacionais cederam na esteira do recuo das cotações futuras em Chicago. Naquele bolsa, os vencimentos março e maio fecharam nos níveis de US\$ 5,63/bushel (US\$ 12,41/sc) e de US\$ 5,5975/bushel (US\$ 12,34/sc), com respectivas perdas de US\$ 7,50/bushel (US\$ 17/sc) e US\$ 6,75/bushel (US\$ 15/sc). Na mesma data, o vencimento futuro abril registrou na BM&F um fechamento (preço de ajuste) de US\$ 193/tonelada (US\$ 11,58/sc). Este último preço na BM&F refere-se à soja na condição “transferida em armazém credenciado no porto de Paranaguá” e já incorpora, portanto, o Prêmio FOB Paranaguá Negativo projetado para abril (desconto sazonal em relação a Chicago), conforme as expectativas relativas à forte pressão da oferta brasileira característica daquele mês de pico de safra. Os preços futuros na BM&F não incluem as despesas integrais de *fobbing* (capatazia e armazenagem, esta última pelo período usual de

30 dias). O valor de *fobbing* em Paranaguá situa-se entre US\$ 5 e US\$ 6 por tonelada. O retrocesso dos preços futuros no início de fevereiro prende-se ao curto período que separa a data desta edição e a da temporada de pico de oferta da colheita brasileira, ou seja, a partir do início de abril. Na verdade, existia uma forte expectativa de que os preços internacionais apresentassem fortes e continuadas quedas já a partir de janeiro, como costuma ocorrer em anos típicos. No entanto, este ano parece ser atípico. Apesar da megasafra sul-americana, os preços relutam em ceder com maior decisão, enquanto os *players* acompanham o notável desempenho dos compradores chine-

ses. Caso as cotações continuarem em retrocesso ao longo de fevereiro ou mesmo um pouco mais adiante, isso não será surpresa para ninguém. Tal fato, se confirmado, será até saudável e constituirá um passo preparatório da possível retomada do processo de alta a partir das incertezas climáticas relativas ao plantio de primavera nos Estados Unidos em abril.

Antonio Bueno — bueno@bmf.com.br

Artigo redigido em 6/2/2003



BOI GORDO

Demanda de boi é afetada pelas chuvas

No período de 30 de janeiro a 5 de fevereiro, o mercado de boi gordo manteve-se estável. O indicador Esalq/BM&F fechou a R\$ 57,28/@ no dia 5, registrando uma baixa de 0,5%. O atual patamar de preços se deve ao aumento da demanda e, em contrapartida, uma retenção de oferta por parte dos produtores, que não conseguem transportar seus animais até os frigoríficos por causa das intensas chuvas ocorridas nos principais Estados produtores e consumidores. Acredita-se que esse quadro deve mudar a partir da segunda quinzena de fevereiro, quando as chuvas tendem a reduzir e a oferta a aumentar por ser um período de safra. Os cortes de traseiro e dianteiro foram cotados respectivamente a R\$ 2,6/kg e R\$ 4,05/kg, aumentando R\$ 0,01/kg e R\$ 0,05/kg em relação ao período passado.

O USDA lançou o Relatório Anual Sobre Produção de Carne e Bovinos do Brasil/2002, no qual há estimativas positivas para 2003, dizendo que o Brasil abri-

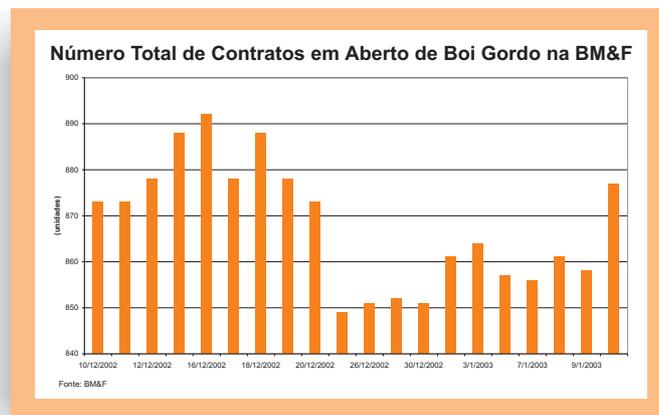
rá novos mercados consumidores, como já vem acontecendo com a China. Em relação ao comércio, há uma projeção de aumento de 10% nas exportações, em relação a 2002.

Na BM&F, a baixa também ocorreu. O primeiro vencimento (fevereiro/2003) no dia 5 fechou a R\$ 55,32/@, variando negativamente 2,86%, baixa sustentada pelo mercado físico. Neste, o bezerro fechou a R\$ 375,75/cabeça no dia 5, valor que foi cotado a R\$ 385 para fevereiro/2003, R\$ 395 para março/2003, R\$ 398 para abril/2003 e R\$ 400 para maio/2003. Em fevereiro ocor-

remento do bezerro, liquidado da mesma forma que o contrato de boi gordo, ou seja, pela média dos últimos cinco dias do indicador Esalq/BM&F – Mato Grosso do Sul. O mês de fevereiro será o primeiro a permitir a execução simultânea da relação de troca entre boi e bezerro.

Fabiana Perobelli/Natália Bianchini Costa — fabianap@bmf.com.br

Artigo redigido em 13/2/2003



ARROZ

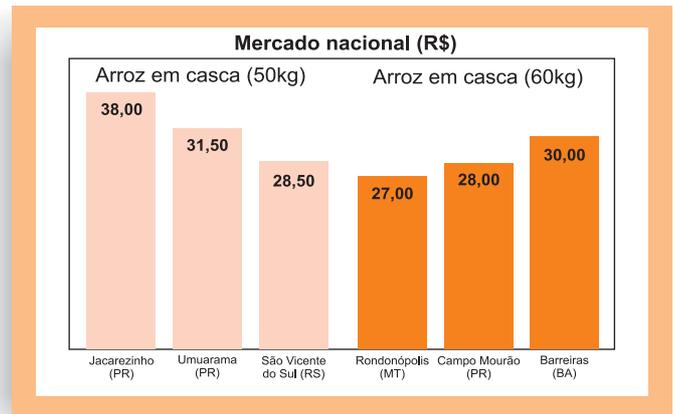
Produto mais barato para consumidor no MT

O preço do arroz produzido e comercializado no Mato Grosso está 30% mais barato para os consumidores. A redução é consequência do decreto assinado pelo governador Blairo Maggi, isentando o produto da alíquota de ICMS. A Associação dos Arrozeiros do MT (APA) acredita que a redução dos preços do cereal ao consumidor poderia ser ainda maior, o que representaria mais força para a campanha do Governo Federal contra a fome. A APA visualiza uma situação, a médio prazo, não muito satisfatória para produtores e consumidores, pois a safra 2002/2003 vai apresentar uma redução de cerca de 250 mil toneladas em relação à última colheita. Isso significa preços em alta durante o ano. Na atual safra mato-grossense, a área plantada é de 344 mil hectares, com uma produção estimada de 1 milhão de toneladas. O pico da colheita acontece em março, perí-

odo em que o mercado varejista aposta em uma redução de preços de até 10%. No Rio Grande do Sul, os arrozeiros querem a inclusão do arroz na lista de exceções do Mercosul. Tal benefício foi cancelado no ano passado.

A cadeia produtiva busca ainda o imediato aumento da Tarifa Externa Comum (TEC) para o arroz que seja oriundo de países não pertencentes ao bloco do Mercosul. Pleiteiam ainda a concessão de empréstimo pelo Governo Federal para financiamento à comercialização e realização de contrato de opção de cláusula de re-

compra. A Federação dos Arrozeiros do Rio Grande do Sul (Federarroz) quer a redução da alíquota de ICMS para a venda de arroz para fora do Estado, dos atuais 12% para 7%. A medida, de competência exclusiva do governo do Estado, melhoraria a competitividade da indústria gaúcha em relação a outros Estados onde a alíquota chega a zero.



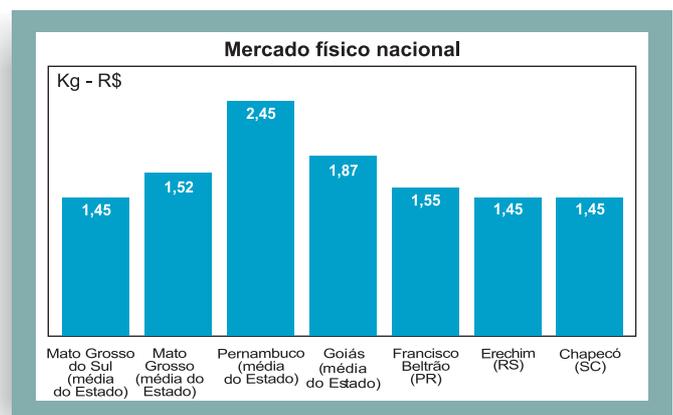
SUÍNOS

Comércio mundial em 2003 pode ser recorde

O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) divulgou um relatório no qual aponta que as exportações de carne suína mundial podem alcançar um recorde inédito de 3,9 milhões de toneladas, o que significa um incremento superior a 2% em relação ao previsto para 2003. De acordo com o USDA, apesar de uma redução prevista na produção norte-americana, as exportações naquele país continuarão em níveis altos. Já as exportações do Brasil e do Canadá deverão diminuir em relação aos níveis praticados em 2002. Os principais mercados de importação de carne suína devem aumentar os volumes de compras em relação ao ano passado. No Brasil, conforme o USDA, depois do extraordinário crescimento dos embarques registrados nos últimos anos, as exportações deverão ser reduzidas em 8%. Os investimentos na expansão da produção e a qualidade da carne suína brasileira

tornaram o País um dos maiores exportadores mundiais. Os Estados Unidos, considerado o maior importador desse produto, deverão receber neste ano 490 mil toneladas, 2% acima do nível estimado em 2002. O Canadá continuará sendo o maior fornecedor estrangeiro, respondendo por cerca de 80% das importações para os Estados Unidos. A competitividade e a proximidade dos países continuarão a facilitar o comércio. Já para Hong Kong – segundo maior importador mundial de carne suína – está previsto um aumento de 5% nas importações, em função do contínuo aumento do consu-

mo interno. O surgimento de uma doença nas aves, em Hong Kong, está despertando o interesse em relação à carne suína, por parte dos consumidores. Estes estão mudando também das carnes abatidas para as carnes temperadas, com fortes preocupações em relação às condições sanitárias *in natura*.



John Deere **INVESTE** em unidade de pintura

A John Deere Brasil, fabricante de máquinas agrícolas, investiu US\$ 12,5 milhões na ampliação e modernização da unidade de pintura de Horizontina/RS. Com isso, a empresa passa a operar com o sistema de pintura por imersão via eletrodeposição, denominado E-coat, inédito no País. A tecnologia atende às exigências dos mercados nacional e internacional e insere a unidade nos padrões mundiais da companhia. Entre as vantagens desse sistema, que ocupa uma área de 8.631 m², está a redução em 92% do uso de solventes, nocivos à natureza. Além disso, o E-coat garante maior proteção contra a corrosão de bordas, devido ao aumento da uniformidade e espessura do filme



Divulgação

aplicado nessas áreas. O investimento fará com que a fábrica de Horizontina aumente a produção de colheitadeiras em 42% e de tratores em 60%. O diretor mundial da Divisão Agrícola da John Deere, David Everitt (na foto), destacou a importância da obra. "Trata-se de um importante pólo industrial, e esse investimento mostra a confiança que temos no Brasil e em seu potencial agrícola", declarou. "Nós apostamos no futuro da agricultura."

PARCERIA na difusão do cultivo do feijão das águas

A Embrapa Arroz e Feijão (Santo Antônio de Goiás/GO) promoveu em fevereiro, na Fazenda Guariba, de propriedade de Antero e Marlon Manica (Unai/MG), um dia-de-campo sobre a cultura do feijão.

O evento, que reuniu cerca de 500 pessoas, teve como objetivo a apresentação de técnicas para o aumento da produtividade do feijoeiro cultivado na sa-

fra de verão (feijão das águas). O evento contou com palestras e demonstração de tecnologias na lavoura, e teve como patrocinadores as empresas Syngenta e Indústrias Reunidas Colombo (MIAC). Os temas abordados foram as novas variedades de feijão, procedimentos para se fazer um bom plantio, manejo de herbicidas, cuidados na colheita mecanizada, manejo integrado de pragas e doenças e recomendações sobre como se produzir sementes com qualidade.



Divulgação

Campanhola **ASSUME** a presidência da Embrapa

Em janeiro, o engenheiro agrônomo Clayton Campanhola (na foto, à esquerda) assumiu a presidência da Embrapa, na sede da entidade (Brasília/DF). Paulista de Jundiá, ele trabalha na empresa desde 1985, tendo assumido de 1990 a 1998 a chefia-geral da Embrapa Meio Ambiente, onde vinha atuando como pesquisador na área de desenvolvimento rural sustentável. Graduado pela Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq/USP), Campanhola tem mestrado em Energia Nuclear na Agricultura pela USP, doutorado em Entomologia pela Texas A&M University (Estados Unidos) e pós-doutorado pela Universidade Estadual de Campinas/SP (Unicamp).



Divulgação

New Holland **DISPONIBILIZA** programa Asist

Desde o ano de 2000, a New Holland vem implantando no Brasil o programa Asist. Pensando em seus clientes e levando em conta que a cada hora, em qualquer parte do mundo, dezenas deles entram em contato com os concessionários para esclarecer dúvidas técnicas ou realizar consertos em suas máquinas, a New Holland decidiu agrupar, analisar e disponibilizar soluções a todas as suas concessionárias. A consulta é feita a partir de um computador conectado à internet. "Todas as informações acrescentadas a esse banco de dados são controladas pela New Holland, garantindo segurança e

credibilidade ao conteúdo", diz o gerente de Pós-venda da empresa, Kurt Vierkorn. O sistema disponibiliza as informações em oito línguas: português, inglês, alemão, espanhol, francês, italiano, holandês e dinamarquês. Além de problemas técnicos com máquinas, o Asist está sendo usado também para documentar soluções desenvolvidas por clientes e concessionários. Desde a implantação da iniciativa, a América Latina foi responsável pela inserção de 2,12 mil incidentes, totalizando 63,28 mil incidentes registrados pelo sistema.

AGCO amplia **CAPACIDADE** produtiva

A unidade da AGCO do Brasil em Canoas/RS, fabricante dos produtos Massey Ferguson, teve sua linha de montagem ampliada, o que resultará no aumento de 50% na capacidade produtiva da fábrica. Além do investimento de US\$ 35 milhões, a empresa absorveu parte das atividades da unidade de Coventry (Inglaterra), que está sendo desativada. Dessa forma, a fábrica canoense passará a

produzir 25 mil tratores por ano no País. Com a perspectiva de aumento do volume de exportações de 5 mil unidades em 2002 para 12 mil em 2003, o faturamento da empresa deve passar de US\$ 350 milhões para US\$ 500 milhões neste ano, segundo o superintendente de Operações da AGCO na América do Sul, Normélio Ravello (na foto, tendo à sua frente o governador do Rio Grande do Sul, Germano Rigotto).



Divulgação



Divulgação

NOVA diretoria comercial na **Stihl**

Desde outubro de 2002, a Andreas Stihl Motosserras conta com um novo diretor comercial. O cargo, ocupado anteriormente por Arthur Torelly Franco, agora é conduzido pelo paulista Harry Peter Grandberg (na foto). Engenheiro industrial, Grandberg assume os novos desafios da área comercial da empresa.

ANOTE AÍ

O 5º Curso de Especialização em Manejo de Solo acontece de 7 de fevereiro a 6 de dezembro. Sob a coordenação dos professores Luís Ignácio Prochnow e Luís Reynaldo Alleoni, o curso é dirigido a profissionais graduados em Engenharia Agrônoma ou que exerçam atividades correlatas. Mais informações podem ser obtidas na Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz pelo fone (19) 3422-9197.

De 12 a 14 de março, na Faculdade de Economia e Administração da USP, ocorre o curso *Desafios Atuais e Futuros do Agronegócio do Café*. O curso, promovido pela Universidade Illy do Café (Unilly), abordará temas como perspectivas do setor, condições climáticas e qualidade do café, além de tendências internacionais do café expresso. A inscrição custa R\$ 50 e deve ser feita pelo fone (11) 3731-5311.

A área de Engenharia Agrícola do Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar), a Itaipu Binacional e a prefeitura de Guaíra/PR estão organizando o evento Avaliação e Dinâmica de Semeadoras em Sistema de Plantio Direto, que será realizado nos dias 27 e 28 de junho. Na ocasião, serão apresentados os resultados de 22 modelos de semeadoras, a serem avaliados em maio, e o estudo de 75 máquinas avaliadas nos últimos anos pelo Iapar. Informações adicionais no Instituto, através do fone (43) 376-2000.

O 2º Congresso Mundial Sobre Agricultura Conservacionista será realizado de 11 a 15 de agosto em Foz do Iguaçu/PR. Sob o slogan Produzindo em Harmonia com a Natureza, o evento está sendo promovido pela Federação Brasileira de Plantio Direto na Palha (FebrapDP). Informações pelo fone (42) 223-9107.

Case IH **APOSTA** na recuperação do setor cafeeiro

Acreditando na recuperação dos preços internacionais do café, produtores de São Paulo e Minas Gerais estão investindo na colheita mecanizada. Líder mundial em tecnologia de colheita do café, a Case IH vendeu, apenas nos últimos 12 meses, 30 máquinas nessas duas regiões. Segundo o diretor nacional de vendas da empresa, Isomar Martinichenn, o volume de vendas traduz a expectativa de uma boa safra para esse ano. "O produtor sabe como e quando investir. Esse tipo de compra só é efetuado após uma grande safra e com possibilidade da próxima ser melhor", avalia

o dirigente. A colhedora da série A2000 da Case IH pode colher até 160 sacas de 60 litros por hora, dependendo da produtividade do cafezal,

e esse é um dos fatores que a colocam no topo do ranking nacional como máquina campeã de produtividade na cultura do café.



Divulgação

Embrapa identifica lavouras com FERRUGEM-DA-SOJA

Pesquisadores da Embrapa acabam de identificar a ocorrência de ferrugem-da-soja em Itapeva/SP. A doença, extremamente danosa, é facilmente disseminada pelo vento. “Isso significa que os esporos do fungo *Phakopsora pachyrhizi*, que provocam o problema, estão presentes no ar e podem ser disseminados para outras lavouras de soja do Brasil”, alerta a pesquisadora Cláudia Godoy, da Embrapa Soja.

Difícilmente observados antes da fase de maturação, os sintomas da doença podem ser facilmente visualizados nas folhas amarelas, na



Divulgação

parte inferior das plantas. “A partir do florescimento, o produtor deve estar atento e fazer o monitoramento da lavoura constantemente”, ressalta. O controle da ferrugem pode ser feito com produtos químicos disponíveis no mercado, também usados para prevenir o aparecimento de doenças presentes no final do ciclo da cultura.

Eucatex e IAC realizam ESTUDO sobre muda de citrus

A partir de agora, os citricultores contarão com dados sobre a quantidade de nutrientes necessários ao desenvolvimento da muda de citros, ao longo dos meses em que ela estiver no viveiro. Trata-se do estudo *Marcha de Absorção e Demanda Por Nutrientes de Mudanças Cítricas Cultivadas em Substrato*, realizado por Paulo Sérgio Boaventura, com orientação do professor José Quaggio, do Instituto Agrônomo de Campinas (IAC), em parceria com a Eucatex.

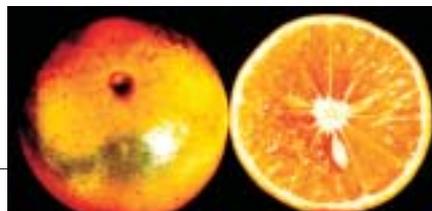
Até a realização desse tra-

balho, para o qual a Eucatex forneceu o substrato *Rendmax Citrus* e financiou os custos da pesquisa, não se dispunha de números referentes à quantidade de nutrientes necessários ao bom desenvolvimento da planta. “O trabalho é inédito e se adapta à obrigatoriedade do cultivo da muda em viveiro fechado, protegido com uso de substrato, a partir de janeiro de 2003”, explica o gerente-geral de vendas da Eucatex, Miguel Ianonne, referindo-se às novas normas da Secretaria da Agricultura de São Paulo.

Embrapa lança laranja PINEAPPLE

A Embrapa Mandioca e Fruticultura lançou a laranja pineapple, uma variedade altamente produtiva, similar à laranja-pêra, bastante utilizada no Estado da Flórida (Estados Unidos), de onde é originária. As sementes foram trazidas para a Embrapa na década de 70 e, a partir daí, se obteve sementes geneticamente melhoradas, sendo selecionadas aque-

las de melhor desempenho em relação à produtividade, qualidade dos frutos e sanidade. Segundo os pesquisadores da Embrapa, a variedade pode ser uma op-



Divulgação

ção para a citricultura, pois pode suprir o abastecimento do mercado interno e, principalmente, ser utilizada para o processamento do suco de laranja no primeiro semestre do ano – época carente de frutos para esse fim. A pineapple tem maturação precoce (a planta começa a produzir já aos 3 anos) e alta produtividade (100 quilos por planta).

Soja transgênica: SOLUÇÃO até setembro

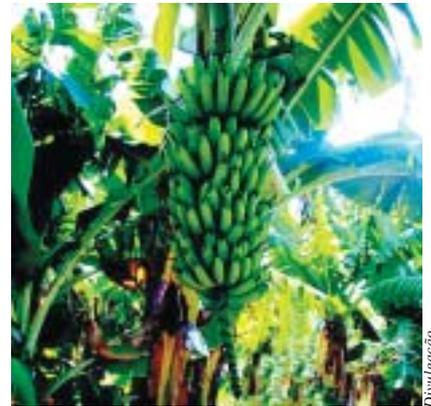
O ministro da Agricultura disse que, até setembro, a questão referente ao impedimento do plantio de soja transgênica no Brasil estará solucionada em âmbito judicial. Roberto Rodrigues afirmou, ainda, que é provável que haja soja transgênica no País, apesar dos esforços para tentar impedir o plantio do grão modificado. “Devido à

proximidade com países que plantam soja transgênica, como a Argentina, é possível que este tipo de grão exista aqui”, admitiu. Em tempo: a Justiça brasileira proibiu o cultivo de soja geneticamente modificada enquanto não estiver comprovado cientificamente que esse tipo de produto não causa danos à saúde humana.

Vida longa à BANANA

Embora tenha sido divulgado pela imprensa que a banana deixará de existir dentro de 10 anos, em função do ataque das pragas sigatoka negra e amarela, a Matsuda Sementes e Nutrição Animal garante que a notícia é infundada. As pragas existem, de fato, e afetam bananais de todo o mundo, no entanto a empresa, que é parceira do Instituto Agrônomo de Campinas (IAC), desenvolveu a variedade Nanicão IAC 2001, resistente a pragas. Desde 2000, a empresa vem comercializando mudas da nova cultivar no mercado nacional.

Entre as características da nova banana está o peso médio de seus cachos, que



Divulgação

chegam a 35,7 quilos, produzindo até 11 pencas cada um. “Além da Nanicão IAC 2001, o Brasil detém o *know-how* de outras variedades resistentes a fungos”, afirma o engenheiro agrônomo Raul Moreira, pesquisador do IAC. Ele destaca que a variedade Nanicão IAC 2001 é 100% resistente à sigatoka amarela e 60% à negra.



Divulgação

Cláudio Costa

Diretor de Marketing para a América Latina da Valtra e vice-presidente da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea)

Moderfrota: o sonho vira REALIDADE

Nos últimos três anos, tem-se ouvido falar em uma série de adjetivos, positivos, relacionados ao programa de modernização de máquinas e implementos agrícolas, o Moderfrota. Muitos o consideravam um verdadeiro sonho, mas ele concretizou-se e trouxe verdadeiras surpresas no Brasil, país repleto de oportunidades. Iniciado em março de 2000, com um volume aplicado de R\$ 5 bilhões em financiamentos à renovação do parque de máquinas e implementos agrícolas, esse mecanismo vêm aquecendo diretamente todos os segmentos do agronegócio e até mesmo, indiretamente, outras frentes em todo o território nacional.

Os dados divulgados são fantásticos. Já no primeiro ano, houve um salto de 25,7% nas vendas de máquinas automotrizes, passando de 24,6 mil máquinas em 1999, para 31 mil no ano seguinte. Nos dois exercícios posteriores, 2001 e 2002, o incremento foi de 14,3% e 19,8%, respectivamente. Isso demonstra um crescimento acentuado não apenas no mercado doméstico, mas também nas exportações (ver quadro em anexo), transformando em realidade um sonho de agricultores e fabricantes: promover uma completa renovação do parque brasileiro de máquinas agrícolas. Com isso, em nível tecnológico a frota brasileira equipara-se às mais modernas frotas do mundo.

MÁQUINAS AGRÍCOLAS AUTOMOTRIZES						
Mercado interno importados e nacionais unidades físicas			Exportações (X US\$ 1.000)		Mercado interno importados unidades físicas	
1999	24.696		450.377		653	
2000	31.062	+25,7%	465.009	+3,2%	526	-19,4%
2001	35.523	+14,3%	547.617	+17,8%	271	-48,5%
2002	42.564	+19,8%	642.853	+17,4%	94	-65,3%
Comparação entre os meses de janeiro (2002/2003)						
2002	2.289		45.594		11	
2003	1.498	-34,6%	58.618	+28,6%	9	-18,2%

A surpresa está no crescimento substancial do segmento de serviços envolvidos no agronegócio. Hoje, os fabricantes realizam um número aproximado de mil eventos por ano, chamados de “dias de negócio no campo”, responsáveis pela grande maioria das vendas. O agricultor tem a oportunidade de testar os equipamentos e decidir pela compra no mesmo momento e, além dos fabricantes, estão presentes como bancos, veículos da mídia e empresas de segurança, limpeza e alimentação, apenas para citar alguns exemplos. Envolve-se, assim, cerca de 1 milhão de pessoas a cada ano, evidenciando o poder multiplicador desses acontecimentos.

Entre esses eventos, destacam-se pelo menos 10 grandes. Desses, o mais importante é o Agrishow, em Ribeirão Preto/SP. Com duração aproximada de 15 dias, ele movimentou de maneira significativa toda a economia da região, gerando uma quantidade respeitável de empregos diretos, indiretos, formais e informais, cujo saldo, sem qualquer dúvida, é positivo para todos.

É muito prazeroso observar que, em um país como o Brasil, com tantas desigualdades, há inúmeras oportunidades para realizar sonhos. ■

Hoje, os fabricantes realizam um número aproximado de mil eventos por ano, chamados de “dias de negócio no campo”, responsáveis pela grande maioria das vendas