

O BRASIL AGRÍCOLA

SETEMBRO/2003 - Nº 657 - ANO 59 - R\$ 7,50 - www.agranja.com

agranja

desde
1945



EDITORA
CENTAURUS

ORGÂNICOS

Eles ganham espaço
no campo

EXPOINTER

A edição das
máquinas agrícolas

ARMAZENAGEM

O MIP faz a diferença

DESTAQUES 2003

A consagração dos melhores

O SEGREDO DE QUEM FAZ



Diogo Tudela,
produtor de café
em Minas Gerais

"O café continua com práticas obsoletas"

ANÚNCIO



Alexandre Franco dos Santos

12 REPORTAGEM

Orgânicos ganham espaço no campo



Divulgação

22 MILHO

Tendência é de redução de área



A Granja

28 MIP

Frente contra as pragas na armazenagem



Neco Varela

34 DESTAQUES 2003

Os eleitos de cada segmento



Neco Varela

42 EXPOINTER

Máquinas agrícolas dão um show



A Granja

51 TRATAMENTO DE SEMENTES

Prática reduz riscos de doenças



A Granja

56 ARROZ DE TERRAS ALTAS

Uma cultura secundária

SEÇÕES

4 O Segredo de Quem Faz

7 Aconteceu

8 Aqui Está a Solução

10 Cartas, Fax, E-mails

11 Eduardo Almeida Reis

60 Pastagens

62 Chacra

66 Agribusiness

70 Flash

72 Biotecnologia

74 Ponto de Vista

QUALIDADE

do pé à xícara



Divulgação

Há males que vêm para o bem. Essa máxima se revelou especialmente verdadeira no caso do paranaense de Maringá, **Diogo Tudela Neto**, proprietário da Fazenda Castelhana, de Monte Carmelo/MG. Ele deixou o Paraná em 1975, depois que uma geada precipitou a perda da produção. Esse jovem cafeicultor encontrou no Cerrado Mineiro terras baratas, mas um ambiente hostil para produzir. Com disposição para inovar, no entanto, soube aproveitar as vantagens comparativas da região, onde irriga 800 hectares. Os resultados apareceram: há cinco anos consecutivos o café saído de sua propriedade figura entre os 50 melhores do Prêmio Illy Café, um dos mais respeitados no mundo.

Glauco Menegheti

A Granja — O ministro Roberto Rodrigues está certo ao criticar a pouca organização dos cafeicultores brasileiros?

Diogo Tudela — Sem dúvida alguma. Todos os outros setores do agronegócio vêm se organizando, se modernizando, batendo recordes de produtividade, investindo em melhoramento genético, aumentando a tecnologia do plantio à colheita, organizando a cadeia da produção a comercialização, aumentando as exportações e agregando valor. Em contrapartida, o café continua com práticas obsoletas, querendo fazer acordos com os concorrentes e não com os consumidores, suas lideranças não evoluíram e continuam as mesmas, com os mesmos discursos de 100 anos atrás, que visam interesses exclusivamente particulares, que como mostraram no decorrer dos anos são ineficientes e o Brasil como sempre acaba perdendo mercados, criando outros competidores. Não existem estratégias de longo prazo e as que são tomadas, na realidade, só favorecem aqueles produtores que não se modernizaram e continuam acreditando que é o governo que deve resolver todos os seus problemas. A falta de competitividade, de produtividade, de gerenciamento desses produtores acaba por atrapalhar aqueles produtores que exploram seu negócio como uma empresa, mantendo um controle rigoroso sobre seus custos de produção, investindo continuamente em tecnologia. O café merece respeito.

A Granja — Quais são os pontos fundamentais que os cafeicultores deveriam defender junto ao governo federal e onde estão as divergências as quais o ministro se refere?

Tudela — Uma estratégia de longo prazo, procurando desenvolver novos mercados, criar demanda para aumento do consumo, investir em marketing, melhorar a qualidade. Apoiar fortemente o setor exportador, desonerando os impostos, e oferecer vantagens fiscais para aumentarem suas exportações. Atualmente, só 18% da população mundial consome café, portanto existe espaço para o crescimento. Um exemplo é a parceria de governos como foi o caso Brasil-Japão. Na década de 1970, o extinto IBC forneceu café ao Japão em troca de outros acordos. Na época, o Japão praticamente consumia somente chá. Hoje, consome aproximadamente 10 milhões de sacas de café por ano, com uma população de 150 milhões de habitantes. A China tem quase 1,5 bilhão de habitantes e consome tão somente 100 mil sacas de café por ano e o governo brasileiro ainda mantém um grande estoque de café do antigo IBC e poderia se estudar a possibilidade de se fazer parcerias como foi feito com o Japão em 1970. Na estratégia de curto prazo, deveríamos priorizar rapidamente a pré-comercialização com seus valores definidos para dar mais tranquilidade aos produtores. Além disso, os financiamentos de custeio e colheita deveriam estar aprovados com antecedência, para o produtor poder se programar. Acontece que entra ano e sai ano os recursos sempre chegam atrasados, dependendo de pressão junto ao Conselho Monetário Nacional (CMN) para que sejam aprovados os recursos e, na maioria das vezes, sem saber a origem dos mesmos. O governo deve analisar que hoje ainda são 4 milhões de trabalhadores que dependem diretamente da cafeicultura para seu sustento e que esses mecanismos podem evitar um alto custo social a essas famílias. O governo deveria rever suas prioridades, pois só a manutenção dessas famílias no campo reduziria sensivelmente o custo com projetos sociais com relação ao êxodo rural. As divergências estão na falta de entendimentos prévios para apresentar propostas ao governo. Para se ter uma idéia do constrangimento, em qualquer reunião para se tratar de assuntos relacionados à cafeicultura, os

dirigentes que nos representam nem sequer se reúnem com antecedência para discutir a pauta. Cada um fala o que quer, sem consenso algum, e de acordo com interesses próprios ou de sua região, esquecendo que o que está em pauta é a cafeicultura do Brasil. Assim, o governo fica sem saber qual política adotar para o setor, pois os maiores interessados não têm planejamento e não sabem o que realmente querem. Esses representantes, na maioria das vezes, acham que o governo deveria voltar a subsidiar, criando fórmulas mágicas para subir artificialmente os preços do café. Ninguém duvida que os preços atuais do café são desanimadores, mas devemos ter prudência e serenidade nas decisões para não comprometer os avanços obtidos pela cafeicultura moderna.

A Granja — Os produtores de Minas Gerais são um bom exemplo de organização?

Tudela — Os cafeicultores da região

Os dirigentes que nos representam nem sequer se reúnem antes para discutir a pauta que tratarão com o governo

do Cerrado Mineiro realmente são um bom exemplo de pioneirismo. Na última crise, em 1989, quando o governo Collor extinguiu o IBC, acabou o acordo de preços da OIC e terminaram os subsídios dados aos cafeicultores e seus preços mínimos. Os cafeicultores do Cerrado organizaram-se em associações em cidades estratégicas. Logo fundaram o Conselho das Associações dos Cafeicultores do Cerrado (Caccer), com sede em uma única cidade, que é a entidade que representa todas as associações. Posteriormente, foi feita a aquisição da primeira unidade armazenadora e de preparo com recursos dos próprios associados. Hoje, já são seis unidades em seis municípios que recebem e preparam os cafés dos associados. Foram criados departamentos de comercialização e exportação. A região é demarcada e o café pode sair dos nossos armazéns com selo de certificação de origem da fazenda, com total rastreabilidade, informando até mesmo variedade, método de produção, altitude, entre outras informações. Além da estrutura, as associações analisam as necessidades dos cafeicultores e montam cursos, palestras e seminários para atendê-los. Em relação à parceria com o Sin-

dicafé/MG, coordenada pelo Sebrae, é uma iniciativa que merece toda a atenção, principalmente porque o foco são os pequenos produtores.

A Granja — Dentro da fazenda, quais os passos básicos para se produzir um café diferenciado?

Tudela — É preciso mudar a mentalidade de que café é tudo igual. Já existem cultivares identificadas que têm uma bebida superior. O solo deve estar bem equilibrado, pois já está comprovado que a deficiência de alguns minerais no cafeeiro compromete seriamente a bebida. Assim como o ataque de alguns tipos de praga também irá forçar uma maturação precoce do café, o que comprometerá a bebida. Em relação à pós-colheita, tudo o que era tradicional é passado e, portanto, é necessária uma equipe especializada e reciclada constantemente em cada setor para dedicar-se em tempo integral para a obtenção dos resultados. Na fazenda, mantemos técni-

cos específicos na área de campo, de secagem, preparo, classificação e prova.

A Granja — Fale dos resultados obtidos com a irrigação dos seus cafezais.

Tudela — A irrigação é monitorada por meio de balanço hídrico diário e controle de tensiometria, o que nos proporciona uma economia muito grande de água e energia. Nossa produtividade passou de 20 para 40 sacas beneficiadas por hectare, o que torna a irrigação indispensável. Em relação à qualidade, também é essencial, pois proporciona uma maturação uniforme, aumentando a quantidade de grãos cereja e a absorção de nutrientes do solo, melhorando o enchimento dos grãos, proporcionando grãos mais graúdos, com melhor aceitação no mercado e maior valor agregado.

A Granja — Nos últimos quatro anos o café produzido em sua fazenda figurou entre os 50 melhores classificados no Prêmio Illy Café. Quais as tecnologias utilizadas na sua fazenda?

Tudela — Fazemos uma colheita seletiva, utilizando máquinas, passando a colhedeira até duas vezes. Procuramos

não colher mais que 10% de frutos verdes. O processo é dado pela separação dos grãos verdes, dos grãos cereja e dos grãos secos, por meio de lavadores e descascadores de cereja. Todos os tipos de café são pré-secos, separados no terreiro e terminam a seca em secadores rotativos. Todos os grãos são selecionados dentro da própria fazenda pelas máquinas eletrônicas. O café sai pronto para a exportação. Não existe a preocupação de o café sair misturado por outro lote de

os países produtores não conseguem mais produzir abaixo do custo atual de produção. Acredito que a reversão desse quadro baixista deve acontecer dentro de dois a três anos, quando os estoques começarem a baixar, e com um provável aumento de consumo.

A Granja — Quais os principais mercados compradores do café especial do Brasil?

Tudela — Japão e Itália, seguidos dos países escandinavos.

Para aumentar o consumo de café, é preciso marketing, criatividade e melhorar a qualidade

café, porque só o café da fazenda é preparado dentro do maquinário.

A Granja — Quais as vantagens financeiras ao se produzir cafés especiais?

Tudela — A vantagem é a rentabilidade, pois o preço pode chegar até a 100% acima de diferencial. Em média, o prêmio fica em torno de 30%. Além disso, o mercado de cafés especiais está crescendo. Enfim, o Brasil já recuperou sua antiga fatia de market share nos cafés *commodities* e agora parte para ganhar mercado no nicho de especiais, o que é irreversível. É o único país que está crescendo, agregando valor ao café.

A Granja — Você acredita na reversão desse quadro de preços baixos do café?

Tudela — Quando enfrentamos a paridade do câmbio nos primeiros anos do Plano Real, foi criada uma bolha de preços do café em dólar, mas o cafeicultor brasileiro não se apropriou dessa vantagem teórica. Os países produtores aumentaram a produção e o consumo não cresceu na mesma proporção. Quando veio a primeira desvalorização do real, o Brasil voltou a recuperar mercado, aumentou-se mais ainda a produção e a exportação. Foi feita uma transferência de estoques dos países produtores para os importadores e, atualmente, existe um estoque muito alto nas mãos dos mesmos e eles estão conseguindo administrar muito bem os preços nesses níveis, mesmo agora com a produção mundial se estabilizando. Esse quadro de superprodução já está se invertendo porque

A Granja — Sobre a produção nacional, qual a participação dos cafés especiais? O Brasil tem condições de aumentar a produção?

Tudela — A participação dos cafés especiais gira em 2%. Sim, porque o mercado de cafés especiais está crescendo a uma taxa próxima de 10% ao ano no mundo, e o Brasil é o único país que pode aumentar a produção de cafés especiais. Os outros países da América Central e África estão com sua capacidade esgotada.

A Granja — O que é preciso para aumentar o consumo mundial de café, que cresce 1% ao ano?

Tudela — É preciso marketing, criatividade e melhorar sempre a qualidade. Introduzir novas bebidas que atraiam os jovens, como os shakes de café, capuccinos, sorvetes à base de café são alguns exemplos. O governo brasileiro deveria fazer acordos comerciais com o governo da China, assim como foi feito com o Japão em 1970, e usar parte ou o total do estoque do antigo IBC para incentivar a população chinesa a tomar café, seja em forma solúvel, seja torrado ou moído.

A Granja — O Brasil tem um bom plano de marketing para vender café lá fora?

Tudela — Os exportadores de grãos verdes estão conseguindo recordes consecutivos de exportação em função de uma safra recorde e uma taxa de câmbio estimulante. O solúvel, apesar das barreiras comerciais impostas pelo

protecionismo, continua crescendo. Para mim, se o governo trabalhasse duro contra este protecionismo já seria uma grande batalha vencida para aumentar a venda do solúvel. Um grande dilema que estamos convivendo é a volatilidade cambial. A indústria não tem como administrar essas variações tão bruscas, porque a taxa de câmbio é decisiva na hora de vender lá fora ou aqui dentro.

A Granja — Qual o maior case de sucesso mundial em termos de formação de uma marca?

Tudela — Acredito que seja a torrefadora italiana Illy Café. Um sinônimo de café de alta qualidade e prazer no mundo todo. São reconhecidos pela excelência na seleção dos melhores grãos, dos melhores produtores, privilegiando-os com preços diferenciados. Tem um excelente controle de qualidade, que incluem as visitas de técnicos às fazendas, dando cursos, promovendo concursos. Existe ainda a universidade Illy Café. A empresa está crescendo ano a ano e você pode tomar um café Illy em Roma ou em São Paulo e ele terá a mesma identidade superior. Ela dobrou sua capacidade industrial em 2003. Incrivelmente, o maior fornecedor da Illy Café é o Brasil. Ela reexporta seu café expresso também para o Brasil, com grande sucesso e ninguém questiona seu preço e sim o prazer em bebê-lo.

A Granja — O que o motivou a trocar o Paraná pelo Cerrado Mineiro?

Tudela — O método de produção do café na época era o tradicional. A história também é bem conhecida de todos. Em 1975, fomos pegos pela geada e perdemos toda a lavoura de café e viemos nos aventurar aqui em Monte Carmelo/MG, influenciados por terras baratas e sonhos. Foram muitos anos de aprendizado, lidando com terras fracas, com períodos de secas que variavam de quatro até seis meses, às vezes perdendo de 80% a 90% da florada com alta incidência de pragas e danos. O custo do aprendizado deixou muitas marcas. Mas todo o trabalho, a dedicação e, principalmente, o amor à atividade foram compensados, pois apesar de todos os problemas que ainda enfrentamos, obtivemos ótimos resultados em termos de controle, produção, comercialização e principalmente qualidade, que, inquestionavelmente, é e continuará sendo o grande diferencial. ■

“Não vamos dormir até acabar com eles”

João Pedro Stédile, dirigente nº 1 do MST

Desperdício

“Foram distribuídos 20 milhões de hectares e dezenas de milhares de famílias. Quase dez Estados de Sergipe! Mesmo assim, FHC é um inimigo da reforma agrária para o MST, só porque sempre quis fazer a distribuição de lotes aos sem-terra dentro da lei. Nunca, em tempo algum, um governo federal deu tanto crédito para a agricultura familiar. Mas os dirigentes do MST, salivando pelo canto da boca, não deixaram um só minuto de atacar a política fundiária do ex-presidente.”

Rogério Mendelski

Reforma agrária nua e crua

“O recrudescimento do tema nos leva a fazer uma análise acerca do processo de reforma agrária no Brasil.

Sabe-se que o custo para assentar uma família no Rio Grande do Sul é de aproximadamente R\$ 42 mil; sabe-se, também, que o governo, para custear um assentamento, lança mão de Títulos da Dívida Agrária, que são corrigidos pela taxa Selic. A conta é fácil: cada família assentada custa para a União R\$ 10.920 por ano somente de juros, o que dá um custo mensal de R\$ 910.

Com certeza, a reforma agrária é o programa social com maior custo unitário em andamento no Brasil. E, o que é pior, é o que menos resultados apresenta.”

Antônio Fredo Balduino da Silva

Recursos a fundo perdido para formar assentamentos

“O Brasil urbano está ficando estarecido com as informações sobre o que se chama de reforma agrária, principalmente quando toma consciência do custo/benefício desse processo. De fato, o custo de R\$ 3 bilhões por ano, que se gastou nos tempos do governo FHC, com sem-terra, é um número improvável de se repetir para a atual administração. Com a agravante de que esse investimento se faria a fundo perdido, pois os assentamentos ainda não encontraram a fórmula para produzir e se auto-sustentar.

Qual a justificativa, neste momento em que o País toma consciência de que deve investir pesadamente em projetos sociais de longo prazo, como educação e saúde, gastar tanto dinheiro num programa fadado à extin-

ção em poucos anos? A tendência mundial é de redução da população rural.

Em 50 anos, a porcentagem dos rurícolas caiu de 64% para 19% da população do País. Nas agriculturas de alto desempenho, de que o Brasil se aproxima, restam 5% no campo. Então porque investir num processo tão caro para levar de volta ao campo pessoas que de lá saíram porque não tiveram condições de acompanhar a revolução agrônômica, pois aquelas que se adaptaram ao avanço tecnológico continuam até hoje trabalhando em lavouras e pastagens. Daqui a pouco tempo estarão outra vez de volta às periferias das cidades. Isto já tem sido observado em muitos assentamentos.”

José Antônio Severo

MST S/A

“Hoje, os sem-terra atuam como se formassem uma grande corporação empresarial, com todas as divisões internas: produção, vendas, logística, finanças, treinamento e marketing. E, como têm capacidade para promover ações relâmpago em diversos pontos do território nacional, muitas delas simultâneas, os sem-terra reúnem qualidades que faltam a muitas empresas: liderança, disciplina e determinação.

O MST administra um caixa milionário, explora o valor da sua marca como poucas empresas, recolhe vastas contribuições internacionais, vende e exporta seus produtos, faz a intermediação financeira nos empréstimos agrícolas governamentais e treina intensamente seus quadros profissionais. Um exemplo é a construção de um centro de formação em Guararema, São Paulo, ao custo de R\$ 7,4 milhões.

Abaixo de Stédile, há um número restrito de executivos, como Gilmar Mauro, de São Paulo, Roberto Baggio, do Paraná, e Mário Lill, do Rio Grande do Sul. Estes três fazem parte da direção central e Lill, que chegou a entregar uma bandeira dos sem-terra ao palestino Yasser Arafat, é quem cuida das finanças. Descendo na hierarquia, chega-se aos 90 coordenadores regionais em 23 dos 27 Estados brasileiros e aos militantes – quase todos assalariados. Mas de onde vem o dinheiro para manter tanta gente em acampamentos, tantos quadros internos e promover ocupações em regiões tão remotas?

Uma das principais fontes de recursos é o próprio setor público, especialmente o governo federal. Por meio de convênios com Ministérios como Desenvolvimento Agrário, Trabalho e Educação, o movimento tem aces-

so a verbas próximas a R\$ 8 milhões por ano. São recursos, na maioria dos casos, para treinamento e assistência técnica nos assentamentos. Em segundo lugar, vêm as doações nacionais, da Igreja Católica progressista, e internacional. O MST S/A conta com enorme simpatia das ONGs europeias e algumas delas, como a alemã Caritas e a francesa Frères des Hommes.

Uma terceira fonte de renda é a cobrança de 1% do que é produzido nos assentamentos. Já existem, organizadas, 150 cooperativas e agroindústrias ligadas ao MST em todo o País. Cada uma fatura, em média, R\$ 30 mil mensais e algumas fornecem a multinacionais, como a Parmalat e a Ceval. As cooperativas têm uma receita anual próxima a R\$ 54 milhões por ano e o 1% representa R\$ 540 mil. Por último, há ainda um ‘pedágio’ de 3% cobrado na liberação de empréstimos para a agricultura familiar ou para projetos habitacionais.”

O financiamento proveniente da Europa é um dos pontos mais polêmicos e que mais assustam os grandes produtores rurais. ‘Os europeus são nossos principais concorrentes e dão dinheiro a uma organização que tem como propósito tumultuar a agricultura brasileira’, aponta João de Almeida Sampaio, presidente da Sociedade Rural Brasileira. Ele lembra que o agronegócio gera um superávit de US\$ 24 bilhões por ano no comércio exterior brasileiro. ‘Nós queremos uma CPI no Congresso para abrir a caixa-preta do MST.’”

Leonardo Attulh e Renato Mendes

Milagroso

“Parece milagre, sim. Sem crédito suficiente, sem seguro adequado, sem refresco tributário, sem logística integrada, sem política agrícola, sem reforma agrária, sem prestígio na mídia e sem tolerância externa, a economia rural brasileira realiza, há 13 anos, por sua conta e risco, um espetáculo de crescimento verdadeiro.

Sem alarde, sem promessa, sem trio elétrico.

A tal ponto que norte-americanos e europeus, donos da fartura universal, sentados sobre estoques subsidiados e encalhados, não mais escondem seus calafrios diante do despertar do gigante ainda deitado em tão esplêndido berço. Eles imaginavam, até outro dia, que o Brasil sem juízo prosseguiria refestelado, por tempo indeterminado, em sua modorra tropical – um País rico de recursos e pobre de riquezas.”

Joelmir Betting

Veneno de cobra dá **LUCRO?**

“Prezados senhores, meu nome é Juliano Maia, sou médico oftalmologista em Belo Horizonte e estou implantando um projeto de criação de serpentes do gênero *Bothrops*, para a comercialização de veneno. Por ser um mercado restrito e de difícil acesso a informações, estou recorrendo a vocês, detentores das melhores informações do agronegócio, para me ajudar com qualquer tipo de informação sobre o comércio (externo e ou interno) deste produto. Certo da atenção dos senhores, desde já agradeço.”

Juliano Maia

jusmaia@hotmail.com

R — Caro leitor, existem algumas coisas a serem ponderadas sobre as suas dúvidas. É verdade que o preço do veneno ofídico (de serpente) possui um bom preço no mercado externo e seu grama pode custar bem mais do que o grama do ouro. De acordo com o biólogo Marcus Augusto Buononato, da Bioterium, empresa que comercializa répteis em São Paulo, manter serpentes em cativeiro não é difícil e o custo não é muito alto. O espaço físico necessário é relativamente pequeno e os gastos com a montagem também não são elevados. Os custos com alimentação são baixos, pois a criação de ratos e camundongos não é dispendiosa. Além disso, o gasto com mão-de-obra não é grande, pois não são necessários

muitos funcionários, somente um biólogo e um médico-veterinário, exigidos pelo projeto. O segundo lado da moeda é que, embora o grama do veneno tenha bom preço, um laboratório internacional ou uma universidade podem trabalhar anos com apenas dois ou três gramas. Ainda outro fator a ser pesado é que os potenciais compradores de veneno dão preferência às instituições de renome, como o Instituto Butantan, em São Paulo, e dificilmente adquirem grandes quantidades. Para quem quiser implantar um projeto como esse, precisa prestar atenção para o fato de que a extração do veneno necessita de um técnico experiente. Além disso, os custos com seguro e treinamento não são baixos. O veneno é comercializado liofilizado (desidratado a vácuo com resfriamento) e congelado. Um liofilizador industrial tem alto custo e necessita de um técnico com experiência em liofilização. Além disso tudo, é necessário levar em consideração que o comprador normalmente solicita uma mostra para testes e só efetuará a compra se a qualidade for muito boa e o preço for inferior ao das instituições de renome.



Divulgação: Bioterium



A. Granja

O **PREÇO** do feijão-preto

“Gostaria de saber se poderiam informar-nos alguns endereços eletrônicos que nos forneçam cotações diárias do preço do feijão-preto na região noroeste do Rio Grande do Sul. Grata pela atenção.”

Mara Dilly

feijaorei@terra.com.br

R — Prezada Mara, de acordo com a analista da empresa paulista H&A Consultores, que acompanha o mercado nacional de feijão, infelizmente não existe nenhum site especializado onde você possa encontrar informações sobre as cota-

ções do produto nessa região específica. No entanto, você pode acompanhar os preços pagos ao produtor no Rio Grande do Sul no site clubedofazendeiro.com.br. Nele, é possível saber a cotação do produto em cidades como Lagoa Vermelha, Lajeado, Erechim, entre outras. Você poderá também encontrar os preços mínimos, médios e máximos praticados no Rio Grande do Sul no site www.emater.tche.br. Enquanto os preços do atacado estão disponíveis no site www.clicmercado.com.br (neste endereço, clique no ícone cotações).



A Granja

Informações sobre a utilização de **AMINOÁCIDOS** na soja

“Gostaria de receber informações sobre o uso de aminoácidos na cultura da soja.”

Fernando de Conti

www.fernandofdc@bol.com.br

R — Fernando, na agricultura moderna está cada vez mais sendo difundida a técnica de utilizar produtos compostos com aminoácidos como complemento da adubação com elementos minerais. Como lembra Daniela Ranali, do Grupo de Apoio à Pesquisa da Esalq/USP, não existem muitos

trabalhos sobre o assunto, não sendo cientificamente comprovados os efeitos da aplicação dos aminoácidos. O objetivo não é somente de obter os máximos rendimentos da produção, mas também alcançar elevados padrões de qualidade. As plantas são capazes de sintetizar seus aminoácidos, por meio de nitrogênio inorgânico fornecido pelo solo e também pelos ácidos orgânicos obtidos pela fotossíntese, tudo graças ao dispêndio de grandes quantidades de energia. O princi-

pal benefício para a utilização de produtos contendo aminoácidos está no fato de que, fornecendo-se uma solução com alto teor de aminoácidos livres, a planta é capaz de os absorver diretamente, incorporando-os ao seu metabolismo e economizando uma quantidade considerável de energia. Afirma-se que os aminoácidos livres e peptídicos de baixo peso molecular são substâncias de fácil absorção, tanto via foliar como radicular, transportando-se aos órgãos de maior deman-

da. Entre os efeitos descritos na literatura devido à aplicação de aminoácidos estão maior taxa de germinação do pólen, maior atividade radicular, incremento da síntese de pigmentos fotossintéticos, aumento da defesa das plantas a situações adversas e maior taxa fotossintética.

Formas de aplicação

Diretamente no solo
Diluídos em água
(irrigação)
Adubação foliar

CALDA bordaleza, onde comprar?

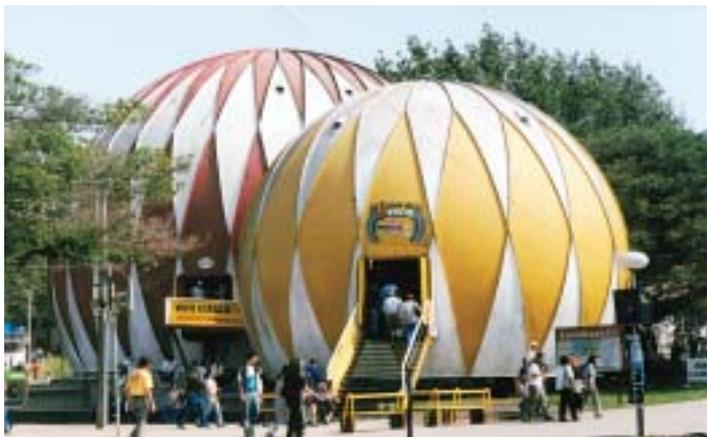
“Sou produtor em Montenegro/RS e gostaria de saber onde posso adquirir calda bordaleza.”

Eduardo Henrique Vianna
agrofrut@terra.com.br

R — Caro Eduardo, você poderá encontrar a calda bordaleza em dois fornecedores localizados na Serra Gaúcha. Um é a Agropecuária Rizzi, de Caxias do Sul/RS, cujo telefone é (54) 238-8200. O outro estabelecimento é a Agropecuária Bavaresco, que fica em Nova Prata/RS e que poderá lhe dar informações pelo telefone (54) 242-1753.

**Por uma
EXPOINTER
melhor**

Fiquei satisfeito em ler nas páginas deste veículo que a edição 2003 da Expointer dará atenção especial à área de máquinas. Há muito eu notava um desleixo com este espaço, principalmente no que se referia ao suporte, como banheiros, restaurante, ruas etc. Esse setor da feira é o pulmão econômico da Expointer e precisa do devido valor. Parabéns ao Simers pelo investimento.



A Granja

Jonas Stagliari
Espumoso/RS

Mais TRANSGÊNICOS, menos herbicidas

Ao cumprimentá-los cordialmente, quero levar ao vosso conhecimento a minha satisfação em receber as informações editadas nesta revista. Os meus filhos se apressam para ir ao correio todos os meses buscar a nova edição. Sou pequeno produtor do município de Tio Hugo/RS e tenho buscado a inovação sempre para melhorar a qualidade de vida da família. E graças às tecnologias e à descoberta das transgenias conseguimos o aumento da produtividade e a diminuição dos custos, além de eliminar o consumo dos herbicidas altamente tóxicos que prejudicam a saúde humana, animal e o ambiente.

Volni Granja
Polígono do Herval, Tio Hugo/RS

Pequenos também são IMPORTANTES

Tomo a liberdade de utilizar este espaço para sugerir que esta revista mantenha espaços dedicados à agricultura familiar. Sou um pequeno produtor de milho, feijão e suínos, e vejo no acesso à informação o melhor caminho para o meu progresso. Felizmente noto que outros veículos de comunicação começaram a enxergar a agricultura familiar como importante para a agricultura brasileira, não apenas os “grandes”.

Amadeu Cagliari
Ponta Grossa/PR

Barreiras DISFARÇADAS

Fico a cada dia mais indignado quando tomo conhecimento de informações como as contidas na matéria “A Lei do Medo”, sobre a lei norte-americana antibióterro-rismo. Para mim, não passa de mais uma barreira comercial. Eles estão vendo apavorados



as constantes quebras de recorde da agricultura brasileira, tanto em produtividade quanto em produção, e já tratam de impedir que o Brasil conquiste ainda mais mercados na Europa, Ásia, China... Mas pensando bem é melhor assim do que nos invadirem, como fizeram com o Iraque...

Genésio Arthur Agostini
Lucas do Rio Verde/MT



Diretor-Presidente
Hugo Hoffmann

O BRASIL AGRÍCOLA
agranja

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

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

GERENTES-EXECUTIVOS
Eduardo Hoffmann
Gustavo Hoffmann

REDAÇÃO
Editora
Luciana Radicione
Chefe de reportagem
Glauco Menegheti
Reportagem
Alexandre Franco dos Santos e
Leandro Mariani Mittmann
Colaboradores desta edição
Ademir Hugo Zimmer, Armindo Neivo
Kichel, Augusto Hauber Gameiro, Carlos
Magri Ferreira, Manuel Cláudio Macedo,
Márcio Scaléa, Patrício Mendez del Villar e
Paulo Nazareno Alves Almeida
Revisão
Jô Santucci
Editoração
Jair Marmet e Carlos Iglesias
Secretária da redação
Karine Morosoli Benites

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. - Rua Visconde de
Figueiredo, 22/403 - Tijuca - CEP 20550-
050 - Rio de Janeiro - RJ - fone: (21)
2565-6111 - fone/fax: (21) 2565-6113 -
celular: (21) 9432-4490
e-mail: sidney_lobato@terra.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\$ 8,00

INFORMAÇÃO rural

Sócio-fundador da Associação Brasileira de Informação Rural (ABIR), lamentei não ter fundado uma Associação Brasileira de Cronistas Sociais (ABCS), que me permitisse trabalhar numa área menos campestre do jornalismo brasileiro. Não que o campo me desgoste; muito antes pelo contrário. Vivi na roça boa parte de minha vida, alguns anos sem luz elétrica, estradas e telefones. Dependi de botar corrente nas rodas traseiras do Fusca para poder entrar ou sair de casa, para levar as meninas ao colégio e para resgatar, no lamaçal de nossas estradas rurais, amigos e parentes que chegavam à fazenda para passar um final de semana.

Hoje, acho curiosa a febre jipeira que tomou conta do Brasil, porque fui jipeiro forçado durante 40 anos e não sabia que aquilo se transformaria numa infinidade de clubes esportivos. Fui jipeiro sem jipe, bem entendido, e sem carro confortável com tração nas quatro rodas. Tive uma Rural 4x4 1971, comprada nova, e um caminhão militar canadense, modelo 1940, 2x6 rodas, que fazia 2 km com um litro de gasolina, mesmo assim quando estava muito bem regulado. Nem se pode dizer que fosse veículo gastador, porque felizmente vivia enguiçado.

Toda esta introdução, que mais parece um nariz-de-cera para engordar a crônica, vem a propósito das agruras do jornalismo agrícola, quando comparado com o mundano. Neste último, o repórter vive cobrindo festas e casamentos, tratado à tripa forra com patês, champanhes e uísques velhos de 21 anos. Em informação rural, depois de encarar uma “comidinha caseira”, com aquela cachacinha especial do alambique de um amigo do irmão do cunhado do tio do fazendeiro, o repórter pode subir um morro, sob sol a pino, para ver um capim que está prometendo revolucionar a pecuária, ou um curral empoeirado, tomando cuidado com as vacas desta e daquela raças: de bezerra novo, elas pegam, sim, senhor...

São virtudes de um repórter a curiosidade, uma certa cultura geral, para não escrever besteiras, e o freio necessário para se limitar ao assunto da matéria, sem se deixar levar pelos estudos que podem acabar no coriofodonte do Cretáceo. No duro, mesmo: no coriofodonte do Cretáceo...

Isto porque todos os ungulados, animais com os dedos revestidos de cascos, a exemplo da vaca, do cavalo, do porco e do cabrito, tiveram sua origem no coriofodonte, que viveu no Período Cretáceo, entre 138 e 65 milhões de anos antes do presente. Daí a conveniência de o repórter não especular muito, sob pena de dar com o costado no Cretáceo. E para os primeiros vertebrados, que surgiram há 500 milhões de anos, para as primeiras células microscópicas vivas, que surgiram na Terra entre 3,5 e 3,2 bilhões de anos antes da Era Cristã, e para o nascimento de nosso planeta, quando se resfriou o suficiente para a formação de uma crosta sólida há 3,8 bilhões de anos – idade das rochas terrestres mais antigas até hoje datadas –, é um pulo para o qual o leitor está se lixando.

Lembrei-me dos inconvenientes da informação excessiva, remontando ao resfriamento da Terra, quando mandaram repórter da editoria de Cultura de um jornal mineiro cobrir o enduro eqüestre que se realizava numa fazenda próxima de Belo Horizonte/MG.

Haras-fazenda pertencente a um cavalheiro enriquecido no comércio, mas muito enriquecido mesmo, que resolveu criar cavalos de raça. Comprou logo 50 éguas-top pelos maiores preços dos respectivos leilões, reservou não sei quantas coberturas de garanhões-top, cercou-se de veterinários, zootecnistas e outros técnicos de valor, contratou administrador que transporta caderneta e quatro

canetas no bolsinho da camisa. E abriu as porteiras da empresa num churrasco-enduro para ninguém botar defeito.

Acontece que o repórter da editoria de Cultura, menino muito preparado, resolveu levar a sério a pauta de que foi incumbido pelo rodízio feito nas redações, nos plantões de final de semana. Rodízio que leva o repórter de Economia a escrever sobre Moda, o repórter de Moda & Estilo a cobrir a editoria de Polícia, o colunista social a escrever sobre transgênicos, e outras aberrações do gênero.

Com fotógrafo e motorista, no carro do jornal, o jovem repórter apresentou-se ao fazendeiro e foi logo querendo saber sobre as origens da raça criada na fazenda, coisa que o comerciante desconhecia, como desconhece até hoje. Na emergência, o anfitrião foi admirável: “Tem uísque e comida sobrando, menino. Aproveita para comer e beber, sem muita pergunta...”

Se ficasse por conta do repórter, o fazendeiro estaria, até hoje, respondendo sobre o Pliohippus, do Plioceno, o Mesohippus, do Oligoceno e o Eohippus, do Eoceno, entre 55 e 35 milhões antes daquele dia em que o secretário de Redação, em má hora, o pautou para cobrir um enduro eqüestre. Ainda bem que o motorista e o fotógrafo aproveitaram a viagem para fartar o bandulho com os melhores uísques e um rega-bofe digno do jantar que o rei da Espanha ofereceu ao casal companheiro Lula da Silva.

E até hoje os leitores do jornal não foram informados de que o Eohippus, também chamado Hyracotherium, o vovô dos cavalos, pesava cerca de 35 kg e viveu nas florestas da América do Norte, alimentando-se de frutas e folhas. ■

O jovem repórter apresentou-se ao fazendeiro e foi logo querendo saber sobre as origens da raça criada na fazenda, coisa que o comerciante desconhecia, como desconhece até hoje. Na emergência, o anfitrião foi admirável: “Tem uísque e comida sobrando, menino. Aproveita para comer e beber, sem muita pergunta...”

SAUDÁVEIS, mas ainda inacessíveis

Glauco Menegheti e Alexandre Franco dos Santos

Enquanto redes de fast-food dispõem de somas bilionárias para brigar pela preferência de um consumidor com renda em queda, um mercado bem mais modesto, o da produção de alimentos orgânicos, avança sem fazer alarde e sem muitos recursos no Brasil e no mundo. Estimativas do Centro Internacional de Comércio (ITC) mostram que a atividade vem crescendo mundialmente a uma taxa de 22,5% ao ano, com faturamento de US\$ 24 bilhões em 2001. Nas contas da Associação de Certificação Instituto Biodinâmico (IBD), o negócio no Brasil quadruplica a cada ano. Fala-se de uma movimentação de US\$ 300 milhões, resultantes do cultivo de 275 mil hectares implantados com *commodities*, hortaliças e mais uma vasta lista de produtos.

A favor da agricultura orgânica existe um mercado interno no qual os consu-

midores, ainda que restritos às classes do topo da pirâmide social, estão preocupados com os atributos de saúde contidos nesses produtos, e de um mercado externo altamente demandante e já maduro. Contra, os aspectos negativos de ser um negócio ainda pequeno, sem escala suficiente para garantir um abastecimento contínuo e crescente, seja nas grandes redes de varejo, seja para suprir as necessidades dos importadores.

Sinal verde para exportações — O consumo de alimentos saudáveis ganhou força na Europa, principalmente depois da crise sanitária da vaca louca. O seu comércio, no entanto, data da década de 1970. Não à toa, os países da União Européia configuram-se nos maiores consumidores mundiais, com movimento anual de US\$ 6,2 bilhões, e o principal destino da produção brasileira de orgâ-

nicos. Segundo Dennis Ditchfield, presidente da IBD, 85% do que o Brasil cultiva, cerca de 300 mil toneladas, segue para exportações.

Um estudo da Agra Europe, empresa inglesa especializada em informações para a indústria alimentícia, revela que o consumo de alimentos orgânicos tem crescido, nos últimos dez anos, a taxas próximas de 25% ao ano na Europa, nos EUA e no Japão, estimando que alcance 15% do consumo total até 2005. Portanto, os projetos voltados para exportação, se bem estruturados, são fadados ao sucesso.

Ainda pequeno se comparado à produção mundial, o negócio de orgânicos no Brasil tem servido como uma alternativa de incremento de renda e transformação de vida para os quase 15 mil produtores envolvidos no negócio. Destes, pode-se dizer que 90% se enquadram no perfil de agricultor familiar. Para esses trabalhadores, foi criado um sistema de remuneração diferenciado, com prêmio de 30%, em média, acima do valor de mercado sobre os gêneros alimentícios convencionais, o que pode compensar o uso mais intensivo de mão-de-obra, uma produtividade menor durante o processo de conversão e os custos de certificação.

Geograficamente, a produção brasileira está concentrada nos Estados da Região Sul e em São Paulo, onde se destacam açúcar, grãos, café e suco de laranja, nas exportações, e hortaliças no mercado interno. O cultivo orgânico, no entanto, pode ser encontrado em todo o território

CULTURAS COM MAIORES ÁREAS DE PRODUÇÃO SOB MANEJO ORGÂNICO E NÚMERO DE PRODUTORES

Produto	Produtores	%	Produto	Área (ha)	%
Soja	593	8,40	Frutas	30.364	11,26
Hortaliças	549	7,77	Cana	30.193	11,19
Café	419	5,93	Palmito	20.816	7,72
Frutas	273	3,87	Café	13.005	4,82
Palmito	40	0,57	Soja	12.516	4,64
Cana	18	0,25	Hortaliças	2.989	1,11
Milho	6	0,08	Milho	264	0,10
Processados	127	1,80	Processados	—	—
Outros + pasto	5.038	71,83	Outros + pasto	159.571	59,16
Total	7.063	100,00	Total	269.718	100,00

Fonte: Certificadores/Elaboração: BNDES / 2001



Ao longo da década de 1990, projetos de exportação associados aos orgânicos começaram a ser consolidados, ao mesmo tempo que o varejo descobriu esse nicho de mercado. Estimativas dão conta de que esse segmento cresce 40% ao ano, desempenho que poderia ser maior caso não houvesse limitação no consumo. Os preços muito elevados, assim como uma produção ainda pequena, inibem a generalização do conceito no mercado interno

nacional. Bem atrás, a passos de formiga, vem a atividade agroindustrial.

No processamento dos orgânicos, o País parece manter sua vocação à produção primária, posto que a relação entre produtores e processadores é de 1,8% para cada 100, enquanto na França é de 7%, na Suécia, 13%, no Reino Unido, 21%, e na Holanda, de 36%. A comparação resulta de um dos poucos estudos sobre o assunto no Brasil, realizado por pesquisadores do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Dificuldades — O idílio de produzir sem recursos químicos e em grande quantidade de forma fácil é um bom tema para uma obra de ficção. A realidade, porém, mostra a tarefa bem mais complexa, a começar dentro dos limites da propriedade. O agricultor não pode simplesmente deixar de usar adubos e defensivos químicos, esperando que a sua produção irá continuar a mesma. O processo de conversão de uma propriedade pode levar de um a cinco anos, dependendo de como o solo e o equilíbrio ecológico da região foram afetados pela agricultura convencional.

A idéia da sustentabilidade ambiental passa por substituir

os métodos convencionais de cultivo da agricultura comercial para que a própria natureza faça o controle biológico de pragas e doenças, dependendo do mínimo possível de insumos externos. “A agricultura ecológica caracteriza-se por ser mais exigente em conhecimentos científicos, em enfoque sistêmico, em menor consumo de energia e insumos e em menor dependência do sistema agribusiness”, diz Soel Antônio Claro, pesquisador da Emater do Rio Grande do Sul e autor de *Referências Tecnológicas para a Agricultura Familiar Ecológica*. O fortalecimento do solo nesse processo é fundamental, assim como o rompimento com a monocultura, o desenvolvimento de mata nativa no entorno da propriedade e a rotação de culturas.

O gargalo do déficit de assistência técnica é um item importante na capacitação dos produtores ao sistema ecológico.



Soel lembra ainda que a própria organização dos agricultores exige uma ciência, com um plano de produção, escoamento e pactuação de oferta com o mercado. Nesse sentido, as Ematers, ONGs e cooperativas têm desempenhado papel fundamental para o crescimento da produção e organização da cadeia, mas não suficiente. “Para que a produção de orgânicos cresça no Brasil, será preciso uma ação mais coordenada entre o poder público e os demais agentes envolvidos”, opina João Augusto de Oliveira, da Ecocert Brasil, empresa certificadora francesa que atua no País desde 2001.

Políticas — Alguns projetos nas esferas federal e estadual, ainda que incipientes, podem começar a mudar essa fisionomia. O governo federal dá mostras de que pretende usar a agroecologia como forma de combater a pobreza no campo, atacando a questão da falta de conhecimento. Uma das ações é do Ministério do Desenvolvimento Agrário, que pretende estimular a produção de alimentos orgânicos por meio da agricultura familiar. O primeiro passo será a qualificação de pessoal, capacitando os produtores para que funcionem como multiplicadores. Para tanto, o governo já dispõe do Pronaf Capacitação, cuja meta deste ano é formar 400 técnicos no Brasil e no mínimo 15 mil agricultores familiares.

Outra política diz respeito ao crédito especial, já previsto para a próxima safra.

Outra experiência governamental recente de que se tem notícia é o Programa Cultivar Orgânico, do Governo do Esta-

do do Rio de Janeiro. Entre outras coisas, ele prevê a oferta de capital a um custo de 2% ao ano, o estímulo ao associativismo, a inserção de novas tecnologias de produção, o beneficiamento e a garantia de comercialização. “O Rio é vocacionado para o cultivo de produtos diferenciados, pois a renda per capita é elevada. Além disso, a estrutura fundiária de pequena propriedade é bem adequada ao plano”, explica o secretário estadual de Agricultura, Abastecimento, Pesca e Desenvolvimento do Interior, Christino Áureo.

O segmento já é responsável pela geração de 2 mil postos de trabalho diretos e indiretos, envolvidos na produção de olerícolas, cana-de-açúcar e leite orgânico. A evolução do número de produtores certificados é um bom indicador de como a agricultura cresceu espontaneamente, sem nenhum tipo de apoio público, e de que caminhos poderá traçar a partir de agora. Há cinco anos, eram 17 agricultores com certificação. Atualmente, o número chega a 170. A meta do governo é de que até 2006 sejam 500 projetos certificados.

A iniciativa não é inédita no Brasil. Santa Catarina saiu na frente no fornecimento de matéria-prima voltada para a merenda escolar, com o Programa Saber e Sabor. Como o nome sugere, além do fornecimento de duas refeições semanais em escolas das redes estadual e municipal de ensino em cidades como Araranguá, Itajaí e Florianópolis, entre outras, as 120 mil crianças atendidas são alimentadas com informações sobre os benefícios dos alimentos livres de resíduos químicos.

Os mercados institucionais — representados pelas compras de empresas e governo — são apontados por João Oliveira, da Ecocert Brasil, como uma forma para aumentar o consumo interno. Que o diga a Associação de Agricultores Ecológicos das Encostas da Serra Geral (Agrego), que reúne 120 famílias, 27 agroindústrias e contrata 500 trabalhadores. Para a ONG, o fornecimento de produtos para as merendas representa metade do faturamento, projetado em R\$ 2 milhões para este ano. Graças ao fornecimento, a associação atingiu economia de escala de produção suficiente para diminuir custos e melhorar a eficiência na distribuição.

Certificação — Soma-se ao problema estrutural de falta de assistência técnica a inexistência de uma legislação que regule a atividade. Sem ela, o governo federal não possui uma certificação que

A falta de assistência técnica é motivo para o desestímulo dos produtores ao sistema ecológico

gere confiança nos países importadores. Para exportar para o Japão, os Estados Unidos e a Europa, empresas e cooperativas precisam contratar os serviços de uma das nove certificadoras que atuam no Brasil. Por enquanto, o País só tem a instrução normativa 007/99, do Ministério da Agricultura, mas tramita no Congresso o Projeto de Lei nº 14, que possibilitará a formação de um arcabouço normativo de que precisa a atividade.

“O que leva o consumidor a preferir o produto orgânico é a informação sobre suas vantagens nutricionais, a ausência de toxicidade e a confiança de que foi produzido conforme os preceitos que preservam esses fatores”, salienta o estudo do BNDES. Na negociação direta entre o consumidor, mesmo que por meio de cooperativas, o produtor tem como garantir a seu cliente que a mercadoria foi obtida por processos de manejo orgânico. Quando as relações comerciais vão se sofisticando, no entanto, é necessário um terceiro elemento que assegure ao distribuidor e ao consumidor a veracidade das informações sobre o processo de produção.

O trabalho do BNDES fez um levantamento da área plantada com o cultivo orgânico a partir do que as certificadoras e algumas empresas produtoras e ou

comercializadoras informaram já ter inspecionado. Em 2001 – período estudado –, a área era de 269.718 hectares. Ao longo do processo de levantamento, descobriu-se que tanto o número de produtores quanto à área ocupada dedicados a atividade estavam bem aquém da realidade.

À margem — A exclusão tem por motivo os custos de certificação. “Nos primeiros dois anos é só custo”, confirma Oliveira, da Ecocert Brasil. Eles correm por conta do tempo de trabalho dos inspetores, do deslocamento até a propriedade e da análise de laboratório. É claro que os gastos são diluídos substancialmente quando se trata de um grupo de produtores ou quando o processo de certificação é feito por amostragem, outra alternativa que reduz o número de vezes que os inspetores precisam ir às propriedades. “Mas, para isso, cooperativas e associações precisam estar muito bem organizadas.”

Dennis Ditchfield, da IBD – a maior e mais antiga certificadora em operação no País –, discorda que os preços de certificação sejam altos. “Mais de 90% dos projetos são pagos por pequenos agricultores e se houvesse um limitante dessa ordem não existiria um crescimento tão significativo.” Ele argumenta que a certificação provoca a organização de gru-

pos de produtores, que desembolsam, cada um, de R\$ 60 a R\$ 100, por ano.

A certificação participativa, onde grupos de produtores se fiscalizam, também é outra forma de minimizar os gastos. Maurício Tadeu Lunardon, técnico do Departamento de Economia Rural do Paraná (Deral), cita o exemplo da Rede Ecovida, onde os produtores se dividem na tarefa de visitação e inspeção das propriedades. “Essa modalidade é mais comum nos Estados do Paraná, do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina”, afirma o agrônomo. “Essa forma de certificação, no entanto, só dá crédito aos produtos no mercado interno”, chama a atenção Marcelo Carvalho, gerente de produção da Isla, empresa fornecedora de sementes orgânicas. Ele explica que, nos projetos de exportação, os produtos biológicos também passam pela inspeção das certificadoras.

Prateleira cheia, preço salgado —

Até meados de 1990, a comercialização de orgânicos era restrita às feiras e às lojas de produtos naturais. Apenas no final dessa década, com o surgimento de novos canais de distribuição, como associações e cooperativas, é que a comercialização deslançou. “Embora a produção tenha crescido vertiginosamente, o mercado foi mais veloz”, observa José Geraldo Pacheco Ormond, pesquisador do BNDES.

A transição para as grandes redes, como observa Ormond, fez com que a atividade saísse de um nicho artesanal, e quase ideológico, e entrasse no mercado de produtos alimentícios, dominados por grandes redes, que demandam quantidades expressivas de produtos. Mas se criou um problema, pois colocou mais um agente no caminho, que leva o produto até o consumidor, e fez disparar o seu preço. Na Região Sudeste, como observa o pesquisador do BNDES, o quadro foi mais agravado porque os orgânicos foram direto para os supermercados, sem passar pelo conceito de venda direta. Na pesquisa de preços apurada pelos pesquisadores, verificou-se alguns absurdos, por exemplo, com diferença de preços de até 1.000%.

Essa entrada no grande varejo revelou a feição ainda desorganizada do negócio orgânicos e o levou a uma encruzilhada, que deverá ser resolvida em breve: ou continua sendo um nicho de mercado para uma clientela para lá de exclusiva ou consegue expandir a produção e melhorar a eficiência logística, algumas



O produto orgânico é um bem que tem na confiança o seu maior valor; portanto, necessita da certificação quando vendido no grande varejo e em projetos de exportação



Glauco Meneghetti

Em tempos de crise, o consumidor dá mais valor ao preço do que para a qualidade dos produtos

causas dos altos preços. Ocorre que uma rede de supermercados não pode ter um buraco na gôndola, ou seja, falta de produto, e como não existe oferta para bancar uma reposição ágil, aumenta-se os preços para diminuir o giro dos produtos. “A falta de mercadoria, por conta de produção insuficiente ou logística deficiente, permite aos distribuidores regularem a demanda via preço. É a velha lei econômica da oferta e da procura”, diagnostica Ormond, do BNDES.

Pouco valor — A empresa paranaense de minimamente processados, Rio de Una, constatou em pesquisa a desatenção dos consumidores aos produtos orgânicos. “Você não os enxerga muito atento ao produto orgânico”, constata a gerente de produção Rosângela de Almeida. A empresa, que usa hortigranjeiros orgânicos produzidos por agricultores da região metropolitana de Curitiba, realizou um levantamento junto aos consumidores nas lojas do Grupo Pão de Açúcar. Observou-se que, aos olhos de quem consome, o produto livre de resíduos químicos ainda não agrega valor. “O aspecto preço, assim como o

visual, ainda são os que mais importam.” Segundo a executiva, falta esclarecimento sobre as vantagens do produto livre de resíduos químicos, o que seria revertido com campanhas publicitárias em conjunto. “E não de forma a fortalecer uma marca ou outra, mas o conceito de orgânico como um todo. Dessa forma, todos ganhariam”, observa a gerente de produção.

Nem só de pequenos empreendimentos vive o negócio de orgânicos. Um dos exemplos é a Native, com uma produção de cerca de 17 mil toneladas de açúcar orgânico ao ano, volume que a torna a maior produtora e exportadora do mundo, vendendo para 27 países. Hélio da Silva, gerente comercial da Native, aborda o tema da inacessibilidade sob outra perspectiva. “As pessoas economizam na alimentação inadequada durante suas vidas, para terem de gastar com remédios depois. É preciso vender um novo conceito em alimentação, preventivo às doenças.”

Na medida — Enquanto isso não for possível, as feiras ainda são os oásis de preços mais justos para os consumidores. O problema é que elas não conseguem atingir a capilaridade das redes de vare-

GARMIN
Sistema de posicionamento por satélite

- GPS
- Calculo de área
- Determinação de produtividade
- Mapeamento da lavoura
- Calculo de distância
- Menu e manual em português
- Garantia de 1 ano

CASA DO DESENHO
Av. Bernadino - 528
Fone: (51) 3321 4300
POA - RS

Plastisul
o nome do plástico

Cultivo Protegido:
Plantas com mais saúde, maior produtividade, com precocidade e sem entressafas.

www.plastisul.com.br e-mail: vendas@plastisul.com.br
Fone: (51)474-2522 - Fax: (51)474-2608
Av. Sen. Lúcio Bittencourt, 1860.
Cx. Postal 16 - CEP: 93214-170
Sapucaia do Sul-RS-Brasil.

ATENÇÃO PRODUTOR!

Crédito liberado de R\$ 20 mil a R\$ 600 mil, para máquinas agrícolas, implementos, colheitadeiras, tratores, caminhões, imóveis e hipotecas. Planos facilitados em até 200 meses sem juros. Atendimento personalizado.

Ligue já. Atendemos em todo o Brasil, confira.
Cons. n. conte

(31) 3335.4486 / 3335.0349



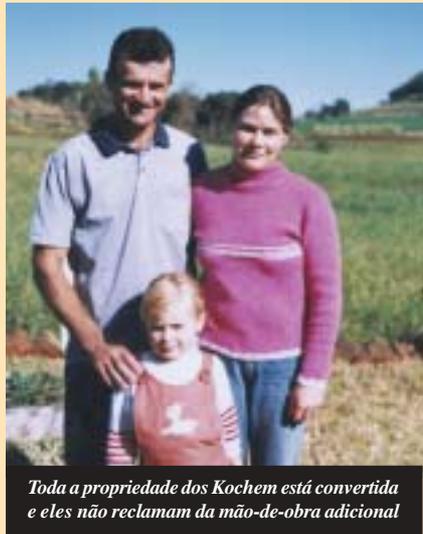
Orgânicos colocam Cotrimaio no mapa

A Cooperativa Triticola Três de Maio (Cotrimaio), com sede em Três de Maio, município situado na região noroeste do Rio Grande do Sul, ganhou as páginas de jornais de circulação nacional não pelo seu faturamento – nos cálculos do presidente Antônio Wünsch, é a sétima maior do Estado. A publicidade gratuita resultou de um projeto de produção de soja orgânica voltado para exportação, iniciado em 1999. Se ainda não está dando o retorno esperado – até o início de agosto o resultado operacional da atividade orgânica indicava um prejuízo de R\$ 859,00 (sem computar a colheita de trigo orgânico) –, o negócio garantiu uma divulgação da marca Cotrimaio, que jamais poderia ser prevista na pacata cidade a 550 km da capital Porto Alegre.

Além disso, está dando melhores perspectivas aos associados que plantavam commodities em áreas minúsculas. Até o momento, a cooperativa investiu R\$ 500 mil para tornar independentes as estruturas de recebimento e armazenagem e possibilitar a total separação e rastreabilidade.

Tudo começou com a visita, em 1998, de dirigentes de uma cooperativa francesa que propôs comprar soja orgânica caso a Cotrimaio se interessasse pelo projeto. Uma visita do presidente Wünsch à França selou o acordo. “Lá, descobri que 20% da população paga mais por produtos orgânicos”, diz.

Ter a garantia de um comprador foi o que bastou para a Cotrimaio mobilizar alguns dos associados e a Ecocert, empresa certificadora francesa encarrega-



Toda a propriedade dos Kochem está convertida e eles não reclamam da mão-de-obra adicional

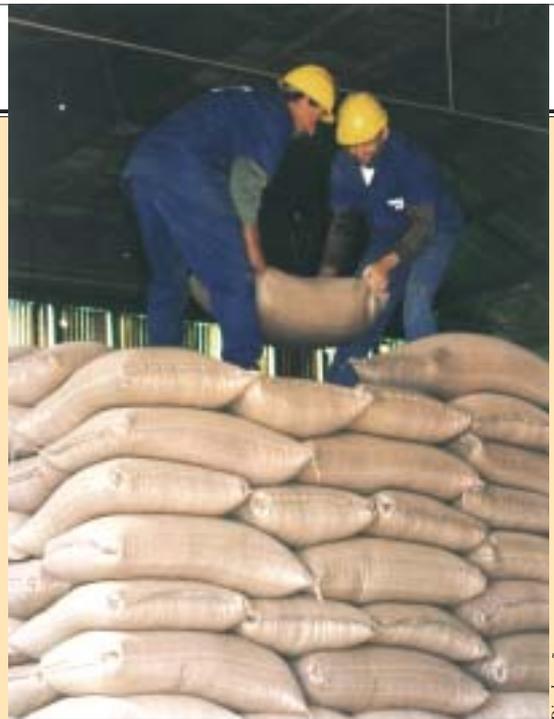
Glauco Meneghini

da de realizar o processo de rastreabilidade tanto para os orgânicos quanto para a soja não-transgênica. Esse outro filão se mostrou rentável depois da proliferação do cultivo ilegal da soja RR no Estado. Aos produtores orgânicos é pago um prêmio de US\$ 15 pela saca de soja para consumo humano e de US\$ 12,5 mais uma bonificação de 3% para consumo animal. Já os produtores que participam do programa de soja convencional rastreada recebem um ágio de 4% acima da cotação de mercado.

O início do projeto não foi tão simples. “O pequeno produtor está acostumado a produzir com veneno. Muitos deles entraram só pelo dinheiro e acabaram desistindo no meio do caminho”, assinala Wünsch. Para os agricultores, o primeiro baque foi o do aumento da mão-de-obra. Para controlar as plantas invasoras, herbicidas químicos têm de ser substituídos pela enxada. Depois, na hora do plantio e da colheita, plantadeiras e colheitadeiras têm de passar por uma limpeza minuciosa, tendo em vista que os pequenos normalmente não possuem esses equipamentos e precisam alugar de terceiros que usam adubo e defensivos químicos. Houve uma seleção natural que filtrou os 150 dedicados produtores que fazem parte do programa de cultivo orgânico de hoje, que perfaz 432 hectares plantados.

Desses, 68 produtores estão no terceiro ano do programa, o que os torna aptos para a exportação, e o restante atravessa vários estágios de conversão. Na última safra, foram comercializados ao exterior 1,1 mil toneladas de soja orgânica. Conforme os padrões europeus, são exigidos dois anos para que o produto seja exportado. Na safra 2003/2004, serão 600 hectares. A finalidade, no entanto, é atingir 2 mil hectares, com a adesão de 500 produtores.

Por tanto, a estratégia será estimular os produtores com palestras e encontros técnicos para cooptar novos adeptos. Já para resolver problemas pontuais de produtividade, para a próxima safra a cooperativa oferecerá um pacote de insumos



Divulgação

A soja orgânica produzida pela cooperativa tem destino certo: países como Alemanha e França

orgânicos. Ocorre que alguns produtores estão distantes de criações de suínos e aves – cujos dejetos viram matéria-prima para o adubo –, o que torna o transporte um custo salgado. Caso de Ari Kochem, que divide com a esposa Gelci o trabalho na propriedade de 15 hectares em Linha Central,

em Três de Maio, onde plantam soja, milho e trigo orgânicos. Ele teve de gastar R\$ 400,00 em frete para trazer esterco até a fazenda.

Kochem já tem toda a sua propriedade convertida e não reclama da mão-de-obra adicional. A mulher endossa a opinião. “O que adianta produzir



Divulgação

Wünsch: “20% dos franceses pagam mais pelos orgânicos”

muito? Todo mundo quer ganhar dinheiro, mas não pensa no futuro das crianças. Albino Dudar, outro que já tem toda a propriedade convertida, credita à consciência o maior motivo de ter aderido ao programa, há quatro anos. “Não faço com os outros o que não gostaria que fizessem comigo e produzir alimento com veneno é uma delas.” Mas o bolso também agradece, principalmente pelo baixíssimo custo de produção. Na última safra, o desembolso por hectare somou nove sacas, sendo que a produtividade média foi de 40 sacas.

jo. Sílvio Penteado, professor da Unicamp e especialista em agroecologia, diz que, nesse conceito de venda direta, o diferencial de preço fica entre 10% e 20%. Para ele, esse patamar ainda é suportável para o consumidor, que é bombardeado com a queda de seu poder aquisitivo.

Falar em feiras sem mencionar a organizada pela Coolméia Cooperativa Ecológica é falta grave. Afinal, foi a primeira experiência de que se tem notícia no Brasil, criada em 1989, em Porto Alegre/RS. “Desde o início, priorizamos a ligação direta entre os produtores e os consumidores”, lembra Glaci Campos Alves, da área técnica da Coolméia. O sucesso, segundo Glaci, foi garantido pelo fato de que já existia um grupo de consumidores preparado e consciente para suportar tal iniciativa. A partir do sucesso da comercialização direta nas feiras, a Coolméia abriu o seu espaço físico, o que representou a criação de um ponto de comercialização nos sete dias da semana.

A DIFERENÇA DE PREÇOS ORGÂNICOS E CONVENCIONAIS	
Porcentagem	Nº de produtos
Até 5	11
50-100	17
100-200	16
Acima de 200	16

Fonte: BNDES

Atrativo — Outro atrativo para os consumidores, pela comodidade, é a venda de cestas básicas por tele-entrega. O conceito, já em prática em várias cidades do Brasil, foi adotado há seis meses em Socorro/SP, onde existe um bom número de propriedades convertidas e oferta suficiente. O projeto disponibiliza 25 produtos e permite ao consumidor ou estabelecimento comercial fazerem a encomenda para a Associação dos Moradores e Produtores Organo-Agrícolas da Microbacia do Ribeirão do Meio de Socorro, que encaminha os pedidos aos produtores. Os últimos ficam encarregados da entrega.

Carlos e Elias Rodrigues de Moraes, do Sítio Santa Catarina, são uns dos produtores que participam do projeto. Por décadas, os Moraes produziram no sistema convencional, até se convencerem que que alguns fatores em associação, como melhor preço e demanda de mercado, favoreceriam a inserção de seus produtos.

Com uma área de 6 hectares, o Sítio Santa Catarina não recebe qualquer tipo de adubo ou de herbicidas químicos desde 1998. A propriedade utiliza ago-



Elias Moraes, de Socorro/SP, comercializa sua produção de frutas e hortaliças pelo sistema de tele-entrega para restaurantes e consumidores

ra somente duas variações de fórmulas de compostagens orgânicas (bokashi).

Na fazenda, o foco da produção de orgânicos está direcionado principalmen-

Único Trator Transportador Agrícola, articulado e com direção hidrostática, fabricado no Brasil.



Diesel - 18 cv
4x4 c/ bloqueio

Microtrator com rotação



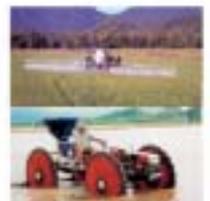
Microtrator com pulverizador, semeador e colheitor tração 4x4



Microtrator equipado com pulverizador, com tração 4x4 e 4x2



Microtrator com capinadeira para limpeza de ruas



Tramontini

Rodovia REST 483 - Km 2 - Fone/Fax: 51 3743-3100
CEP: 95800-000 - Cx. Postal 06 - Versineiro Aires - RS
tramontini@tramontini.com.br / www.tramontini.com.br

MOLDEMAQ
IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS
Atendimento Tel - Fone/Fax: (41) 371-1478
www.moldemaq.com.br

* Revendas e assistência técnica em todo o Brasil
* Maiores informações acesse nosso site

te para morango, hortaliças e poncã, mas também para uva e caqui. Três safras foram produzidas com a certificação da Associação de Agricultura Orgânica (AAO) e, desde 2001, a produção passou a ser certificada pela IBD.

Nesta safra, os 3 mil pés de morango orgânico da variedade Dover, que produz frutos mais resistentes a doenças e ao transporte, geraram uma média de 1,5 tonelada. Os frutos foram comercializados a R\$ 3,00 cada caixa de 200 gramas. Se fosse morango de cultivo convencional, o preço seria em torno de R\$ 1,00 a caixa.

Para o próximo ano, Elias adiantou que, no lugar dos morangos, plantará variedades de uvas brancas e vermelhas para mesa (niagara) e para a fabricação de vinho (IAC Máxima), com previsão de plantio de 400 parreiras. Na última safra, a média de produção de aproximadamente 1.000 parreiras foi de 3 kg por planta. No Sítio Santa Catarina, também são cultivadas dez variedades de hortaliças orgânicas (cenoura, batata, batata-doce, repolho, brócolis, beterraba, cheiro-

verde, couve, salsinha, alho), sendo que a cenoura é a cultura mais vendida. Em geral, suas hortaliças mantêm uma valorização de preço entre 50% e 60%, em relação aos produtos convencionais.

A produção de poncã vem sendo administrada em sociedade com outros dois produtores. O pomar é formado por 1,4 mil pés distribuídos numa área arrendada de 3,5 hectares. Na safra deste ano, devido à falta de chuva na época da florada, a produtividade foi 30% menor que a do ano passado, quando a média atingiu quatro caixas (20 kg cada) por planta. A média de venda da caixa da poncã orgânica girou em torno dos R\$ 13,50.

Sobra de mercado — A Horti Arte, de São Roque/SP, tornou-se uma conhecida fornecedora de produtos orgânicos do País e vem trabalhando com alguns grupos de produtores em sistema de cooperativa para exportação. “Por várias vezes, entreguei morango e hortaliças nesse sistema, mas o problema para nós produtores é o de arcarmos com a sobra de mercado”, relata o agricultor. O mais sensato seria uma divisão dessa sobra para que não só o produtor ficasse com os prejuízos quando a mercadoria não fosse vendida totalmente pela empresa.

Segundo os produtores, um dos entraves para que isso aconteça é a questão do preço abusivo praticado pelos varejistas. “Já cheguei a testemunhar a venda de um quilo de tomate orgânico por R\$ 10,00, enquanto o produtor recebe entre R\$ 2,50 e R\$ 3,00 o quilo, um repasse de mais de 300%”, revela Cornélio Aparecido Cavazan, sócio de Elias no pomar de poncã orgânica.

Branquinha ecologicamente correta — Oferecer produtos de origem orgânica, livres de agrotóxicos e sem fertilizantes químicos, definitivamente não é uma vertente embalada pelo oportunismo. João Evangelista Vaz de Lima, do Sítio Santo Antônio, enquadra-se nesse perfil. Em 2001, recebeu a certificação da IBD e passou a produzir cachaça, rapadura e melação orgânicos.

A área destinada para plantio é de 7 hectares, sendo que

desse total 3 hectares são arrendados. Oito anos atrás, a produção de João Evangelista era apenas informal: produzia para abastecer os comerciantes da região no tradicional esquema de fornecimento da cachaça de garrafão ou a granel. De dois anos para cá, sua atividade ganhou novo foco, se profissionalizou. Isso porque ele cumpriu todas as normas necessárias para a certificação, ajustando seu sistema de produção à nova realidade, um investimento que, segundo o produtor, consumiu em torno de R\$ 70 mil.

“Abri firma, investi em embalagem e no armazenamento da cachaça e hoje minha produção alcança média de 2,5 mil litros por mês, cerca de 50 kg de rapadura e o melação vou fazendo conforme chegam as encomendas”, explica João Evangelista.

Diariamente, são retirados do canavial orgânico 1,4 mil quilos, o equivalente a 600 litros de caldo e rendimento médio de 110 litros de cachaça orgânica, que é comercializada com a marca “Pioneira”.

Quando João Evangelista produzia cachaça convencional, o preço do litro a granel não passava de R\$ 3,00. Agora, com a agregação de valor ao produto orgânico embalado em garrafas de 750 ml, com o selo da IBD, cada uma é vendida a R\$ 10,00.

“Tem lugar que minha cachaça chega a ser vendida até por R\$ 15,00, o que quase dobra de preço. Acho abusivo esse repasse, já que o comerciante só tem o trabalho de colocar o produto na prateleira para vender, porque os custos e riscos ficam para o produtor”, desabafa. O que tem animado o produtor é a possibilidade de exportar sua cachaça para a Eslováquia. O interesse partiu de informações contidas no próprio site da IBD, que lista uma relação de projetos certificados e seus respectivos produtores. Outra cultura que João Evangelista planta no sistema orgânico é o café da variedade catuí, que nesta primeira safra colheu em torno de nove sacas (550 kg). O produtor tem usado média de 4 kg de adubo composto (50% esterco curtido e 50% palha) para cada planta. A área do cafezal é ainda pequena, com apenas 700 plantas, mas o produtor já adiantou que para o próximo ano pretende ampliar para 2 mil pés com o uso de irrigação por gotejamento. ■



Alexandre Franco dos Santos

João Evangelista, de Socorro/SP, criou marca para a sua cachaça orgânica e consegue um preço de mais de 200%



ANÚNCIO

MILHO

Gangorra sem fim

Após a superprodução de 45,8 milhões de toneladas, o cereal deverá ter a área e a produção reduzidas na safra de verão e na safrinha. A história se perpetua

Leandro Mariani Mittmann

MAIORES PRODUTORES (safra 2002/2003)

1ª safra	2002/2003
Paraná	7.954.100
Rio Grande do Sul	5.131.900
Minas Gerais	4.924.000
2ª safra	
Paraná	3.814.100
Mato Grosso	1.776.300
Mato Grosso do Sul	1.418.200

Fonte: Conab

A performance comercial dos últimos anos da dolarizada soja e a perspectiva igualmente promissora para a safra de verão deverão elevar sua área de plantio de 18 milhões de hectares para algo em torno de 20 milhões – segundo estimativas de consultorias. Boa parte desse ganho de extensão de terras será sacada do milho, cereal que se mantém fiel ao seu histórico: um ano de safras fartas e preço baixo, seguido de um de colheitas magras, mas com cotação em alta. Portanto, seguindo esta “lei”, após a abundante oferta recordista de 45,8 milhões de toneladas colhidas em 13 milhões de hectares na safra 2002/2003, o milho deverá sofrer diminuição de área e alta na cotação. Então, azar de quem é dependente de forma umbilical do grão, como o avicultor e o suinocultor.

boa vontade dos produtores, que não deverão manter os padrões de tecnologia (em sementes de qualidade, fertilizantes), como os aplicados na recente safrinha. Hoje, ninguém pode de forma responsável prever qual o volume de milho será gerado pela próxima safra de verão e safrinha, pois até lá muitas serão as variantes – principalmente a climática.

Safrinha cada vez maior — Há um ano, nesta época, ficava difícil prever que a safra 2001/2002, de 35,5 milhões de toneladas, seria superada num percentual como ocorreu, de 30%. No entanto, especialmente a safrinha, surpreendeu: foram mais de 11,1 milhões de toneladas, um recorde, 79% a mais que os 6,2 milhões colhidos em 2002. Somando-se as duas safras, a combinação clima favorável mais tecnologia se traduziu em alta produtividade numa

Atualmente, o excesso de produção depressiu os preços do cereal e ainda provocou um segundo problema: não há mais silo disponível para estocar o grão, até porque ainda há soja ocupando lugar. Tem muito milho sendo “guardado” a céu aberto, no pátio de silos, até mesmo de cooperativas. O preço, é claro, despencou. Houve um extremo de R\$ 32,50 em Campinas/SP em outubro passado, quatro vezes os R\$ 8,00 pagos no norte de Mato Grosso. Os preços médios hoje têm ficado em torno de R\$ 15,00.

Em 2004, quem deverá sentir as consequências do desequilíbrio serão os consumidores, em especial os produtores de suínos e aves. Caso se concretize todas as previsões de produção menor, a lei da oferta e da procura elevará as cotações e, a reboque, o custo de produção da carne. De outro lado, oportunidade para quem

Lorsban® está comemorando 30 anos
com uma safra muito especial.

Comenta-se numa retração de área da primeira safra de 7% a 10%. Porém, com uma queda de produção mais elevada que esse percentual. Afinal, dificilmente se repetirá um clima tão propício como o que brindou a safra de verão e também a safrinha passada. Além disso, a queda vertiginosa de preços desde janeiro abalou a



Alvarenga, da Embrapa: “correto é alternar os cultivos soja/milho na safra de verão”

área 1,2 milhão de hectares superior à safra de 2001/2002. Logo, abundância.

O curioso é a relevância que a safrinha está assumindo. Segundo Carlos Cogo, diretor da Carlos Cogo Consultoria Agroeconômica, de Porto Alegre/RS, em 1990 a primeira safra ocupava 200 mil hectares, hoje, são mais de 3,2 milhões de hectares, incremento de 1.183%. O Paraná detém 40% dessa área, mesmo percentual da Região Centro-Oeste. “Ficar dependente da segunda safra é arriscado por causa do clima”, avalia Cogo. Em outras palavras, o País não poderia permitir que a produção na safra de verão encolhesse, já que a safrinha também poderá frustrar. Assim, não terá jeito: escassez.

Um ano de superoferta, outro de baixa. É o mesmo enredo cíclico perpetuado.

investir na cultura. “Será interessante manter-se no milho em 2004”, diz Cogo. “Mas o suinocultor e o avicultor perderão, pois poderão passar pela escassez.”

Aves e suínos, verdadeiros subprodutos — No País, o milho (cereal mais produzido no mundo) é o suporte *mor* das cadeias suinícola e avícola, além de ser também usado na bovinocultura. Nos EUA, metade do cereal produzido é destinada ao consumo animal, mas no Brasil

CONFRONTO DAS SAFRAS

Produção (em toneladas)

1ª safra 2002:	29.293.978	1ª safra 2003:	34.811.583
2ª safra 2002:	6.206.385	2ª safra 2003:	11.011.619
Total 2002:	35.500.363	Total 2003:	45.823.202

Área (em hectares)

1ª safra 2002:	9.111.573	1ª safra 2003:	9.551.571
2ª safra 2002:	2.679.678	2ª safra 2003:	3.453.622
Total 2002:	11.791.251	Total 2003:	13.005.193

Fonte: IBGE

esse índice fica entre 60% e 80% (dependendo da fonte da estimativa e de ano para ano), segundo a Embrapa Milho e Sorgo. Por essa realidade, muitos consideram aves e suínos “subprodutos” do cereal. O crescimento da produção de milho historicamente esteve vinculado ao das duas cadeias. O Brasil é o terceiro maior produtor mundial, atrás dos EUA e da China. Os norte-americanos produzem mais de 260 milhões de toneladas/ano.

A desvantagem brasileira é que a produtividade nacional média é muito baixa entre os principais produtores internacionais. Apesar de ter havido um incremento significativo em uma década: em 2001, a produtividade foi de 3.352 kg/ha, ante os 1.874 kg/ha de 1990. Em 2001, os Estados Unidos colheram 8.672 kg/ha, a Itália, 8.942 kg/ha, e a Argentina, 5.592 kg/ha. A explicação é que o cereal é bastante explorado por pequenos agricultores, sendo que a maioria não consegue lançar mão de altas tecnologias. Conforme o Censo agropecuário do IBGE de 1996, 94,3% dos produtores de milho foram responsáveis por 30% da produção, cultivando 45,63% da área destinada ao cereal no Brasil. Naquele ano, 2,4% dos produtores cultivaram 43,91% da área e produziram 60,08%.

Alternativas — Para equilibrar o mercado, a União Brasileira de Avicultura (UBA) propôs ao governo federal a criação de uma política de estoques em silos particulares, como ocorre nos EUA. O presidente da entidade, Zoé Sil-

veira D’Ávila, revela que sugeriu ao ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, a estocagem de pelo menos 3 milhões de toneladas. Rodrigues concordou, mas o próprio presidente Lula disse que esse volume poderia ser maior. “Estão estudando. Estamos fazendo pressão para estocar mais”, conta D’Ávila, que considera uma armazenagem ideal de 5 a 6 milhões de toneladas. O consumo interno anual é de 37,5 milhões.

Já a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) entregou em julho ao ministro um documento com sugestões de apoio à comercialização da safrinha. Os principais tópicos da reivindicação são os seguintes: prorrogação dos financiamentos de custeios do cereal por causa da morosidade da comercialização e da queda dos preços, lançamento de contrato de opções para a safrinha, com vencimento a partir de outubro, incentivo para a comercialização do Centro-Oeste para atender ao consumo do Nordeste, e assim substituindo as importações (que abastecem a região), credenciamento pelo governo de novos armazéns em municípios produtores de milho para estoque da produção (mesma reivindicação da UBA), aumento dos recursos da Linha Especial de Crédito (LEC).

Preço garantido por antecedência — A Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) promoveu, no início de

agosto, um leilão de opção de contratos de compra de milho. Comercializou 5.305 contratos de um total de 8.139 oferecidos (65% do total), ou 143,2 mil toneladas. Foram R\$ 1,7 milhão movimentados. Os contratos venceram em 15 de novembro: com preços fixados em R\$ 16,00/saca no Paraná, em São Paulo e em Minas Ge-

rais; R\$ 15,50, em Mato Grosso do Sul e Goiás; e R\$ 13,50, em Mato Grosso. Em 2003, o governo já leiloou 1,7 milhão de toneladas e a expectativa é de chegar a 3 milhões até o final do ano. Pelo contrato de opção, o produtor consegue, antecipadamente, “engessar” o preço estipulado. Ou seja, vende a safra antes do plantio, pagando uma espécie de ágio.

A Bolsa Mercantil & Futuros (BM&F) também realiza leilões de contratos futuros, desde 2001. Em junho, o número de contratos de 450 sacas de 60 quilos negociados na instituição foi de 82.800, ante os 141.300 de maio, recorde dos 30 meses. “Embora 99%, em média, dos agentes decidam não utilizar o mercado futuro para liquidações por entrega, a BM&F vem aumentando a rede de armazéns credenciados com a finalidade de dar maior segurança aos participantes”, destaca Luiz Cláudio Caffagni, economista da BM&F. O mercado futuro garante a possibilidade de planejamento a médio prazo, pois o vendedor sabe por antecedência quanto receberá e o com-



Vânia, coordenadora de estudo que aconselha a rotação 2/3 de soja e 1/3 de milho

Divulgação



Divulgação

Tripla rotação, exemplo bem-sucedido

A SLC Agrícola aplica há seis anos a rotação de culturas em 14.837 hectares na Fazenda Planalto, em Costa Rica/MS. Mas nesse caso, a rotação é tripla: pela ordem, soja, milho, algodão. “A rotação é mais eficiente no controle de pragas e doenças, ocorre uma melhor exploração dos elementos e melhor aproveitamento do residual de nutrientes”, justifica Aurélio Pavinato, gerente de planejamento agrícola e pesquisa da empresa. Segundo ele, a sequência da tripla rotação não pode ser alterada para milho pós-algodão, visto que a soqueira da herbácea brota e se torna uma fonte hospedeira de pragas para o cereal.

Pavinato revela que o planejamento é

adotar a tripla rotação nas demais fazendas do grupo, pela resposta obtida na Planalto. A produtividade de milho na última safra foi de 9.300 kg/ha, a de soja, 3.300 kg/ha, e a de algodão, 290 arrobas/ha. Naturalmente, a boa performance também é resultado de outras práticas e tecnologias, não apenas da rotação. Para a safra 2003/2004, a empresa implantará a rotação com o milho safrinha numa fazenda em Sapezal/MT, visto que, conforme Pavinato, o cereal só se torna viável economicamente naquela região na segunda safra. Portanto, será soja mais milho safrinha e algodão. Serão 1.800 hectares de milho e outros 456 hectares de sorgo.

prador quanto pagará. Em 7 de agosto, por exemplo, a saca foi acertada em R\$ 16,40 para entrega em setembro, R\$ 17,55 para novembro e R\$ 17,70 para janeiro de 2004. Os vencimentos da safra nova ficaram em R\$ 17,70, para março, e R\$ 17,70, para maio.

Mercado externo — A produção nacional historicamente foi dependente do consumo interno. Mas em 2001, a

lho norte-americano, que envelhece em armazéns até por anos.

Em 2002, o Brasil exportou 2,5 milhões de toneladas e neste ano espera-se entre 3,5 milhões e 4 milhões. “Dependerá do dólar e do preço interno”, analisa Duarte. Conforme o pesquisador, se a cotação internacional for conveniente, é natural o produtor comercializar para o exterior. Senão, vende tudo por aqui

safra após safra. Mas a monocultura se constitui num pernicioso equívoco com conseqüências na produtividade, alertam especialistas. “No Centro-Oeste, o produtor de soja já sente a necessidade de colocar o milho para fazer a rotação. Mas muitas vezes não faz por questões de oportunidades financeiras”, adverte Ramon Costa Alvarenga, pesquisador da Embrapa Milho e Sorgo.

A safra de produtores que plantaram
o sucesso da nossa agricultura.

ATENÇÃO

Este produto é perigoso à saúde humana, animal e ao meio ambiente. Leia atentamente e siga rigorosamente as instruções contidas no rótulo, na bula e na receita. Utilize sempre os equipamentos de proteção individual. Nunca permita a utilização do produto por menores de idade. Consulte sempre um engenheiro agrônomo. Venda sob receituário agrônomico.



Há alguns anos os produtores brasileiros plantaram um sonho: fazer evoluir a nossa agricultura. Cultivaram a dedicação à terra como filosofia de trabalho e colheram sucesso. Hoje, Lorsban® comemora não apenas seu trigésimo aniversário, mas a satisfação de ser a proteção mais confiável para o sonho que eles plantaram.

Dow AgroSciences

Lorsban

Inseticida

Ásia e a Europa quiseram milho não-transgênico e buscaram no Brasil 5,6 milhões de toneladas, ou mais de 12% da produção. O câmbio também favoreceu a exportação e, além disso, a qualidade do milho brasileiro conquistou os clientes. Segundo Jason Duarte, da Embrapa, o cereal produzido no Brasil agrada pela coloração e dureza. E como é comercializado imediatamente ao deixar as lavouras, tem mais qualidade que o mi-

mesmo. Para ele, com um dólar cotado a R\$ 3,00, o mercado externo já se torna interessante.

Lei que não pode ser violada — No afã de aproveitar o momento da soja, muitos produtores podem estar ignorando uma das leis pétreas da agricultura: a rotação de culturas. Como a soja tem proporcionado rentabilidades históricas, não seria de se estranhar a disposição de se repetir soja no mesmo espaço de terra

Segundo Alvarenga, basicamente, quatro são as razões agrônômicas obrigatórias da rotação de culturas: o rodízio proporciona a quebra do ciclo biológico de pragas e doenças; a alternância de herbicidas faz com que as invasoras não se tornem resistentes a determinados princípios ativos; a morfologia dos sistemas radiculares de milho e soja é diferente, e assim são exploradas diferentes camadas do solo; culturas di-



Vantagem: o milho gera uma palhada mais volumosa e mais consistente que a soja

versas exploram preferencialmente nutrientes distintos.

Ele ainda acrescenta uma quinta vantagem, no caso de plantio direto: o milho gera uma palhada mais volumosa e mais consistente que a soja, e que persiste por mais tempo como cobertura do solo, sem se decompor. Há estudos que apontam a produção de 8 a 12 t de palha de milho por hectare, contra duas de soja. Alvarenga diz que plantar soja na safra de verão, milho na safrinha e voltar à soja na próxima primeira safra não se constitui efetivamente em rotação de culturas, e sim numa mera sucessão. O correto é alternar nas safras de verão.

A viabilidade comercial do rodízio milho por um ano e soja por dois foi comprovada por uma pesquisa realizada no norte paranaense. As conclusões, explica a coordenadora do estudo, Vania Di Addario Guimarães, professora da Universidade Federal do Paraná e pesquisadora do Cepea/USP, podem ser extensivas às condições das demais regiões do País. Conforme a análise de 500 simulações (na prática seriam 500 safras) da matemática “preços recebidos vezes produtividade menos custos variáveis”, a partir de números reais de 15 anos (de meados dos anos de 1980 até final dos anos de 1990), conclui ser aconse-

lhável – do ponto de vista econômico – a rotação 2/3 soja e 1/3 milho.

A justificativa é que a margem bruta de lucro do milho é maior que a da soja, porém oscila muito mais de uma safra para a outra que a oleaginosa. “De fato, o milho tem um risco maior que a soja”, resume Vania. “Na soja, a margem bruta é menor, porém oscila menos. No milho, a rentabilidade média é maior, mas oscila.” É importante recordar que o estudo avaliou os resultados de 15 safras. “Qual seria a proporção soja/milho na propriedade? Dois terços soja e 1/3 milho”, conclui a pesquisadora. ■

Frente contra as PRAGAS

*Manejo Integrado de Pragas (MIP)
é um amplo programa de prevenção e combate
de insetos do armazenamento, que começa
pela conscientização*

Leandro Mariani Mittmann

Imagine o Estado de Mato Grosso ultrapassar um ano sem produzir um único quilo de soja. Sim, o maior produtor nacional da oleaginosa – 12,8 milhões de toneladas em 2002/2003 – passando uma safra inteira totalmente em branco na exploração do grão comercializado a peso de dólar. Pois um volume de grãos de oleaginosas e cereais quase igual a esse realmente deixou de existir na safra 2002/2003 no Brasil. E o pior: o montante chegou a ser traba-



Divulgação

Roteiro do MIP Grãos

Mudança de comportamento dos armazenadores — É a fase inicial e mais importante de todo o processo, no qual todas as pessoas responsáveis que atuam na unidade armazenadora de grãos têm de estar envolvidas. Nessa fase, o alvo é a conscientização sobre a importância de pragas no armazenamento e danos diretos e indiretos que estas podem causar.

Conhecimento da unidade — A unidade deve ser conhecida em todos os detalhes, por operadores e administradores, desde a chegada do produto à recepção até a expedição. A inspeção deve identificar e prever pontos de entrada e abrigo de pragas dentro do sistema de armazenagem. Também deve ser levantado o histórico do controle de pragas na unidade.

Limpeza e higienização da estrutura — O uso de simples equipamentos de limpeza, como vassouras, escovas e aspiradores de pó em moegas, túneis, passarelas, secadores, fitas transportadoras, eixos sem-fim, máquinas de limpeza, elevadores etc., nas instalações da unidade armazenadora representa os maiores ganhos desse processo. A eliminação total de focos de infestação dentro da unidade, como resíduos de grãos, poeiras, sobras de classificação, permitirá o armazenamento sadio. Após a limpeza total, o tratamento periódico de toda a estrutura armazenadora com inseticidas protetores de longa duração é uma necessidade para evitar reinfestação de insetos.

Correta identificação de pragas — As pragas que atacam os diferentes tipos de grão devem ser identificadas taxonomicamente, pois dessa identificação dependerão as medidas de controle a ser tomadas e a conseqüente potencialidade de destruição de grãos. As pragas de grãos armazenados podem ser divididas em dois grupos de maior importância econômica: besouros e traças.

Conhecimento da resistência de pragas a inseticidas — A resistência de pragas a produtos químicos é uma realidade comum no mundo todo e cada vez mais deve ser considerada por todos os envolvidos no processo, uma vez que pode inviabilizar o uso de alguns produtos químicos disponíveis no mercado e provocar perdas de elevados investimentos de capital para a consecução dessas ações.

Potencial de destruição de cada praga — O verdadeiro dano e a conseqüente capacidade de destruição da massa de grãos de cada praga devem ser perfeitamente entendidos, pois determinam a viabilidade de comercialização desses grãos armazenados.

Proteção do grão com inseticidas — Depois de limpos e secos – e se houver armazenamento por períodos longos –, os grãos podem ser tratados preventivamente com inseticidas protetores, de origem química ou natural, para garantir a eliminação de qualquer praga que venha a infestar o produto durante o período em que este estiver armazenado. O tratamento deve ser realizado no momento de abastecer o armazém e pode ser feito na forma de pulverização na correia trans-

portadora ou em outros pontos de movimentação de grãos, com emprego de inseticidas químicos líquidos ou mediante polvilhamento com inseticida pó inerte natural, na formulação de pó seco.

Tratamento curativo — Sempre que houver presença de pragas na massa de grãos, deve-se fazer o expurgo, utilizando produto à base de fosfina. Esse processo deve ser realizado sempre com vedação total, observando-se o período mínimo de exposição de cinco dias para controle de todas as fases da praga e a dose indicada do produto.

Monitoramento da massa de grãos — Uma vez armazenados, os grãos devem ser monitorados durante todo o período em que permanecerem estocados. O acompanhamento da evolução de pragas que ocorrem na massa de grãos armazenados é de fundamental importância, pois permite detectar o início da infestação que poderá alterar a qualidade final do grão.

Gerenciamento da unidade armazenadora — Todas as medidas devem ser tomadas por meio de atitudes gerenciais durante a permanência dos grãos no armazém, e não somente durante o recebimento do produto, permitindo, dessa forma, que todos os procedimentos interajam no processo e garantindo melhor qualidade de grão para comercialização e consumo.

Fonte: Irineu Lorini, pesquisador Embrapa Trigo

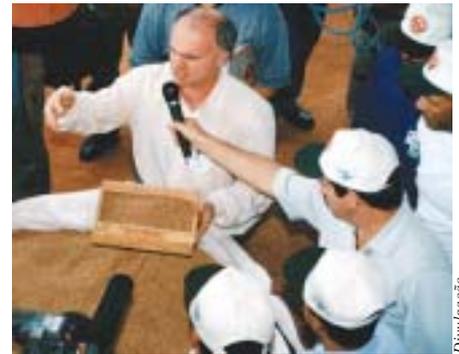
lhosamente produzido no campo, mas não foi faturado. O “consumo” ficou a cargo de carunchos, traças, besouros e companhia.

Estimativas oficiais dão conta que 10% da produção brasileira de grãos, portanto 12 milhões na recente safra, foi devorada – literalmente – por pragas em silos, galpões, paióis etc. Ou seja, a agricultura nacional beneficia, na realidade, 108 milhões de toneladas de grãos, e não os propalados 120 milhões.

Portanto, enfrentar esse voraz exército do prejuízo é um verdadeiro ato patriótico. E a Embrapa Trigo, sediada em Passo Fundo/RS, parece ter encarado como uma cruzada antipragas de armazenagem a propagação do programa “Manejo Integrado de Pragas na Unidade Armazenadora de Grãos” – o MIP Grãos. O sistema de controle e combate amplo e impiedoso dos insetos consiste, em princípio, na mudança de consciência

daqueles que lidam com a armazenagem até a obsessão com a limpeza e a higienização das unidades de estocagem – até mesmo com a lavagem a jato d’água de pressão, seguida da imunização com inseticidas do ambiente e do grão. Segundo a filosofia do programa, em hipótese alguma o grão armazenado combina com praga. “A meta é zero de inseto durante a armazenagem”, sintetiza Irineu Lorini, idealizador do sistema na Embrapa.

Para começar, nova mentalidade — “O MIP Grãos consiste em conhecer e integrar todas as técnicas e medidas disponíveis, para manter a qualidade do grão durante todo o período de armazenamento”, define um material de divulgação sobre o assunto da Embrapa Trigo. Na prática, o programa é muito simples, de fácil entendimento e execução. “O processo principal é botar a mão na massa. O pessoal não está acostumado a fazer a limpeza dos armazéns. As pessoas se preocu-



Lorini, da Embrapa: “meta do programa MIP Grãos é zero de inseto na armazenagem”

pam com o grão, não com a estrutura”, descreve o pesquisador. “A praga é muito pequena. Fica em qualquer canto, nas crostas que são formadas.”

Lorini alerta, ainda, para a necessidade de identificar corretamente o inseto causador de danos, para assim escolher o inseticida apropriado, levando-se

Sua safra merece este tratamento 5 estrelas.

Com um novo conceito em sistemas de armazenagem, a EMA apresenta uma linha completa com silos, secadores, máquinas de limpeza, elevadores, correias, roscas transportadoras, tulhas e sistemas de aeração, todos projetados para tratar melhor os grãos e reduzir os impactos mecânicos que os danificam.

EMA - Uma efetiva solução em armazenagem de grãos.

EMA. Pensando além da armazenagem.

Rua Alberto Parenti, 1382 - Erechim - RS - Brasil
www.ema.ind.br - vendas@ema.ind.br - (54) 520 8701

Engenharia de Movimentação e Armazenagem Ltda



em conta até mesmo que as pragas podem com o tempo adquirir resistência contra determinado princípio ativo. O MIP Grãos, portanto, resume-se ao asseio da estrutura de armazenagem, no tratamento preventivo do grão e na posterior vigilância para que os insetos não ataquem o produto armazenado. Tudo muito lógico, óbvio, natural. Mas ignorado, ou o Brasil não estaria promovendo tamanho desperdício.

Passos — Depois do silo limpo e desinfetado, deve-se imunizar o grão a ser guardado. Ou seja, “grão limpo com casa limpa”, define Jamilton Pereira dos Santos, pesquisador da Embrapa Milho, de Sete Lagoas/MG. Afinal, muitas colheitas chegam à unidade já infestadas de pragas. Na própria secagem e no processo de depuração de impurezas, muitos insetos são eliminados, mas não em sua totalidade.

Na correia que transporta o grão do secador para o silo, então, o inseticida é misturado ao grão, que acaba por ser envolvido por uma película de inseticida, cujo efeito residual o protegerá por seis a oito meses. Posteriormente, em caso de infestação, o combate deverá ser feito com gás, no processo chamado expurgo ou fumeação. Segundo o pesquisador, um quilo de pastilhas de gás, que custa cerca de R\$ 30, é suficiente para 300 toneladas.

A identificação do inseto, a escolha do inseticida adequado para combatê-lo, assim como a sua correta utilização, perfazem outro dos suportes do MIP Grãos. Cabe a um profissional experiente identificar a praga e receitar o inseticida. No caso do trigo, as principais ameaças são os besourinhos *Rhyzopertha dominica*, *Sitophilus zeamais* e *Sitophilus oryzae*. O milho é mais atingido por *Sitophilus zeamais* e *Sitophilus oryzae*, neste caso conhecidos por carunchos (também chamados de “gorgulho dos cereais”). O procedimento de combate a pragas do MIP grãos é o mesmo para ambos, mas os inseticidas podem ser diferentes. Os produtos à base de organofosforados combatem os carunchos, e os piretróides, o besourinho *Rhyzopertha dominica*.

No trigo, mais US\$ 10 à tonelada — A primeira experiência do MIP Grãos deu-se numa unidade armazenadora de trigo da Cooperativa Integrada, em Cornélio Procópio/PR, em 1999. Cinco mil toneladas ficaram esticadas

Micotoxinas, o mofo assassino

Otra ameaça a grãos armazenados tem nome feio: micotoxinas. Na verdade, micotoxinas é o conhecido mofo ou bolor, substâncias químicas e tóxicas geradas por fungos. Os efeitos quando ingeridas podem até causar a morte, seja de animais, seja de pessoas. Empresas que adquirem grãos, como cooperativas e agroindústrias, costumam fazer testes e, caso constatarem uma contaminação, rejeitam a carga. Portanto, é preciso evitar o contágio, até porque não há como consertar depois. Cereal ou oleaginosa infectado está definitivamente condenado para o consumo. Ou seja, prejuízo certo. O peru, por exemplo, é altamente sensível a micotoxinas e por isso agroindústrias como a Sadia são muito exigentes ao adquirir milho para sua alimentação.

Mas também não existe silo ou armazém imune. “Ainda não se conseguiu um ambiente estéril para armazenagem de grãos”, lembra o engenheiro agrônomo Luís César da Silva (foto), professor da Unioeste, de Cascavel/PR. O que foi estabelecido são padrões máximos de micotoxinas para fabricar ração ou para alimentação humana, que são determinados por legislação. “Como os fungos atacam diferentes plantas e em diversas fases do desenvolvimento das mesmas, as micotoxinas estão largamente distribuídas”, explica Sérgio Paulo Severo de Souza Diniz, professor do Departamento de Bioquímica da Universidade Estadual do Paraná e autor do livro *Micotoxinas*. “Os problemas acarretados pelas micotoxinas em animais e no homem vão desde sintomas leves, como náuseas, até a ataxia (falta de movimentos), chegando à morte. Os órgãos mais afetados são fígado, rins, cérebro, músculo e sistema nervoso.”

Fungo gosta de umidade — Para driblar o mal, deve-se evitar a umidade,

que é tudo o que o fungo precisa para se desenvolver. “Grão seco não tem problema com fungo e micotoxina”, tranquiliza Jamilton Pereira da Silva, pesquisador da Embrapa Milho. Segundo ele, o milho armazenado com umidade em torno de 13% não apresentará problema. No próprio processo de secagem na fase de pré-armazenamento, o ar quente deixa o grão em condições ideais de estocagem. “Pode-se colher com 28% de umidade. Mas quanto mais úmido, mais caro é a secagem”, esclarece. “Micotoxinas não se cura, mas se evita”, alerta Da Silva.

Em caso de grãos intoxicados, ressalva, a saída é misturar milho contaminado com milho a salvo. A legislação exige 30 ppb (partes por bilhão) a cada 10 toneladas. Portanto, é possível se diluir uma quantidade menor de milho com micotoxinas em excesso com uma maior de milho descontaminado. “Não é ilegal”, ressalta o pesquisador da Embrapa.



Divulgação

Como grão armazenado e umidade é nitroglicerina pura, “a secagem correta dos grãos com técnicas adequadas e apropriadas a cada situação é de fundamental importância”, lembra o professor Diniz. “A seguir, o fator de aeração torna-se funda-

mental como preventivo da formação das micotoxinas nos produtos armazenados”, complementa. “Esses cuidados devem ser tomados bem antes da entrada dos grãos nos silos.” E a aeração tem a ver com controle de temperatura, igualmente fundamental para combater as micotoxinas. Da Silva, da Unioeste, ressalta que, quando o sistema de termometria do silo acusar elevação de temperatura, é certa a presença de fungos ou mesmo pragas. “Quando aquece, normalmente é ação de fungos”, esclarece. Então, é preciso injetar ar para neutralizar a temperatura elevada.

por dez meses e comercializadas sem nenhum inseto. Hoje, as demais 34 unidades da instituição, cuja sede fica em Londrina/PR, incorporaram o programa. Os técnicos da Embrapa desenvolvem atualmente o MIP Grãos em mais outras 13 unidades-piloto – a maioria de cooperativas – e não têm conseguido atender à demanda de interessados.

No caso da Integrada, constatou-se que o programa proporcionou um ganho extra de US\$ 10 à tonelada, por duas razões: foi possível a comercialização quando o preço estava mais em conta; e o trigo não encontrou barreiras na venda, visto que a indústria não aceita cargas que contenham um único inseto. “Os moínhos não querem trigo com grão den-

tro, pois não têm mais como tirar a praga”, explica Lorini.

O MIP Grãos foi apresentado à Conab há três anos, para que a estatal o aplicasse em suas unidades e também capacitasse pessoal especializado para disseminar a técnica pelo País. Até agora, em razão da burocracia pela troca de governo e à alegada falta de verbas, a idéia não foi desenvolvida. Lorini prevê que, com o aumento no País da armazenagem em nível de fazenda, a tendência é a “popularização” do MIP Grãos. Atualmente, o pesquisador não sabe estimar o volume de grãos armazenados sob esse sistema. “O Brasil perde 10% por causa das pragas no armazenamento. Queremos que caia para zero. Quem conhece os efeitos positivos do MIP Grãos adere”, garante.

Em Concórdia/SC, a Embrapa formou parceria com a Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (Epagri) e aplicou o programa em dois silos de alvenaria para 33 toneladas de milho a granel. A unidade é demonstrativa e sua capacidade reproduz a realidade do agricultor familiar da região, justifica Osvaldir Dalbello, engenheiro agrônomo da Epagri-



Divulgação

Cabe a um profissional experiente identificar a praga e receitar o melhor inseticida

Concórdia. O milho é tratado com o inseticida natural “terra de diatomáceas”, um subproduto de algas marinhas, e fica armazenado por períodos de seis a oito meses – também uma realidade do pequeno produtor. O inseticida é aplicado em camadas de 30 cm a 40 cm de milho,

numa proporção de um quilo de produto para 750 kg de milho. Dalbello descreve como bem-sucedida a iniciativa, mas adverte que o milho não pode chegar ao silo com alta infestação. “Expurgo, só em caso de carga grande de insetos”, acrescenta. ■



SILOS E SECADORES



Rodovia BR-101 • Km 414
Fone/fax: (48) 524-0030
CEP 88900-000 • Araranguá/SC
E-mail: vendas@mpage.com.br
www.mpage.com.br

Maioridade em premiar o **EMPREENDE**

Texto: Glauco Menegheti – Fotos: Antônio Sanches e Neco Varella

O Prêmio Destaques – A Granja do Ano, concedido pela revista **A Granja**, atingiu a maioria. Afinal, trata-se da 18ª edição em que empresas de 25 segmentos da agropecuária são escolhidas pelo voto dos assinantes. A sua importância, no entanto, não está restrita à questão temporal. A presença do governador Germano Rigotto, assim como de outras autoridades e de diversos empreendedores responsáveis pelo desenvolvimento do agronegócio, deu a dimensão exata do que ele representa como estímulo e fomento à atividade empresarial.

A entrega do **Troféu Destaques – A Granja do Ano**, que ocorreu em 3 de setembro no auditório da Farsul, no Par-

que de Exposições Assis Brasil (Esteio/RS), é o desfecho de um árduo processo iniciado dentro das companhias. Ele culmina no valor percebido pelos leitores, que utilizam os produtos ou serviços e acabam votando. “Na qualidade de porta-vozes de nossos leitores, desejamos marcar presença no reconhecimento ao trabalho de quem faz acontecer com eficiência e responsabilidade. De quem assume o desafio, risco e vence”, diz o diretor-presidente da Editora Centaurus, Hugo Hoffmann, responsável pelas revistas **A Granja**, **AG Leilões** e pelo anuário **A Granja do Ano**.

Além do governador, entre as autoridades presentes estavam o presidente da Assembléia Legislativa do Rio Grande do

Sul, Vilson Covatti, o secretário de Estado da Agricultura, Odacir Klein, o secretário de Estado de Energia, Minas e Comunicação, Valdir Andres, o vice-presidente da Farsul, Francisco Schardong, o presidente em exercício da Federasul, Antônio Sartori, o presidente da Ocergs, Vicente Bogo, e o ex-deputado federal Adolfo Fetter Júnior.

Estrutura — No total, são 25 segmentos premiados, que cobrem basicamente toda a cadeia do agribusiness – de produtores de grãos, carne, a fornecedores de insumos, bens de capital, empresas de pesquisa, do sistema financeiro, cooperativas, entre outros. Portanto, gente que acompanha de perto o que se passa no campo. As empresas do Rio Gran-



DORISMO

de do Sul ficaram com o maior número de premiações, com um total de nove troféus. São Paulo, veio em seguida, com seis. Já o Paraná foi responsável por cinco prêmios, seguido de dois de Mato Grosso, dois do Distrito Federal e um de Minas Gerais.

De todas as edições do Troféu Destques – A Granja do Ano, duas companhias nunca saíram do pódio: Massey Ferguson e Kepler Weber. Não por coincidência, elas são líderes em seus segmentos. Mas diversas outras empresas, embora não tão longevas no reconhecimento dado pelos leitores, também já são contempladas há alguns anos pela preferência. Isso acontece com a Cooperativa Arrozeira Extremo Sul, Cabanha



Cerro Coroado, Embrapa, Banco do Brasil, entre outras.

Um dos “estrelantes” foi o governador Germano Rigotto, que manifestou alegria em participar de um acontecimento que premia empreendedores do agronegócio. Note-se que a atividade responde por 45% do PIB do Estado e que 55% da produção de máquinas e implementos agrícolas sai de indústrias localizadas no Rio Grande do Sul, cuja produção agrícola de grãos está projetada em 21 milhões de toneladas para este ano. Portanto, tem uma importância estratégica para o presente e o futuro de seu governo, assim como para a economia gaúcha.





O governador do RS, Germano Rigotto (centro), ao lado do secretário estadual da Agricultura, Odacir Klein (à esquerda), e do diretor-presidente d'A Granja, Hugo Hoffmann, discursa na entrega do Prêmio Destaques

Conhecido pela atuação no Congresso quando deputado federal, em cujo mandato batalhou pela reforma tributária, Rigotto estava diretamente envolvido com o andamento da aprovação da matéria no Legislativo. “Não é o projeto que queríamos, mas tem avanços que precisam ser considerados”, disse o governador.

Germano Rigotto cumprimentou Hugo Hoffmann e sua equipe da revista **A Granja** pelo trabalho em prol do setor primário ao longo de 58 anos ininterruptos de circulação. Saudou também os produtores rurais, por atingirem recordes na produção, mesmo sendo submetidos a

falasse pelos demais. Na 18ª edição, Valentino Rizzioli, presidente da Case New Holland (CNH) para a América Latina, foi incumbido da tarefa. Iniciou enaltecendo os feitos do governador quando deputado federal, que batalhou pela reforma tributária e pela agricultura. “No Congresso, defendeu o setor primário quando muitos políticos tinham vergonha de falar no assunto”, disse Rizzioli. Depois, passou a enfileirar os números que fazem do Brasil um dos *players* do agronegócio mundial e, detalhe fundamental, com pouco apoio do governo.

Mas nem tudo são flores nesse cená-

problemas como falta de crédito, seguro rural e de infra-estrutura. Não se esqueceu de felicitar o secretário de Estado da Agricultura, Odacir Klein, pela condução da Expointer 2003. Além de ter atingido um faturamento superior à edição de 2002, esta foi marcada por um aparente entendimento político, endossado pela presença do presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, depois de 18 anos.

Porta-voz — Como em anos anteriores, a palavra foi dada para que um dos premiados



Porta-voz: Valentino Rizzioli, da CNH, falou em nome dos demais 24 agraciados

rio traçado pelo Executivo. “O produtor agrícola é um agente econômico em permanente estado de tensão”, explicou. Tudo pela insuficiência de recursos para ferramentas absolutamente indispensáveis, como o seguro rural e financiamento da atividade. Rizzioli não deixou de citar o exemplo do Moderfrota como uma política de governo que gerou bons frutos. “O produtor sabe exatamente quanto irá pagar de juros no final do período.”

O presidente da CNH destacou a mudança do perfil do agricultor, cada vez mais exigente nos últimos tempos. “Ele não se contenta mais com produtos que não ofereçam tecnologia de ponta.” Além disso, é preciso ter uma estrutura de pós-venda funcionando muito bem para não perder mercado. As empresas é que se preparem para o desafio lançado por Rizzioli: alimentar não só o Brasil, mas o mundo inteiro. Haja responsabilidade.



Os italianos vieram em peso: Gallassini, da Coamo (Destaque 2003 em Cooperativa), Rizzioli, da New Holland (Destaque Colheitadeiras), Sachet (Destaque 2003 Produtor de Algodão), Ravanello, da AGCO (Destaque 2003 Trator), juntos com Hugo Hoffmann, diretor-presidente d'A Granja



Fábio Dias, da Agropecuária CFM, recebe o Troféu "Destaque Pecuária de Corte", do governador gaúcho, Germano Rigotto



Roelofs Rabbers, da Castrolanda, recebe o Troféu "Destaque Pecuária de Leite", entregue pelo presidente da Assembléia Legislativa do RS, Vilson Covatti



Lila Franco Tellechea recebe o Troféu "Destaque Equinos", entregue pelo governador Germano Rigotto e pelo diretor-presidente d'A Granja, Hugo Hoffmann



Armando Garcia de Garcia recebe do vice-presidente da Farsul, Francisco Schardong, o Troféu "Destaque Ovinocultura"



Alexandre Sezimbra, da AgribRANDS do Brasil, recebe o Troféu "Destaque Nutrição Animal", do secretário da Agricultura do RS, Odacir Klein



Rudsen Pimenta, da Merial, recebe do secretário de Minas e Energia do RS, Valdir Andres, o Troféu "Destaque Defensivos Animais"

DESTAQUES 2003 – A GRANJA DO ANO



Gentil Didone, da Pioneer Sementes, recebe o Troféu “Destaque Sementes”, entregue pelo presidente em exercício da Federasul, Antônio Sartori



Normélio Ravello, da AGCO, recebe o Troféu “Destaque Tratores”, entregue pelo diretor-presidente d'A Granja, Hugo Hoffmann



Marcelo Rossato, da Semeato, recebe o Troféu “Destaque Implementos”, entregue pelo presidente da Ocergs, Vicente Bogo



Maurício Sampaio, da Fertilizantes Serrana, recebe o Troféu “Destaque Adubos”, entregue por Adolfo Fetter Júnior



Valentino Rizzioli, da New Holland (CNH), recebe do governador Germano Rigotto o Troféu “Destaque Colheadeiras”



Carlos Reis, da Valmont, recebe o Troféu “Destaque Sistema de Irrigação”, entregue pelo presidente da Assembléia Legislativa do RS, Vilson Covatti



Maurício Marques, da Basf, recebe o Troféu "Destaque Defensivos Agrícolas", entregue pelo diretor-presidente d'A Granja, Hugo Hoffmann



Sérgio Sens, da Kepler Weber, recebe do vice-presidente da Farsul, Francisco Schardong, o Troféu "Destaque Silos e Armazenamento"



Marcos Franco, da Volkswagen, recebe o Troféu "Destaque Caminhões", do secretário de Agricultura do RS, Odacir Klein



Katia da Costa, da Nissan, recebe o Troféu "Destaque Pick-ups", do secretário de Minas e Energia do RS, Valdir Andres



Jairton Russo, da Cooperativa Extremo Sul, recebe do presidente em exercício da Federasul, Antônio Sartori, o Troféu "Destaque Produtor de Arroz"



Fernando Zancheti, da SLC, recebe do presidente da Ocergs, Vicente Bogo, o Troféu "Destaque Produtor de Milho"



Itamar Locks, da Agropecuária Maggi, recebe o Troféu "Destaque Produtor de Soja", entregue pelo diretor-presidente d'A Granja, Hugo Hoffmann



Ademar Luiz Pedron, da Coopervale, recebe o Troféu "Destaque Produtor de Trigo", entregue por Adolfo Fetter Júnior



Adilton Sachet, da Agropecuária Sachetti, recebe do governador Germano Rigotto o Troféu "Destaque Produtor de Algodão"



Antônio Miolo, da Vinícola Miolo, recebe do presidente da Assembléia Legislativa do RS, Vilson Covatti, o Troféu "Destaque Produtor de Vinho"



José Fernando Protas, da Embrapa, recebe o Troféu "Destaque Pesquisa Agropecuária", do vice-presidente da Farsul, Francisco Schardong



José Aroldo Gallassini, da Coamo, recebe do secretário da Agricultura do RS, Odacir Klein, o Troféu "Destaque Cooperativismo"



Valmir Pedro Rossi, do Banco do Brasil, recebe o Troféu "Destaque Banco", do presidente d'A Granja, Hugo Hoffmann

ANÚNCIO

MÁQUINAS foram as vedetes

Clima de paz e conciliação marcaram a 26ª edição da Expointer. Até o presidente Luiz Inácio Lula da Silva quebrou um ciclo de 18 anos e prestigiou a cerimônia de abertura oficial e desfile dos animais grandes campeões. Neste ano, o grande responsável pelo sucesso financeiro da feira foi o setor de máquinas agrícolas, que ultrapassou a meta dos R\$ 200 milhões

Texto: Luciana Radicione
Fotos: Neco Varela

Uma Expointer diferente. Primeiro, porque há 18 anos um presidente da República não pisava no Parque de Exposições Assis Brasil. O último havia sido José Sarney, em 1985. Segundo, porque, ao contrário dos últimos anos, a feira transcorreu em clima de harmonia e conciliação entre todos os promotores e organizadores do evento, que neste ano chegou à sua 26ª edição. As máquinas agrícolas foram as grandes vedetes da feira, alavancando negócios da ordem de R\$ 216 milhões, especialmente nos três dias de negócios, 3, 4 e 5 de setembro, ultrapassando a previsão do próprio Sindicato das Indús-

trias de Máquinas e Implementos Agrícolas do Rio Grande do Sul (Simers).

De acordo com o presidente do Simers, Cláudio Bier, fatores como a maior capitalização dos produtores em função dos bons preços dos grãos na safra 2002/2003, o aumento da área de plantio, as perspectivas de preços favoráveis na safra 2003/2004 contribuíram para o excelente desempenho na comercialização de máquinas agrícolas na feira. “Neste ano, o setor de silos e secadores puxaram para cima as vendas do setor, em 2002 as plantadeiras foram as maiores responsáveis pela comercialização de R\$ 125 milhões”, explica Bier.

“O silo é um equipamento que precisa ser adquirido com certa antecedência”, constata o presidente.

A contribuição em negócios do setor de armazenagem é confirmada pelo diretor comercial da Kepler Weber, Duílio De La Corte. Segundo ele, foi o melhor desempenho da empresa em uma Expointer, com vendas de R\$ 10 milhões ou quase 10 vezes superior ao apurado na edição passada, quando o total de negócios fechou em R\$ 1,5 milhão. Os pequenos e os médios proprietários tiveram participação importante na comercialização da Kepler Weber, com aquisição de silos que com-





Cláudio Bier, do Simers, diz que muitas empresas ausentes neste ano já estão confirmando participação em 2004

portam de 5 mil a 50 mil sacas de grãos. Mais de 50% do total vendido foi financiado pelo Finame e o restante, com recursos próprios da empresa.

Entre os mais de 150 fabricantes de máquinas e implementos agrícolas reinava o consenso de que a nova infraestrutura da área de máquinas agrícolas separada contribuiu positivamente

para os negócios, uma vez que todas as empresas do setor ficaram concentradas numa área de 7 mil hectares, o que proporcionou ao público-alvo maior tranquilidade na hora da compra. “Muitos fabricantes de outros Estados que não participaram desta edição já estão contratando a reserva de áreas para 2004”, adianta Cláudio Bier. O Simers investiu R\$ 1 milhão nas obras de infra-estrutura da área e a previsão da entidade é qualificar ainda mais os 6 mil hectares que serão urbanizados no próximo ano.

Os bancos comemoraram os resultados deste ano. Só o Banco do Brasil financiou R\$ 95,7 milhões, em 2.519 operações. Os itens mais demandados foram plantadeiras, tratores, pulverizadores, colheitadeiras, equipamentos para armazenagem. No Banrisul, foram 611 propostas de financiamento num

total de R\$ 20,4 milhões, sendo que o setor de máquinas foi responsável por 425 operações que representaram R\$ 18,2 milhões. Já o Santander Banespa encerrou sua participação com 235 propostas de financiamento que totalizaram R\$ 41 milhões. Das propostas, 56% são destinadas a investimentos em armazenagem na fazenda e 44% à compra de máquinas e implementos.

Empresas — Ocupando uma área de 3 mil metros quadrados, a New Holland exibiu em Esteio três versões dos tratores Frutetto, especial para o cultivo em pomares. Também apresentou a colheitadeira TC 57 Arroeira, que permite a colheita de arroz irrigado e de sequeiro. De acordo com o gerente comercial da New Holland para o Rio Grande do Sul e Santa Catarina, Luiz Feijó, a cada ano a importância da Expointer como uma feira de negócios apresenta crescimento. “A cada ano as vendas são mais significativas. Parte do bom desempenho da empresa neste ano se deve ao momento favorável pela qual passa a orizicultura, que é uma das principais

SOP Know-How

www.sopib.com



SOPIB

Sulphate of Potash Information Board

K+S KALI GmbH • Tessenderlo Group • SQM S.A. • GSL Corp.





Eckert, da AGCO: "feira de máquinas passou a ter identidade dentro da Expointer"

atividades agrícolas gaúchas", afirma. Sem revelar números de venda, Feijó credita o bom desempenho da empresa a três fatores: os dias reservados para negócios, a diversificação da agricultura gaúcha e o crescimento da participação de mercado da New Holland.

Para a Agrale, segundo o gerente de vendas de tratores Silvio Rigoni, a concentração dos expositores de máquinas foi uma decisão "excelente". "Percebemos um público mais seletivo e mais à vontade para buscar informações sobre máquinas e equipamentos", diz Rigoni, cuja expectativa era fechar a feira com faturamento dobrado em relação à edição 2002, o que implicaria venda de 150 máquinas. Engajada no Fome Zero, a Agrale doou um trator modelo 4100.4 (no valor de R\$ 28 mil) para o programa do governo federal. A empresa também pretende destinar 1% da receita obtida pela venda de tratores e veículos nos próximos 12 meses, em operações financiadas pelo Proger, do Banco do Brasil. Na Expointer, os destaques da Agrale foram um trator de 30 cv, com tração 4X4, específico para a agricultura familiar, e um trator de 140 cv com hidráulico de 3 pontos, para a lavoura arroteira e grãos.

A John Deere, de Horizontina/RS, levou para Es-

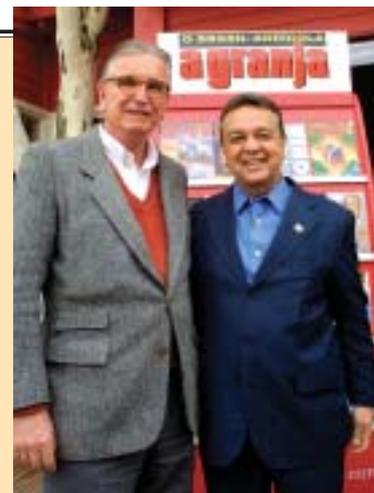


Tolito, produtor em Santa Maria, investiu mais de R\$ 1 milhão em máquinas da John Deere

teio 12 modelos de máquinas, entre tratores, colheitadeiras e plantadeira. A novidade ficou por conta da colheitadeira 1450 na versão arroteira, equipada com tração traseira hidráulica, uma alternativa a mais para os produtores que buscam o aumento de tração para a colheita do cereal irrigado. A empresa aproveitou o palco da Expointer e firmou convênio com o Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul), para abertura de uma linha de crédito para que produtores de leite possam adquirir tratores da linha da John Deere, com pagamento em até 60 parcelas mensais.

A empresa encerrou sua participação na feira com resultados inferiores aos do ano passado. "Os números estão dentro da expectativa, e não foram iguais a 2002 porque as vendas neste ano não estavam represadas, isto é, ocorreram ao longo do ano", explica Paulo Kowalski, gerente divisional de vendas da John Deere. "Agora os pedidos encaminhados ao banco precisam ser transformados em faturamento", diz, referindo-se aos recursos do Moderfrota. Segundo Cláudio Bier, do Simers, os R\$ 2 bilhões disponibilizados teriam se encerrado durante a Expointer. "Agora está assim, quem chegar primeiro, leva o dinheiro", constata Kowalski. Os dias de negócio, na opinião do gerente, foram fundamentais para assegurar as vendas na feira.

Na Valtra, a preocupação maior era em relação à escassez de recursos do Moderfrota, que poderia comprometer todos os negócios já concretizados no estande. Conforme Paulo Beraldi, gerente de marketing e exportação, "venda efetuada sem financiamento disponível não há entrega". Se houver liberação do Moderfrota, a empresa tem convicção de que irá repetir o mesmo desempenho de



A Granja de casa nova

Os novos investimentos realizados pela iniciativa privada no Parque Assis Brasil também se estenderam à casa das revistas **A Granja** e **AG Leilões**. A reinauguração da casa teve direito a apresentação da Banda Marcial do Colégio São João, de Porto Alegre/RS, que animou os visitantes da feira no primeiro dia da exposição. O evento contou com a presença de amigos, convidados, produtores e expositores. O ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, também prestigiou a reinauguração, sendo recebido pelo diretor-presidente d'A Granja, Hugo Hoffmann.

2002, quando foram financiadas 140 unidades em Esteio. Na Semeato, o gerente de vendas Everton Corrêa diz que o resultado da feira neste ano foi insignificante, pela indisponibilidade de máquinas para a venda. "Estamos com nossa produção comprometida nos próximos meses."

Apesar disso, a empresa de Passo Fundo/RS encarou a edição 2003 como o início de uma nova fase para o setor de máquinas agrícolas. "Esse novo perfil fará com que as empresas repensem a sua participação", diz Corrêa. Segundo ele, uma área específica para as máquinas permite às empresas dar maior atenção ao público mais qualificado, que neste ano esteve em peso na mostra. "Fizemos contatos com nossos clientes, que se mostraram satisfeitos com a reestruturação. Trata-se de outra feira dentro da Expointer", revela o gerente de vendas. Em 2002, a Semeato ocupava uma área de 500 metros quadrados e, neste ano, ampliou a área para 1.842 metros quadrados. "O Simers está de parabéns por ter abraçado essa idéia."

Para o diretor nacional de vendas da

AGCO, Carlito Eckert, apesar de a Expointer não ser mais um palco de lançamento de produtos, é um evento importante pela época de comercialização e início do plantio da safra de verão. “Neste ano, assim como nos demais, a feira foi muito boa”, afirma, sem revelar números de venda. “Acreditamos que os negócios fecharão como em 2002, mesmo com a antecipação de compras ocorridas neste ano.” De acordo com Eckert, a feira de máquinas passou a ter uma identidade dentro da Expointer. “Antes, o destaque era só pecuária.”

Renovando a frota — As mudanças ocorridas na área de máquinas estimularam o fechamento de negócios no Parque Assis Brasil. Foi o caso de Isaías Tolio, administrador da Tolios Farm, com sede em Santa Maria/RS. Na John Deere, ele optou por quatro tratores e uma colheitadeira, num financiamento que ultrapassou R\$ 1 milhão. As máquinas se juntarão a estrutura de maquinário da fazenda, onde nesta próxima safra serão cultivados 100 hectares de soja e 400 hectares de arroz. A Tolios também investe em gado de corte, com a raça angus. “Só é viável fazer um investimento tão elevado em maquinário para modernizar a frota, se houver vantagens competitivas e se é possível diluir o investimento a médio prazo”, diz, referindo-se ao Programa Moderfrota. O clima de paz, na opinião do produtor, foi fundamental, o que o motivou a visitar a feira e fechar negócio no estande da John Deere.

Edevar Della Vechia, produtor de arroz na Fazenda Flor da Praia, em Ca-



No estande da New Holland, Vechia, produtor de arroz em Camaquã/RS, saiu com trator e colheitadeira novos

maquã/RS, adquiriu na New Holland um trator e uma colheitadeira TC 57, cujo investimento chegou a R\$ 400

mil e o prazo de pagamento será de cinco a seis anos. As máquinas vão ajudá-lo no processo de qualificação do plantio e de colheita da área que, neste ano, deve chegar a 1.600 hectares de arroz irrigado, cultivado no sistema pré-germinado. Vechia não deixa de investir em mecanização. Pouco antes da Expointer, ele já havia financiado a compra de um trator, também da New Holland. Com um custo de pro-

dução de R\$ 1.300 por hectare e uma produtividade média de 7 mil quilos/hectares, o produtor agora faz planos de investir em sistemas de armazenagem em nível de fazenda.

Agricultura familiar — A 3ª Feira da Agricultura Familiar também chamou a atenção do público visitante. Em 4.300 metros quadrados, 140 bancas fixas, além de oito cozinhas temáticas e com a participação de 220 agroindústrias, a feira foi considerada um sucesso. “A expectativa é de que no próximo ano tenhamos um pavilhão fixo”, explica Gilmar Luiz Pastorio, coordenador da Feira da Agricultura Familiar, que esperava comercializar R\$ 300 mil, mas os negócios chegaram a R\$ 215 mil. No ano passado, as vendas foram de R\$ 124 mil. ■

Conheça os Melhores da Terra

Em sua 21ª edição, o Prêmio Gerdau Melhores da Terra foi entregue durante a Expointer para oito produtos e um trabalho científico.

Neste ano, concorreram 105 inscritos, 35 na categoria Destaque, 38 na categoria Novidade e 29 trabalhos na Pesquisa e Desenvolvimento. A vencedora do Troféu Ouro na categoria Destaque foi a Semeadora Adubadora Suprema com Controle de Ondulação Permanente, produzida pela empresa Marchesan Implementos Agrícolas e Máquinas Agrícolas Tatu. A máquina permite ao agricultor semear e adubar até mesmo sobre terraços – sistema que controla a erosão do solo – com profundidade uniforme de deposição de sementes e adubos. Como resultado, melhora a



cada pela Semeato Indústria e Comércio, tem como diferencial a praticidade e a rapidez de conversão da situação de trabalho para a

de transporte sem a utilização de ferramentas.

OS VENCEDORES

Categoria Destaque

Ouro — Semeadora Adubadora Suprema, da Tatu Marchesan
Prata — Carretinha Agrícola Tracionada, da Moldemaq
Prata — Trincha TRP 1,60, da Horizon

Categoria Novidade

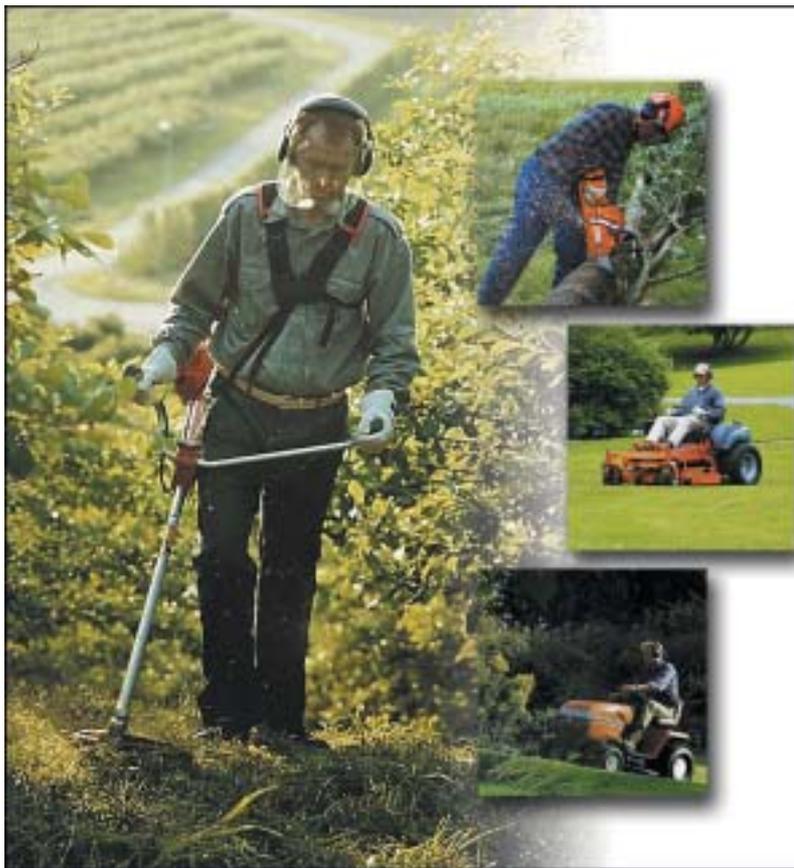
Ouro — Semeadora de Grãos Graúdos PAR 7000 TRANS, da Semeato
Prata — protótipo Módulo de Arranquio de Restos de Cultura, da MAX
Prata — Moinhos de Martelos MMKW, da Kepler Weber
Prêmio especial para equipamento importado — Trator de Esteira de Borracha Challenger MT 765, da AGCO.

Pesquisa e Desenvolvimento

Trabalho produzido na Unesp/SP pelos pesquisadores Ulisses Antuniassi (Unesp) e Marco Gandolfo (Unespar)



qualidade de plantio, com economia de combustível do trator, que racionaliza a máquina, pois ele passa a operar com potência constante. Na categoria Novidade, o Troféu Ouro foi para a Semeadora de Grãos Graúdos PAR 7000 TRANS, que integra tecnologia de ponta. Fabri-



ULTRAPASSANDO
LIMITES

O grande sucesso da EXPOINTER 2003 não foi só o gado para corte. As máquinas também.

E a HUSQVARNA esteve lá, apresentando suas motosserras, roçadeiras de alto desempenho, podadores, tratores e a linha Turf Care - equipamentos inéditos para corte de grama em áreas extensas. Além de produzir equipamentos da mais alta performance, a HUSQVARNA conta com mais de 700 assistências técnicas em todo o Brasil. Afinal, superar limites é o nosso trabalho, e ultrapassá-los já faz parte do dia-a-dia.

Husqvarna

www.husqvarna.com.br

MAX



MÓDULO DE ARRANQUIO DE RESTOS DE CULTURA

**Prêmio Gerdau Melhores da Terra
Categoria Novidade – Troféu Prata 2003**

IRMÃOS THÖNNIGS Ltda.

BR-386, Km 174 • Carazinho/RS • CEP 99500-000
Fone: (54) 330-2300 – www.max.ind.br

LANÇAMENTO

**PRATICIDADE
AGILIDADE
PRECISÃO**

AMOSTRADOR ELÉTRICO DE SOLO

- Funciona ligado à bateria 12 Voltz do carro ou trator;
- Limitador de profundidade aos 10 cm e aos 20 cm;
- Proporciona uma amostra livre de torrões; ● Não há perda da camada superficial de solo; ● Coleta amostras confiáveis e com precisão; ● Facilita e agiliza seu trabalho na coleta de amostras de solo; ● Equipamento de fácil manuseio e transporte.



Patente Requerida

EQUIPAGRO
Equipamentos Agrícolas Ltda.

Ligue para
(45)242.1035
ou pelo e-mail:
clh@realplus.com.br



BANDEIRANTE
IND. E COM. DE MÁQUINAS LTDA.

MTSB-1060

**Semente tratada,
Safrá multiplicada**

soja • milho • arroz
trigo • cevada

Avenida Brasil Leste, 2222 - Bairro Petrópolis
Fone: (54) 313-2844 - Fax: (54) 313-3948
Caixa Postal 109 - 99050-000 - Passo Fundo - RS
e-mail: bandeirante@plata.com - home page: www.abrbrasil.com.br

M rodado duplo
MARINI[®]
Kit Rodado Duplo
Para Tratores e Colheitadeiras

**Força e
Tração
Para
Máquinas
Agrícolas**

**Maioras
Informações**
(54)311.9968
(54)9981.8686

Carreta tracionada para Micro-tractor

- ➔ Ideal para transporte de produtos agrícolas;
- ➔ Utilizável em qualquer terreno;
- ➔ Garante economia de tempo e combustível;
- ➔ Oferece maior vida útil ao micro-tractor a que for acoplada;

Vencedor do prêmio "Gerdau Melhores da Terra"

Troféu Prata na categoria Destaque



Sistema de Bloqueio

Permite tração parelha das duas rodas, é acionada por um pedal ao lado do freio



MOLDEMAQ
IMPLEMENTOS AGRÍCOLAS

Jaraguá do Sul/SC - Fone/Fax: (47) 371-1478
www.moldemaq.com.br

Sembra 1300P AH Semeadeira e Adubadeira

Agitador Horizontal - Alcance Uniforme de 7 a 24 metros

Incomagri

Rod. Ext. SP 147 Km 41,930 - Dt. Postal 41 CEP 13970 970
Itapira SP - Fone/Fax (19) 3843 9900 - Fax (19) 3863 2951
incomagri@rdgnet.com.br



Marketronics
Soluções em Telecomunicações

AGILIZE SEUS CONTATOS.

Na **Marketronics** você encontra a linha completa de radiocomunicação Motorola.



Consulte a revenda mais próxima.

Central: 0800 12 2844
www.marketronics.com.br

MOTOROLA
Distribuidor Autorizado

Motorola, Rádio XTN, são marcas registradas da Motorola, Inc.



FANKHAUSER

FANKHAUSER

A Semeadeira-Adubadeira modelo IF 13 fez jus ao Prêmio Gerdau Melhores da Terra, porque teve participação ativa no desenvolvimento da mecanização agrícola no Brasil e países vizinhos. Ela foi a semente dos produtos Fankhauser de hoje.

Vencedor do prêmio "Gerdau Melhores da Terra"



FANKHAUSER S.A.
 Av. Mauá, 2092 - CEP 98940-000
 Tuparendi - RS
 Fone: (55).3543.1108
 Fax: (55).3543.1148
 E-mail: devendas@fankhauser.com.br
 Internet: www.fankhauser.com.br

MEC-RUL

UM BRAÇO FORTE NA SUA TERRA



- Roçadeira
- Enxada rotativa
- Bomba de irrigação tratorizada
- Caixa de transmissão
- Conjunto de coroa/pinhão/eixos

BR 116 Km153,2 - Bairro Panazzolo
 CEP 95001-970 - Caxias do Sul/RS
 Caixa Postal 197 - BR
 Fone/fax: (54) 213.2244
 www.mec-rul.com.br
 E-mail: rugeri@mec-rul.com.br

Maior rendimento, autonomia e economia



K.O 800 IH-14x12
ou 16x14 (Hidráulico)

Tanque de 800lts, barras de 12 ou 14m.

ITENS DE SÉRIE:

- ✓ Comando a laser
- ✓ Bico Duplex
- ✓ Serpentina em aço inoxidável



Procure o revendedor mais próximo ou fale conosco
K.O. MÁQUINAS AGRÍCOLAS LTDA.
 (0xx16) 3262.1625 - Jaboticabal-SP
 e-mail: komaq@asbyte.com.br

A TECNOLOGIA VIVA PRESENTE NA EXPOINTER.



www.metasa.com.br

Rua Arno Pini, 1380 - Dist. Industrial - Fone: (54)316.6200 - Passo Fundo - RS - Brasil

metasa
 DIVISÃO AGRÍCOLA
 Tecnologia viva



Tradição do passado,
Qualidade do presente,
Tecnologia do futuro.



PAR 5000/6000/7000 TRANS



Troféu Ouro 2003
Prêmio Gerdau



Categoria Novidade
Melhores da Terra

HÁ 21 ANOS INCENTIVANDO A INDÚSTRIA DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS AGRÍCOLAS

SEMEATO S/A Indústria e Comércio
Rua Camilo Ribelo, 190 - Bairro São Cristóvão
CEP 99060-000 - Fosso Fundo - RS - BRASIL
Tel: 0800 996811 - e-mail: semeato@semeato.com.br - Website: www.semeato.com.br

A MULTIPLICAÇÃO dos lucros

A Granja

O tratamento de sementes é uma prática preventiva que se bem administrada reduz os prejuízos provocados pelos patógenos. Além disso, apresenta baixo custo se comparado ao gasto total com insumos para a implantação de uma lavoura de soja

A expansão da soja no Brasil não trouxe apenas os louros de uma superprodução de mais de 50 milhões de toneladas. A multiplicação exponencial da área plantada nos últimos 30 anos, sem os devidos cuidados, resultou nos problemas fitossanitários que causam os prejuízos econômicos de hoje. Entre eles, as conhecidas doenças cancro da haste, antracnose, queima da haste e da vagem, entre outras.

O desleixo em relação aos cuidados sanitários permitiu que a maioria dos patógenos fosse espalhada para todas as regiões produtoras por meio da semente, seu principal veículo de disseminação e introdução em novas áreas de cultivo. O tratamento de sementes foi recomendado pela primeira vez em 1981, sendo que, para todo o País, em 1983. A adesão massifica-

da dos sojicultores, no entanto, só aconteceu muito tempo depois. O volume de sementes tratadas com fungicidas, que na safra 1991/1992 não atingia 5% da área semeada, foi de 93% em 2001/2002.

Entende-se por tratamento de sementes uma prática preventiva que envolve a aplicação de fungicidas e inseticidas sobre sua superfície. O objetivo não é apenas controlar os patógenos no armazenamento, mas igualmente proteger as plântulas durante a germinação e no período inicial de instalação da lavoura. A proteção começa nos estágios em que a planta está mais vulnerável: na germinação da semente e na fase inicial da semeadura. Com quantidades relativamente pequenas de ingredientes ativos, pode-se proteger as plântulas em germinação contra do-

enças e insetos nocivos, tanto na região das folhas quanto na das raízes. Com isso, consegue-se fazer economia nos tratamentos de pós-emergência.

Os especialistas dividem os patógenos entre os que estão presentes nas sementes, no solo e os carregados pelo vento. A helmintosporiose e a antracnose são importantes doenças das sementes. Já a rizoctoniose é transmitida pelo solo e ataca, por exemplo, a batata e o algodão. O oídio, por sua vez, é um dos patógenos carregados pelo vento. O tratamento de sementes também pode interromper a ação dos insetos. A prática é eficaz contra pragas sugadoras, como pulgões, que com frequência causam sérios prejuízos às culturas por serem transmissores de doenças.

“Além de controlar patógenos im-

portantes transmitidos pela semente, o tratamento é uma prática eficiente para assegurar populações adequadas de plantas, quando as condições edafoclimáticas durante a semeadura são desfavoráveis à germinação e à rápida emergência da soja”, explica Ademir Assis Henning, pesquisador da Embrapa Soja e presidente da Associação Brasileira de Tecnologia de Sementes (Abrates). Ocorre que alguns patógenos provocam o tombamento e a requeima das plântulas, assim, a ação contra eles impede as falhas indesejáveis no meio da lavoura.

Preço — Engana-se quem pensa que o tratamento seja inacessível. O seu custo corresponde a 0,5%, em média, do valor gasto com insumos na implantação de uma lavoura. Dessa forma, compensa em todos os casos e culturas. As origens dos problemas fitossanitários são várias. “Há problemas cuja origem é o solo. Outros derivam de restos culturais deixados na superfície, outros vêm da semente e ainda há os originários das áreas próximas ou afastadas do local de plantio”, explica Onkar Dhingra, professor do Departamento de Patologia de Sementes da Universidade Federal de Viçosa (UFV).

Para um controle efetivo dos patógenos, tudo inicia na detecção correta das doenças que vão aparecendo na lavoura, para daí descobrir qual tipo de patógeno está atacando. Exemplos não faltam: na cultura da soja, a origem principal do cancro da haste são os restos culturais deixados na superfície; já o mofo-branco é resultado tanto dos escleródios no solo quanto dos restos culturais. Uma vez constatada a origem, parte-se para o tratamento em si. A escolha de produtos depende dos patógenos presentes na semente e no solo, mas em geral devem ser usados produtos de amplo espectro. “Não existe um tratamento cura-tudo. Nesse caso, algumas vezes é recomendável o uso de uma mistura de fungicidas”, salienta o professor Dhingra, da UFV. “Para essas indicações, é sempre aconselhável consultar um fitopatologista da cultura.”

Uma vez escolhido o produto, é necessária a cobertura completa da semente, aderência de produto e dosagem correta, evitando superdosagem e fitotoxicidade. A função dos fungicidas de contato é proteger a semente contra fungos,



Mancha-púrpura, junto com a mancha-parda, causa as doenças de final de ciclo (desfolha)

já a dos sistêmicos é controlar fitopatógenos presentes nas sementes. O tratamento com fungicidas, a aplicação de micronutrientes (cobalto e molibdênio) e a inoculação podem ser feitos de forma seqüencial, com máquinas específicas de tratar sementes, desde que estas disponham de tanques separados para os produtos – a Instrução Normativa nº 46/2002 proibiu a mistura de agrotóxicos em tanque.

Para obter melhores resultados, o tratamento deve ser feito o mais próximo possível da data de plantio, de preferência no mesmo dia. “Em operações realizadas com muita antecedência, os fungicidas começam a perder sua eficácia, embora lentamente”, afirma o professor Dhingra, da UFV. Caso a logística da propriedade não permita o tratamento tão próximo ao plantio, assim como um volume muito grande de semente, não se desespere. “O fungicida pode ser administrado de forma antecipada. Os inoculantes é que precisam ser aplicados o mais próxi-

mo possível do plantio”, observa Henning. De acordo com o pesquisador, não se pode é descuidar com a dose de produto para compor a calda, cujo excesso pode condenar os resultados. A quantidade de produto aplicado deve ser de 250 ml a 300 ml por 50 kg de semente.

Alternativas — Os tipos de equipamento necessários dependem muito da escala do tratamento, seja no nível industrial, seja no de pequena propriedade. Muitas empresas de sementes no Brasil já estão realizando o tratamento industrial, oferecendo materiais já protegidos. Na maioria dos países em que a agricultura é intensiva, todo o procedimento é realizado basicamente nas próprias unidades de beneficiamento de sementes. O agricultor adquire o insumo já tratado, pronto para o plantio. Entre as vantagens, está a utilização de sementes de alta qualidade, associada a um tratamento executado de forma profissional. Também se pode destacar a economia de tempo, de mão-de-obra

OS MAIORES INIMIGOS DA SEMENTE DE SOJA

Queima da haste e da vagem — *Phomopsis* sp

Esta doença ocorre naturalmente na maioria das lavouras de soja, sem causar sérios prejuízos ao rendimento. Porém, pode reduzir a qualidade das sementes, especialmente quando acontece em períodos chuvosos associados com altas temperaturas durante a fase de maturação.

Recomenda-se substituir o teste-padrão pelo de germinação ou pelo teste de tetrazólio, que, em conjunto com o teste de sanidade, fornece um diagnóstico completo da qualidade da semente (Diacom).

Cancro da haste — *Phomopsis meridionalis*

A taxa de transmissão do fungo pela semente é bastante baixa. Porém, se as sementes não forem tratadas com fungicidas adequados, o fungo pode ser introduzido em áreas antes livres do patógeno caso sejam utilizadas sementes de cultivares não-resistentes.

Antracnose — *Colletotricum truncatum*

A antracnose foi responsável por sérios prejuízos às lavouras de soja, especialmente na região do Cerrado. O uso extensivo do tratamento de sementes com fungicidas, a melhor qualidade da semente e o desenvolvimento de cultivares mais adaptados à região minimizaram seus efeitos.

Fonte: Ademir Assis Henning

e de sacaria nesse processo. Esse sistema de trabalho adotado pelas empresas de sementes foi implementado nesses países há décadas.

Já no Brasil, a prática não é tão amadurecida assim, sendo que em muitos Estados a prática de reservar as sementes é para lá de comum. Caso a aplicação ocorra na propriedade, existem algumas alternativas de equipamentos que vão do baixíssimo custo até a compra de uma máquina de tratamento de semente, cujo desembolso é de mais ou menos R\$ 2 mil. Para os pequenos agricultores, é possível usar um tambor de metal cortado ao meio.

Aos dispostos a imobilizar algum capital, as máquinas de tratar sementes são uma boa opção, pois não custam mais do que R\$ 2 mil. Dentre as diversas vantagens que esse equipamento apresenta em relação ao tratamento convencional (tambor), destacam-se o menor risco de intoxicação dos operadores, uma vez que os fungicidas são utilizados na forma líquida. Além disso, melhores cobertura e aderência dos fungicidas, micronutrientes e do inoculante às sementes. Também se pode falar do ganho em rendimento – que é em torno de 60 a 70 sacas por hora – e da maior facilidade operacional, já que o equipamento pode ser levado ao campo, possuindo engate para a tomada de força do trator.

Como reconhecer — A qualidade das sementes tratadas pode ser reco-

nhecida primeiramente pela taxa de tratamento por semente. Esse valor indica o percentual de cobertura de uma semente tratada em comparação à taxa recomendada. O valor padrão hoje é de aproximadamente 95%. Outros critérios dão conta de como pode ser mensurada a qualidade, tais como a distribuição uniforme entre as sementes, a força adesiva de cobertura da superfície da semente, assim como sua fluidez e as propriedades de envolvimento. É importante que essas características não sejam afetadas negativamente pelo tratamento.

Outra prática importante é a inoculação da bactéria rizóbio nas sementes, que serve para promover a fixação simbiótica do nitrogênio no solo. A utilização de inoculantes é especialmente importante em áreas novas, com baixo teor de matéria orgânica, mas serve também para as zonas tradicionais de cultivo, pois permite a introdução de novas estirpes. O manejo deve ser bem mais cuidadoso se comparado à aplicação de fungicida, pois o rizóbio é bastante sensível.

Por exemplo, deve-se evitar a mistura de fungicida ou os micronutrientes (cobalto e molibdnênio) com os inoculantes ou mesmo a administração do rizóbio na semente a temperaturas acima de 28 graus. “Isso pode causar a mortalidade das células do rizóbio”, afirma Ademir Henning. “Quanto mais ameno o clima, melhores serão os re-



Mofo-branco: fungo que deve ser evitado a todo o custo. Uma vez instalado na lavoura, não se consegue mais erradicá-lo

sultados”, assegura o pesquisador. Quanto à concentração de células, é necessário estabelecer um bom número de células viáveis de bactéria por semente de soja, que até o ano passado era de 300 mil, de acordo com norma do Ministério da Agricultura. ■

CODISCAL

CONTRIBUINDO PARA A SUSTENTABILIDADE DA PRODUÇÃO

CODISCAL DISTRIBUIDORA DE CALCÁRIO LTDA.
Av. Pinheiro Machado, 749/1
Caçapava do Sul/RS
CNPJ: 05.557.643/0001-54

INDÚSTRIAS INTEGRADAS

CALCÁRIO DB

FIDA

VIGOR
CALCÁRIO

CALCÁRIO CRUZEIRO

RAZZERA
CALCÁRIO

Uma terra sem DONO



Glauco Menegheti

Um barril de pólvora prestes a explodir. Assim pode ser definido o conflito por uma área indígena já demarcada e homologada pela União no interior de Mato Grosso

Uma área com 168 mil hectares, localizada em São Félix do Araguaia, nordeste do Estado de Mato Grosso, está no meio de um conflito. Ela é um fragmento da Fazenda Suiá-Missu, um latifúndio de 648 mil hectares aberto na década de 1960 e que serviu à criação de gado. De um lado está o atual proprietário, Gilberto Luiz Rezende, e 3 mil famílias de posseiros, que estão no local desde o início da década de 1990. De outro, está a Fundação Nacional do Índio (Funai), representante dos xavantes, supostamente os donos de fato.

Existem duas versões sobre o caso. Na da Funai, os índios foram deslocados da área pelos Irmãos Salesianos e levados para as reservas xavantes de

São Marcos, Pimentel Barbosa, Marechal Rondon e Parabuburi, em 1966. Conforme Alceu Cotia Mariz, antropólogo da Funai, o deslocamento abriu caminho para que o Grupo Agip do Brasil – subsidiária da holding italiana ENI – estabelecesse um projeto agropecuário de proporções imensas. O detalhe é que a ENI tem como acionista o Vaticano. “A Igreja Católica penitencia-se até hoje por isso”, diz Mariz.

Já a versão de Luiz Francisco Caetano Lima, advogado dos posseiros e do atual proprietário, mostra que a fazenda Suiá-Missu foi adquirida pelo Grupo Ometo, junto com Ariosto Darriva, para explorá-la com pecuária. Nessa história não entra a expulsão ou o afas-

tamento dos xavantes. Simplesmente eles nunca estiveram lá. Conforme Lima, apenas na década de 1980 é que a propriedade foi transferida para a Liquifarm, também subsidiária da ENI, e finalmente para a Agip na década de 1990.

Promessa quebrada — Em 1992, sob os holofotes da Eco-92, os presidentes da holding italiana ENI e de sua subsidiária Agip do Brasil declararam publicamente que a terra seria devolvida aos índios. O anúncio deflagrou um movimento de invasão da área, coordenado por políticos de cidades como São Félix do Araguaia, no momento em que a Funai realizava a perícia antropológica, visando à demarcação da terra. Segundo César Augusto Lima do Nasci-

mento, procurador federal em exercício na Administração Regional da Funai em Mato Grosso, além de não cumprir com a sua parte no acordo, o grupo italiano ainda tratou de fazer um registro torrens da área – o que impede o exercício das ações reivindicatórias de domínio.

Diante disso, os 168 mil hectares foram declarados de posse indígena pela portaria do então ministro da Justiça, Maurício Corrêa. A partir daí, iniciou-se a batalha judicial que se arrasta até hoje. Imediatamente, os posseiros requereram a nulidade da portaria, na 1ª Vara da Justiça Federal de Mato Grosso, para garantir a permanência na área. O Ministério Público Federal, a Funai e a União, por sua vez, responderam com uma ação civil pública contra o antigo proprietário, Adelino Francisco, e outros, incluindo os posseiros e a Agip, para que a área fosse desocupada.

A decisão favorável na Justiça Federal, que determinou a demarcação da terra xavante e o reassentamento dos ocupantes em outra fazenda, a Guanabara, não foi capaz de devolver os 168 mil hectares aos índios. Uma frente de defesa dos invasores foi formada no Estado, até mesmo com o apoio de deputados estaduais, para pressionar o Judiciário. Em 1998, por fim, a Funai conseguiu demarcar e homologar a área, o que, se julgava, encerraria o caso. Ledo engano. Os posseiros recorreram e a disputa na Justiça continuou. Antes de ser demarcada, para provar se realmente era uma terra xavante tradicional, foi feita uma perícia antropológica.

O TRF da 1ª Região reformou a decisão anterior, determinando, em 1999, que não havia a necessidade da retirada dos posseiros enquanto o assunto estava sendo decidido. “Isso prejudicou a questão dos assentamentos”, diz o procurador Nascimento. A esgrima continuou. A Funai pediu que os índios fossem assentados independentemente da saída dos posseiros, ao que o juiz decidiu favoravelmente em agosto de 2000. A defesa dos posseiros recorreu junto ao Tribunal Regional Federal, que deu ganho de causa e indeferiu a entrada dos indígenas até que fosse apreciado o mérito da questão.

Longe do fim — O jogo de xadrez, em que um oponente fica tentando anular a ação do outro, está longe de terminar. A Funai insiste que os xavantes retornem mesmo com a presença dos posseiros. “É um absurdo a existência de uma área homologada sem um único ín-

dio. Isso é uma grilagem generalizada”, acusa o promotor. Ele vai mais longe. “É uma quadrilha especializada em se apropriar de terras públicas.” Na época, conforme Caetano Lima, um dos advogados dos posseiros, faltou um mandado de segurança e um oficial de Justiça para que a liminar fosse cumprida. Antônio Pereira Neto, diretor de Assuntos Fundiários da Funai, é otimista quanto ao desfecho do processo. A meta da Fundação é que os xavantes retornem à área até o final do ano.

O outro lado também está otimista quanto ao julgamento final. Na avaliação do advogado Caetano Lima, a realidade fática desmente o laudo da Funai, que aponta a área como tradicional dos xavantes. Além disso, o registro torrens é um trunfo para a defesa. “Desde 1994 estamos na Justiça para anular todo o processo administrativo sobre terras particulares e que, de 11 anos para cá, têm sido ocupadas por trabalhadores rurais”, diz Lima.

Ao contrário do que diz a Fundação, o advogado sustenta que essas 3 mil famílias representadas por ele estão no local desde 1992, portanto, já na 11ª safra. Além disso, têm perfil de pequenos agricultores. “Eram agricultores sem terra que seriam assentados na Gleba Dom Pedro II e não conseguiram.” Outro argumento utilizado pela defesa é que o Estado já possui uma boa quantidade de reservas indígenas, todas com grandes extensões, onde os direitos dos indígenas estão preservados.

Projeto — Alheio à previsão de vitória da Funai, o atual proprietário da Fazenda Suiá-Missu, Gilberto Luiz Rezen-

de, faz planos de negócios para a área arrematada há seis meses por R\$ 3,9 milhões. Como os outros interessados, ele usa o argumento corrente de quem está do lado dos posseiros. “Nunca existiu índio por aqui”, diz. Não foi o que revelou o estudo antropológico realizado pela Funai, que antecedeu o processo de homologação da área.

Além disso, Rezende, um goiano que vive de comprar e vender fazendas, está promovendo uma reforma agrária privada para os posseiros. “Estamos fazendo um assentamento sem custos para o Estado”, diz. No momento, 280 famílias já conseguiram escritura e o objetivo é conceder o registro da terra para um total de 500 famílias. Todas estão recebendo lotes de 121 hectares. Af está um dos principais pontos atacados pelo procurador federal da Funai. Nascimento acusa os posseiros maiores de utilizar os pequenos como massa de manobra para a consecução de seus planos de negócios.

Desenvolvimento — Dos 170 mil hectares adquiridos, de 40 mil a 50 mil serão utilizados para assentar as famílias. Ainda sobram 120 mil, dos quais 70 mil hectares serão negociados e o restante entrará na negociação com os detentores de grandes extensões de área. O empresário já estipulou o valor de 30 sacas de soja pelo hectare de área bruta. Para os posseiros que têm áreas maiores, Rezende cobrará 15 sacas de soja. Como a área fica localizada no entroncamento da BR-242 e BR-158, um lado será destinado para a pecuária e o outro para a agricultura. ■

NEVOEIRO®

CATH

CTF

10.012 ST4

GHF 3000

TECNOLOGIA E EVOLUÇÃO!

NEVOEIRO IND. E COM. DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS LTDA.
BR 377 - Km 01 N° 1551 - CEP: 98010-170 - e-mail: comercial@nevoeiro.ind.br
Fone: (55)3322-1227 / Fax: 3322-0145 - Cruz Alta - RS

Uma cultura ainda **SECUNDÁRIA**

*Augusto Hauber Gameiro – Esalq/USP, Carlos Magri Ferreira – Embrapa Arroz e Feijão
Patrício Mendez del Villar – Cirad, e Paulo Nazareno Alves Almeida – Esalq/USP*

A expansão da fronteira agrícola no Cerrado conferiu ao arroz de terras altas a fama de desbravador de áreas recém-desmatadas. A cultura era usada para “amansar as terras”, sendo substituída, posteriormente, por outras atividades agropecuárias. Podem-se atribuir como principais causas dessa substituição as dificuldades na comercialização e a falta de opções de variedades. Outros desafios estão relacionados ao cultivo em sucessão com a soja e no sistema plantio direto. Portanto, para que o arroz de terras altas conquiste seu espaço de forma definitiva, é necessário gerar rentabilidade compatível com as demais culturas.

O cultivo do arroz de terras altas chegou a ocupar uma área superior a 4,8 milhões de hectares no ano de 1987, sendo, em certo período, a cultura líder dos Cerrados. A partir da

década de 1990, entretanto, a disponibilidade de áreas nativas reduziu, ocorrendo um gradual decréscimo de plantio.

Diante desse quadro, o Programa Nacional de Pesquisa do Arroz adotou como diretriz o estímulo ao cultivo em regiões favorecidas. A partir de modelos de simulação de balanço hídrico e de sistemas de informação geográfica, foi possível caracterizar regiões e época de plantio com menor probabilidade de ocorrência de riscos climáticos. A grande realização

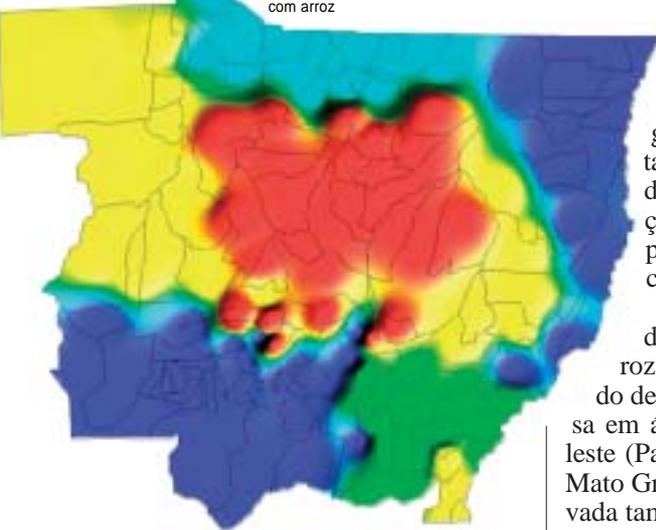
da pesquisa, porém, foi o lançamento de variedades com tipo de planta moderno, mais produtivas e, sobretudo, com grãos de melhor aparência e qualidade.

Essa situação motivou o produtor a aprimorar o nível de tecnificação da orizicultura. Como consequência, o crescimento médio da produtividade do arroz foi em torno de 4,5% ao ano, durante o período de 1991 a 2002. Esse avanço, no entanto, não conseguiu consolidar o arroz de maneira estável dentro do siste-



Tipologia das microrregiões em Mato Grosso

- Regiões de pastagens e gado
- Regiões novas em abertura com arroz
- Regiões de substituição do arroz pelo milho e algodão
- Regiões de substituição do arroz pela soja
- Regiões de soja e milho em áreas de abertura com arroz



ma produtivo. É isso que se apreende na observação do cultivo do cereal em Mato Grosso, que é o segundo maior produtor de arroz no País, ficando atrás apenas do Rio Grande do Sul, com uma produção média na última década de 1,5 milhão de toneladas por ano.

Perspectivas — O estudo da dinâmica do arroz de terras altas naquele Estado permite estabelecer cinco diferentes perspectivas em que se encontra a cultura, comprovando a estreita relação do grão com outras atividades agropecuárias. Uma das situações em que o cereal

se insere em Mato Grosso é acompanhando a implantação da soja, do milho e, mais recentemente, do algodão. Os municípios mais representativos dessa realidade são Sorriso, Nova Mutum, Lucas de Rio Verde e Sinop. Ou seja, abrange uma vasta zona central do Estado que dispõe de um conjunto de infra-estrutura de transformação e de vias de comunicação importantes, possibilitando a rápida comercialização da produção.

Uma segunda dinâmica evidenciada é a substituição do arroz pela soja. Isso vem acontecendo devido à introdução da leguminosa em áreas orizícolas tradicionais do leste (Paranatinga) e oeste (Parecis) de Mato Grosso. Essa perspectiva é observada também em cidades como Sorriso e Lucas do Rio Verde. Uma terceira situação foi constatada no sudeste (Rondonópolis e Primavera do Leste) e centro (Canarana) do Estado. O arroz vem perdendo espaço para o algodão e para o milho, sendo que a evolução desta última cultura se torna mais nítida em Campo Verde e Lucas do Rio Verde.

Persiste ainda em Mato Grosso a exploração do arroz nas fronteiras agrícolas, em áreas recém-desmatadas ou em pastagens degradadas. Essa dinâmica foi encontrada no extremo norte do Estado, nas regiões mais orientadas para a pecuária, onde a infra-estrutura do

agronegócio é pouco desenvolvida e a topografia é mais acidentada. Por essas razões, a soja em municípios como Alta Floresta e Colider tem menor expressão.

Por fim, o arroz está presente nas áreas agricultáveis, mas com baixa intensidade de utilização. Trata-se de regiões agroecológicas mais isoladas, onde prevalecem a agricultura familiar, a pecuária e os cultivos com maior valor agregado, como as hortaliças. Os municípios mais representativos são Alto Pantanal e Norte Araguaia.

O panorama descrito resumidamente faz parte de um estudo elaborado pelo Centro de Cooperação Internacional de Pesquisa Agronômica para o Desenvolvimento (Cirad/França), Embrapa Arroz e Feijão e Escola Superior de Agricultura Luiz Alves de Queiroz (Esalq/USP).

Esse trabalho evidenciou que o arroz de terras altas continua atuando fortemente no esquema de abertura das áreas, ou de reforma de pastagem, e que sua participação na rotação com outras culturas está ocorrendo em níveis ainda abaixo do esperado. Mesmo em regiões orizícolas tradicionais, como Sapezal, Sinop e Primavera do Leste, existe a tendência de maior estabelecimento de lavouras como soja e milho.

Um destaque importante desse levantamento foi também a constatação de que a indicação de novas variedades para Mato Grosso deve contemplar pesqui-

PROSOLO

O calcário da Mônego.

Produtividade tem nome e sobrenome.

www.monego.com.br • monego@monego.com.br

Rotação com soja e arroz é uma alternativa

Luis Fernando Stone e Cleber Morais Guimarães

Atualmente, está ocorrendo um novo momento para a cultura do arroz de terras altas. Apesar de ainda persistirem os cultivos em áreas recém-desmatadas do Cerrado, preparadas e corrigidas precariamente, o arroz se apresenta como uma alternativa em sistemas agrícolas de rotação com soja. Isso foi possível graças à disponibilidade de novas variedades, com ótima qualidade de grãos e altamente produtivas, quando cultivadas em melhores ambientes de solo, como aqueles destinados ao plantio da leguminosa.

Há uma ressalva, porém. O arroz de terras altas ainda se comporta melhor em solos preparados, o que, por enquanto, torna-o menos atrativo em sistemas de rotação com soja, pois grande parte dessa cultura em Mato Grosso está cultivada sob plantio direto, técnica que preconiza justamente o não-revolvimento da terra para a semeadura.

Além disso, os estudos desenvolvidos pela Embrapa Arroz e Feijão naquele Estado apontam que as técnicas de preparo do solo afetam diferentemente a produtividade do arroz. O uso do arado de aiveca tem proporcionado maiores produtividades, variando, respectivamente, de 8% a 26%, que as obtidas com o arado escarificador e a grade aradora.

Essa diferença de produtividade pode ser explicada da seguinte maneira: as arações com arado de aiveca e com arado escarificador, por romperem o solo a maiores profundidades, provavelmente, influenciam fatores ambientais associados ao comportamento radicular que resultam no aumento da produtividade. O preparo efetuado com grade aradora foi superficial e não favoreceu o crescimento radicular. Já a superioridade da aração em relação à escarificação, certamente, deve-se à melhor incorporação dos restos de cultura pelo arado de aiveca.

Sabe-se que o preparo do solo aumenta a aeração, estimula a atividade microbiana e, portanto, a mineralização da matéria orgânica e liberação de macro e micronutrientes. O preparo excessivo do solo, entretanto, pode reduzir intensivamente a matéria orgânica e induzir ao balanço negativo de carbono no solo, causando degradação da sua estrutura, aumento da erosão e, finalmente, perda da sua capacidade produtiva.

Por outro lado, quando o solo se apresenta compactado, as plantas podem desenvolver sistemas radiculares menores, incapazes de suprir adequadamente as plantas com água durante períodos de veranicos ou mesmo durante as horas do dia com maior demanda atmosférica, em solo com boa disponibilidade hídrica.

O fato é que a rotação soja e arroz de terras altas é uma opção que pode favorecer o agricultor. Via de regra, a rotação tem efeito benéfico, pois melhora a estruturação do solo, com atuação direta sobre o aumento da sua reserva hídrica. Adicionalmente, é comum, nos sistemas de rotação que privilegiam leguminosas como a soja, o aumento do estoque de nitrogênio no solo. Em virtude das altas aplicações de calcário, porém, não são raras as vezes que esses solos apresentem saturações por bases acima do recomendado para a cultura do arroz.

Nessas circunstâncias, é muito comum a ocorrência de deficiência de micronutrientes, como zinco e ferro. Essa situação pode ser contornada pela adubação com micronutrientes ou pelo preparo do solo, principalmente como o arado de aiveca, trazendo à superfície a camada mais profunda, geralmente mais ácida em comparação com a superficial.

Finalizando, os estudos mostram que, de modo geral, a adubação não traz impactos relevantes na produtividade do arroz após soja. No entanto, é recomendável fazer uma adubação mínima de reposição para a semeadura do arroz. Deve-se aplicar cerca de 100 kg por hectare da fórmula comercial 4-30-16, para garantir uma boa lucratividade.

sas de manejo adequadas às características locais, pois os sistemas apresentam diversidade de práticas agronômicas que, por sua vez, divergem quanto à exigência tecnológica. Exemplificando, é possível delimitar áreas ao norte do Estado, onde predominam as variedades Círad 141 e Maravilha. Já a variedade Primavera é a mais plantada na região de Sinop e Sorriso e ao sul de Mato Grosso.

Para melhor desempenho dos materiais lançados, portanto, é fundamental considerar essas particularidades. Nesse sentido, os aspectos que determinam os nichos mais apropriados para as variedades são a adaptabilidade ao sistema produtivo, o perfil dos produtores, as condições de solo e clima, o tipo e a qualidade da matéria-prima comercializada e a disponibilidade da semente.

Em segundo plano — A pesquisa deve também criar alternativas especialmente para o plantio direto, para a integração efetiva do arroz de terras altas. Aliado a isso, outro fator importan-

te para o sucesso é a mudança de filosofia dos produtores. O arroz não pode continuar a ser encarado como atividade



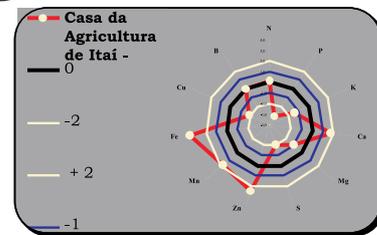
Pesquisa permitiu o lançamento de variedades mais produtivas e com grãos de maior qualidade

secundária. O produtor deve atentar para a aplicação correta das tecnologias, as recomendações sobre tratamentos culturais e as épocas de plantio e colheita adequados.

Em outros Estados, como Rondônia e Pará, onde as áreas e a produção estão aumentando de forma contínua, o arroz de terras altas tem permanecido como cultura desbravadora. Entretanto, deve-se fazer a ressalva entre essa situação e a existente na abertura dos Cerrados na região do Brasil Central na década de 1970. Atualmente, os cultivos da região pré-amazônica são mais tecnificados e contam com um produto com qualidade de grão e de melhor aceitação no mercado.

Certamente, o conhecimento dessas dinâmicas de interação do arroz de terras altas e os tipos de relação que se estabelecem entre as culturas são fundamentais, tanto para o melhor ajuste das pesquisas, como para o planejamento de políticas, visando à obtenção de resultados que tornem o agronegócio brasileiro sustentável. ■

DRIS – Sistema integrado de diagnose e recomendação



Bernardo Nogueira, engenheiro agrônomo – KLEFFMANN; e Armando Parducci, engenheiro agrônomo – IBRA

A análise foliar é uma importante ferramenta para a avaliação do estado nutricional das plantas, sendo possível identificar se as condições estão adequadas para a cultura além das possíveis necessidades de alteração no programa de manejo e adubação utilizado, principalmente quando associado aos resultados do diagnóstico nutricional com outras informações, como análises de solo, adubações, manejo da fertilidade, produtividade e as observações no campo.

O Sistema Integrado de Diagnose e Recomendação (DRIS) foi desenvolvido para ordenar os nutrientes que mais limitam a produtividade das lavouras e identificar casos em que a produção está limitada por desequilíbrio nutricional, mesmo quando nenhum dos nutrientes está abaixo de seu teor adequado.

O DRIS baseia-se no cálculo de um índice para cada nutriente, comparando-se as relações entre um nutriente e cada um dos demais elementos na amostra sob diagnose. O DRIS tem sido aplicado em várias culturas, como soja, cana-de-açúcar, batata, pinus, trevo-branco, grama pernambuco (*Paspalum notatum*), maçã, alface, pinheiro, café, cebola, citrus, milho e pastagens (*Ryegrass swards*), entre outras.

A elaboração de banco de dados regionais, a partir da análise de plantas aos 20-25 dias após a emergência, objetiva agilizar a disponibilidade de nutrientes mais limitantes, ainda na safra analisada.

Como interpretar os índices DRIS — Caso o índice DRIS de um nutriente for igual a zero, significará que este elemento está em perfeito equilíbrio com outros nutrientes. Se o índice DRIS estiver negativo ou positivo, indica que o nutriente

está, respectivamente, abaixo ou acima do nível ótimo.

Do ponto de vista prático, como os nutrientes têm inter-relações, a deficiência ou excesso de um pode interferir em todos os demais elementos. A partir disso, podemos interpretar o DRIS como uma ferramenta que nos auxiliará na tomada de decisões como:

- Aumentar a disponibilidade ou práticas de manejo para o nutriente mais limitante.

- Evitar ou diminuir a aplicação do nutriente em excesso.

- Na próxima safra, fazer novo ajuste, podendo a limitação ser por outro nutriente, desde que o nutriente mais limitante na safra anterior tenha sido suprido de forma eficiente.

- O ajuste será cada vez mais “fino” e as produtividades estabilizarão em função de potencial da cultivar, do clima, da época de semeadura, das doenças e das pragas. ■



Sua resposta traduzida em resultado.

KLEFFMANN. Informações gerando produtividade no campo.

A KLEFFMANN trabalha todos os dias em contato direto com o produtor e colhe, nos campos de todo o Brasil, seu mais valioso produto: a informação. E a KLEFFMANN é líder de mercado em pesquisa agropecuária não só porque tem estrutura mundial em banco de dados e a exclusiva tecnologia AMIS, mas porque

conquistou a confiança do mercado com um trabalho ético, que traduz as respostas do produtor com responsabilidade e que gera maior desenvolvimento de produtos e serviços, mais produtividade e resultados concretos para o agronegócio brasileiro. KLEFFMANN, Líder em pesquisas de agronegócio no Brasil.



www.kleffmann.com

Degradação e alternativas

Ademir Hugo Zimmer, Armino Neivo Kichel e Manuel Cláudio Macedo – pesquisadores da Embrapa Gado de Corte

A degradação das pastagens é um dos maiores problemas da pecuária do Brasil na atualidade. Estima-se que 80% dos 50 a 60 milhões de hectares de pastagens cultivadas do Brasil Central, que respondem por 55% da produção de carne nacional, se encontram em algum estágio de degradação. Esse problema afeta diretamente a sustentabilidade da pecuária. Considerando apenas a fase de recria e engorda de bovinos, a produção animal em uma pastagem degradada pode ser seis vezes inferior à de uma pastagem recuperada ou em bom estado de manutenção.

O que é — Degradação de pastagens é um processo evolutivo de perda de vigor e produtividade forrageira, sem possibilidade de recuperação natural, que afeta a produção e o desempenho animal e termina com a degradação do solo e dos recursos naturais em função de manejos inadequados. Causada por diversos fatores, dentre eles, má escolha da espécie forrageira, má formação inicial, falta de adubação de manutenção e manejo da pastagem inadequado, a degradação precisa ser revertida para garantir a produtividade e a viabilidade econômica da pecuária.

O que fazer — A degradação pode ser evitada com o uso de tecnologias que mantenham a produção no patamar desejado, observadas as potencialidades do clima, do solo, da planta, do animal e do sistema de manejo adotado. No entanto, quando as pastagens estão em processo de degradação, estas precisam ser recuperadas ou renovadas.

Recuperar uma pastagem consiste no reestabelecimento da produção, mantendo-se a mesma espécie ou cultivar. Já renovar uma pastagem consiste no reestabelecimento da produção com a introdução de uma nova espécie ou cultivar.

Para a tomada de decisão de qual método seguir, é de fundamental importância proceder um diagnóstico, conhecer o histórico da área e definir o sistema de produção a ser implantado após a recuperação ou renovação. Do diagnóstico devem constar, dentre outras, informações sobre o clima, as classes de solo, a topografia, as propriedades químicas e físicas do solo, a espécie de forrageira, a produtividade, a ocorrência de pragas e doenças, o manejo animal vigente, o perfil dos custos de produção e o sistema de produção adotado.

A recuperação ou renovação pode ser efetuada de forma direta ou indireta. Define-se como forma direta quando no processo se utilizam apenas práticas mecânicas, químicas e agrônômicas, sem cultivos com pastagens anuais ou culturas anuais de grãos. O uso intermediário de lavouras ou de pastagens anuais caracteriza a forma indireta de recuperação ou renovação de pastagens.

Recuperação direta — Esta prática, na maioria de suas modalidades, apresenta menor risco para o produtor e é aconselhada quando a pastagem degradada está localizada em regiões de clima e solo desfavoráveis para a produção de grãos; com falta ou pouca infra-estrutura de máquinas, implementos, estradas e armazenagem, condições de comercialização e aporte de insumos; menor disponibilidade de recursos financeiros; dificuldades de se estabelecer parcerias ou arrendamentos e necessidade de utilização da pastagem a curto prazo.

Dependendo do estágio de degradação da pastagem, pode-se escolher dentre os vários métodos de recuperação direta. Quanto mais avançado o processo de degradação, mais drástica será a intervenção, com maior número de operações e os custos mais elevados.



Geralmente, a recuperação direta pode ser categorizada pela forma como se atua na vegetação da pastagem degradada: sem a destruição da vegetação, com a destruição parcial da vegetação, com a destruição total da vegetação.

Recuperação direta sem destruição da vegetação — Este sistema é utilizado quando as causas principais da degradação são o manejo inadequado da pastagem e ou a deficiência de nutrientes. A pastagem deve estar bem formada, sem invasoras, sem solo descoberto e compactado, e sem erosão. Deve-se ajustar a lotação animal e o sistema de manejo para a produtividade desejada, objetivada a potencialidade do solo, do clima e da forrageira, e a recuperação feita com aplicação superficial e a lanço de adubos e corretivos, sem preparo do solo, com doses calculadas, segundo análise química da fertilidade.

tivas de **RECUPERAÇÃO**

(parte 1)



Divulgação

Recuperação direta com destruição parcial da vegetação — Este sistema é indicado quando as causas da degradação forem o manejo inadequado da pastagem, a deficiência de nutrientes, a compactação do solo, pastagens malformadas, ou interesse de introdução de leguminosas. Inicialmen-

te, pode-se aplicar um dessecante na pastagem, em doses que permitam o retorno da vegetação, para facilitar as operações mecânicas e a introdução de consórcios quando for o caso. Se houver compactação do solo, utiliza-se um subsolador ou escarificador, com ou sem dessecação. Não haven-

do compactação, pode-se utilizar o plantio direto com uma plantadeira apropriada. Em ambos os casos, pode-se efetuar simultaneamente a adubação, ressemeadura de sementes da forrageira, introdução de leguminosas ou de forrageira anual, como o milheto, para pastejo imediato e amortização dos custos até o retorno da pastagem recuperada.

Recuperação direta com destruição total da vegetação — É indicado quando a pastagem está no estágio mais avançado de degradação com baixa produtividade de forragem, solo descoberto, elevada ocorrência de espécies indesejáveis, anuais ou retorno da vegetação natural, grande quantidade de cupins e formigas, solo com baixa fertilidade e alta acidez, compactação e ou erosão do solo, e o produtor deseja manter a mesma espécie ou cultivar. Este é o sistema de recuperação de custos mais elevados, pois exige operações de máquinas para preparo total e de práticas de conservação do solo. É indicado para incorporar corretivos e fertilizantes de forma mais uniforme e profunda no perfil do solo. A mesma espécie forrageira é plantada imediatamente de forma solteira ou em consorciação com leguminosas. ■

Continua na próxima edição

Não perca na próxima edição da revista

O BRASIL AGRÍCOLA
www.agranja.com
agranja

- ✓ **O que há de novo em mecanização agrícola**
- ✓ **É hora do plantio. Como e onde investir?**

TRANSGÊNICOS: controvérsia com a Europa

A partir de 2004 a União Européia exigirá a rotulagem dos produtos transgênicos, afetando as exportações nacionais de soja e derivados. Como consequência, a Argentina acompanhou os governos dos Estados Unidos e do Canadá na



A Granja

apresentação realizada na Organização Mundial de Comércio (OMC). A mesma requer uma solicitação para a abertura de um painel que examine a regulação européia sobre transgênicos.

A ação dos países da América foi uma resposta à legislação, aprovada em maio, que impõe a rotulagem obrigatória aos produtos vegetais suspeitos de conter organismos geneticamente modificados. A Argentina, o principal exportador de farelo e óleo à Europa, tem 90% da área plantada com soja transgênica.

Logo que os EUA, a Argentina e o Canadá pediram à OMC o início de um mecanismo de consulta informal, em maio, abriu-se um prazo de 60 dias para que se chegasse a algum consenso. Mas em 7 de agosto, Washington anunciou oficialmente que iria apresentar uma solicitação para a criação de um grupo de especialistas sobre a questão.

O comissário europeu de Comércio, Pascal Lamy, mostrou-se surpreendido pela solicitação, que considerou “injustificada”. “Havíamos aberto um diálogo, que cremos construtivo, com Argentina, Canadá e EUA sobre esse problema. Deploramos que recorram agora a um procedimento injustificado”, declarou Lamy, afirmando que a regulamentação européia é “clara, transparente e não-discriminatória”. Lamy declarou sentir-se “convencido” de que a OMC “confirmará que a União Européia respeita plenamente suas obrigações”.

O diálogo terminou, precisamente, pela normativa referente à rotulagem, que obrigará os países como Argentina

a investir para segregar os grãos e implementar a rastreabilidade de seus produtos.

O regulamento adotado pela União Européia exige acusar a presença de OGM quando constitui mais de 0,9% do produto comercializado. O nível de tolerância se reduz a 0,5% quando se trata de OGMs não-autorizados na Europa. A norma, que exclui os lácteos e as carnes, acompanha uma diretiva destinada para que os agentes comerciais que utilizem ou manipulem produtos transgênicos implementem um sistema de rastreabilidade.

Uma vez apresentada a demanda formal diante da OMC, os especialistas da OMC têm um ano para tomar uma decisão sobre o conflito. Depois disso, qualquer parte poderá apelar, devendo-se chegar a uma resolução ao fim de 90 dias. Se ganharem, as nações que efetuam a reclamação poderão impor sanções por travas comerciais.

China complica — As restrições ao ingresso da soja geneticamente modificada na China, anunciadas para setembro, já foram constatadas no princípio de agosto, com a detenção de navios argentinos. Essa medida das autoridades sanitárias chinesas complica a descarga de 17 barcos com cerca de 700 mil toneladas, que podem enfrentar demoras quarentenárias.

As expectativas do mercado são de que essa proibição da China às importações de soja seja só temporal, uma vez que o país asiático é altamente dependente da mercadoria procedente do exterior. Cabe destacar também que uma provável limitação de suas compras de grão de soja pode derivar em aumento de compra de óleo e farelo no mercado mundial, situação que incidiria positivamente nos preços desses produtos.

As vendas de soja argentina 2002/2003 chegam a 8 milhões de toneladas,

Trigo

A prolongada deficiência de umidade no sudeste de Buenos Aires tem reduzido as expectativas de plantio, o que se soma à substituição de trigo por milho e soja no centro e norte dessa província. A área final é projetada em 5,8 milhões de hectares, 3,3% abaixo do ano anterior.

Soja

As expectativas para a safra 2003/2004, que começará em outubro próximo, indicam um novo incremento da área destinada à oleaginosa.

Novilho

Os preços da fazenda se mantêm firmes – \$ 1,9/kg vivo para o novilho –, devido a uma oferta relativamente restrita.

Leite

Todas as projeções indicam uma recuperação da produção para 2004. Tradicionalmente, o setor não está sabendo resolver esses movimentos cíclicos, pelo qual são previstos novos inconvenientes em matéria de preços.

sendo que quase a totalidade destas já estava embarcada (fonte SAGPYA). Esse volume vendido pode ser considerado satisfatório para essa época do ano, mas é importante para manter o fluxo comercial e o rápido ingresso da mercadoria argentina estacionada nos portos chineses e a continuidade da demanda do país asiático no mercado mundial, que, devemos ter em conta, é na atualidade nosso principal cliente. Do contrário, deveríamos apontar nossa oferta para a União Européia, um mercado mais exigente em relação aos OGMs, mas com importações anuais da ordem de 20 milhões de toneladas.

LÁCTEOS: clima pesado

Os dirigentes do setor leiteiro continuam à espera de um sinal das indústrias que indique uma volta atrás na queda do preço do leite du-

rante o mês de julho. Entretanto, cresce o clima de tensão no setor, já que, sem haver acordo entre as partes, os produtores iniciariam medidas de força. Ainda que a maioria das usinas lác-

teas tenha confirmado o ajuste do preço da matéria-prima, os representantes da produção abriram um compasso de espera para que os empresários revejam a medida.

Atenção ao manejo de plantas **DANINHAS**

Márcio Scaléa, engenheiro agrônomo da Monsanto

O manejo das plantas daninhas no sistema plantio direto deve ser encarado, em primeiro lugar, de acordo com uma filosofia integrada, onde vários aspectos passam a ser decisivos para a obtenção de bons resultados, e não simplesmente o uso deste ou daquele método de controle. Dentre esses aspectos pode-se comentar o que segue:

Rotação de culturas — Entendendo-se aqui que a dobradinha soja/milho safrinha não configura uma rotação e sim uma sucessão de culturas. A ausência de rotação de culturas sempre leva à seleção de espécies infestantes, que passam a predominar, tornando-se de difícil controle, o que acaba levando ao uso de altas doses de herbicidas com altos custos.

Produção de palhada — Um dos papéis da palhada no plantio direto é a supressão de plantas daninhas, pela competição, sombreamento e mesmo alelopatia. Plantio direto sem palhada sempre traz consigo inúmeros problemas e um deles é a exagerada proliferação de plantas daninhas.

Integração com outras atividades como a pecuária — Essa prática configura excelentes programas de rotação

de culturas, que trazem muitos benefícios, podendo-se citar como exemplo a “desinfecção” do solo de agentes pato-



gênicos. São clássicos os casos de redução do potencial de inóculo de doenças como *Fusarium* e *Sclerotinia* e dos nematóides, proporcionados pela rotação com a pecuária, além da minimização dos problemas com as plantas daninhas.

Manejo mecânico — Com roçadeiras, trituradores ou rolos faca, para evitar produção de sementes e forçar rebrotos tenros, de mais fácil controle.

Métodos alternativos de semeadura — Como a sobre-semeadura, visando implantar culturas para produção de massa em tempo hábil, que virão a competir com o mato.

Manejo químico — Com o uso dos herbicidas. O manejo químico das plantas daninhas no sistema plantio direto reveste-se de algumas características que vale a pena analisar de modo mais detalhado, pois se baseia principalmente na utilização de herbicidas durante todo o ciclo das culturas, ao contrário dos sistemas tradicionais de plantio, em que as operações de preparo de solo são coad-

Plantio direto sem palhada sempre traz consigo inúmeros problemas, um deles é a grande proliferação de daninhas



www.agranja.com

Seu endereço rural na internet

- Matérias jornalísticas
- Seções
- Sites rurais
- A GRANJA DO ANO
- Bolsas de valores
- Números anteriores das revistas A GRANJA e AG Leilões
- Artigos técnicos
- Plantio Direto
- Agendas de eventos e leilões

juvantes dos herbicidas nesta tarefa.

Num sistema tradicional de cultivo, os herbicidas são usados principalmente após a instalação das culturas, com a utilização de produtos pré e pós-emergentes, dependendo do momento, do tipo e do estágio de desenvolvimento da planta daninha e do planejamento da propriedade.

No plantio direto, os herbicidas são usados em três situações, como segue:

* **Pré-plantio:** na aplicação chamada de “manejo” ou dessecção, que se baseia em herbicidas não-seletivos, sistêmicos ou de contato. Essa aplicação de manejo, por sua importância, configura-se como um dos fundamentos do sistema plantio direto, motivo pelo qual será analisada mais profundamente logo adiante.

* **Pós-plantio:** com o uso de produtos pré e/ou pós-emergentes seletivos, em tudo equivalentes aos usados num plantio tradicional, motivo pelo qual não cabe aqui uma análise mais profunda.

No PD, os herbicidas são usados em três situações: pré-plantio, pós-plantio e pós-colheita

* **Pós-colheita:** apesar de inadequado, é por este nome que é mais conhecida a aplicação de herbicidas no outono/inverno, logo após a colheita da cultura de verão ou de safrinha. Por sua novidade, será mais bem discutida mais adiante.

Aplicação de manejo — A grande maioria das aplicações chamadas de “manejo” é feita com base no uso de herbicidas sistêmicos, em especial o glifosato, já que os produtos de contato, como paraquat e MSMA, têm sua ação muito limitada em plantas mais desenvolvidas, que geralmente rebrotam dias após a aplicação. O principal campo de atuação desses produtos hoje é a aplicação em seqüência ao glifosato, logo antes ou depois do plantio, funcionando como uma “queima” rápida sobre as plantas já afetadas pelo produto sistêmico.

O glifosato tem substituído com sucesso as operações de grades e niveladoras para o controle do mato no momento do plantio, além de ser mais barato, rápi-

do e provocar menor impacto ambiental. Pode-se dizer hoje que o glifosato foi o produto que tornou o sistema plantio direto viável e acessível aos mais diversos tipos de produtor, pois é sabido que as primeiras tentativas com o sistema datam da década de 1940, mas a sua grande expansão coincidiu com a popularização do glifosato, entre 1980 e 1990.

O sucesso do glifosato no sistema plantio direto se deve à grande eficiência (controlando diferentes espécies, sejam elas mono ou dicotiledôneas), excepcional flexibilidade (controlando plantas nos mais diversos estádios de desenvolvimento), ausência total de ação residual no solo (graças à forte absorção de suas moléculas aos colóides, perdendo instantaneamente qualquer ação herbicida), excelente perfil toxicológico (praticamente inócuo a qualquer organismo que não seja vegetal), excepcionais características ambientais (onde o balanço representado por sua solubilidade, sua absorção e sua meia vida no solo, praticamente, o classificam como não contaminante de águas, sejam elas profundas, sejam elas superficiais) e baixo custo.

Aplicação de pós-colheita — A base da filosofia do plantio direto é a produção de palha e a manutenção, sempre que possível, de culturas sobre o solo na maior parte do ano, seja para produzir grãos, forragem ou mesmo só palha. Existem, todavia, situações em que isso é difícil ou quase impossível, geralmente pela ausência de condições de umidade. Isto ocorre, infelizmente, em grande parte das áreas de plantio direto nas regiões centrais do Brasil e mesmo no Paraná. Nestas áreas é praticado um tipo de plantio direto chamado de “plantio direto no mato ou de pouso”, significando que os solos permanecem em repouso entre abril e maio (colheita dos materiais mais tardios) e outubro e novembro (novo plantio de verão), por absoluta impossibilidade de plantio de qualquer espécie cultivada. Nesse período, inúmeras espécies de plantas daninhas proliferam, perenizam-se, produzem grandes quantidades de sementes e abrigam muitas espécies de pragas e doenças. Para essas áreas, foi desenha-



da a aplicação de pós-colheita, dentro das seguintes perspectivas:

— Eliminar as plantas daninhas antes de produzirem sementes: que traz uma redução do banco de sementes para o próximo plantio.

— Eliminar as plantas daninhas antes de se tornarem perenes: o que permite um controle mais fácil.

— Diminuição da necessidade de misturas com outros produtos (por exemplo, 2,4-D), na aplicação pré-plantio.

— Eliminar as plantas daninhas num momento em que elas estão mais sensíveis à ação do glifosato, por estarem acumulando reservas para o inverno, o que auxilia na translocação do herbicida.

— Reduzir os ambientes de refúgio para pragas e doenças, notadamente percevejo castanho, nematóides e oídio, por exemplo.

A aplicação de pós-colheita é feita, como diz o nome, após a colheita



O manejo de plantas daninhas passa a ser um forte aliado na otimização dos resultados do plantio direto

da cultura de verão, sempre que possível logo após a queda das últimas chuvas, que garantem a germinação de muitas sementes remanescentes no solo, sendo então eliminadas. As áreas assim tratadas chegam ao momento do próximo plantio ainda bastante limpas, permitindo significativa redução nas doses dos herbicidas a serem usados, seja na dessecção de manejo, seja no uso dos produtos seletivos após o plantio.

É conveniente esclarecer que onde se puder fazer safrinha, onde se puder implantar uma cultura para pastejo ou cobertura e onde as espécies presentes não configurem grande problema de perenização, produção de sementes ou abrigo de pragas/doenças, a aplicação de pós-colheita deve ser evitada, sendo preferível

manter o solo coberto, mesmo que seja por mato.

Fatores que afetam a ação do glifosato — Apesar de largamente utilizado, reflexo de sua alta eficiência, algumas surpresas podem ocorrer durante a aplicação do glifosato, se certos cuidados não forem seguidos:

— Volume de calda: deve ser suficiente para uma boa cobertura das plantas daninhas a controlar, sempre tendo em mente que quanto menor o volume de calda aplicado (ou seja, quanto maior a concentração do produto na calda) melhor e mais rápida é a absorção.

— Uso de adjuvantes: as formulações de glifosato já trazem, de fábrica, os surfactantes específicos na concentração adequada, motivo pelo qual não se justifica a adição de ne-

nhum outro produto, a não ser nos seguintes casos:

1) Volume de calda muito alto, acima de 350/400 litros/ha, o que causa grande diluição dos surfactantes da formulação, que precisam ser recompostos, usando produtos não-iônicos a 0,5% vv.

2) Produtos que agem na melhoria da qualidade da pulverização: ao melhorar a aplicação, melhora-se a ação do glifosato, mas deve-se tomar cuidado com produtos novos e aparentemente milagrosos, que garantam redução de dosagem. Nessas situações, é conveniente primeiro testar em área reduzida para depois adotar em grande escala.

— Uso de nitrogenados (uréia ou sulfato de amônia): o nitrogênio, de modo geral, tem ação estimulante do metabolismo das plantas, ativando-as, o que pode se traduzir no aparecimento mais rápido dos sintomas, mas não permite a redução de doses. Caso se decida usar, deve-se preferir o sulfato de amônia a 2%, tomando cuidado com a qualidade do produto: costuma ter tantas impurezas que pode chegar a atrapalhar em vez de ajudar. No caso de uso de uréia, a concentração é de 0,5%. Atualmente, só existe um dessecante à base de glifosato que contém esse tipo de atividade nitrogenada (Roundup WG);

— Qualidade da água: águas sujas (barrentas, com argila em suspensão) já começam a bloquear o produto antes mesmo da aplicação, devendo ser evitadas;

— pH da água: o pH reflete a concentração de sais e íons na água (carbonatos, sulfatos, bicarbonatos, ferro, cálcio, alumínio, etc.) e são essas substâncias que podem afetar a ação do glifosato. Águas com concentrações normais desses materiais (até 200 mg/litro), o que significa pH entre 5,5 e 7, são adequadas para a aplicação do glifosato, tendo o pH baixado para entre 4 e 5 após a adição do produto, o que é normal.

Portanto, tendo em mente a filosofia de uma integração entre os métodos de controle e seguindo as recomendações de técnicos capacitados, o manejo das plantas daninhas passa a ser um forte aliado na otimização dos resultados do sistema plantio direto. ■

AÇÚCAR E ÁLCOOL

Safra 2003/2004: Brasil sem risco de desabastecimento

Carlos Alberto Widonsck/Luiz Felipe Vilera — carlosw@bmf.com.br

Artigo redigido em 18/8/2003

Segundo o último boletim de uma comercializadora britânica, a estimativa da produção mundial de açúcar na safra 2003/2004 (outubro a setembro) deverá ser 2,1% menor, alcançando um volume de 146,01 milhões de toneladas ante 149,1 milhões produzidos na safra de 2002/2003. Para o consumo, essa mesma comercializadora faz uma previsão de 144,9 milhões de toneladas para 2004, cerca de 2% a mais que em 2003. A Rússia, o maior importador de açúcar brasileiro, apresentou uma diminuição de 30% nas importações do primeiro semestre deste ano. O volume importado foi de 2,302 milhões de toneladas diante de 3,309 milhões de toneladas para igual período de 2002.

Na bolsa de Nova York e na de Londres, entre 13 e 20 de agosto, o comportamento das cotações foi estável, sem grandes oscilações. Na BM&F, as cotações se elevaram para todos os vencimentos, com destaque para os vencimentos

mais longos (novembro/2003, fevereiro/2004 e abril/2004), com valorização de 1,20%, 1,14% e 1,12%, respectivamente. É interessante a observação dos *spreads* entre o mercado internacional, o mercado spot e a BM&F. No mercado de álcool, os estoques registrados na Região Centro-Sul até a primeira quinzena de julho de 2003 totalizaram 2,77 bilhões de litros ante os 2,09 bilhões de litros do mesmo período de 2002, um aumento de 32,4%. Só esse fato, segundo fontes do mercado, eliminaria os rumores de que poderia haver risco de desabastecimento. Na BM&F, as cotações de álcool anidro seguiram estáveis para o vencimento mais curto (setem-

bro/2003), com cotação de R\$ 768,00/m³ no dia 20 de agosto diante de R\$ 763,00/m³ no dia 13 de agosto e valorização acima de 3% para os vencimentos mais longos (ver gráfico). Vale lembrar aos participantes desse mercado que o próximo vencimento, setembro/2003, e posteriores estão no novo formato de negociação. Maiores informações no site da BM&F.



ALGODÃO

Relatório da USDA agita mercado internacional

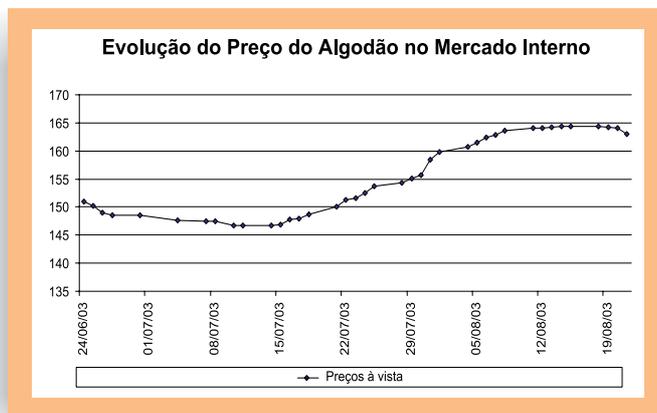
Plínio Pentead de Camargo — gma@bmf.com.br

Artigo redigido em 18/8/2003

Alta das cotações na bolsa de Nova York, verificada nos três últimos pregões, sugere que o mercado está encontrando patamares de preços mais elevados após os movimentos especulativos nos dias imediatos à divulgação relatório do USDA. Corre notícia, não confirmada, no sentido de que o governo chinês teria liberado compras e, caso se confirme, pode-se prever um mercado mais firme, em curto prazo. O preço do tipo 6, da safra 2003, Posto Paranaguá, recuou para US\$ 50,00/lp e da safra 2004, embarque de julho/2004 em diante, existem compradores a US\$ 54,00/lp. Agentes do mercado continuam na expectativa com relação a um furacão que poderá atingir o Texas e provocar significativa queda de produção, pois essa região responde por 25% da safra norte-americana. No mercado interno, o produto está um pouco mais oferecido, principalmente de algodões da Bahia, Estado que teve o maior crescimento de área plantada

– de 70,2 mil hectares para 86,3 mil hectares, mais 23%. Os comerciantes estão bem ativos, pois são os agentes que têm assumido os riscos relativos ao fornecimento às fiações, cuja liquidez financeira só será melhorada com sensível aumento de consumo de manufaturados têxteis. As ofertas de compra, para pagamento à vista, estão em torno de R\$ 1,60/lp e vendedores a R\$ 1,63/lp. No mercado regulamentado pela BM&F, foram registrados negócios no montante de 12.019 toneladas, inferior em 15.090 quilos comparado às 27.028 toneladas da semana passada. Para exportação, foram destinados 1.210 toneladas de

Goiás (600), Paraná (110) e Bahia (500). Os negócios de importação foram de 2.300 toneladas. Na bolsa de Nova York, o vencimento outubro/2003 fechou em alta, US\$ 56,20/lp – a mais elevada do período sob análise. A média das cotações foi de US\$ 55,18, sendo que, no dia 15/08, se registrou a menor cotação, US\$ 54,52.



SOJA

Luiz Claudio Caffagni/Sandra Scanoni — lclaudio@bmf.com.br/sandrascanoni@bmf.com.br

Artigo redigido em 17/8/2003

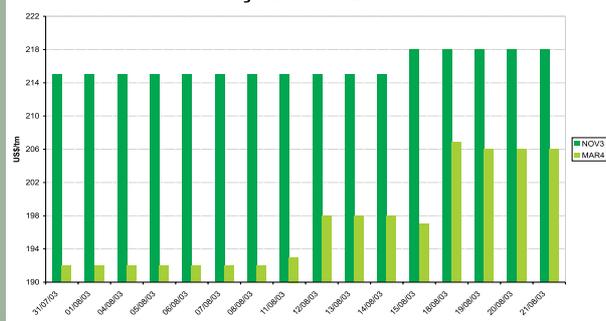
BM&F indica boa remuneração para safra de verão

Nessa semana, as cotações da Bolsa de Chicago apresentaram alta em todos os vencimentos. Na semana de 14 a 20 de agosto, os vencimentos setembro, novembro de 2003 (colheita dos EUA) e março de 2004 (colheita no Brasil) valorizaram-se 4,5%, 5,1% e 4,4%, com os vencimentos fechando a US\$ 5,765/bushel, a US\$ 5,767/bushel e a US\$ 5,772/bushel, respectivamente. Esse movimento refere-se ao relatório semanal de desenvolvimento da safra dos EUA, pois na semana de 11 a 17 de agosto, houve diminuição da porcentagem de lavouras boas e excelentes de 62% para 56%. A importância desse período relaciona-se ao final do ciclo produtivo de soja, floração e enchimento de grãos, que apresenta alta suscetibilidade quanto à produtividade. Em 20 de agosto, o mercado doméstico em Paranaguá negociou soja no transferido a R\$ 39,00/sc. No mercado a termo em Paranaguá, para entrega em meados de março de

2004, foram negociados, no transferido, lotes a US\$ 12,30/sc. No mesmo dia na BM&F, o vencimento março de 2004, cuja soja pode ser embarcada no início do mesmo mês, ficou cotada a US\$ 206,00/t ou US\$ 12,36/sc. Para os outros vencimentos, o novembro foi negociado a US\$ 218,00/t (US\$ 13,08/sc), o abril a US\$ 194,00/t (US\$ 11,64/sc) e o maio a US\$ 191,00/t (US\$ 11,46/sc). No mesmo dia, o total de contratos em aberto era de 26.300 t. No vencimento setembro de 2003, encerrado em 19 de agosto, foram negociados 450 contratos e entregues 35 contratos ou 3.500 t, que representou 7,8%, indicando

que o mercado está praticando a entrega por meio da BM&F. Com relação ao escoamento da crescente safra brasileira de soja, deve-se salientar a elevação do volume de exportação doméstica de soja para China de 269%, entre janeiro a julho deste ano em relação ao ano anterior, totalizando 3,7 milhões de toneladas.

Evolução das Cotações – Setembro 2003 e Março 2004 – BM&F



Para várias tarefas na distribuição, uma só marca.



Lider de mercado com mais de 40 modelos de máquinas, a Nogueira sabe exatamente o que o homem do campo precisa. Para plantio e preparo da terra só com DISTRIBUIDORES PENDULARES E CARRETAS, DISTRIBUIDORES MONO E DUPLO DISCO NOGUEIRA.

MASTERFLOW 4500/ 4500 Traction/ 5000/ 6500 (carretas distribuidoras duplo disco) - ROYALFLOW 400/ 600/ 750/ 1200 (distribuidores pendular) ROTAFLOW RS-N/ ROTAFLOW Premium Inox (distribuidor duplo disco)/ Soft 600/900 (distribuidores mono disco) - SUPERFLOW



Nogueira. Essencial no campo.

Nogueira S/A Máquinas Agrícolas
 Pabx (18) 3863 9700
www.nogueira.com.br
 e-mail: nogueira@nogueira.com.br



MILHO

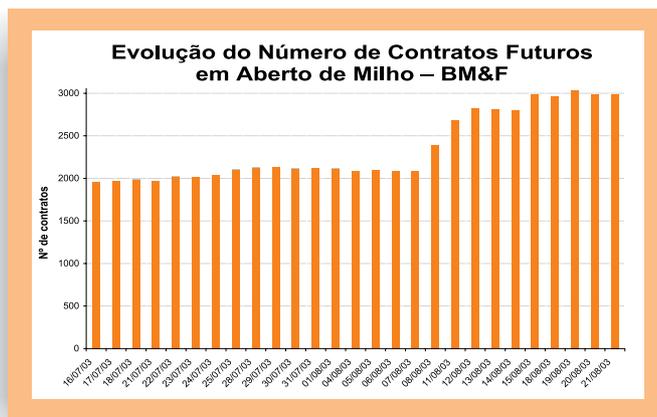
BM&F: alternativa para precificação do milho

O mercado futuro de milho na BM&F rompeu o nível de 3 mil contratos em aberto em 19 de agosto, registrando recorde de 81.810 toneladas do cereal (3.030 contratos). Todos os vencimentos futuros apresentaram alta na semana, sendo que os vencimentos mais longos, março/2004 e maio/2004, foram os mais relevantes, com aumento de 10,44% e 11,01%, respectivamente, em relação ao mesmo período da semana passada, possivelmente refletindo a incerteza quanto à decisão de plantio da safra de verão. Em 21 de agosto, o vencimento setembro/2003 fechou cotado a R\$ 17,70/sc, o novembro/2003, a R\$ 19,27/sc, o janeiro/2004, a R\$ 19,95/sc, o março/2004, a R\$ 20,21/sc, e o maio/2004, a R\$ 20,26/sc.

Em 19 de agosto, iniciaram-se as negociações para o vencimento julho/2004, que ficou cotado a R\$ 20,79/sc. A semana de 14/08 a 21/08 apresentou um mercado com preços firmes. Com relação ao mercado internacional, nota-se maior interesse pelo milho brasileiro, contribuindo para

sustentação dos preços internos, gerado pela quebra da safra europeia e pela elevação nos preços na Bolsa de Chicago (CBOT) após a divulgação da nova estimativa de oferta e demanda do USDA (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos), que previu para os EUA reduções na produção de 5,2 milhões de toneladas e nos estoques finais de 4 milhões de toneladas com relação ao relatório de julho. O ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, afirmou que é preciso minimizar a volatilidade de preços de milho, pois apresenta cotações elevadas em época de entressafra e consideravelmente baixas na safra, principalmente quando há alta pro-

dução, como observada atualmente com a safrinha recorde. Essa oscilação exige grandes volumes de recursos para que o governo garanta preços mínimos. A alternativa se dá pela precificação do milho por meio do contrato futuro da BM&F, pois as próprias empresas privadas podem oferecer contratos a termo com precificação em Bolsa, a exemplo do mercado de soja.



CAFÉ

Governo busca soluções para a crise cafeeira

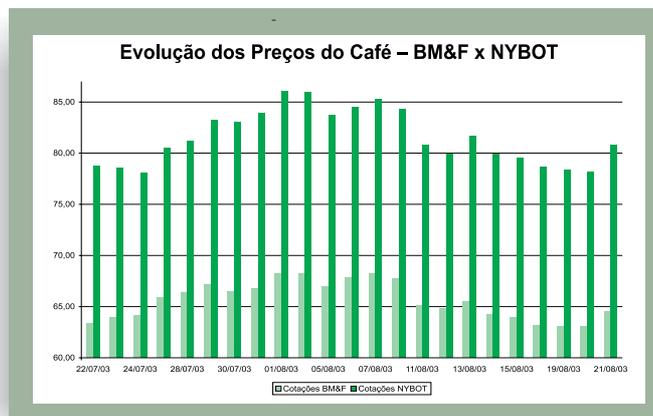
Entre 13/08 e 20/08, os mercados de café na BM&F e em NY fecharam em queda. Nas bolsas de NY e Londres, nem as baixas temperaturas observadas durante o final de semana, principalmente nas regiões produtoras de Minas Gerais, chegaram a afetar o mercado. A queda das cotações ocorreu principalmente pela rolagem de posições (vencimento setembro para dezembro). No mercado interno, os preços do café estão se sustentando, uma vez que os produtores não aceitam os atuais preços, seguram o produto da nova safra (reduzindo a oferta), à espera de melhores valores. No mercado físico, o café Bica Tipo 6 foi negociado a R\$ 171,00/sc, queda de R\$ 5,00/sc; a Bica Rio Tipo 7 foi cotada a R\$ 148,50/sc, redução de R\$ 2,50/sc, o conillon Tipo 7, a R\$ 129,00/sc, queda de R\$ 4,00/sc.

Os estoques certificados em São Paulo em 20/08 encontravam-se em 362.300 sacas, apresentando aumento de 13.700

sacas, ou 3,93%, diante da semana anterior. O contrato futuro de café arábica, vencimento setembro/2003, negociado na BM&F apresentou queda de volatilidade em relação às semanas anteriores. No período, a volatilidade oscilou entre 0,80% e 1,89% ao dia.

O mercado de opções na BM&F está com 6.916 contratos em aberto, equivalente a 691.600 sacas, apresentando um aumento de volume de aproximadamente 5,00% diante da semana anterior. Durante a semana, ocorreram negócios com opções todos os dias, sendo que os mais relevantes se referem aos preços de

exercício entre US\$ 65,00/sc e US\$ 80,00/sc para opções de compra e entre US\$ 60,00/sc e US\$ 65,00/sc para as opções de venda. Por meio dos prêmios (*call* e *put*) negociados, a volatilidade implícita do contrato futuro de café situou-se entre 2,0% e 2,4% ao dia.



ARROZ

Produção mundial deve crescer em 2003/2004

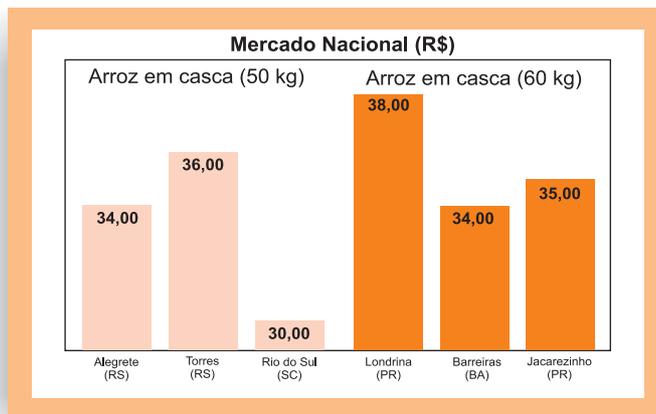
A produção mundial de arroz deverá atingir em 2003/2004 cerca de 394,08 milhões de toneladas beneficiadas, resultado que, se confirmado, ficará aproximadamente 12,68 milhões de toneladas beneficiadas acima das 381,40 milhões de toneladas beneficiadas previstas para a safra 2002/2003. Em contrapartida, as exportações do produto tendem a cair no período, sendo previsto que o mercado mundial movimentará cerca de 25,38 milhões de toneladas beneficiadas, volume 7% abaixo do estimado para a atual safra, de 27,32 milhões de toneladas beneficiadas. Os cinco maiores produtores mundiais do cereal responderão, juntos, por cerca de 72% da produção mundial da próxima safra, assim distribuídos (em milhões de toneladas): China (120), Índia (91), Indonésia (33,30), Vietnã (21,00) e Tailândia (17,80). A Indonésia, apesar de figurar na lista dos maiores produtores, também deve continuar no posto de maior importador indivi-

dual de arroz na próxima safra, com compras de 3,50 milhões de toneladas e consumo interno de 36,95 milhões de toneladas. Já os maiores consumidores de arroz do mundo continuam sendo os chineses, com previsão de 135 milhões de toneladas beneficiadas, e os indianos, que devem ter consumo interno de cerca de 85,25 milhões de toneladas beneficiadas em 2003/2004.

Em agosto, o Brasil acertou com a Comissão de Comércio do Mercosul a vigência da Tarifa Externa Comum (TEC) a partir de 1º de outubro até 31 de dezembro. A TEC cairá de 11,5% para 4%.

Foi acertado também por Bra-

sil, Argentina, Uruguai e Paraguai a importação de 500 mil toneladas de terceiros países, mas não há consenso sobre quanto deste volume será de grão descascado. Uruguaios e argentinos defendem 68 mil toneladas industrializadas. O governo brasileiro quer liberdade para determinar esse percentual conforme a demanda.



SUÍNOS

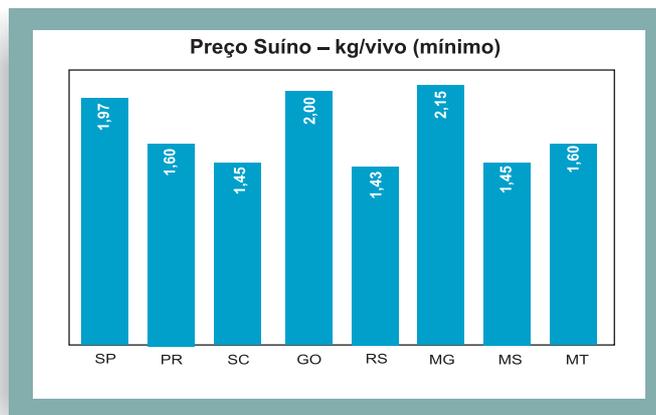
Produção está se adequando lentamente à demanda

Os abates de suínos no sul do Brasil atingiram 11,56 milhões de cabeças de janeiro a julho deste ano. O volume é 0,6% menor do que o registrado no mesmo período de 2002. A moderada queda na produção do Rio Grande do Sul (-0,5%) e o significativo aumento de 6,5% no Paraná justificam tal comportamento. No Estado de Santa Catarina, os abates mantiveram a trajetória de queda, passando de 5,02 milhões para 4,8 milhões de cabeças, registrando uma redução na oferta estadual de 220 mil animais.

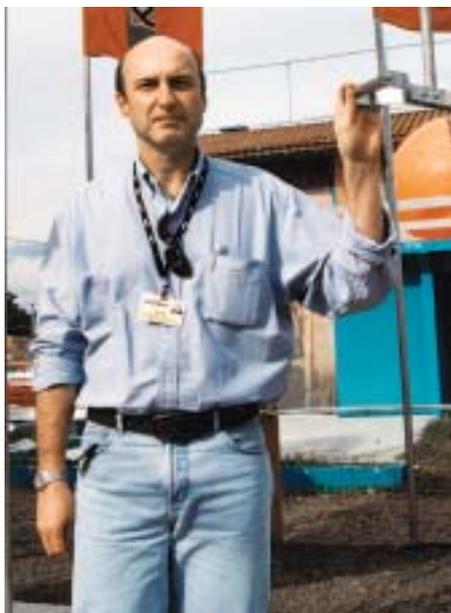
No Paraná, há um número significativo de produtores independentes que mantiveram ou até ampliaram o plantel. Este é o principal argumento para se concluir que a produção pode ainda estar em expansão e que a lenta redução dos abates inspecionados deve-se mais à diminuição da produção na integração. Nas exportações de janeiro a julho, houve um incremento de 1% em

relação ao volume de embarques no mesmo período do ano passado, com um volume de 39,92 mil toneladas de carne suína exportada. A receita, de US\$ 42,4 milhões, é 9,5% superior à registrada em 2002, conforme a Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína (Abipecs). A entidade voltou esforços para mercados da Ásia e América do Sul, em função do embargo às importações por parte da Rússia. Mas o Brasil deve ficar com 77% da cota global de importações estabelecidas por Moscou. Hong Kong importou 35,3 mil toneladas do Bra-

sil nos primeiros sete meses, ou 91% mais igual período do ano anterior. A receita cambial foi 75% superior. As vendas para a Argentina, de 21,9 mil toneladas no ano, voltaram aos níveis de 2001, quando o país criou empecilhos à importação para proteger sua indústria local.



Kepler Weber chega à **COMUNIDADE EUROPEIA**



Portugal, com destino ao parque fabril da Companhia de Oleaginosas do Tejo (Tagol), concessionária do Grupo Bunge. O valor do negócio equivale a US\$ 286,5 mil. A venda corresponde a um secador para soja com capacidade para 100 toneladas/hora, transportadores horizontais e verticais. Segundo o diretor comercial da Kepler Weber,

A Gracjka

O Grupo Kepler Weber anunciou sua primeira venda à Comunidade Européia, com o embarque de equipamentos para secagem de grãos a Lisboa, em

te (foto), o prazo de entrega da obra vai até fevereiro de 2004 e o primeiro embarque está previsto para o mês de outubro e o segundo para novembro.

Agrale tem nova opção de **FINANCIAMENTO**

A Agrale fechou contrato com o De Lage Landen International B.V. para oferecer aos clientes um sistema de financiamento próprio, que funciona como banco de fábrica. O acordo facilita a aquisição de todos os modelos da linha de tratores da empresa. O De Lage Landen, braço financeiro do Grupo Rabobank, é considerado um dos maiores especialistas mundiais do setor agrícola, com mais de 100 anos de atuação. O fi-

nciamento pode ser obtido diretamente nas concessionárias Agrale em todo o Brasil. Entre as vantagens que apresenta estão a agilidade e a flexibilidade para a aprovação do crédito. “Em função da maior agilidade na oferta e facilidade na sua operacionalização, a expectativa com o novo sistema de financiamento é incrementar os volumes comercializados”, afirma Flávio Crosa, diretor de vendas e marketing da Agrale.

AGCO **INAUGURA** concessionária

A AGCO do Brasil inaugurou em agosto a primeira concessionária Massey Ferguson na região do Vale do Araguaia, na cidade de Canarana, em Mato Grosso. A Agralmat pretende atender aproximadamente 20 cidades importantes, desde o Vale do Araguaia até o Xingu. Segundo Olice Bertoldi, diretor da Agralmat, a expectativa do mercado para a MF é excelente.

Congresso **ALERTA** comunidade para as técnicas conservacionistas

O 29º Congresso Brasileiro de Ciência do Solo, realizado em Ribeirão Preto/SP, fez um alerta aos cientistas, agricultores, e à comunidade em geral, para a necessidade de se tratar bem o solo, para a garantia de vida do planeta. “O solo é a riqueza de uma nação”, destacou o ministro da Agricultura,

Roberto Rodrigues. As palestras apresentadas e os 1.388 trabalhos expostos destacaram novas práticas de cultivo que prevêm, a um só tempo, a preservação do solo, em alguns casos, ou a sua recuperação em outros, a diminuição do aquecimento global e o aumento da produção de alimentos.

New Holland **DOBRA** exportações

A New Holland dobrou suas exportações de tratores e colheitadeiras no primeiro semestre de 2003, em comparação com o mesmo período do ano passado. Os embarques atingiram 1.196 unidades, entre janeiro e junho, volume 107,6% superior às 576 máquinas do mesmo período de 2002. O número de colheitadeiras exportadas cresceu 100%, de 106 para 212 máquinas. Na avaliação de Francesco Pallaro, diretor comercial da New Holland para a América

Latina, o crescimento das exportações decorre, principalmente, da boa performance da agricultura brasileira e da estabilidade macroeconômica do País, que resultou em um mercado interno aquecido. Outros fatores determinantes, segundo o diretor, foram a abertura de novos mercados e a qualidade dos produtos. “Hoje, fabricamos no Brasil produtos globais com a mesma tecnologia dos produzidos nas unidades da Europa e dos Estados Unidos”, salientou.



Divulgação

TERRA DE QUEM PRODUZ é tema de concurso

Pelo terceiro ano consecutivo, a Serrana Fertilizantes está promovendo concurso dirigido aos seus clientes, cujo objetivo é escolher as fotografias para o calendário 2004 da marca. O tema das fotos "Terra de quem produz" é o mesmo

do ano passado, porém, com enfoque mais específico na vida do campo, como os festejos típicos, a culinária, os encontros marcantes e as pessoas que nele vivem. A seleção das fotos será feita por uma comissão julgadora e pela equipe da

própria empresa. Os 12 vencedores receberão 50 calendários com as fotos e seus referidos créditos, além de um presente especial. As inscrições encerram-se em 30 de setembro. Informações pelo e-mail diad@nucleopropaganda.com.br

ANOTE AÍ

De 1º a 5 de outubro será realizada, em Cerro Largo/RS, a 8ª Exposição da Produtividade Agrícola, Comercial e Industrial (Expocel), no Parque Municipal de Exposições. A feira irá mostrar o trabalho, as riquezas e a pujança da região missioneira do Rio Grande do Sul. Informações (55) 3359-1905.

Com o objetivo de promover um amplo debate entre pesquisadores, produtores, indústrias e agentes de fomento sobre os avanços tecnológicos da cadeia produtiva da mangaba, será realizado entre 2 e 4 de dezembro, em Aracaju/SE, o 1º Simpósio Brasileiro de Mangaba. Informações (79) 226-1300.

Silos recebem certificação INTERNACIONAL

Os silos da Bunge Alimentos de Sapezal, Campos de Júlio e Brasnorte, instalados em Mato Grosso, foram os primeiros do País a obter certificação internacional HACCP (Análise de Perigo e

Controle de Pontos Críticos), como reconhecimento pelo seu excelente e comprovado controle de qualidade na armazenagem dos grãos. Concedida pelo órgão internacional Control Union World Group, a certificação

é o reconhecimento de que a empresa possui e mantém um sistema ideal de controle sanitário, que atende aos mais rigorosos padrões internacionais exigidos pelos diversos países que comercializam e processam alimentos.

SOP Know-How

www.sopib.com



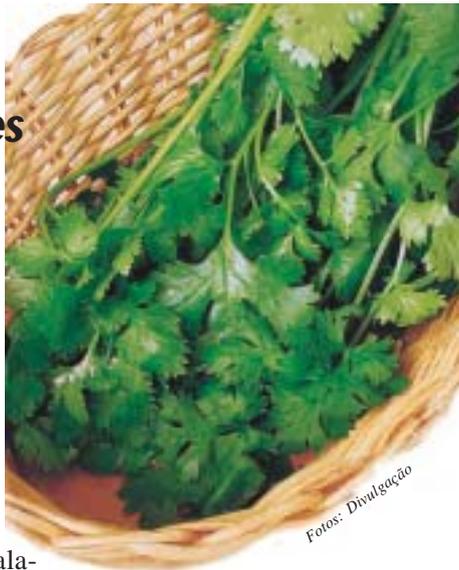
SOPIB

Sulphate of Potash Information Board
K+S KALI GmbH • Tessenderlo Group • SQM S.A. • GSL Corp.



Novas variedades de sementes **ORGÂNICAS**

Mais cinco variedades de sementes orgânicas estão sendo colocadas no mercado pela Isla Sementes: abobrinha de tronco caserta, agrião de água folha larga, coentro verdão, pepino caipira e pepino sala-



Fotos: Divulgação

da marketmore saís (este fornecido pela empresa italiana Saís). A agricultura orgânica tem crescido significativamente nos últimos anos e os agricultores encontram nesse tipo de cultivo uma valorização na hora da venda dos seus produtos.

Espanhóis aderem ao milho **TRANSGÊNICO**

O plantio de milho geneticamente modificado, resistente a pragas, tem atraído o interesse dos pequenos agricultores espanhóis. O estudo "O Impacto da Utilização do Milho Bt na Produção Espanhola" mostra as vantagens em produzir milho Bt, resistente à broca europeia do milho, praga que afeta de 10% a 15% das plantações em várias áreas da Espanha.

Além do aumento na produção em até seis vezes e melhor qualidade das safras, produtores do nordeste da Espa-

nha, na região Monegros, aderiram ao milho Bt em busca de resultados na diminuição do uso de agroquímicos e no aumento na lucratividade de 150 euros/ha.

Dos 485 mil hectares de produção de milho na Espanha, 20 mil já são ocupados com milho Bt, mas os campos de milho transgênico na Espanha podem chegar a 36% da área cultivada no país, o que resultaria em um lucro adicional entre 10 milhões e 15 milhões de euros para os agricultores.

Regras para **ROTULAGEM** na União Européia

O Parlamento Europeu permitirá a entrada de alimentos à base de produtos transgênicos, desde que o rótulo esclareça o consumidor a respeito do conteúdo. Foram aprovadas duas novas leis que substituem uma proibição irrestrita aos alimentos à base de transgênicos. A assembléia da União Européia, composta por 626 integrantes, aprovou as duas propostas sem grandes modificações.

Com isso, o Parlamento abre caminho para que a lei seja rapidamente adotada pelos governos da UE, o que deve ocorrer ainda este ano. A lei obriga agricultores a identificarem os transgênicos em todos os seus estágios de produção. Os supermercados, então, seriam obrigados a rotularem a mercadoria informando sobre os OGMs.

Murchadeira da **ALFACE** já preocupa



fungo que causa a podridão das raízes e a redução do tamanho das folhas. Segundo o pesquisador Fernando Cesar Sala, da Esalq/USP, o método mais eficaz, prático e barato para

o controle da doença é o emprego de cultivares resistentes. A pesquisa realizada em campo revelou que as alfaces raider (tipo americana), letícia (lisa) – ambas da Seminis – e as alfaces yuri e PRS 1115 – Hortiteres – mostraram-se imunes ao problema.

A murchadeira da alface, doença que está se expandindo em São Paulo, começa a preocupar agricultores que cultivam o produto em campo e em sistemas hidropônicos. As principais variedades tipo lisa e americana cultivadas no Brasil são suscetíveis ao

Cultivar de soja para o **NORDESTE**

A Embrapa e a Fundação Bahia lançaram a BRS Corisco, cultivar de soja especialmente desenvolvida para o oeste baiano. A cultivar teve rendimento médio 10% superior, quando comparada à cultivar precoce mais usada na Bahia. Ganhou esse nome por sua rapidez em chegar à fase

de maturação, o que lembra o relâmpago ou corisco. "Essa precocidade, associada à facilidade de cultivo tanto em novembro (no cedo), quanto em dezembro (no tarde), é um diferencial importante, por



causa da irregularidade das chuvas na região", explica a pesquisadora Ana Cláudia Barneche de Oliveira, da Embrapa Soja.

Além desse ponto forte, a nova cultivar é ainda resistente a várias doenças que afetam a cultura da soja na região,

como a necrose da haste, aos nematóides de galhas *Meloidogyne javanica* e *M. arenaria* e moderadamente resistente ao nematóide de galha *Meloidogyne incógnita*. "Essas características da nova cultivar são importantes, porque podem colaborar, de forma decisiva, para manter a competitividade da soja baiana", explica Ana Cláudia.



Divulgação

Rubens Ricupero

Secretário-geral da Conferência da ONU para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD)

Para ser forte, o Mercosul precisa negociar **UNIDO**

A Granja — O senhor tem perspectivas otimistas para os panels do algodão e do açúcar do Brasil na OMC?

Rubens Ricupero — Eu espero que o Brasil ganhe, mas será difícil. O País preparou muito bem os dois casos e está procurando utilizar justamente pontos fracos, deslizes na política, tanto dos EUA no caso do algodão, como no caso da União Européia em relação ao açúcar. Mas não é contra o subsídio total. É só em relação a alguns aspectos. O problema é que são produtos muito protegidos e as regras que foram negociadas na Rodada do Uruguai dão uma margem muito grande aos países para utilizarem a proteção. Acho que o Brasil está com um bom caso, tanto que os EUA bloquearam o quanto puderam a constituição do tribunal do algodão. Se não houvesse perigo nenhum para eles, não teriam feito isso. É sinal que sentem que temos um caso forte. E eu espero que o Brasil vença ambos, porque estou convencido de que o País tem total razão nos dois casos.

A Granja — Que prejuízos esses pesados subsídios causam?

Ricupero — No caso do algodão, aliás, devo dizer, o Brasil não é nem de longe a maior vítima. A maior vítima são os africanos. Porque o Brasil tem outras alternativas, e não é, há muito tempo, um exportador de algodão. Mas para os países da África Ocidental, como Benin, Mali, Burkina Fasso, o algodão é a própria linha de sobrevivência. Para o Benin, representa 60% das exportações. O

escândalo maior vem dos Estados Unidos, pois embora o algodão seja subsidiado também pela Europa — no caso a Grécia e Espanha — e um pouco pela China, nesses casos os subsídios são mais domésticos para o mercado interno. O grave no caso norte-americano é que eles são os maiores exportadores. Respondem por 40% do mercado mundial de algodão e, como têm subsídios muito grandes, muito acima do custo de produção deles, ganharam mercados competidores até mesmo no mês de maio de 2002, quando o preço esteve muito baixo (US\$ 0,38 à libra peso). Os subsídios norte-americanos estão ameaçando destruir a única cultura de exportação importante da África Ocidental. Acho um caso gravíssimo de injustiça no comércio mundial.

A Granja — Como deve atuar o Mercosul em relação aos Estados Unidos e a União Européia na agricultura?

Ricupero — Se o Mercosul atuar unido, ganha muito. Tanto em relação à União Européia quanto em relação aos Estados Unidos e à Alca. Não tem sido muito o caso. Em algumas áreas sim, em outras menos. Por exemplo: nas próprias negociações da Alca, nas ofertas que houve, alguns países como o Brasil não fizeram oferta em serviços, enquanto outros do Mercosul o fizeram. Então, já há uma certa discrepância. Este também

é um desafio que corresponde ao Mercosul resolver. Em que medida o Mercosul está disposto a ter uma posição comum? Acredito que na negociação agrícola, sobretudo com União Européia, Estados Unidos e outros, é preciso que o grupo permaneça unido porque as barreiras, os obstáculos são imensos. Os progressos serão seguramente lentos. Se houver desunião, se houver tentativa de cada país procurar benefício próprio, tornará mais difícil.

A Granja — Ainda em relação à agricultura, qual é a melhor proposta para o Mercosul, a da Alca ou a da União Européia?

Ricupero — A verdade é que a negociação da Alca, embora com muitas restrições, é uma negociação em que os Estados Unidos pelo menos fizeram uma oferta em agricultura para o Mercosul. Não é grande coisa; apenas cobre, como liberalização imediata, 50% do universo dos produtos agrícolas. É a pior das quatro ofertas que eles fizeram para o continente. Mas fizeram uma oferta. A União Européia não incluiu a agricultura em sua oferta. Portanto, a comparação nem se coloca, porque no momento a agricultura não está incluída na oferta de negociação da Europa. ■

No Mercosul, se houver desunião, se houver tentativa de cada país procurar benefício próprio, tornará mais difícil o progresso do bloco