

O BRASIL AGRÍCOLA

ABRIL/2004 - Nº 664 - ANO 60 - R\$ 7,50 - www.agranja.com

agranja

desde
1945



China

O mundo de olho no gigante asiático

- **Gestão compartilhada: agricultores unidos por melhores resultados**
- **Terras a peso de ouro**
- **Agricultura familiar: as mulheres no comando**

O SEGREDO DE QUEM FAZ



Romeu Kiihl,
melhorista
da Funda o MT

"O Brasil ser o maior produtor de soja"

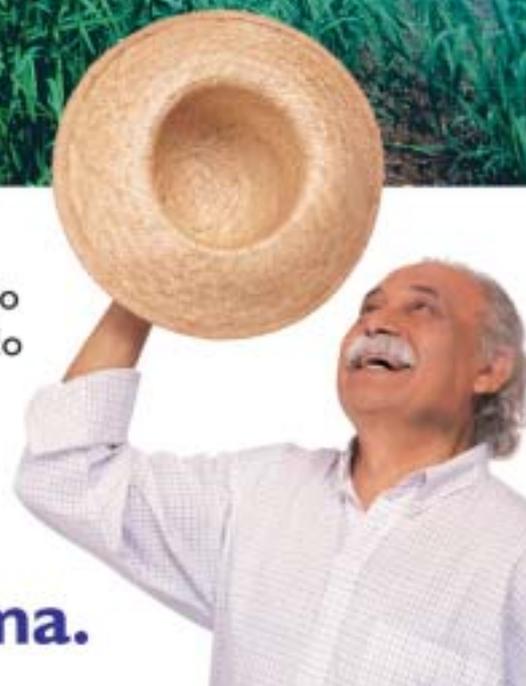
Pense Grande Pense Parruda.



Pense robustez. Pense segurança. Pense desempenho.
Pense economia. Pense modernidade. Na hora da decisão, não
deixe por menos: pense Parruda, o pulverizador autopropelido
que faz a diferença em todos os campos do Brasil.



**Procure a revenda
Montana mais próxima.**





12 REPORTAGEM DE CAPA

China: oportunidades à vista

Divulgação



Ney de Souza/Embrapa Soja

22 CONGRESSO DE SOJA

Oleaginosa no centro das discussões



Glauco Meneghetti

28 GESTÃO

A união faz a força no campo



A Granja

40 ARROZ IRRIGADO

A colheita da safra 100



A Granja

48 MILHO

A tendência do espaçamento reduzido



A Granja

36 TERRAS

Negócio que vale ouro



Rose Brasil/Abr

50 AGRICULTURA FAMILIAR

As mulheres no comando

SEÇÕES

- 4 O Segredo de Quem Faz
- 7 Vitrine
- 8 Aqui Está a Solução
- 10 Cartas, Fax, E-mails
- 11 Eduardo Almeida Reis

- 67 Informativo do Campo
- 68 Agricultura Familiar
- 70 Notícias da Argentina
- 71 Plantio Direto

- 74 Agribusiness
- 78 Flash
- 80 Biotecnologia
- 81 Novidades no Mercado
- 82 Ponto de Vista



O pesquisador **Romeu Kühn**, que atualmente trabalha na Fundação MT, é um dos homens a quem se deveria erguer uma estátua no centro de Cuiabá/MT. Afinal, ele é um dos pesquisadores responsáveis pela existência da soja adaptada às baixas latitudes e, por tabela, ao milagre da multiplicação da soja em Mato Grosso e em outros Estados onde o Cerrado brasileiro se derrama. Esses milhões de hectares plantados, a produção de mais de 50 milhões de toneladas, as economias no interior sendo transformadas, o superávit comercial, cada uma dessas grandes coisas devem tributo ao pesquisador de cabelos grisalhos sem nenhuma vontade de colocar o pijama da aposentadoria. Com o mesmo jeito calmo do passado, grande parte a serviço das pesquisas na Embrapa, agora dedica tempo, conhecimento e experiência para combater o mal que ameaça o mundo que ele ajudou a construir: a ferrugem asiática. O “pai da soja” também fala de biotecnologia, ambiente, entre outros fatores relevantes

Ney de Souza/Embrapa Soja

PATERNIDADE **que dispensa teste** **de DNA**

Glauco Menegheti
glauco@agranja.com

A Granja — Naqueles anos da década de 70, o senhor imaginava que um dia o Brasil produziria tanta soja? Qual é o seu sentimento ao ver essa potência em que se transformou o País?

Romeu Kiihl — Na verdade eu tive um mentor que valorizava muito a soja. Eu estudei com Edgar E. Hartwig (pesquisador da Mississippi State University, considerado o mais importante melhorista de soja da história), que sempre achou que essa cultura daria grande contribuição para a humanidade, principalmente como fonte de proteína. Ele já estava envolvido com isso e achava que nós, os que trabalhavam com ele, deveríamos continuar para desenvolver a soja para qualquer parte do mundo onde ela pudesse ser plantada. Quanto ao meu sentimento, é de alegria. Porque a soja representou uma revolução tecnológica, resultado do investimento que o Brasil fez em treinamento de pessoas somado à vontade e à coragem do agricultor sulista que foi para o Brasil Central. Se, atualmente, o pessoal tem sucesso, eu fico muito feliz porque não foi fácil. Eu conheci várias pessoas no começo que estão muito bem hoje.

A Granja — Quando o senhor começou as pesquisas?

Kiihl — Desde os anos 60 eu sempre tive interesse em soja para as baixas latitudes. Fiz mestrado com Hartwig, com quem aprendi coisas como a adaptação da soja ao fotoperiodismo, para a adaptação da cultura às baixas latitudes. Eu sempre me refiro a ele como um cidadão do mundo que nasceu nos Estados Unidos. Não era aquele cara fechado, tipicamente norte-americano. Ele pensava no mundo como um todo e não apenas em seu país de origem. Dessa forma, ajudou bastante o Brasil, a Argentina, a África e a Índia. Hartwig pensava em soja como uma cultura a ser amplamente usada no mundo, sentimento compartilhado com os que trabalharam com ele.

A Granja — Alguma coisa o marcou nessa época inicial?

Kiihl — Existe um agricultor em Mato Grosso, em Nova Mutum, que está muito bem-sucedido hoje. Em 1974, ele estava visitando os Estados Unidos, onde se encontrou comigo. Na

época, eu disse que o futuro da soja estava no Brasil Central, principalmente em Mato Grosso. Há 30 anos, então, ele foi para Mato Grosso e hoje é muito bem-sucedido. Esse agricultor diz que foi para lá porque acreditou em mim. Eu pensava – e ainda penso hoje – muito em soja como a cultura que deverá fazer parte de um sistema.

A Granja — E que sistema é esse?

Kiihl — O sistema que eu penso para o Brasil Central é o que temos parte da propriedade com pastagens, parte com culturas perenes e parte com culturas anuais. Eu não acho que o sujeito deva plantar soja, soja e soja, mas que a cultura faça parte de um sistema. Em alguns anos como este, em que o preço está muito bom, vai se plantar muita soja, mas eu espero que plante-mos milho, algodão, que tenhamos pastagens altamente tecnificadas. Para você ter uma idéia, eu aconselhei a minha filha, que antes atuava com gené-

plicar rapidamente como funciona?

Kiihl — A soja é originária de latitudes altas, ao redor de 40 a 45 graus, e existe um mecanismo na espécie para que ela viva e sobreviva nessas regiões. Então a soja tem que sincronizar o florescimento para determinado dia do ano, para que possa produzir semente e sobreviver ao inverno. As sementes, que são impermeáveis, rompem as vagens e ela passa o inverno debaixo de neve, mas resistindo. Esse é o mecanismo, mantido em toda a soja no mundo hoje, isso não foi alterado. O que a gente fez foi dar uma pequena enganada na planta. Se você plantar aqui uma semente norte-americana, ela vai nascer com a formação de que tem de florescer porque vai cair uma geada que vai matá-la. A questão é que o período juvenil longo simplesmente retarda esse sistema. Então, por exemplo, em vez da semente florescer em 30 dias, ela vai florescer em 40, 45, 50 ou 60 dias, per-

A soja no Brasil se beneficiou da tentativa de sermos auto-suficientes na produção de trigo

tica e agora está na área de melhoramento, a trabalhar com milho, porque acho que terá um futuro brilhante no Brasil Central.

A Granja — Fale um pouco das pesquisas e das descobertas científicas que tornaram possível o plantio de soja nas baixas latitudes das regiões tropicais.

Kiihl — Nas baixas latitudes, temos algumas condições muito favoráveis. Em geral, temos topografia adequada, distribuição de chuva de razoável para boa, e em geral boas propriedades físicas do solo. Em geral, os solos são ácidos e conseguimos corrigir, e a fertilidade que é baixa também colocamos fertilizantes adequados. O que faltaria na verdade seriam as variedades, o que também foi possível fazer. Eu acho que a grande contribuição foi os genes para período juvenil longo, que permitiram adaptar a soja para qualquer lugar do Brasil e do mundo.

A Granja — Muita gente pode não saber do que trata essa descoberta que permitiu o plantio de soja nos trópicos. O senhor poderia ex-

mitindo que cresça. Então é um mecanismo extremamente simples.

A Granja — Na época, houve uma espécie de mobilização política nacional para incentivar as pesquisas?

Kiihl — Não houve essa mobilização. O que aconteceu é que no começo foi realmente o incentivo para que o Brasil fosse auto-suficiente em trigo. Então a soja no sul do Brasil se beneficiou da tentativa de ser auto-suficiente na produção em trigo. Permitiu que o pessoal comprasse plantadeiras, colheitadeiras, corrigisse o solo e treinou os agricultores gaúchos que foram depois os desbravadores da soja no Brasil Central. O sucesso da soja, da agricultura no Brasil, se deve muito ao trigo.

A Granja — Qual a avaliação que o senhor faz da pesquisa no Brasil hoje?

Kiihl — Fazemos pesquisa de alto nível. A única coisa que eu fico meio preocupado é que, nos últimos anos, temos passado por cortes de orçamento que podem vir a prejudicar. Tanto que, na Embrapa, grande parte do programa de melhoramento de soja era

feita em parceria com a iniciativa privada, isso nos últimos 14 anos.

A Granja — Existe uma maneira de aumentar o valor investido em pesquisa básica no Brasil? Quais as possibilidades?

Kiihl — Penso que o recurso para pesquisa básica teria de vir do governo federal, principalmente do CNPq. Só que, nos últimos tempos, o pessoal optou em dar recursos para grandes projetos, com volumes relativamente

nematóides de galha e nematóide de cisto. O projeto é desenvolver variedades altamente produtivas e estáveis. Isso é supernecessário hoje, tendo em vista os prejuízos causados. Para se ter uma idéia, se tivéssemos variedades resistentes à ferrugem, estaríamos economizando alguns milhões de dólares na aplicação de fungicidas. Então eu vou dedicar grande parte da minha vida a essa questão.

A Granja — Como anda o está-

lhores grupos de pesquisa vão trabalhar com melhoramento em geral e que resistência à ferrugem será apenas uma parte do programa deles.

A Granja — Qual a sua opinião sobre a resistência à transgenia no Brasil?

Kiihl — Eu acho que esse assunto foi muito mal discutido no País. Acredito que toda tecnologia nova causa apreensão e deve ser analisada e estudada com toda a precaução. Mas o que mais se discute hoje seria a soja RR, é algo que eu procuro desde dos anos 70. Assim que surgiu o roundup passei a procurar soja tolerante ao herbicida. Infelizmente, foi uma multinacional que achou antes de mim. O maior defeito que vejo é que esse gene não é meu, se fosse meu seria muito melhor. Considero essa tecnologia muito interessante, mas não é nenhuma panacéia. Existe muita ilusão que vai resolver para sempre o controle de ervas e que será barato o uso da tecnologia, mas isso não é verdade. Não é barato porque isso é patenteado e será cobrado taxa tecnológica. Existe ilusão de um lado e de outro. Há muita gente que é muito a favor sem conhecer muito bem e tem gente que é muito contra também pelos mesmos motivos.

A Granja — Qual o futuro para a transgenia?

Kiihl — As perspectivas são enormes. Tudo vai depender de quem vai ter dinheiro para investir nessa tecnologia. Eu sou a favor de que o governo invista para que não fiquemos muito dependentes de multinacionais.

A Granja — O senhor faz uma previsão do quanto o Brasil irá produzir de soja?

Kiihl — O mundo vai precisar de mais ou menos 5 milhões de toneladas a mais de soja por ano para os próximos tempos. Aparentemente, os Estados Unidos não têm condições de aumentar muito e a Argentina já está esgotando as suas fronteiras. Então eu acho que o Brasil Central vai ser o grande fornecedor. Seremos, em alguns anos, o maior produtor de soja. No entanto, eu espero que isso aconteça com a agricultura como um todo, e não apenas com a soja. ■

Os desafios da pesquisa hoje são: primeiro a ferrugem, segundo a ferrugem e terceiro também a ferrugem

grandes distribuídos para poucos grupos. Sou mais a favor de pulverizar os recursos para diversos grupos.

A Granja — E como o senhor vê a possibilidade da iniciativa privada investir mais em pesquisa?

Kiihl — A iniciativa privada vai investir naquilo que dá retorno rápido. Algumas coisas têm de ser responsabilidade do poder público mesmo. Hoje, eu que estou atuando na iniciativa privada já posso dizer: tenho é que fazer variedade. Tem uma série de coisas que eu fazia na Embrapa, mas que aqui eu não tenho tempo de fazer porque o que os meus parceiros vão querer é o desenvolvimento de variedades o mais rapidamente possível. Como continuo com um bom relacionamento com a Embrapa, qualquer idéia boa que eu tiver eu vou levá-la para eles desenvolverem.

A Granja — As parcerias são bem exploradas hoje? Deveria haver alguma legislação para estimular isso?

Kiihl — Acho que deveria ser estimulado. As características da iniciativa pública e privada são diferentes, mas elas são mais complementares do que competitivas. Então, tudo que der para fazer em conjunto é melhor para o País.

A Granja — Atualmente, quais são as áreas de investigação científica a que o senhor se dedica?

Kiihl — Trabalho hoje principalmente desenvolvendo variedades com resistência às principais doenças e aos

gio de desenvolvimento de variedades resistentes à ferrugem?

Kiihl — Eu diria que está num estágio bem inicial. Temos algumas fontes de resistência identificadas. Acho que todos os grupos de melhoramento no Brasil já utilizaram em cruzamentos. Temos pouca informação sobre quanto estáveis serão essas fontes porque aparentemente um patógeno muda muito freqüentemente. Estamos dando os primeiros passos de uma longa caminhada. De uma corrida constante para identificar genes ou trabalhar com resistência horizontal para tentar ter mais estabilidade, mas não é um trabalho fácil.

A Granja — O senhor arrisca em estabelecer um prazo para o lançamento de variedades resistentes?

Kiihl — Diria que daqui a seis ou sete anos poderemos lançar uma variedade resistente, mas não posso afirmar quanto duradoura vai ser a resistência. Teremos de lançar a variedade e continuar identificando novos genes para dar maior estabilidade a ela. Será sempre uma corrida entre a pesquisa e o patógeno até que consigamos reunir uma série de genes que tenham resistência horizontal (mais duradoura).

A Granja — Quais os grandes desafios que os pesquisadores têm hoje em relação à soja?

Kiihl — O primeiro desafio é ferrugem, o segundo é ferrugem e o terceiro também é ferrugem. Depois teria algumas outras coisas mais. Mas, por outro lado, eu imagino que os me-



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

Alexandre Brighenti, Cláudio Purissimo, Dionísio L. P. Gazziero, Elomar Voll, Fernando S. Adegas e Luiz Adriano Maia Cordeiro

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

China: programada para **COMPRAR**

O termo negócio da China nunca esteve tão apropriado ao atual momento para caracterizar as relações comerciais do Brasil com esse país, como revela a nossa matéria de capa. Afinal, desde 1974, quando estabelecidas as relações formais, as transações saltaram de US\$ 17,42 milhões para US\$ 6,680 bilhões em 2003 (com superávit brasileiro de US\$ 2,385 bilhões). Apesar de impressionar, a cifra não traduz a potencialidade do que o Brasil poderá ainda vender a esse colosso asiático. No ano passado, a China transacionou com o mundo US\$ 840 bilhões, dos quais US\$ 410 bilhões em importações. Como os números não mentem, participamos em apenas 0,79% nesse intercâmbio comercial, e temos uma fatia de 1,10% de suas compras.

Como alguns especialistas dão testemunho na matéria, o Brasil está precisando desenvolver uma política comercial mais agressiva se quiser ocupar um papel destacado junto a essa verdadeira mina de ouro. Alguns números comprovam a oportunidade: da população de 1 bilhão e 300 milhões de habitantes, ao território continental e crescimento do PIB, que foi de 9,1% em 2003. E não é apenas um incremento pontual. Nas últimas duas décadas, o produto interno bruto foi quintuplicado, até atingir os US\$ 1,3 bilhão do ano passado. Como conseqüência, nos últimos 25 anos, 400 milhões de chineses ultrapassaram a linha de pobreza, ávidos por consumirem alimentos de melhor qualidade.

Confira ainda:

I – Romeu Kiihl, um dos responsáveis pelo desenvolvimento de variedades

de soja adaptadas às baixas latitudes e atualmente trabalhando na Fundação MT, revela, entre outras coisas, que o grande desafio ao qual ele se dedica hoje tem o nome de ferrugem asiática.

II – Os grupos de produtores, que unem empresários rurais com o objetivo de melhorar a eficiência de suas fazendas, têm muito a ensinar não só aos agropecuaristas que são bons em algumas etapas do processo produtivo, mas também aqueles que fazem do profissionalismo uma bandeira.

III – No princípio de março, Foz de Iguaçu foi palco de três grandes eventos internacionais dedicados à soja. Lá, estiveram presentes cientistas, produtores, fornecedores de insumos e outros participantes da cadeia. A revista **A Granja** marcou presença e repercutiu alguns dos temas principais.

IV – Em artigo sobre resistência a plantas daninhas, pesquisadores da Embrapa Soja explicam como o fenômeno iniciou e ensinam algumas formas de combate.

V – Com a alta de preços de algumas culturas como a soja, as terras estão com cotações elevadas. Veja quanto está custando o hectare em algumas das principais regiões produtoras do Brasil.

VI – A redução do espaçamento entrelinhas de plantio do milho pode trazer benefícios econômicos e agrônômicos para o agricultor.

Boa leitura!



Quanto custa para produzir OVOS?

Sou professor universitário e consultor na área de custos de produção em Goiânia e, no momento, estou necessitando de alguns materiais para verificar as condições de como apurar custos de produção em uma granja, especificamente de ovos. Em virtude disso, solicito a gentileza de verificar em seus arquivos se existe algum material que possa me auxiliar nesse trabalho. Antecipadamente agradeço a atenção e me disponibilizo para qualquer auxílio que necessitarem.

Cordialmente,

Djunior Avila
djuniioravila@ig.com.br

R — Caro Djunior, obtivemos uma planilha de custo da José Carlos Consultoria Ltda. Ela pode auxiliá-lo, assim como a outros leitores.



A Granja

Produção de FEIJÃO

Estou fazendo um trabalho para a escola e preciso obter informações sobre a produção nacional de feijão. Será que vocês poderiam me ajudar?

Ana Maria Pessoa
Rio de Janeiro/RJ

R — Prezada Ana Maria, a previsão da Companhia

Nacional de Abastecimento (Conab) é que o Brasil produza 3,41 milhões de toneladas em 2003/2004. Em relação ao ano passado, quando foram colhidos 3,20 milhões de toneladas, o aumento será de 6,6%. A produção vem aumentando progressivamente desde a safra 2000/2001.

O FEIJÃO	
(Em milhões de toneladas)	
2000/2001	2.587,1
2001/2002	2.983,0
2002/2003	3.205,0
2003/2004*	3.416,0

Fonte: Conab / *Estimativa

CÁLCULO DO CUSTO DE PRODUÇÃO DE OVOS

Custo do período de crescimento (1 a 140 dias)

1.- Pintos de 1 dia	1.000 pintos a R\$ por pinto
2.- Ração	950 aves x 2,5 kg/pinto a R\$/kg
2.1.- Ração	950 aves x 5,0 kg p/franga a R\$/kg
3.- Medicamentos	950 aves x US\$ 0,15 por cabeça
4.- Mão-de-obra	1/3 homem x 1,4 salário mínimo x 6 meses
5.- Depreciação	950 aves x US\$ 0,15 por cabeça
6.- Custo financeiro	Custo da ração (A+B) x taxa de juros ao mês a.m.

TOTAL 1

Custo do período de produção (141 a 525 dias)

1.- Ração	860 aves x 42,3 kg p/poedeiras a R\$/kg
2.- Medicamentos	860 aves x US\$ 0,10 por cabeça
3.- Mão-de-obra	1/3 homem x 1/4 salário mínimo x 14 meses
4.- Depreciação	860 aves x US\$ 0,10 por cabeça US\$ 0,30 por cabeça
5.- Custo financeiro	Custo da ração (C) x Taxa de juros ao mês

TOTAL 2 – RECEITAS

1.- Esterco	14,94 toneladas de esterco x R\$/t de esterco a R\$ por t
-------------	---

2.- Descarte	770 aves X 1,7 kg/ave x R\$ por kg
--------------	------------------------------------

TOTAL 3

Custo total de produção de uma caixa com 30 dúzias

Total 1 + Total 2 (Total 3) Dividido por 597,8 caixas

Igual ao custo por caixa de 30 dúzias

José Carlos Teixeira Consultoria S/C.Ltda.

AGRICLUSTER em estudo

Meu nome é Marina Tiso, sou estudante do último período do Curso de Comércio Exterior na UMA, em Belo Horizonte. Estarei desenvolvendo meu trabalho de conclusão de curso sobre o tema agricluster, título: *Dificuldades no Desenvolvimento Efetivo de um Agricluster na Abrangência do Município de Três Pontas*. Três Pontas está localizada no interior de Minas Gerais, e é o município que tem a maior produção de café do Brasil.

Li a reportagem sobre agricluster na revista **A Granja** e gostaria de saber se vocês têm alguma sugestão de bibliografia para que eu faça minha pesquisa, uma vez que esse é um tema novo, e as únicas informações que estou encontrando estão sendo sobre o Agricluster em Rio Verde/Goias e, mesmo assim, somente reportagens em revistas e na internet.

Desde já agradeço a colaboração.

Marina Tiso

marinatiso@hotmail.com

R — Prezada Marina, existe uma sugestão de trabalho, produzido em parceria entre a FGV e Consultoria RCW, que pode ser uma ótima referência. Você pode ligar para o Centro de Estudos Agrícolas, cujo telefone é (21) 2559-6000/5617. Outra dica é um trabalho feito pelo Ivan Wedekin, atual secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura. Um bom contato é a RCW, escritório do qual o Ivan era sócio. O telefone é (11) 5052-6988.



A Granja

Algodão **TRANSGÊNICO**

Gostaria de saber se já estão disponíveis variedades de algodão transgênico no Brasil e obter mais informações sobre a planta. Plantamos muito aqui no sudoeste baiano, mas os custos são muito altos e

gostaríamos de outras alternativas de plantio.

João Nascimento
Barreiras/BA

R— *Prezado leitor, a variedade de algodão transgênico mais usada no mundo*

*contém um gene extraído de um microrganismo natural, o *Basillus thuringiensis* (Bt), que faz com que a planta produza uma espécie de inseticida interno para pestes comuns do algodoeiro, como larvas das folhas e das ma-*

ças do algodão. Até o início de 2004, a Embrapa e outros institutos de pesquisa estavam proibidos de realizar estudos nesta área. Com o novo Projeto de Lei, espera-se que a liberação de ensaios seja possível.

Citronela, o **REPELENTE** natural

Gostaria de saber mais sobre citronela e onde posso comprar mudas e sementes.

Mário César Crema
m.crema@uol.com.br

R— *Caro leitor, a citronela é um repelente ecológico de moscas, mosquitos e pernilongos, inclusive transmissores de febre amarela, dengue e leishmaniose. A muda mede cerca de 30 cm e atinge cerca de 1,50 metro de diâmetro e de altura. Em relação à adubação, a planta se adapta bem ao solo e clima brasileiro. Além disso, dispensa adubação. A citronela demora cerca de seis meses para atingir o tamanho de touceira. Ela age de imediato quando exposta ao sol, ao exalar óleo essencial das folhas. Quanto maior a planta, mais forte o seu efeito ou maior a área de*

abrangência de sua ação. Na região de Piracicaba/SP, há um ótimo produtor de ervas aromáticas e medicinais, que atende a pedidos para outras cidades: Ervas Vivas – Tel: (19) 421-8504.

O Sítio Duas Cachoeiras, em Amparo/SP também produz a citronela. Entre em contato com eles pelo e-mail sdcc@clcc-in.com.br. Outra dica é a Cimrex, de Minas Gerais, que despacha mu-

das para todo o Brasil, o telefone da empresa é (31) 281-1707. Você também pode entrar em contato com a Citrosafe, também de Minas Gerais. O telefone é (31) 3462-5455.



Divulgação



A Granja

O INVERNO em destaque

Gostei muito da matéria sobre as opções de plantio no inverno (capa da edição 663). A reportagem enfoca as culturas de inverno, principalmente o trigo, cujo plantio e comercialização são bastante complexos. A propósito, sobre a matéria, gostaria de fazer uma correção: a adubação correta do trigo é 290 kg por hectare de (8/20/20) mais micronutrientes, 290 kg por hectare de sulfato de amônia em cobertura.

Saudações,

Seiji Kimoto

Luiziana/PR

Interessante a reportagem sobre as alternativas de culturas de inverno publicada pela revista. Como foi abordado, opções não faltam. E eu concordo. Mas, como sempre, para produtores como eu fica a dúvida: que garantias tenho de preço lá na frente, na época da colheita? De que me vale investir pesado na compra de sementes, fertilizantes, defensivos e combustível se, por ocasião da venda, não poderei recuperar nem mesmo o que gastei? E não estou nem mesmo falando em ter lucro, para poder investir na minha propriedade. Está mais do que na hora dos governos criarem políticas agrícolas consistentes, de reais garantias de preços.

Armando Damasco

Ijuí/RS

PROFISSIONAL em busca de espaço

Sou acadêmico de Agronomia na Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), cursando o 10º semestre, com formatura prevista para julho deste ano. Busco uma oportunidade de estágio nas áreas de agricultura de precisão, biotecnologia, bovinocultura de corte ou em propriedades com áreas de lavouras. Interessados devem entrar em contato pelo e-mail saggin@pop.com.br

Kleitton Douglas Saggin

Porto Alegre/RS

Oportunidades para engenheiros AGRÔNOMOS

Empresa com tradição no mercado agrícola nacional busca profissionais com sólidos conhecimentos em tecnologia de tratamento de sementes. O profissional deverá ter experiência, disponibilidade para viagens, bem como perfil comercial. A empresa oferece remuneração compatível com a função. Profissionais dinâmicos e que aceitem novos desafios enviem currículo para rigran@rigran.com.br

Nelson Azambuja / Rigran

Porto Alegre/RS

TOCANTINS de cara nova

Foi com grata surpresa que li a matéria "Tocantins: em breve nos melhores mercados". Digo isso porque morei naquela região na década de 60, quando pouca coisa era produzida e praticamente tudo tinha de ser importado de outros Estados. Agora, folheando as páginas da revista me deparo com uma paisagem transformada pelo plantio de soja, arroz, milho, feijão e pela pecuária. Chega a dar vertigem a informação de que a área plantada com soja cresceu 200% em apenas três anos. Só senti a falta, na matéria, de dados que dêem conta do impacto da agricultura para a geração de empregos e distribuição de renda. Outra questão que gostaria de ver publicada é como está o ambiente depois de tanto crescimento. Acho até que, pela importância que agora adquire no cenário nacional, vocês deveriam fazer uma reportagem mais extensa sobre Tocantins. O que vocês acham? Fica aí a sugestão.

Felipe Araújo Correa

São Paulo/SP



A Granja

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

Falando **FRANCAMENTE**

Na década de 80 andei procurando terras para um grupo europeu que desejava investir num programa de carne de qualidade, direcionado para exportação. Foi antes da descoberta da primeira vaca louca inglesa, mas o grupo já via futuro numa espécie de “boi verde” resultante de cruzamentos euro-indianos que pudessem produzir carne exclusivamente a pasto, de animais controlados, algo que lá se vai materializando passados 20 anos. Uma das fazendas que visitei em Mato Grosso tinha 15.600 hectares de terras de boa qualidade, parecidas com as que atendem em São Paulo pelo nome de “sangue de tatu”, ótima topografia, boas aguadas e localização privilegiada, a 4 ou 5 horas de Cuiabá pelo asfalto.

A fazenda era resultado do remembramento de 156 áreas de 100 ha, pouco mais ou menos. Remembramento, para os que estão deslembrados, significa tornar a reunir o que estava desmembrado. A gleba original havia sido dividida e vendida, aos pedaços, para agricultores sulinos, trabalhadores rurais acostumados à vida no campo, que se mudaram para MT com armas e bagagem, mulheres, filhos, tratores velhos, jipes usados, sementes, porcos, galinhas e vacas. E, sobretudo, com uma vontade férrea de sobreviver no negócio agropecuário, do qual haviam sido expulsos pela divisão hereditária das glebas de família, inviáveis pela falta de área para sobreviver trabalhando no campo.

Volto a insistir: agricultores profissionais, que tinham dinheiro para pagar pelas glebas mato-grossenses, disposição para viver no campo, aptidão e conhecimento dos trabalhos rurais. Dos 160 que enfrentaram a tarefa, restavam quatro heróis sobrevivendo em condições precárias. Os outros 156 tomaram rumo na vida, seja empregando-se nas empresas rurais que desponstavam no nortão de Mato Grosso, seja mudando-se para as cidades.

Não se tratava de um magote de pobres-coitados catados a laço nas favelas, inteiramente despreparados para a vida no campo, como temos visto nos movimentos dos trabalhadores rurais (sic) sem-terra. Tratava-se de gente saudável e habilitada para viver na terra e da terra, que sucumbiu à nova realidade da vida rural, em que o capital e a tecnologia são inseparáveis, e o GPS (localização por satélite) substituiu os pedaços de bambu, com um trapo amarrado na ponta, indicativos das áreas que já haviam sido corrigidas e fertilizadas, como se fazia no meu tempo.

Antes do exemplo mato-grossense, assisti à aventura dos núcleos coloniais da Baixada Fluminense, lotes de 10 ha a 50 km do Rio, então capital federal, com toda uma estrutura oficial de máquinas de aluguel a preços subsidiados e assistência técnica permanente nas sedes dos núcleos. Tive granja de galinhas em dois lotes lembrados. O projeto inteiro de colonização deu com os burros n'água. Lotes que tinham casas construídas pelo governo e meia dúzia de mangueiras plantadas em volta, para fazer sombra, lá estavam em total abandono, com um pobre-diabo e meia dúzia de filhos barrigudinhos, sobrevivendo sabe Deus como, ou foram lembrados em áreas de 100, de 200 hectares de pastos de capim angolá, nos terrenos turfosos, para fazendinhas de final de semana.

A tendência dos países do Primeiro Mundo aponta para a redução drástica da população do campo. Nos Estados Unidos, nos últimos 50 anos, o número de produtores rurais foi reduzido de 6,8 milhões para 2 milhões de profissionais. Na França, os agricultores baixaram de 2 milhões para 700 mil, enquanto a área média das propriedades rurais aumentava! E assim por diante:

os países da União Européia perdem, por ano, 3% de sua população agrícola. Não parece nada, mas em dez anos são 26,2% de agricultores a menos.

Enquanto isso, mais uma vez, lá vai o Brasil na contramão dos fatos e da história. Foi assim com a informática e a maldita reserva de mercado, que nos atrasou tantos anos. Está sendo assim com uma reforma agrária (sic) que serve apenas para intranquilizar o campo que produz e bate recordes, até porque os “movimentos sociais” não têm a menor intenção de plantar um pé de couve e não passam de movimentos políticos que visam a implantar, neste País grande e bobo, um regime que deu os resultados vistos no Camboja, na Romênia, em todo o Leste Europeu e no exemplo latino-americano do Caribe, importando comida, sabonetes e pasta de dentes, primeiro com os empréstimos soviéticos a fundo perdido, agora com os bilhões de dólares remetidos anualmente para suas famílias pelos cubanos que conseguiram fugir do “paraíso”.

O quadro é tão claro, tão evidente e tão pueril, que tenho vergonha de perder o meu tempo tratando de obviedades, e peço desculpas de tomar o tempo do leitor de **A Granja**. Mas tenho visto e ouvido gente bem-intencionada que acredita no movimento dos chamados trabalhadores rurais (sic) sem-terra, algo assim como continuar acreditando que a Terra seja o centro do Universo. Todos sabemos o quanto é difícil para o homem conviver com a idéia de infinitude, mas a boa-fé de uns, e a burrice de outros, no que diz respeito aos “movimentos sociais” (sic), não parece ter limites. ■

Não se tratava de um magote de pobres-coitados catados a laço nas favelas, inteiramente despreparados para a vida no campo, como temos visto nos movimentos dos trabalhadores rurais (sic) sem-terra

REPORTAGEM DE CAPA

CHINA

GIGANT

A China representa possibilidades ainda inestimáveis para o comércio agrícola brasileiro. O boom da economia do país asiático tirou da linha da pobreza 400 milhões de pessoas, ávidas por adquirir produtos de qualidade – especialmente alimentos. Mas será que o Brasil está fazendo o dever de casa para agarrar essa megachance?

中国

巴西



E oportunidade

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

Os chineses têm hábitos alimentares muito estranhos – para os padrões ocidentais, esclareça-se já. Num restaurante, cobras venenosas vivas são expostas para o cliente, que escolhe a preferida, o garçom a enrola no braço, leva até a mesa e corta o pescoço do réptil. Num copo, o sangue é servido aos clientes, que vêm no líquido um vigoroso estimulante sexual. Portanto, pode-se deduzir que o mercado chinês de cobras oferece promissoras oportunidades para a economia brasileira? Naturalmente, não. Afinal, eles criam a própria matéria-prima e, por aqui, o Instituto Butantan, de São Paulo, vive às voltas para produzir soro antiofídico para atender às necessidades internas. Os chineses também adoram pernil de cachorro na brasa, o que igualmente não sugere chance de negócios aos canis brasileiros.

Mas 1 bilhão e 300 milhões de chineses – um quinto da população do planeta e sete vezes e meia a brasileira – também consomem alimentos “normais”, como arroz, carnes, óleo de soja, frutas, leite, sucos e assim por diante. Para essa procura bilionária – seja mensurada em volume ou em dinheiro –, o Brasil interessa. E também é um entusiasta interessado. Por quê? Na China, a agricultura é muito ineficiente em termos de produtividade e só pode ser praticada em restritos 1,35% do seu território, ou em 130

milhões de hectares. Já no Brasil a agropecuária está mais eficaz a cada safra ou lote de animais entregues, e as suas fronteiras agrícolas parecem infundáveis.

A entrada da China na OMC em 10 de dezembro de 2001, depois de 15 anos de negociação, aproximou esse colosso em território e população do Ocidente. A partir de então os chineses assumiram compromissos de seguir uma série de normas e regras comerciais internacionais. Mais do que isso, foram obrigados a reduzir barreiras tarifárias e não-tarifárias e cotas de importação, especialmente de produtos agrícolas. Em outras palavras, a China abriu-se para o mundo. Soma-se a essa novidade o “espetáculo do crescimento”, que sem comparativos nas duas últimas décadas quintuplicou o PIB, para US\$ 1,4 trilhão em 2003. No ano passado cresceu 9,1% – enquanto no Brasil o PIB recuou 0,2%. Estima-se que, por volta de 2040, a China supere os Estados Unidos como a maior economia da Terra, mesmo que o crescimento atual desabe pela metade.

Como consequência, nos últimos 25 anos, 400 milhões de chineses ultrapassaram a linha de

pobreza. Traduzindo: tornaram-se consumidores. E não devoram apenas arroz em tigelas, como a superficial imaginação de alguns pode supor. Eles querem carros, celulares e outros bens duráveis, mas, sobretudo, alimentos. Muita comida. E de qualidade. Como a agricultura local não consegue suprir a demanda de milhões e milhões de toneladas anuais, naturalmente resta o socorro de lavouras, pastagens e granjas de outras nações. O Brasil, único no planeta em condições de expandir de forma expressiva suas áreas agrícolas, constituiu-se, ao natural, num oportuno provedor.

Por décadas, o regime comunista de Pequim incentivou a produção agrícola, priorizando a quantidade.



Grãos sempre foram o principal componente da dieta rural. Em 2000, apenas 12% da população camponesa dispunha de refrigerador para armazenar produtos perecíveis. Agora, em especial a classe urbana de consumidores emergentes, exige qualidade. Especialistas estimam que, em 2020, a população das cidades representará 50% do total. Essa multidão estará ávida por carnes, frutas frescas, lácteos, entre outros, que substituirão a dieta à base de grãos

(arroz, trigo e milho) e vegetais. Boa parte dessa extraordinária população terá muito dinheiro para gastar com comida de qualidade e diferenciada, até orgânicos e produtos de marca.

O grão produzido pelo chinês é, na sua maioria, de baixa qualidade, o que levou o governo, no final dos anos 90, a estabelecer novos padrões de classificação para o trigo e arroz, e a acabar com o suporte de preços. Segundo um estudo do Banco Mundial, a tendência é o chinês destinar a produção de grãos de baixo valor comercial à alimentação animal. Para substituir esses volumes (principalmente de milho, trigo e soja), torna-se impositivo a importação. Segundo

a ONU, a China padece de déficit anual de 50 milhões de toneladas de grãos. Em razão da crescente urbanização e das novas normas agrícolas governamentais, a área de arroz recuou 2,8% ao ano desde 1998 e a de trigo, 5%, na média.

Bastante, mas é pouco — O comércio total entre Brasil e China no ano passado alcançou o montante de US\$ 6,680 bilhões, com superávit brasileiro de US\$ 2,385 bilhões. As exportações, de US\$ 4,532, foram quase 80% superiores às de 2002. Em janeiro de 2004, a China comprou por aqui 83% a mais que no mesmo mês do ano passado. Saltos estatísticos dos negócios entre os dois países viraram rotina nas últimas décadas. Em

1974, quando se restabeleceram as relações formais, o fluxo comercial China-Brasil não passou de US\$ 17,420 milhões. Ou seja, em 29 anos a corrente foi multiplicada por 383 e representou, no ano passado, 6,20% do total exportado pelo Brasil. A China já é a terceira maior compradora do Brasil, que, por sua vez, se tornou seu principal

parceiro na América Latina. Apenas Estados Unidos e Austrália vendem mais produtos agrícolas aos chineses que o Brasil.

Portanto, um sucesso total do comércio internacional brasileiro? De forma alguma. No ano passado, a China transacionou com o mundo o descomunal montante de US\$ 840 bilhões, dos quais US\$ 410 bilhões foram importações. Ou seja, o Brasil participou de desprezíveis 0,79% desse intercâmbio comercial e abocanhou uma fatia de apenas 1,10% de suas compras. É claro que não se pode comparar a economia brasileira às possantes máquinas do Japão (vizinho e principal parceiro), União Européia e Estados Unidos. Mas é também lógico que muito pouco foi empreendido e muito precisa ser articulado para que o Brasil amplie suas relações com o gigante asiático. Nesse caso, cabe uma variante da frase emblemática do ex-ministro da Agricultura, Marcos Pratini de Moraes: o Brasil precisa se vender, não aguardar para ser comprado.

“O Brasil só descobriu a China em 2000. Um mercado gigantesco e com dinheiro”, espanta-se pelo desleixo Charles Tang, presidente da Câmara de Comércio Brasil-China, sediada no Rio de Janeiro. Tang, nascido em Xangai, crescido nos Estados Unidos e brasilei-



Colosso mais próximo do Ocidente: a entrada da China na OMC abriu grandes oportunidades para países como o Brasil



Exportações de suco de laranja para a China cresceram 8.333% em cinco safras





www.johndeere.com



Nosso trabalho atinge seu objetivo quando chega à mesa das famílias.

Em mais de 166 anos de atuação, nós temos uma única preocupação: a satisfação de nossos clientes. Por isso investimos tanto em tecnologia, inovações e na capacitação constante de nossos profissionais. Toda esta dedicação tem um único destino: a mesa das famílias espalhadas em mais de 160 países. E é isso que torna a John Deere uma companhia líder mundial que faz parte da vida de pessoas que nunca mexeram em uma colheitadeira. Mas que sabem muito bem qual a importância de uma vida saudável.

ro por adoção, é um crítico da forma nada agressiva e pouco oportuna como o Brasil sempre se comportou em relação à megaoportunidade asiática. Segundo ele, em 1999, o País vendeu US\$ 1,5 bilhão para a China, mesmo volume de 1985. Em 2002, foi realizada, depois de 18 anos, em Xangai, a primeira feira de promoção comercial brasileira em solo chinês. “Enquanto o mundo estava tentando conquistar o mercado chinês, estávamos omissos”, lamenta-se.

Tang alerta que, depois de tirar 400 milhões de pessoas da miséria, a meta do governo de Pequim é fazer o mesmo com os 900 milhões restantes. Quanto à intenção, lembra que a agricultura do seu país tem limites intransponíveis para um crescimento significativo, e a agropecuária brasileira surge como uma alternativa preciosa para acudir parte considerável dessas carências. “O Brasil pode ser a base de alimentos para a China”, profecia. “A cada ano a China importa mais alimento. Quando compra, os preços do mundo disparam.” Para o Brasil assumir a sua condição, porém, Tang fala na necessidade de um “plano de conquista”. Para ele, os menos de US\$ 7 bilhões das transações comerciais sino-brasileiras registradas no ano passado “é um volume ainda pequeno para a dimensão das duas nações”.

O ministro conselheiro econômico-comercial da Embaixada da China no Brasil, Qi Linfa, lembra que o seu país possui 7% das terras agricultáveis do mundo, mas abriga 22% da população global. “As economias de China e Brasil são muito complementárias”, argumenta. Linfa enumera interesses chineses na agricultura brasileira, a começar pela soja, que é convertida em óleo ou no saboroso e popular tofu. No entanto, o ministro faz questão de alertar quanto à necessidade do produtor brasileiro preocupar-se com a sanidade do produto, já que o Ministério da Quarentena chinês é rigoroso em suas inspeções para detectar resíduos de defensivos agrícolas. Linfa também cita a disposição chinesa em importar do Brasil folha de tabaco, laranja e o suco da fruta, carnes de frango e bovina e café.



Lovatelli, da Abiove, crê no aumento dos negócios no setor de óleos vegetais

Divulgação

Brasileiros vão, chineses vêm — Em razão da confluência de interesses, tem sido cada vez mais comum o váivém de delegações formadas por autoridades e empresários vorazes para investir ou receber investimentos. Ou mesmo fazer um intercâmbio de know-how. Em janeiro, uma delegação chinesa visitou 14 cooperativas de Goiás, Paraná e São Paulo, atrás de soja e óleo, porque a China precisa buscar longe de suas lavouras 23 milhões de toneladas de soja por ano. Recentemente, uma comitiva do Banco de

Desenvolvimento Agrícola da China visitou a Conab brasileira. Objetivo: conhecer como o Brasil incentiva o desenvolvimento da agricultura e executa a aquisição e estocagem de produtos.

Infra-estrutura

— Uma corretora paulista (que prefere o anonimato) começou em janeiro a representar várias empresas chinesas e o governo de Pequim no Brasil, inclusive no segmento do agronegócio.

Delegações daquele País circulam pelo Brasil acompanhadas por integrantes da empresa e são recebidas, no Palácio do Planalto, por governadores, empresários e apresentam suas intenções de investimentos. Entre os diversos negócios intermediados está a compra antecipada de soja, principalmente de cooperativas. A corretora financia as lavouras e depois recebe o produto.

Além disso, a empresa intermedia investimentos do governo chinês em infra-estrutura no território brasileiro. Afinal, os chineses têm muitas pretensões na agricultura brasileira, mas também conhecem os problemas de transporte e logística. Como o governo de Pequim dispõe de reservas superiores a US\$ 400 bilhões, decidiu investir por aqui. A diretora revela que apresentará àquele governo uma dezena de grandes projetos para a América Latina, in-

Os brasileiros encheram-se de brio e não param de comemorar pela esperada colheita recorde de 130 milhões de toneladas de grãos e fibras da safra 2003/2004. Mas examinem uma comparação: se cada agricultor chinês colhesse, por ano, 144 quilos – volume possível de ser cultivado no canto de um sítio –, a safra do país asiático seria igual à brasileira. Afinal, são 900 milhões de chineses vivendo no campo – 70% da população. É claro que esse batalhão divide-se em outras atividades agrícolas. Aqueles que exploram commodities produziram 423 milhões de toneladas de arroz, milho, soja, trigo e algodão, em 2002 – a maior produção global.

A China é a grande produtora de arroz (um

Participação da China na produção mundial

Arroz	33,1%*
Milho	18,1%*
Algodão	24,3%**
Alho	64,3%**
Amendoim	39,8%**
Maçã	41,9%**
Tabaco	39,6%***
Carne suína	50,7%*

*2000/2001 – **1999 – ***2003
Fontes: USDA, Conab, FAO, Afubra



Divulgação



中国

巴西



Novecentos milhões de agricultores em ação

terço do total), carne suína

(metade), trigo, algodão, alho, amendoim, cebola, maçã e tomate. Em milho, estão em segundo, atrás dos Estados Unidos. Mas a agropecuária representa apenas 16% do PIB chinês (dados de 2000), um número que praticamente caiu pela metade desde a década de 80, em razão do crescimento dos demais setores: serviços (32%) e indústria (52%). Segundo a monografia de especialização em Relações Internacionais "Marcopolo reencontra o dragão – A entrada da China na OMC, sua agricultura e comércio agrícola", do engenheiro agrônomo Gustavo Bracale, de tudo o que é produzido no campo, metade fica em família e o restante é comercializado.

Recurso escasso e mal aproveitado — O território chinês é constituído por 9,6 bilhões de hectares, dos quais apenas 130 milhões são aproveitáveis pela agricultura (1,35%). E não há mais um único metro quadrado a ser desbravado. Do total, 40% é irrigado, ou 54 milhões de hectares. Segundo Bracale, a longo prazo água será um problema para a agricultura, apesar de a China ter a quinta maior reserva hídrica doce do planeta. Porém a dispo-



A Granja

nibilidade per capita é uma das menores do mundo.

Nas regiões Norte e Oeste, que abrigam um terço da população (inclusive Pequim) e metade da produção agrícola, a precipitação pluviométrica anual é inferior a 600 milímetros. População e agricultura competem pelas chuvas raras. A agricultura explora dois terços da água disponível no País, mas apenas 30% do líquido retirado dos rios chega às raízes das plantas em razão da pouca eficiência da prática da irrigação.

Na China, as terras agrícolas são propriedades públicas coletivas e os direitos de uso são determinados pelos líderes comunitários. Os camponeses fazem contratos de ocupação de até 30 anos. A forma de exploração foi introduzida em 1984, e substituiu o sistema de comunas, em que havia controle rigoroso do governo do planejamento e da produção. Como não são proprietários, os agricultores não costumam demonstrar muita disposição para implantar práticas de conservação do solo e promover demais investimentos de longo prazo. O acesso ao crédito também é dificultado.

Três quartos dos fertilizantes utilizados pela agricultura chinesa são fabricados em estabelecimentos de pequena escala, em que é empregado baixa tecnologia, e o resultado é um produto de qualidade bem aquém. Também ocorre o desbalanceamento na aplicação de nutrientes, com excesso de nitrogênio e fosfato, abundantes na região. Outro fa-



A Granja

tor limitante do desenvolvimento agrícola chinês é bem conhecido do produtor brasileiro: o sistema de transporte, armazenamento e logística em geral. Falta infra-estrutura para o traslado de pessoas e cargas e de armazéns. "As ferrovias (de monopólio estatal) continuam sendo o principal meio de transporte de commodities a granel, especialmente grãos. O modal aquaviário, muito utilizado em outras regiões do mundo para o transporte de grãos a granel em função do custo baixo, ainda é pouco explorado na China."



Divulgação



中国

巴西



REPORTAGEM DE CAPA

cluindo-se construção e reformas de rodovias estratégicas para o agronegócio brasileiro e a edificação de um porto. Ela não dá maiores detalhes, informa apenas que, por uma das propostas, seriam asfaltados 400 km da BR-158, entre Mato Grosso ao Porto de São Luiz, no Maranhão. Os chineses se utilizariam da

Parceria Público-Privada (PPP), ao investir e depois terceirizar a infra-estrutura. Ela também não revela o montante a ser desembolsado, mas deixa claro: “O volume não é importante, porque a China tem dinheiro”.

Em maio, o presidente Lula e uma comitiva de empresários visitarão a China, além da Índia. A ideia é ampliar as relações comerciais com os dois países. Na visita, também poderão ser assinados os primeiros protocolos de intenções para a construção das ferrovias em solo brasileiro que, para os chineses, custam 30% a menos porque utilizam tecnologias mais avançadas. Em novembro de 2003, o ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Roberto Rodrigues, acompanhado de 20 empresários, também esteve na China. Além de participar de dois seminários, o objetivo da comitiva foi estabelecer bases comerciais e sanitárias para acertar acordos bilaterais, a fim de ampliar o leque de exportações.

A Bolsa Mercantil & Futuros (BM&F) vai desembolsar US\$ 5 mil mensais para manter um escritório de representação em Xangai. “Para os chineses, a presença física é mais

importante que mil palavras”, justificou o investimento o presidente da instituição, Manoel Felix Cintra Neto. O escritório também funcionará como suporte de empresas exportadoras brasileiras. Além da soja, a BM&F pretende negociar café, açúcar e álcool. Cintra argumenta que, com o escritório, os chineses terão mais segurança nas negociações, porque hoje todo tipo de *hedge* é feito via Bolsa de Chicago.

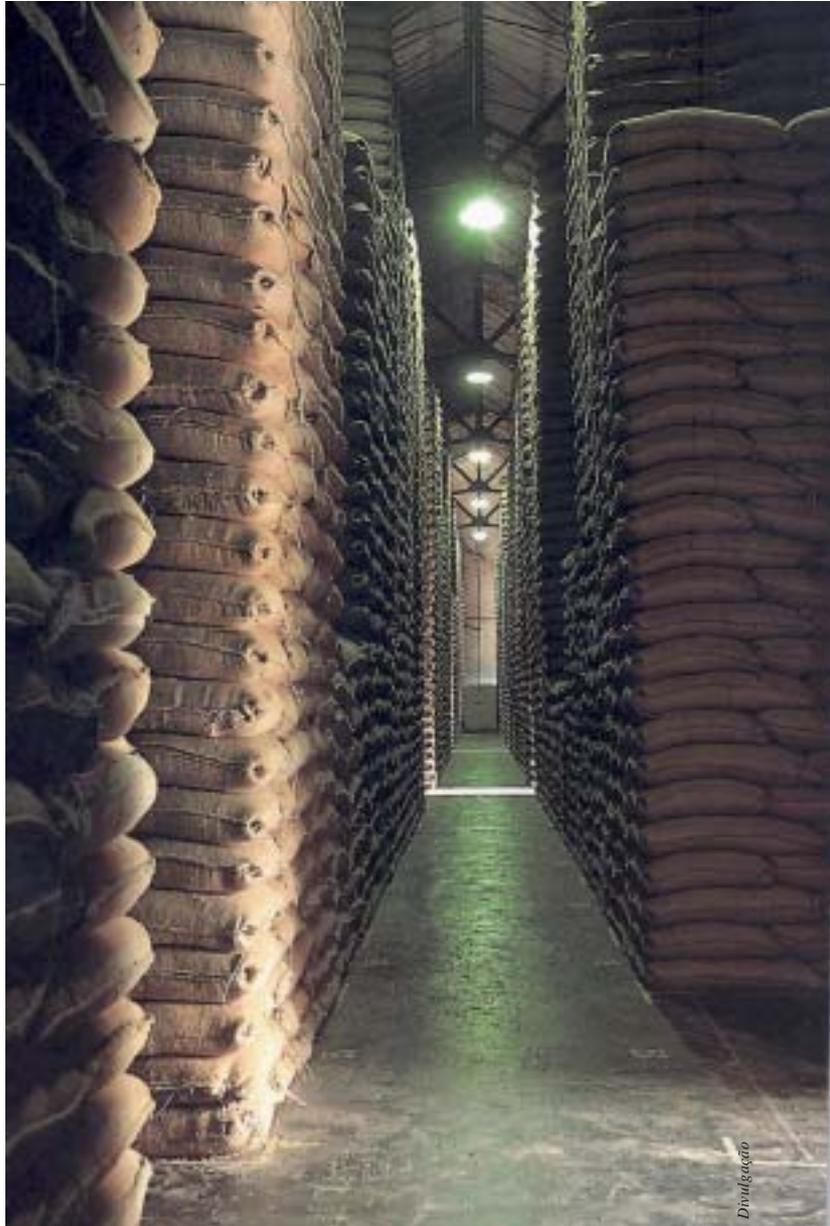
A China também tornou-se um importante aliado político do Brasil numa frente ampla contra os subsídios

agrícolas norte-americanos, europeus e japoneses na OMC. Ao lado de Índia, África do Sul e outros, fundaram o G-20, por ocasião da 5ª Conferência Ministerial de Cancún (México), em setembro do ano passado. A primeira missão é reduzir a zero as subvenções do Primeiro Mundo às suas exportações agrícolas, a começar por aquelas que mais prejudicam os países pobres. Em relação aos apoios internos às agriculturas domésticas, a proposta do G-20 é a restrição substancial de diferentes modalidades de ajuda. A ideia dos integrantes do G-20 é chegar a algum resultado prático já em 2005.

A saída é pelo Pacífico — Mais do que estabelecer um “plano de conquista”, o Brasil precisa promover ajustes internos para aproximar mais – literalmente – a China. Há muito se discute a viabilidade e as vantagens da chamada

“Saída pelo Pacífico”, ou seja, instituir rotas para utilizar portos chilenos, colombianos e bolivianos em vez de Santos e Paranaguá. A Esalq/USP e a Fundação Getúlio Vargas finalizaram, há poucos meses, a pedido da BM&F, um aprofundado estudo que traça detalhes dessas possibilidades. As obras, em dez anos, custariam US\$ 10 bilhões, que, de acordo com o trabalho, seriam “pagos” pelo crescimento do PIB da região. O estudo baseou-se em 12 alternativas possíveis traçadas pelo Ministério dos Transportes, que deixariam alguns portos asiáticos até 7.500 quilômetros mais perto.

Eles querem de tudo — Uma série de produtos da agropecuária brasileira interessa aos chineses. Mas nenhum promete mais do que a soja e o óleo derivado. A China já se consolidou como o principal importador da soja brasileira (6,4



Café: os chineses descobriram a qualidade superior do torrado e moído

China em números

23 milhões de toneladas é o déficit anual de soja da China

1,35% é o máximo do território chinês agriculturável, ou 130 milhões de hectares

US\$ 6,680 bilhões foi o fluxo comercial Brasil-China em 2003, apenas 0,79% da movimentação externa chinesa

8.333% foi o incremento das exportações de suco de laranja para os chineses em cinco anos

32 vezes foi o aumento das exportações brasileiras de óleo de soja aos chineses em apenas duas safras

7.500 km seria a distância diminuída para alguns portos asiáticos caso o Brasil implantasse a chamada “Saída pelo Pacífico”



中国

巴西



Para ser líder



É preciso ter experiência



É preciso ter tecnologia



É preciso ter uma equipe altamente qualificada

www.bayercropscience.com.br

É preciso ser...



Bayer CropScience

SEU PARCEIRO PARA CRESCER

Experiência, tecnologia, equipe altamente qualificada. A união desses fatores tem escrito a história da Bayer CropScience, marcada por produtos cada vez mais eficazes no modo de ação e na forma de aplicação, potencializando a produtividade das culturas.

A Bayer CropScience sabe que responsabilidade é o melhor sinônimo de liderança e que suas maiores vitórias estão no sucesso que proporciona aos seus parceiros no campo, fiel à convicção de que só é líder de fato quem trabalha para ser melhor a cada dia. *Bayer CropScience, líder mundial em soluções para a Agricultura.*



milhões de toneladas em 2003, um terço do total exportado) e segundo de óleo (atrás do Irã). Há, porém, fortes indícios de que muito mais vem pela frente. Os chineses colhem 17 milhões de toneladas da oleaginosa por ano, enquanto o consumo bate em mais de 40 milhões. São também grandes consumidores de óleo. A média anual de consumo chinês fica em 13 a 14 kg por habitante, mas se saltar para os 20 kg do Brasil ou mesmo os 40 kg registrados na Europa, a necessidade de importação aumentará em muitos milhões de toneladas. O complexo soja representa três quartos da pauta de exportações agrícolas para a China.



Leite, da Cooxupé: “a classe média chinesa tornou-se muito exigente”

“Qualquer coisa que sobe reflete em volumes monumentais”, avalia Carlo Lovatelli, presidente da Associação Brasileira de Óleos Vegetais (Abiove). Em 2001, os chineses compraram 17 mil toneladas de óleo do Brasil; no ano passado, foram 541 mil toneladas, ou 32 vezes mais – 17% das exportações totais. Lovatelli examina com muito otimismo as perspectivas de ampliação dos negócios nesse segmento em razão das boas relações diplomáticas, institucionais e políticas entre os dois países. “O Brasil está muito bem posicionado em relação à China”, argumenta. Além disso, chinês não tem preconceito à soja transgênica. Exige apenas que seja informado da procedência.

Suco de laranja — Em apenas cinco safras, a exportação de suco de laranja para a China deverá aumentar 8.333%: de 600 toneladas em 1998/1999 para 50 mil toneladas em 2003/2004. Se confirmadas as estimativas, haverá um incremento de 56,2% em relação ao ano passado (32 mil toneladas). “As vendas têm se acelerado após a queda da tarifa de importação de 75% para 7,5%”, justifica Ademerval Garcia, presidente da Associação Brasileira de Exportadores de Citros (Abecitros). A redução era compromisso assumido pela China junto à OMC. “Suco de laranja não é parte habitual da dieta deles, mas o hábito está sendo construído, especialmente entre a população nova que está chegando à China atraída pelo enorme desenvolvimento do país”, observa.

“Não devemos esquecer que a laranja é originária da China.”

Álcool — Até as Olimpíadas de 2008, a serem disputadas em Pequim, todos os veículos chineses precisarão ter na composição do combustível de 10% a 15% de álcool. O projeto chinês prevê a extração de álcool do milho, mas há indícios fortes de que a produção não atenderá à demanda. Por isso, hoje já existe tratativas com a União da Agroindústria Canavieira de São Paulo (Unica) para exportação de álcool de cana. O secretário geral da Unica, Fernando Moreira Ribeiro, mostra-se otimista quanto aos negócios nesta área porque na China as decisões são sempre centralizadas pelo governo.

Ou seja, as empresas petrolíferas não exercem pressões como ocorre em outros países. “O Brasil identificou a possibilidade e já existem conversas para tentar suprir uma parte deste mercado”, revela. O tema estará em pauta na visita de Lula no próximo mês.

Outros setores também podem se beneficiar das privações chinesas. No ano passado, o País embarcou para a China US\$ 90 milhões em folhas de tabaco. O Brasil articula-se nos bastidores para acertar acordos sanitários a fim de ampliar o pequeno volume de 10 mil toneladas anuais de carnes de frango e gado exportadas anuais aos chineses. A China só compra carne bovina *in natura* de países cujos rebanhos estejam integralmente reconhecidos como livre de aftosa. O Brasil tem 85% de seu gado nestas condições. No ano passado, foram exportados um pouco menos de US\$ 7 milhões em carne de frango para o parceiro – 39% a mais que no ano anterior. Há ainda perspectivas para papel, celulose e madeira, além de couro. Até os arroseiros gaúchos já se articulam para mandar cargas ao maior produtor do cereal do planeta.

Para fechar, um cafezinho — A mesa chinesa anseia pelo diversificado conjunto de alimentos produzidos no Brasil. Soja, carnes, frutas, leite e muito mais. E depois dessa farta refeição, nada melhor do que um cafezinho. De preferência um café de qualidade, o arábica, de onde provém o café torrado e moído, um produto que apenas a América Latina concebe – especialmente o Brasil. “Está nascendo o mercado chinês para café torrado e moído”, comemora Joaquim Libânio Ferreira Leite, diretor de exportações da Cooperativa Regional de Cafeicultores em Guaxupé/MG. A Cooxupé é a maior cooperativa cafeeira do Brasil e principal exportadora, e o Brasil é o maior produtor mundial.

Leite conta que os chineses se contentaram com o café solúvel – resultante do café robusta, de qualidade inferior – por uma década, mas agora querem mais. “O mercado está evoluindo para o café moído e torrado”, diz. A classe média chinesa tornou-se exigente, passou a frequentar as cada vez mais numerosas cafeterias, assim como os estrangeiros que aportam em solo chinês a negócios. O diretor entende que a conquista desse mercado é algo para ser desenvolvido entre 5 e 20 anos, até porque o chinês não tem o hábito de beber café. Eles gostam mesmo é de chá. Mas o executivo compara a China ao Japão, que não era seduzido pelo café até o início da década de 80, mas hoje é o quarto maior mercado mundial, com demanda de 7 milhões de sacas/ano. ■



Pela tecnologia: a China não rejeita a soja transgênica, mas exige a informação de procedência



中国

巴西





LANÇAMENTOS

Nova Linha de Máquinas de Limpeza SCS e Secadores de Coluna ADS



Máquina de Limpeza

- Sensores de segurança nas caixas de peneiras
- Não necessita limpeza contínua das peneiras
- Menor consumo de energia
- Menos itens para manutenção e reposição
- Menor emissão de pó
- Eficiente sistema de aspiração de ar
- Acesso rápido às peneiras
- Funcionamento silencioso
- Fácil operação
- Capacidades de 30 a 300t/h

Secador de Coluna

- Automação de todas as tarefas
- **KOMANDER** Controle total do equipamento pelo computador, de qualquer lugar do mundo.
- Secagem homogênea
- Limpeza sem interrupção do funcionamento
- Secagem de produto com alto teor de impurezas
- Possibilidade de permanecer carregado úmido à noite
- Sem queda de grãos durante a carga
- Autolimpante
- Fácil operação
- Menor risco de acidentes operacionais
- Sistema de montagem modular
- Escada marinheiro com guarda corpo e trava quedas
- Capacidades de 10 a 300t/h

CONGRESSO BRASILEIRO DE SOJA

***Tod
mu***

os os caminhos do ndo levam à **SOJA**

Durante cinco dias, poucas vezes no mundo a oleaginosa foi tema principal e pano para manga de tantos assuntos. No evento mundial organizado pela Embrapa Soja, foram debatidas matérias como manejo sustentável dos sistemas de produção de soja, fatores socioeconômicos, inovações em biotecnologia, novos processos e uso para alimentos, e muito mais. A dor de cabeça dos participantes foi saber o que escolher diante de tantas opções

Glauco Menegheti
glauco@agranja.com

Embora alguns especialistas da área internacional desdenhem o termo “globalização” – por não ser um fenômeno recente como se propaga –, poucos definem tão bem a onipresença atingida pela soja no mundo. A importância da cultura mundialmente pôde ser observada com mais clareza durante o maior evento mundial sobre pesquisa, processamento e o complexo agroindustrial da cultura, que aconteceu em Foz do Iguaçu/PR, no princípio de março. Lá estavam presentes pessoas do mercado, produtores, pesquisadores, firmas produtoras de insumos. Enfim, fechou-se a cadeia e aproximou-se os seus agentes, que tiveram cinco dias para fazer contatos, fechar negócios, encaminhar projetos de pesquisa, trocar informações e tantas mais operações que permitem um evento dessa magnitude.

A produtora e engenheira agrônoma Daniela Mitre Kaercher, de Chiappetta, noroeste do Rio Grande do Sul, levou na “bagagem” noções sobre agricultura em nível global, novidades em tecnologia de produção e algumas idéias para agregar

valor à sua produção em uma área de 375 ha. Inspirada pelos contatos, está pensando em comercializar soja descascada, moída e torrada para o processamento de proteína. E esse é apenas um dos exemplos dos benefícios dos que estiveram em Foz, naquele tórrido princípio de março.

Números de encher os olhos — Foram três os encontros paralelos: a VII Conferência Mundial de Pesquisa de Soja, a IV Conferência Internacional de Processamento e Utilização de Soja e o III Congresso Brasileiro de Soja. Pela primeira vez, os eventos foram realizados simultaneamente no Brasil, e produziram sete sessões plenárias, 31 simpósios e 130 palestras. Promovidos pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), reuniram mais de 1,5 mil participantes de 47 países, 200 especialistas vinculados ao agronegócio e a apresentação de mais de 700 trabalhos científicos.

Segundo o presidente da Comissão Organizadora dos três encontros, Flávio Moscardi, a idéia era montar uma programação que atendesse às necessidades tan-

to da cadeia produtiva da soja no Brasil quanto as prioridades e os interesses dos demais países presentes. “Para a Embrapa, foi uma oportunidade para manter e ampliar ainda mais opções de cooperação técnico-científica”, afirma.

Logo no primeiro dia, um petardo: representantes do Brasil, dos Estados Unidos, da China e da Índia apresentaram em linhas gerais o que representa o complexo soja em seus países. Um raio x falando sobre mercado, pesquisa, organização de produtores, entre outros fatores.

Ferrugem, o mal do século — Talvez o assunto que mais mobilizou a atenção de produtores e pesquisadores tenha sido a ferrugem. Também pudera. Considerando os gastos com fungicida e a perda de rendimento, os prejuízos chegaram a US\$ 1 bilhão em 2002/2003, valor que deve ser superado na atual safra. O valor é maior do que o orçamento anual da Embrapa, por exemplo. “O pessoal não se preparou e o clima estava bem favorável”, constata o pesquisador da Embrapa Soja, José Tadashi Yorinori. Conforme o pro-

fissional, este ano a pesquisa terá uma série de informações adicionais sobre o comportamento da doença em várias situações climáticas, tendo em vista as ocorrências de seca e de chuva em excesso em diferentes regiões produtoras.

E o combate avança — No Brasil, duas frentes de trabalho foram abertas: uma estratégia, de curto prazo, diz respeito às práticas preventivas que devem ser tomadas pelos agricultores; a outra, de longo período, está associada ao desenvolvimento de variedades resistentes.

Um dos inimigos para a primeira abordagem é a desinformação. “Todos os órgãos de representação de produtores têm de fazer com que as informações de manejo cheguem aos rincões mais longínquos”, apela João Flávio Veloso, chefe de pesquisa e desenvolvimento da Embrapa e coordenador de uma força-tarefa instituída pelo Ministério da Agricultura para acompanhar a evolução da doença. É preciso saber se a ferrugem está na região ou não, o momento mais adequado de aplicação de defensivos, os tipos de fungicida mais apropriados para controle, entre outras questões. Uma das dúvidas mais frequentes dos agricultores diz respeito ao manejo de fungicidas. Os produtos da classe das estriburinas possuem efeito protetor e só podem ser aplicados antes de constatadas a ferrugem na lavoura. O grupo dos triazóis, por sua vez, têm ação curativa e devem ser aplicados após a constatação inicial da ferrugem.

Outra pedra no sapato da prevenção é que o plantio de soja safrinha, cultivada no inverno sob irrigação, está prejudicando as estratégias de controle da ferrugem da soja indicadas pela Embrapa. Tal cultivo aumenta o risco de incidência e a severidade da ferrugem asiática da soja à medida que serve de hospedeira para o fungo. Medidas como a antecipação da semeadura e o plantio de cultivares precoces acabam não tendo o efeito quando a soja é cultivada continuamente.

É por isso que, este ano, a ferrugem foi identificada em várias fases da planta e, normalmente, muito mais cedo do que nos anos anteriores. O fungo da ferrugem precisa de tecido vivo para se multiplicar e

encontra as condições ideais para sobreviver quando na sequência não é plantada uma cultura imune ao ataque. Afora a oleaginosa, a pesquisa ainda está descobrindo outros hospedeiros vivos além da soja. O cultivo contínuo de soja também propicia o aparecimento de outras doenças, a multiplicação das pragas e das plantas daninhas e afeta as características físicas, químicas e biológicas do solo, entre outros problemas. As estratégias de médio e longo prazos ainda têm um horizonte incerto em termos de resultados. O desenvolvimento de cultivares resistentes não foi possível porque o patógeno tem alta variabilidade genética. A aparição de uma cultivar com resistência não é esperada para logo.

Perigo para o Tio Sam? — Nos Estados Unidos, existe uma preocupação extrema com a possibilidade de a ferrugem asiática ser propagada a partir do Brasil, o que fez com que o governo norte-americano tomasse medidas preventivas. Ronald B. Hammond, professor do Departamento de Entomologia do Centro de Pesquisa e Desenvolvimento Agrícola da Ohio State University, diz que a entrada da ferrugem asiática é esperada pelo Sul do país, a exemplo do que aconteceu com a China e Brasil. O fato é tão esperado que o governo já tem folhetos explicativos para serem distribuídos aos produtores caso a doença realmente atinja o país. Suspeita-se que o vírus poderia chegar ao hemisfério norte pelo ar, forma pela qual ocorre o contágio.

A tese da chegada da ferrugem por via de sementes e grãos é refutada pelos pesquisadores brasileiros e até mesmo norte-americanos. Primeiro, porque os produtos de exportação são secados a 100 graus, o que mataria qualquer tipo de vírus. Segundo, porque o fungo é biotrófico, necessita de tecido vivo para sobreviver, e não resiste mais do que 30 dias no ambiente. Harold Kauffman, patologista de plan-



Brasil é um dos poucos países com condições de expandir a produção de soja e conquistar novos e potenciais mercados compradores

tas e professor da Universidade de Illinois, já observou grãos no mundo todo e concorda que a possibilidade de risco é remota. Segundo ele, o componente de pressão política de agricultores norte-americanos que recusam sofrer concorrência dos grãos produzidos na América do Sul está falando mais alto. Nas entrelinhas, isso quer dizer protecionismo.

“Há oito anos organizei uma conferência nos EUA em que estavam presentes fazendeiros, traders, pesquisadores. Convidei para palestrar profissionais de outros países, entre eles um brasileiro, que fez uma projeção de que o País seria o maior produtor e exportador de soja. Na época, o pessoal da platéia achou graça, disse que era loucura. Agora o Brasil e os vizinhos estão crescendo tanto que eles não gostam da competição”, justifica Kauffman. “Penso que não podemos competir com fazendeiros ▶



Inspiração: a agrônoma Daniela agora quer vender soja descascada



Em busca de solução: o tema ferrugem asiática mobilizou centenas de produtores e pesquisadores

UNIPORT 3000 LITROS

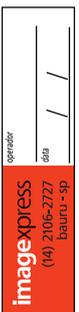
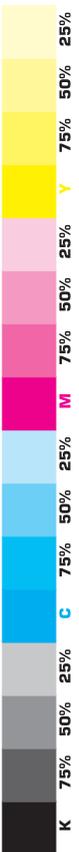
DESCONTO DE R\$ 15.000,00 DO VALOR DA ENTRADA



Promoção válida até 08/05/2004.



Uniport. A força que vem da marca.



brasileiros, mas podemos trabalhar com a qualidade de grãos, com produtos de maior valor agregado.”

Potencial de mercado — Antônio Carlos Roessing, pesquisador da Embrapa, fez uma explanação a respeito do potencial de crescimento da soja brasileira e de outros possíveis competidores. Entre todos os grandes *players* é a Argentina, junto com o Brasil, quem tem a maior possibilidade de crescimento.

Índia, China, Estados Unidos e demais países da América do Sul não têm como aumentar área e produção. A contribuição deles ficará por conta da expansão da demanda, que cresce a taxa de 5,3% ao ano. A política de subsídios norte-americana, garantida pela Farm Bill, concede mais recursos ao plantio de milho do que para o de soja, o que faz com que os produtores prefiram plantar o cereal.

Os estoques mundiais de passagem estão mais baixos este ano. Em 2002/2003 foi de 39,3 milhões de toneladas, enquanto em 2003/2004 fechou em 37,5 milhões. O consumo entre setembro de 2004 e agosto de 2005 deverá ficar em 210 milhões de toneladas, supridos em boa medida por Argentina e Brasil. Para aproveitar da melhor forma possível a boa maré, Roessing acredita que o Brasil precisa voltar às suas estratégias de comercialização para países com elasticidade-renda da demanda alta, onde mais dinheiro no bolso dos trabalhadores transforma-se rapidamente em aumento de consumo de alimentos. Com esse perfil, destacam-se Rússia, China, Indonésia, Paquistão, Bangladesh, entre outros.

Como fatores positivos de mais um bom ano para os sojicultores, o economista da Embrapa destaca a manutenção do aumento do consumo mundial de soja em 5,3%; preço do bushel entre US\$ 6,50 e US\$ 7,50; taxa de câmbio entre R\$ 3,00 e R\$ 3,20; existência de cultivares altamente produtivas; recuperação de pastagens degradadas. Entre os fatores limitantes estão o salto no custo de produção, que aumentou 73% em Mato Grosso, entre a safra 2001/2002 e 2002/2003; 58% no Paraná; e 32% no Rio Grande do Sul; a falta de organização dos produtores; o Custo Bra-



Kauffman: “não podemos competir com os fazendeiros brasileiros”

Ney de Souza/Embrapa Soja

sil; problemas de gestão na propriedade; protecionismo agrícola; e inexistência de um fundo para investimento em pesquisa.

Produtividade em alta — O Brasil não seria essa potência sem o incremento de produtividade, possível graças às técnicas de melhoramento da cultura e de manejo. Nas últimas quatro décadas, esses fatores foram responsáveis por um crescimento de 25 kg/ha ao ano.

Embora o manejo correto resulte em rendimentos de até 7 mil quilos por hectare, a produtividade média brasileira se mantém em 2,8 mil quilos. “O papel da pesquisa é desenvolver cultivares com boa produtividade, de ampla adaptação e que apresentem estabilidade na produção”, diz o melhorista da Embrapa Soja, Carlos Arrabal Arias.

Mas pesam ainda para a obtenção de melhores rendimentos aspectos como condições climáticas, controle de pragas, adubação, rotação de culturas, entre outros. Segundo Arias, cabe ao agricultor conhecer o comportamento das variedades em relação aos estresses bióticos (pragas, doenças), e abióticos (clima, solo), as indicações do ciclo de maturação e o histórico de desempenho da cultura na área em cultivo. A variável água, por sinal, é uma das mais importantes. “A disponibilidade de água é um fator muito restritivo à cultura da soja. A estiagem resulta na dificuldade da planta fixar nitrogênio, então não adianta aplicá-lo sem a possibilidade de suprir a demanda de água”, afirma José Antônio Costa, professor da UFRGS.

Assim como as empresas estabelecem metas de faturamento, os produtores precisam definir a produtividade a ser atingida em determinada área. A idéia é defendida pelo professor José Antônio Costa. Para isso, é necessário o levantamento histórico da área, identificando a média de produção e os fatores de estresse que possam causar redução no rendimento. Para otimizar a produção, Costa recomenda o mapeamento e o monitoramento constante da lavoura, registrando numa tabela todo o tipo de informações que consideram, desde o espaçamento das plantas até o comprimento dos ramos, a estatura ou o número de flores.

Industrialização — Outro desafio



A Granja

Agregar valor à soja brasileira é um dos desafios que o Brasil tem pela frente

para o Brasil, além de continuar melhorando a produção e produtividade (que de acordo com o consultor em produção agrícola, Áureo Francisco Lantmann, aumentou em média 1,2 mil quilos nos últimos dez anos), é agregar valor à soja para outros usos. Nisso, os Estados Unidos estão muito mais adiantados, e reforça a tese do que falou o professor Kauffman, da University of Illinois, de buscar a diferenciação. No momento, existem pesquisas voltadas para a melhoria da qualidade nutricional da soja. O lançamento está previsto para daqui a um ano ou dois. “A população vai ser beneficiada com esses novos componentes nutricionais”, acredita o especialista.

O uso industrial é outro campo de atuação fértil no país. Nos EUA, cerca de 8,5% do óleo de soja é usado para produtos não-comestíveis. Mas o que já está no mercado e em funcionamento são o biodiesel e a tinta preta onde o óleo de soja entra como um dos elementos, assim como óleo lubrificante para máquinas e para motor. ■

Compartilhando idéias



Em termos de agrupamento de agricultores o Brasil já conhece o cooperativismo, um modelo já consagrado. Mas existe uma forma mais radical de associação, os grupos de produtores, que exigem muito mais comprometimento de seus participantes. Eles trocam informações, experiências e têm a maneira de gerir suas propriedades abertas aos outros como forma de aperfeiçoamento constante

*Texto e fotos Glauco Menegheti
glauco@agranja.com*

Ricardo Gomes de Araújo nasceu e cresceu em um ambiente de fazenda, assim como milhares de outros produtores brasileiros. Até aí, nenhuma novidade. A área de 4,5 mil hectares ao norte de Londrina/PR, contando com cinco propriedades, foi comprada pelo avô, Brasília de Araújo, e continua com a família até hoje. A diferença está no fato que, desde cedo, ele ficava um tanto desconfortável com a maneira com que o avô e outros tantos agricultores geriam a propriedade, de modo instintivo, personalista, que contava mais com o *feeling* do que com métodos confiáveis de gerenciamento da propriedade. Os resultados nem sempre condiziam com as expectativas de

investimento e de retorno. “Deveria haver uma forma mais confiável de tocar os negócios”, remoía-lhe sempre esse pensamento.

E realmente havia, como Araújo descobriu mais tarde. Os anos seguintes, interrompidos por alguns desvios de rota na carreira, que o levou a fazer um brevê para pilotar aviões, foram consumidos para conhecer a fundo o negócio da agricultura e a escrutinar a sua propriedade (Fazenda Couro do Boi II), cuja parte que ele cuida hoje soma 1.796 hectares, de modo a torná-la mais produtiva. A chave era produzir mais e obter o maior lucro possível.

Viajando, trocando experiências com agricultores e pesquisadores no

mundo todo, Araújo moldou uma visão empresarial sólida. Alguns dos mantras “não trabalho com achismos; ninguém conhece a minha propriedade melhor que eu” refletem muito da busca empreendida pelo agricultor.

As partes de um todo — Um dos alicerces dessa conduta está na percepção da propriedade como um sistema, cujas variáveis, interdependentes, precisam estar muito bem azeitadas para garantir a saúde do empreendimento no longo prazo. Entre os pressupostos que ele considera básicos para a sustentabilidade econômica e ambiental do sistema estão o plantio direto, a rotação de culturas imune às oscilações do mercado e o gerenciamento dos fatores de produção.

e RESULTADOS



O plantio direto, adotado há mais de 15 anos, serviu como forma de reduzir custos com horas/máquinas, fertilizantes, entre outros. Além disso, produzir mais, dando melhores condições para o desenvolvimento da cultura, reduzir riscos, diminuindo possíveis danos provenientes de estresses climáticos, e preservar e recuperar os recursos naturais.

Também há 15 anos ele sabe exatamente as culturas que têm plantado, quando e quais variedades obtiveram os melhores resultados, dosagens de fertilizantes e de agroquímicos em cada talhão da propriedade. Isso permite a ele fazer um levantamento estatístico das tecnologias que têm dado errado, as coisas que saíram bem e corrigir ou repetir os procedimentos a cada safra. Como resultado, a produtividade média das últimas quatro safras em soja é de 3,5 mil quilos, 8,5 mil quilos em milho e acima de 4 mil quilos/hectare na cultura do trigo. Mas essa

é apenas uma peça de um grande quebra-cabeça que ele montou ao longo da vida.

A força de um grupo — Na Argentina, conheceu os Grupos Crea, produtores que, juntos, partilham de uma metodologia comum de gerenciamento de propriedade e de um banco de dados dinâmico utilizado para a tomada de decisões empresariais em conjunto. “A análise de gestão é um sistema organizado para determinar e avaliar os resultados técnicos/econômicos de uma empresa rural e serve também para medir a própria eficácia do empresário”, conceitua Araújo.

Esses grupos, por sua vez, foram originados na França arrasada do pós-Segunda Guerra Mundial, onde, por falta de máquinas e recursos humanos, a metodologia foi sendo criada sem o propósito de se tornar uma receita estanque. Ao contrário, com o passar dos anos, grupos como esses foram sendo criados em todo o mundo, passando a agregar informações e aperfeiçoando o método. No Brasil, esses grupos nasceram inicialmente na região de Tibagi/PR e logo em seguida se espalharam pelo centro-sul do Estado, principalmente nas áreas de domínio da Cooperativa Batavo.

Uma experiência como essa pres-

A SOLUÇÃO EM PNEUS PARA SUA LAVOURA

- ▶ Baixa pressão de trabalho
- ▶ Grande área de contato
- ▶ Redução da compactação do solo
- ▶ Alta flutuação
- ▶ Alta produtividade
- ▶ Pneu combinado diagonal/radial
- ▶ Lateral reforçada
- ▶ Alta durabilidade
(3x mais que os pneus convencionais)
- ▶ Aprovado para as condições brasileiras



TRELLEBORG "TWIN" ADAPTADO À NATUREZA

TWIN - PNEUS DE ALTA PERFORMANCE PARA AGRICULTURA


TRELLEBORG
WHEEL SYSTEMS



Araújo: “ninguém conhece a minha propriedade como eu”

Fazenda Couro do Boi II

Está localizada a 30 km ao norte de Londrina/PR.

Histórico: era cultivada com café desde a primeira metade do século XX até que, no final dos anos 70, foi introduzida a cultura da soja, que no início dos anos 80 tomou praticamente toda a área da fazenda. Hoje ainda restam 40 ha de café.

supõe o agrupamento de empresários que partilham das mesmas idéias – principalmente de elevar o nível de profissionalização na atividade agrícola – e que formem um banco de dados com o qual se pode fazer comparações, planejamento e avaliações, uma perfeita ferramenta de gestão física e econômica. Entre os objetivos estão a troca de experiências e o aumento da eficiência empresarial, para que sejam atingidas

a racionalização dos fatores de produção e maior rentabilidade do sistema.

Vale quanto lucra — Não raras as vezes, Araújo coleciona antipatias quando afirma que pouca gente sabe fazer análise de gestão econômica na atividade agropecuária. “Muitos nem sequer sabem levantar o custo de produção”, aponta. Embora não seja uma forma muito simpática de mostrar o des-

preparo alheio, essa percepção não deixa de ser uma realidade. Mas fazer um levantamento de custo de produção nem sempre é uma tarefa fácil. Geralmente, são levados em conta três fatores: custo variável (despesas diretas ao processo produtivo), custo operacional (que acrescenta a depreciação de benfeitorias, instalações, implementos e máquinas, além da manutenção periódica de máquinas, seguro de capital fixo e encargos sociais) e custo total, que a esses com-



Grupo de produtores: o parque de máquinas deve ser

GTS Top Line. Um grande lançamento exige a maior Plataforma do Brasil.

Sistema "Easy Detach"

Exclusivo sistema de encaixe dos bicos que facilita manuseio, limpeza, lubrificação e manutenção da plataforma.

Sistema Anti-impacto

Bicos articulados que evitam a danificação em caso de impacto frontal com obstáculos (como cupim, toca de tatu...) assim como facilita o transporte e acondicionamento.

Acoplamento Universal

Plataforma acoplável em todas as marcas e modelos de colheitadeira.



Modelo Top Line US 1750 - a maior plataforma colhedora de milho do Brasil



A Granja

encarado como empresa que precisa apresentar lucro

ponentes soma a remuneração esperada sobre o capital fixo e o valor da terra.

Além de complicada, a metodologia ortodoxa não expressa a melhor forma de medir o desempenho de uma cultura, na avaliação dos grupos de produtores. “É errado inserir custos fixos e indiretos quando se está avaliando a performance de uma cultura”, reflete Araújo. A tese preconizada é que a competência do empresário em imobilizar capital não deve fazer parte dos resultados obtidos diretamente com a cultura naquele ano. Ela acaba entrando em outro grupo de contas. O desempenho de cada atividade é representado pela margem bruta, resultado da receita bruta (produção X preço), menos gastos diretos. “A margem bruta reflete a adoção de tecnologia empregada e da eficiência do produtor em gerenciar a tecnologia usada”, conta Araújo.

Empresa maquinário — A estrutura montada com as máquinas, equipamentos, operadores, facilidades para manutenção, entre outros fatores, cons-

Os mandamentos da gestão econômica

- Identificar e quantificar de maneira clara os fatores que atuam negativamente ou positivamente sobre os objetivos da empresa.
 - Gerar informações (banco de dados) para a elaboração de planos de curto e médio prazos para a obtenção dos objetivos econômicos do produtor.
 - Permitir avaliar economicamente o impacto de diferentes tecnologias em uma atividade ou no total da empresa.
- Método dinâmico no qual é analisado o passado para que se possa planejar com maior eficiência o presente e o futuro.

tituem a empresa maquinário, que forma um grupo de contas à parte. Ela deve ser lucrativa como qualquer outra empresa. “Esses fatores devem ser sempre avaliados quanto à sua utilização, dimensionamento em relação à empresa total e saldo operacional. Excessos de depreciações também não são bem-vindos”, explica o produtor de Londrina.

Tecnologia. Essa é a principal marca da GTS do Brasil. E foi aliando a sua tecnologia à necessidade de maior rendimento na colheita, que a GTS investiu e desenvolveu um novo conceito em plataformas para milho - **GERAÇÃO TOP LINE**. Design arrojado, 1º no Brasil com estrutura em alumínio e com laterais e bicos articulados (anti-impacto) em polietileno. Resultado: mais leves, seguras e duráveis, ou seja, maior vida útil.

É sempre bom estar ao lado de quem trabalha pensando em como melhorar sua produção. Isso é mais tecnologia. É GTS do Brasil.



Laterais e Bicos Centrais de Polietileno

O polietileno oferece maior leveza, durabilidade e vida útil, além do menor atrito com as plantas proporcionando melhor fluxo de colheita.





Farber, da Insolo: banco de dados serve para comparar dados e estipular estratégias

Araújo é o próprio exemplo desse pensamento e leva a filosofia de não imobilizar capital em excesso com uma austeridade hercúlea. Ele não se deixa impressionar pelos preços da soja, nem por financiamentos com juros fixos. O seu parque de máquinas – composto por duas colheitadeiras, quatro plantadeiras e quatro tratores – não tem equipamentos gigantescos estalando de novos, mas bem regulados e dimensionados exatamente

para o tamanho de sua propriedade. Na colheita, se necessário terceiriza, o que mostra que a sua empresa maquinário é lucrativa de fato.

Em vez disso, prefere investir em agricultura de precisão, fertilidade do solo e tecnologia de produção como um todo. Além disso, em ativos que agreguem valor às commodities agrícolas, como uma estrutura de armazenagem na fazenda, que atualmente conta com uma capacidade de 1.200 toneladas. Graças a ela, o produtor comercializa os grãos já secos e limpos, sem a intermediação de terceiros, e atinge nichos de mercado que remuneram melhor. Nos próximos dois anos, mais dois silos serão construídos, tudo atendendo a um cronograma de investimentos planejado com antecedência. “Os investimentos em infra-estrutura são realizados da forma mais racional possível, de modo a não diminuir a rentabilidade da empresa.”

Vaidades do lado de fora — Dentro da experiência dos grupos, fica de fora a maneira individualista de gerir uma propriedade. Quem não gosta de ter discutido em público a

maneira com que toca a sua fazenda, incluindo os erros e acertos, não tem o perfil. Araújo, gregário por natureza, já está no seu segundo grupo. O primeiro do qual participou, junto com alguns irmãos e outros produtores de Londrina, iniciou em 1985 e durou 15 anos. Graças a isso, além da experiência acumulada, passou a fazer um levantamento sistemático de várias informações de sua propriedade, e de adotar o sistema de plantio direto. “Foi uma verdadeira escola de aprendizagem”, recorda. Os pressupostos para montar um grupo de produtores são a facilidade de contato entre os participantes, estar na mesma região e ter afinidade para partilhar os mesmos objetivos.

A segunda experiência ganhou o nome de Grupo Londrina, que conta atualmente com 12 produtores e sistemas de produção distintos. Juntos, eles somam 11 mil hectares de terra situadas desde o norte do Estado até o Arenito Caiuá, no noroeste paranaense.



Na Couro do Boi os investimentos em infra-estrutura são realizados da maneira mais racional possível, de modo a não comprometer a rentabilidade

Essas propriedades estão localizadas em áreas férteis, com climas diversos.

Criado em 2002, passou a contar com a empresa Insolo Soluções Agrícolas no assessoramento técnico e na formação do banco de dados. Tanto as propriedades quanto os empresários tiveram de passar por um período de adaptação para que todos falassem a mesma “linguagem”, ou seja, adotassem as mesmas formas de quantificar resultados e compará-los.

Queimando etapas — O primeiro passo foi o da sistematização das áreas. “Elas precisaram ser quantificadas e organizadas dentro de uma seqüência de plantio ao longo do tempo”, explica o engenheiro agrônomo da Insolo e coordenador técnico do Grupo Londrina, Oscar Farber. Assim como o alfaiate que tira as medidas do cliente, Farber passou em cada propriedade para adequar o melhor esquema de rotação de culturas para as condições das diferentes regiões. Como ele explica, não é um esquema fechado. “O principal é que a rotação dê

Banco de dados: o pulo do gato

Dos participantes, cinco já cultivavam a prática da coleta de dados, sendo que o restante teve de começar do zero. Essas informações, pinçadas em cada propriedade, são preciosas para a gestão de cada uma delas. A questão é que as estatísticas de órgãos governamentais não servem para medir as particularidades de cada fazenda, que mudam, às vezes, de talhão para talhão.

Araújo assinala a questão com um bom exemplo: o balanço hídrico da Embrapa Soja, que fica a 1 km da sua propriedade, é totalmente diferente do da fazenda Couro do Boi. Cada um dos talhões tem um pluviômetro onde são

registradas as precipitações do mês. É possível determinar, então, quais são as melhores produtividades por épocas de plantio. Também com uma série histórica pode-se fazer algumas correlações interessantes, como população de plantas, rendimentos e época de plantio; espaçamento, entre tantas outras que o conhecimento permitir. Indo mais adiante, pode-se determinar quais as doses de adubação que propiciam maior lucro ao produtor, tendo em vista a utilização histórica. E, de acordo com o teor de matéria orgânica das áreas, quais as aplicações que se mostram mais rentáveis.

lucro e que a modelagem do sistema tenha a ver com o potencial edafoclimático e comercial da região”, afirma

o agrônomo. “Algumas pessoas pensam que só é possível fazer rotação em locais propícios, sendo que é o contrá-

Aqui nasce um **Gafanhoto**®

Sempre a melhor opção.



Fábrica em Itú-SP

Gafanhoto Hydro 4x2 e 4x4

Robustez, simplicidade e produtividade.



Motor MWM 180 HP.
Transmissão Hidráulica
Simples 4x2 ou Traçada 4x4.
Barras autonivelantes de 27 m.
Frontais ou traseiras.

Suspensão a ar com válvulas reguladoras independentes.
Controle de vazão automatizado.
Tanque de 3000 litros.
Vão livre de 1,40 m.

ServSpray
Tecnologia em Aplicações

Servspray Comércio e Serviços Agropecuários Ltda.
Rod do Açúcar, Km 18 - Tapera Grande - Itú - SP - CEP: 13.312-500
Fone: (011) 4025.9004 E-mail: servspray@servspray.com.br
Fax: (011) 4025.0423 Site: www.servspray.com.br

17 ANOS FABRICANDO AUTOMOTRIZES NO BRASIL.

Causas e conseqüências

Rotação de culturas (vantagens) – Aumento de produtividade é propiciada pela melhor estruturação do solo, melhoria da atividade biológica e das condições químicas..

Diluição de riscos econômicos e agrônômicos – Recomenda-se não apostar toda a área em uma só cultura, o que faz com que se dilua os riscos de comercialização e também os agrônômicos, pois os períodos de maior demanda hídrica não coincidem entre as culturas.

Otimização operacional – Planta-se e colhe-se o milho antes da soja, o que aumenta a janela de plantio. Além disso, entra-se no milho com pulverizações geralmente até os 40 dias de plantio, ficando os equipamentos livres para a cultura da soja.

Aumento da rentabilidade do sistema – Uma vez que se tenha feito esta sistematização, fica mais fácil avaliar a rentabilidade do sistema e planejar as estratégias para que as culturas sejam mais eficientes ao longo do tempo, e não apenas em uma safra.

EX. 1: como já está definido que se vai plantar 25% de milho safrinha, planta-se 25% da área de soja com materiais precoces e no início da época de plantio, o que propiciará o plantio de milho na época mais nobre para a máxima produtividade.

EX. 2: como o produtor já sabe o que vai plantar no próximo ano, o mesmo já pode fazer a compra antecipada de sementes e negociar as melhores condições comerciais para a aquisição de insumos.

Diminuição de pressão de infestantes – O planejamento definido acaba reduzindo a proliferação de diversas plantas espontâneas.

Sustentabilidade do sistema – O aumento cada vez maior de pragas e doenças resistentes a produtos comerciais e, principalmente, o aumento considerável da expressão de doenças que ocorrem nas culturas comerciais mostram que um sistema planejado sem o pressuposto da rotação de culturas é altamente instável.

Bancos de dados regionais e análises – A otimização dos fatores de produção se dá pela escolha dos melhores materiais, épocas de plantio, melhores populações, doses de fertilizantes mais rentáveis por nível de fertilidade, entre outros.



Rotação de culturas gera aumento de produtividade para os agricultores do Grupo Londrina

rio. Quanto mais adversas são as condições, mais necessária se torna essa prática.”

Para a racionalização e otimização do uso de insumos, todas foram georeferenciadas por talhão. Busca-se, com isso, a fertilização do sistema, com a agricultura de precisão. Os fertilizantes são trabalhados visando suprir a extração do sistema ao longo do tempo, utilizando a aplicação em taxa variável como ferramenta. Após homogeneizar espacialmente e ajustar os níveis de fertilidade desejados, busca-se mantê-los ao longo do tempo privilegiando as culturas mais responsivas.

O segundo passo foi definir quais dados seriam pertinentes aos objetivos a serem atingidos pelo grupo e como deveria ser feita a coleta. Todos adotaram exatamente as mesmas planilhas, que expõem informações detalhadas de custo de produção, insumos utilizados, manejos de plantio, entre outros. Em terceiro lugar, acontece a avaliação dos dados, onde devem ser analisadas muito bem as características intrínsecas de cada propriedade.

Comparar para ganhar — Ao longo do ano são realizadas no mínimo seis reuniões, que antecedem as safras de inverno e de verão. De posse de seus indicadores de performance, os produtores fazem a análise dos dados passados, o diagnóstico de problemas, e planejam as atividades para o ano seguinte. O caldo de conhecimento ainda é engrossado pelos dias de campo para trocas de experiência.

Depois disso tudo, Farber senta e planeja com o gerente de cada fazenda para definir a melhor forma de operacionalizar as estratégias apontadas pelo grupo. Ao final de cada safra, as três melhores propriedades são premiadas com base nos seus indicadores de performance, o que estimula a competição entre os integrantes. Como forma de estímulo, os gerentes das propriedades campeãs também recebem o seu quinhão. Mas como nem sempre o planejado dá certo, as reuniões servem para estimular os integrantes cabisbaixos por alguma frustração de safra, por exemplo.

O grupo também ajuda a efetuar as compras conjuntas de insumos, ação pela qual consegue-se melhor poder de negociação com os fornecedores. As séries históricas novamente são utilizadas para esse caso, quando são identificados os períodos de valor de troca considerados mais compensadores.

A força que tem um grupo de produtores tem beneficiado os empresários paranaenses, e pode gerar uma série de outros resultados positivos para outros agricultores em todo o Brasil. Afinal, com a profissionalização da atividade, todo mundo sai ganhando. Segundo esses grupos, basta arregaçar as mangas, deixar o orgulho de lado e sair em busca de informação e parceiros com mesmos objetivos. ■

Testado e aprovado por quem faz sucesso.

*O ator e produtor rural Tarcísio Meira
utiliza os Sistemas de Irrigação Fockink.*



GRUPO

FOCKINK[®]

GERANDO SOLUÇÕES E INTEGRANDO TECNOLOGIAS

0800 701 4328 - cliente@fockink.com.br - www.fockink.com.br



Negócio a peso de

Com a supervalorização da soja, o preço das terras está sendo pressionado. E não é um valor à toa. O momento exige cautela, pois em muitos casos o aumento do valor cobrado por um hectare chega a 100%

*Glauco Menegheti
glauco@agranja.com*

O negócio de terras, ativo cobijado desde as capitâneas hereditárias (a primeira fase de exploração econômica no Brasil), poucas vezes esteve tão movimentado nas regiões produtoras de soja. Resultado de um preço que superou inimagináveis

US\$ 9 por bushel. O seu custo resulta de uma série de fenômenos complexos e bastante específicos de cada momento. Entre eles o crédito subsidiado, a atividade econômica, a legislação fiscal e fundiária, além do comportamento do setor agrícola. “No mercado de terras, a demanda

é impulsionada pela capacidade produtiva das mesmas de gerar renda ao produtor. Nesse sentido, a atratividade econômica das atividades desenvolvidas nessas terras, como culturas e criações, é o fator predominante para a maior ou menor procura”, explica Alfredo Tsuneshi-

OURO

mais rentável, da agricultura brasileira, e está provocando uma forte elevação dos preços de terra, tanto de pastagens como de culturas. Nesses períodos de alta, a especulação corre solta. “Não existe motivo para esse preço tão elevado, tendo em vista a quantidade de terra existente no Brasil hoje”, constata José Humberto Guimarães, diretor da Bolsa de Arrendamentos de Terras, de Uberaba/MG.

Um dos fatores importantes é que a moeda corrente nessas regiões é a saca de soja, que serve como referência para negócios de diversas naturezas, inclusive as negociações de terra. Com a elevação estratosférica do preço do grão na Bolsa de Chicago, o valor em sacas de soja pode até ser o mesmo, mas é alterado sensivelmente em dólares. Segundo levantamento informal, o hectare teve uma correção de até 100% em diferentes regiões de produção.

Em Uberaba, com 450 mil hectares disponíveis, a sojicultura influenciou tanto no preço de compra quanto no de arrendamento. Áreas de pasto degrada-

safros o arrendatário teria um compromisso de entregar ao proprietário cinco sacas por hectare anualmente. Os que chegarem hoje terão de deixar para o dono das terras 6,5 sacas por hectare, um acréscimo de 30%. Mesmo assim, a área plantada com grãos não pára de crescer. Apenas no município de Uberaba, 32 mil hectares foram implantados com a cultura, dos quais 80% em contratos de arrendamento.

No Rio Grande do Sul, berço da oleaginosa no Brasil, ela tem afetado até regiões não-tradicionais de cultivo. Exemplo da Metade Sul do Estado, onde se criam há séculos. José Nei Vinhas, consultor da Safras e Cifras, de Pelotas/RS, diz que áreas de coxilha passaram a valer US\$ 850, em média, de dois anos para cá. Antes disso eram encontradas por US\$ 450 a US\$ 500. Seguramente os valores ainda são menores do que os observados nas regiões tradicionais de cultivo de grãos, como no noroeste e planalto médio do Estado. É de lá que vêm os sojicultores dispostos a plantar em locais como Herval, Jaguarão e Arroio Grande.

Até mesmo áreas de plantio de arroz, chamadas de várzea, estão na mira dos sojicultores. “Como o arrozeiro vem de uma frustração de safra, embora com recuperação de preço, ainda não está capitalizado o suficiente para sair às compras. Já os produtores de soja vêm de três safras bem-sucedidas e acreditam que sejam eles os responsáveis pela movimentação do mercado de terras no Sul”, constata o analista. Nos últimos três anos, a soja agregou mais 983.100 hectares no Rio Grande do Sul ao total da área, dos quais 600 mil surrupiados da atividade pecuária na Metade Sul, e mais 367 mil hectares das áreas de milho.

Os preços ficaram aquecidos também na região do planalto médio, como

do do Triângulo Mineiro, que antes custavam R\$ 2 mil, agora são ofertadas por

R\$ 3 mil a R\$ 4 mil. Terras mais nobres, próximas a áreas urbanas, chegam a obter um valor de R\$ 7 mil a R\$ 10 mil.

Contratos de arrendamento também passaram por correção nessa zona cada vez mais dominada pela soja. Há duas

ro, pesquisador do Instituto de Economia Agrícola (IEA), vinculado à Secretaria da Agricultura do Estado de São Paulo.

Atualmente, a cultura da soja é uma das atividades mais rentáveis, se não a



Tsuneshiro: “o tipo de atividade é o que determina a maior ou menor procura”

Preço alto, pagamento de imposto

Um dos inconvenientes de estar vendendo ou comprando uma propriedade cujo valor real supera o nominal, o que consta na escritura, é o de pagamento de imposto. O nome correto é imposto sobre ganho de capital, que incide sobre a diferença entre o valor que consta na escritura e o da venda. O ônus, nesse caso, é de quem está ven-

dendo a terra, mas as partes podem fazer um acordo para dividir esse custo. Benefícios realizadas podem ser deduzidas. O imposto sobre o ganho de capital é calculado em 15% sobre a diferença entre a compra e a venda. No caso, quem está vendendo a terra por R\$ 3 mil e comprou por R\$ 1 mil estará sujeito a ter de pagar R\$ 300 para cada hectare vendido.

testemunha José Adalberto da Cruz, corretor com algumas décadas de atuação e milhares de hectares vendidos. Uma cotação que supera US\$ 9 o bushel na Bolsa de Chicago, bons preços nas últimas duas safras e boas produções e produtividades desencadearam uma explosão no valor do hectare, superando 100%. Em alguns casos, ele atinge incríveis 400 sacas de soja. Quanto menor o perfil fundiário das regiões, mais custosa se torna a aquisição. Por exemplo: se um agricultor possui mil hectares e está cobiçando 200 hectares de um vizinho, terá de pagar muito mais. Isso tendo em vista a dificuldade de ampliar as áreas. Carazinho, Tapera, Ibirubá e Não-Me-Toque, no Rio Grande do Sul, enquadram-se nesse perfil. Apesar da alta, Cruz diz que a procura por terras está bastante frenéti-

ca. “O momento é de procura”, assegura. Ele garante, no entanto, que no momento a época não é de fechamento de negócios, mas de muita negociação. A efetivação fica mais para a frente, depois da colheita.

Quem ainda pensa que em direção ao Centro-Oeste poderá achar terra muito mais barata perceberá que perdeu o bonde da história. “Nesses Estados, existem terras que valem até mais do que aqui. Em Primavera do Leste, em Mato Grosso, áreas bem localizadas estão sendo cotadas entre 200 e 300 sacas de soja”, testemunha Cruz. Claro que tudo depende da estrutura existente, facilidades logísticas, localização no município, entre outros fatores. O mesmo é percebido em Chapadão do Sul, sul de Mato Grosso do Sul. É por isso que muitos de seus clientes estão procurando terras em áreas de fronteira no Rio Grande do Sul, que podem ser encontradas por um preço bastante inferior. Locais como Bagé, São Borja, Rosário, São Gabriel, Alegrete e Santiago são os mais procurados. Nessas regiões, ainda é possível encontrar áreas grandes e é justamente o que os agricultores procuram.

São fazendas com mil, 1,5 mil a 2 mil hectares. Os preços variam entre R\$ 3 mil e R\$ 5 mil.

Outro local que está atraindo a atenção de produtores, daí paranaenses, é a região sudoeste do Estado de São Paulo. Conhecida por ser a maior produtora de feijão nas



Soja está provocando a elevação dos preços das terras, tanto de pastagens como de culturas

duas safras mais importantes do ano (das águas, na primavera-verão, e da seca, no verão-outono), ultimamente tem passado por um processo de reestruturação produtiva. O mais gritante é o avanço da soja sobre a cultura de feijão e pastagens degradadas. O outro é a adesão ao sistema de plantio direto. De 1999 a 2003, o crescimento foi de 158%, ou 28,5 mil hectares. “A área de feijão, tanto no plantio das águas quanto no período da seca, tem sido substituída pela soja, em razão de maior rentabilidade, liquidez e segurança na produção e comercialização”, avalia Tsuneshiro, do IEA.

Conforme levantamento do IEA, de junho de 2002 ao mesmo mês de 2003, o hectare de terra estava valendo 63,98% a mais em Avaré, uma das cidades do sudoeste paulista. Já em Itapetininga e em Itapeva o aumento médio foi de 30%. Houve reflexo altista também sobre os contratos de arrendamento. Com o aumento da demanda de terras para cultivo, os preços de arrendamento subiram acentuadamente nos últimos anos, situando-se no momento entre R\$ 400 e R\$ 500 o hectare/ano.

Cuidados — Antes de escolher terra para plantar é necessário observar alguns



Guimarães: “não há motivo para preços tão elevados tendo em vista a quantidade de terras disponíveis no País”



Divulgação

Antes da compra é preciso analisar a estrutura física e química do solo, bem como observar a distância dos centros de comercialização

detalhes fundamentais. Por exemplo, quanto melhor a localização em relação à obtenção dos insumos básicos e à distribuição da produção, melhor. “A localização é vital”, observa Nelson Martin, diretor do Instituto de Economia Agrícola (IEA). Essas terras serão com certeza as mais valorizadas e procuradas.

É necessário avaliar a estrutura física e química do solo. O custo de produção estará totalmente relacionado a esses fatores de produção. Solos pouco férteis ou esgotados exigirão um desembolso maior se comparado com uma terra fértil, por exemplo. Outro ponto a ser considerado é o retorno relativo em relação a outras atividades. O ideal seria poder avaliar os preços históricos da cultura a ser implantada, fazer um levantamento de custos fixos, variáveis e de quanto sairá para escoar a produção, para daí fazer uma projeção do retorno. Outro

aspecto a ser levado em conta é que o capital de giro não deverá ser prejudicado sob hipótese alguma. Antes de assinar o cheque e imobilizar capital, portanto é bom fazer as contas para ver se vai sobrar dinheiro para as despesas do dia-a-dia.

Existe uma relação direta entre o melhor momento de ir às compras, o valor investido e o retorno que ele dará. O fato é que a precificação das terras tem a ver com o estado da economia em geral. Em épocas turbulentas, quando ocorre descontrole na inflação, a tendência é que investidores que não têm nada a ver com a atividade agrícola procurem ativos mais sólidos para se resguardar contra as perdas da moeda.

A última vez que a terra foi encarada

como reserva de valor foi entre os anos de 2002 e 2003, quando os investidores internacionais viraram as costas para o Brasil e os empréstimos foram interrompidos. Tudo mudou depois das eleições. Com as rédeas da economia relativamente controladas agora, a tendência é que os ativos reais percam preço. ■



Divulgação

Vinhas diz que os sojicultores são os responsáveis pela movimentação de terras no Sul

POWER JET

O 1º do RS

**Pulverizador
AUTO
MOTRIZ**

- Motor Maxion 4C Turbo 130 CV
- Caixa 5 Marchas (1Ré) - Diferencial Caminhão 4 Ton
- Rodas e Pneus 36 Pol
- Suspensão 4 Rodas 21 metros de barra - Tanque 2000 litros
- Vão livre 1,35 m - Controlador de vazão
- Comando das barras elétrico hidráulico
- GPS (sistema opcional)

METAL BUSCH

Rua Henrique T. Schultz, 682

(54)330-2350 - CARAZINHO - RS

www.metalbusch.com.br

A colheita da SAFRA 100

O Rio Grande do Sul está colhendo sua centésima safra de arroz irrigado e consolida-se como principal produtor nacional ao gerar metade da produção do País. Tudo ótimo, mas os produtores exigem garantia de preço justo

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

A safra de arroz que está sendo ceifada das lavouras gaúchas neste mês pode ser considerada muito especial: é a centésima cultivada pelo sistema de irrigação mecanizado. Na safra 1903/1904, Maximiliano Saenger, de origem austríaca, e os irmãos Frederico Carlos e Ernesto Carlos Lang, de procedência alemã, utilizaram-se dessa forma de plantio pela primeira vez em solo brasileiro, em Pelotas/RS. Hoje, mais de 15 mil produtores mantêm-se na exploração no Rio Grande do Sul, que gera metade do arroz brasileiro (e 73% do arroz irrigado).

Na centenária safra, serão 5,9 milhões de toneladas brotadas em pouco mais de 1 milhão de hectares distribuídos por 139 municípios. Segundo a Conab, o País deverá colher 11,7 milhões de toneladas para uma demanda interna estimada em 12 milhões. Mas o consumo pode ser incrementado em até 750 mil toneladas para atender o programa Fome Zero.

A colheita gaúcha começou no final de fevereiro, mas o “pontapé” inicial foi dado pelo ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Roberto Rodrigues, no início de março. Ele foi uma das presenças mais concorridas da tradicional Abertura Oficial da Colheita do Arroz, cuja 14ª edição ocorreu na fazenda de Darci Zanetti, em Santa Vitória do

Palmar, no extremo sul do Estado. O município é o segundo maior produtor estadual. Seus 75 mil hectares mantidos por 300 agricultores geram 3,4% da produção nacional, ou 400 mil toneladas. O evento, às margens da BR 471, reuniu por três dias mais de 10 mil pessoas, além de empresas e órgãos expositores.

Preços garantidos — A maior preocupação dos produtores é a garantia dos preços em razão da colheita generosa no Mercosul. Os produtores exigem que a cotação da saca de 50 kg não baixe de R\$ 33,00, para não comprometer a rentabilidade. “Não vamos vender abaixo do custo de produção”, adverte Artur Albuquerque, presidente da Federação das Associações dos Arrozeiros do Rio Grande do Sul (Federarroz). O dirigente lembra que o “preço-meta” de R\$ 33,00

O ARROZ NO RS

Área plantada safra 2003/2004	1.028.886 hectares
Aumento de área em relação a 2002/2003	7,7%
Estimativa de produção	5,9 milhões de toneladas
Produtividade esperada	5.757 hectares
Participação nacional do RS	50%

Fonte: Irga

Mercado externo à vista

Mais do que criarem condições para comercializar, os produtores estão de olho no mercado externo. Segundo dados do Departamento Agrícola dos EUA (USDA), o consumo mundial do cereal deverá superar neste ano em 22,6 milhões de toneladas a produção. Portanto, serão diminuídos os estoques de passagem, e China e Índia, os maiores consumidores (também maiores produtores), possivelmente se tornarão mercados importadores em breve. Dos 572 milhões de toneladas colhidos em 2004, China, Índia, Indonésia e Bangladesh respondem por 92% (e consomem 90%). O Brasil é o sétimo maior produtor global, o maior fora da Ásia. A FAO, órgão da ONU para a alimentação, escolheu 2004 como o Ano Internacional do Arroz em razão de sua importância para a segurança alimentar.

Artur Albuquerque, da Federarroz, lembrou que em países concorrentes, como Tailândia e Vietnã, o governo paga todo o custo da irrigação, e o produtor norte-americano recebe 86% de subsídio. “Como podemos concorrer com esse tipo de desigualdade?”, questionou. O aumento da Tarifa Externa Comum (TEC) tornou-se outro apelo dos produtores. A TEC inibe a importação de arroz de países fora do Mercosul e está hoje em 10% para o cereal em casca e 12% para o beneficiado. Os arrozeiros reivindicam que a TEC salte a 35% para o beneficiado e 18% para o arroz em casca. O ministro Rodrigues limitou-se a dizer que a tarifa será discutida em breve com os governos



A Granja

uruguaio e paraguaio. Praticamente todo o excedente dos dois países vizinhos é absorvido pelo Brasil.

De olho na China — O Instituto Riograndense do Arroz (Irga) está articulando a exportação de 70 mil toneladas para a América do Sul, principalmente Chile, e para a África. Mas a meta mesmo para um futuro não muito distante é a China, maior produtor mundial, porém já dando mostras de que se tornará importador em consequência da redução da produção interna. Faz quase três décadas que o Rio Grande do Sul não exporta o cereal. O mercado externo poderá evitar que o preço desabe em razão da boa safra. Na segunda semana de março, a cotação no Rio Grande do Sul estava oscilando entre R\$ 31,00 e R\$ 34,00 a saca de 50 kg. Conforme o Irga, o custo de produção é de R\$ 29,75.



Nilsen Konrad

O ministro Rodrigues (camisa azul) participou da cerimônia em Santa Vitória do Palmar/RS

(com prêmio de R\$ 3,00) foi acertado entre todos os elos da cadeia, inclusive indústria. “Necessitamos que o governo disponibilize instrumentos para a comercialização”, argumenta, citando as alternativas Cédula do Produtor Rural (CPR), Empréstimo do Governo Federal (EGF) e os Contratos de Opção Privado.

Rodrigues considera procedente as reivindicações dos produtores, mas brinca ter “sido feliz sem saber” nos anos em que fora uma liderança rural e também recla-

mava melhorias ao segmento junto aos governos. “A função do governo é criar condições de rentabilidade para o produtor rural”, destaca. “É um conceito que me move como ministro e me moveu como representante de classe.”

Roberto Rodrigues anunciou a liberação de R\$ 240 milhões para o EGF, CPR e Linha Especial de Crédito (LEC). O setor queria R\$ 350 milhões, mas as lideranças aprovaram o apoio. Os arrozeiros terão também R\$ 480 milhões para prorrogação automática de crédito de custeio, a vencer a partir de junho, em cinco parcelas. O ministro garantiu por fim que está se buscando a regulamentação imediata do Contrato de Opção Privado, instrumento pelo qual a indústria lançaria contratos de opções para cooperativas e produtores. “Falta uma coisa jurídica”, explicou. Esta é uma das principais reivindicações do setor, pois permite a garantia de preço. O setor propôs R\$ 100 milhões para essa modalidade.

O ministro anunciou que deverá ser

criada em breve uma câmara setorial nacional para o arroz, além de outra para o crédito agrícola. Atualmente, existem câmaras setoriais para segmentos como carne. O Rio Grande do Sul já tem a sua câmara setorial para o arroz, grupo que organizou documento entregue ao ministro contendo todas as reivindicações para a comercialização. ■

PLATAFORMA
PARA MILHO
VENCE TUDO
Série 03

A EVOLUÇÃO da revolução
em plataforma para milho.

VENCE TUDO

54 324 8000
www.vencetudo.ind.br

GPS **GARMIN**
Sistema de posicionamento por satélite

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

All Comp
Equipamentos de Precisão
allcomp@allcomp.srv.br
Av. Pernambuco, 1207
Fone: (51) 3024 7100
POA - RS
CURSOS E TREINAMENTO

ANÚNCIO

ANÚNCIO

Não dê chance à **RESISTÊNCIA**

*Dionísio L.P. Gazziero, Elemar Voll, Alexandre M. Brighenti – Engenheiros agrônomos, pesquisadores da Embrapa Soja
Fernando S. Adegas – Engenheiro agrônomo, pesquisador da Emater/PR
Cláudio Puríssimo – Engenheiro agrônomo, pesquisador da UEPG*

A resistência das plantas daninhas é a capacidade das invasoras sobreviverem à aplicação de um herbicida ao qual a mesma população era suscetível. Ocorre em função de um processo natural de evolução das espécies, no qual as plantas se adaptam às mudanças do ambiente. Repetidas aplicações de uma mesma classe de herbicida causam pressão de seleção, fato decisivo no surgimento dos problemas de resistência.

A resistência é um fenômeno relativamente novo em nosso País. Nos Estados Unidos, surgiu, na década de 60, com o herbicida 2,4-D. Posteriormente, no início da década de 70, foram registrados casos com herbicidas do grupo das triazinas. O fenômeno da resistência acentuou-se com o desenvolvimento acelerado da indústria de herbicidas e o surgimento de novos produtos, muitos dos quais com o mesmo mecanismo de ação.

Atualmente no mundo, quase 270 biotipos de plantas daninhas tiveram sua resistência comprovada a algum tipo de herbicida. No Brasil, a resistência já foi identificada em picão-preto, capim-marmelada, leiteiro, nabiça, azevém, capim-arroz e sagitaria, todas invasoras de soja, milho, trigo ou arroz.

Uma planta invasora pode apresentar resistência a uma única linha de produtos – cujos mecanismos de ação são semelhantes – ou pode ter resistência múltipla, subsistindo a aplicação de herbicidas com distintos mecanismos de ação. O monocultivo, a semeadura direta, a densidade das invasoras, o tipo e a frequência do uso de herbicidas podem aumentar os riscos de ocorrência de resistência nas plantas daninhas. No entanto, o agricultor precisa tomar cuidados para não confundir falha de controle com resistência das invasoras. No diagnóstico de uma lavoura com pro-



Gazziero, da Embrapa: a resistência se acentuou com o desenvolvimento da indústria de herbicidas

Divulgação



A Granja

desenvolvimento das invasoras, por ocasião da aplicação, eram adequadas. Algumas espécies germinam de forma escalonada e podem dar a falsa impressão de rebrota, enquanto outras somente são controladas se estiverem rigorosamente no estágio indicado.

Quando se tratar de herbicidas pré-emergentes, é preciso levar em consideração as condições de umidade do solo, precipitação, presença de restos culturais na área, bem como tipo de preparo utilizado. Todos esses itens estão intimamente relacionados com a eficiência desses produtos, assim como os demais aspectos envolvidos na tecnologia de aplicação, como a calibragem do pulverizador, volume de calda, bicos, adjuvantes etc...

No diagnóstico inicial da falha de controle, dois questionamentos estão relacionados diretamente ao problema da resistência. É preciso verificar se apenas uma espécie não foi controlada, pois relatos da falha de controle em mais de uma espécie raramente são devidos a um problema de resistência. Considerar também se a falha ocorreu em reboleira ou de forma generalizada na propriedade. Casos de resistência são percebidos em pequenas manchas que aumentam ano a ano. Nestes locais, é comum encontrar plantas da mesma espécie não-controladas ao lado de plantas controladas. Testes rápidos podem ser feitos na propriedade para confirmar a resistência, utilizando o produto suspeito na dose normal e no dobro da dose. Admite-se o problema se não ocorrer o controle da espécie com a dose dobrada.

A seleção — O processo da seleção de plantas resistentes aos herbicidas é variável, podendo ocorrer em 2, 7 ou 14 anos. Seu aparecimento, contudo, pode ser evitado: (a) utilizando sementes com



Divulgação

Resistência aos herbicidas é observada inicialmente em reboleiras

alto grau de pureza; (b) realizando a limpeza de máquinas e implementos; (c) fazendo rotação de cultivos e de herbicidas; (d) monitorando a dinâmica das populações das invasoras; (e) monitorando os resultados das aplicações dos herbicidas; (f) seguindo criteriosamente as instruções de uso dos herbicidas; (g) utilizando, quando permitido, combinações de herbicidas com diferentes mecanismos de ação ou rotacionando herbicidas com diferentes mecanismos de ação; e (h) fazendo o manejo integrado das invasoras.

Para áreas com a presença confirmada de daninhas resistentes, o uso dos produtos, cujos mecanismos de ação foram superados pelas plantas invasoras, só poderá ser feito quando em combinação com outros compostos químicos que possuam diferentes mecanismos de ação. Evitar sua disseminação, adotando a medida mais racional caso a caso, inclusive catação manual, é possível quando o problema ainda não se generalizou.

É cada vez mais evidente a constatação de que o problema de resistência de plantas daninhas aos herbicidas é facilmente solucionado com o manejo das invasoras e dos produtos. Assim devem ser colocadas em prática as alternativas para prevenir e controlar a rápida escalada que vem ocorrendo com a resistência em nosso País. ■

blema deve-se considerar vários fatores, os quais poderão esclarecer se é um caso de resistência ou apenas falha de controle.

Dúvidas — Inicialmente, é preciso confirmar se a planta daninha não-controlada consta no rótulo do produto, ou seja, antes de mais nada é necessário confirmar a eficiência do produto sobre a espécie. Quando se tratar de um herbicida pós-emergente, é preciso confirmar se as condições climáticas e o estágio de



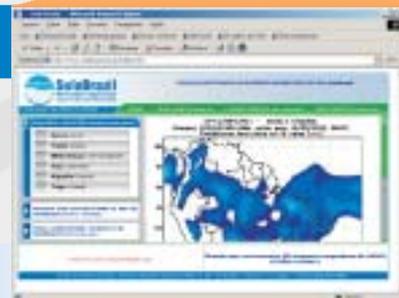
SoloBrazil

Mercados Agrícolas

informação especializada

Um site voltado ao produtor

Notícias, meteorologia, análises e tendências de mercado agrícola, cotações e projeções de preços para as culturas do ARROZ, FEIJÃO, MILHO/SORGO, SOJA, TRIGO e ALGODÃO



Acesse na Internet: www.solobrazil.com.br

ACCCase	Herbicidas inibidores da enzima acetil coenzima A Carboxilase
ALS	Herbicidas inibidores da enzima acetolactato sintase
AUXINA	Herbicidas hormonais - Mimetizadores da auxina
CAROTENO	Herbicidas inibidores da síntese do caroteno
DIVISÃO CELULAR	Herbicidas inibidores da divisão celular

EPSPs	Herbicidas inibidores da enzima enol-piruvil-shiquimato-fosfato sintase
FOTOSSÍNTESE	Herbicidas inibidores da fotossíntese (FSI e FSII)
GLUTAMINA	Herbicidas inibidores da enzima glutamina sintetase
PROTOX	Herbicidas inibidores da enzima protoporfirinogenio oxidase

TABELA PERIÓDICA DOS HERBICIDAS

ACCCase	Nome Comum					PROTOX
A	CAROTENO	FOTOSSISTEMA (FS)				E
	F	FS I	FS II			
Clodinafop Diclofop Fenoxaprop Fluazifop Haloxifop Propaquizafop Quizalofop Clefoxydim Clethodim Sethoxydim Tepraloxymim		Clomazone Isoxaflutole Norflurazon Mesotrione	Diquat Paraquat	Ametryne Atrazine Cyanazine Prometrine Simazine Metribuzin Hexazinone	Diuron Linuron Propanil Tebuthiuron*	Bentazon Ioxynil
		D	C1	C2	C3	
ALS		EPSPS	DIVISÃO CELULAR			AUXINA
Chlorimuron Halosulfuron Metsulfuron Nicosulfuron Oxasulfuron Pyrazosulfuron Bispyribac Azinsulfuron Pyrithiobac Iodosulfuron Foramsulfuron	Imazapic Imazamox Imazapyr Imazaquin Imazethapyr Cloransulam Diclosulam Flumetsulam Flazasulfuron Etoxisulfuron	Glyphosate Sulfosate	Raiz		Parte Aérea	2,4-D Dicamba Fluroxypyr Picloran Triclopyr Quinclorac
			G			
		GLUTAMINA				
		Amônio-glufosinato	Oryzalin Pendimethalin Trifluralin Thiazopyr	Molinate Thiobencarb	Acetochlor Alachlor Dimethenamid Metolachlor	
	B	H	K1	N	K3	O

Fonte: Gazziero et al. Embrapa Soja

* Várias marcas comerciais ** Classificação dos grupos químicos por letra, adotado pelo HRAC-Internacional.

Produtos no mesmo retângulo tem alta probabilidade de apresentar comportamento semelhante, em casos de populações resistentes.

TABELA PERIÓDICA DOS HERBICIDAS

ACCCase	Marca Comercial					PROTOX
A	CAROTENO	FOTOSSISTEMA (FS)				E
	F	FS I	FS II			
Topic Iloxan Podium/Furore Fusilade Verdict Shogun Targa Aura Select Poast Aramo		Gamit Provence Zorial Callisto	Reglone Gramoxone Gramocil	Ametryne * Atrazine * Bladex Gesagard Simazine * Sencor Velpar K/ Advance/ Hexaron	Diuron * Afolon Propanil * Tebuthiuron*	Basagran/Banir Totril
		D	C1	C2	C3	
ALS		EPSPS	DIVISÃO CELULAR			AUXINA
Classic/Smart Sempra Ally Sanson Chart Sirius Nominee Gulliver Staple Equip Plus	Plateau Sweeper Countain Scepter/Topgan Pivot/Vezir Pacto Spider Scorpion Katana Gladium	Glyphosate * Zapp	Raiz		Parte Aérea	2,4-D * Banvel Starane Padron Garlon Facet
			G			
		GLUTAMINA				
		Finale / Liberty	Surflan Herbadox Trifluralin * Visor	Ordran Saturn	Fist/Kadett Laço Zeta Dual	
	B	H	K1	N	K3	O

Fonte: Gazziero et al. Embrapa Soja

* Várias marcas comerciais ** Classificação dos grupos químicos por letra, adotado pelo HRAC-Internacional.

Produtos no mesmo retângulo tem alta probabilidade de apresentar comportamento semelhante, em casos de populações resistentes.

O investimento em um gerador é importante demais para se decidir no escuro.

Escolher o gerador certo é escolher o gerador ideal para o seu caso, que é único e específico. Um diagnóstico prévio é o melhor apoio para uma decisão precisa. Considere as questões a seguir como um roteiro básico de Informações. Suas respostas vão levá-lo à melhor solução. E, temos certeza, vão trazê-lo até a Cummins.

Qual a capacidade que você precisa?

Um gerador de pequeno, médio ou grande porte?
Ou uma usina completa?

Qual o combustível adequado?

Como reabastecer, onde encontrar. Será a opção mais econômica?

O local onde o gerador será instalado é seguro?

E o treinamento do pessoal, a empresa fornecedora faz?

O ruído e o impacto ambiental estão sendo considerados?

É preciso acionar algum órgão governamental? Os poluentes vão prejudicar a empresa?

A empresa contratada tem experiência em casos semelhantes?

Que serviços estão inclusos?
É a melhor opção de tecnologia?

A assistência técnica está próxima e é 24 horas?

O prazo de atendimento e as peças são confiáveis? A assistência é própria?

Para facilitar, chame a Cummins. Ela sabe tudo de energia.

GRUPOS GERADORES



**Power
Generation**

A resposta certa em energia.

Aproxime as entrelinhas e espiche os GANHOS

A redução do espaçamento das linhas do milho para 45 ou 50 cm gera uma série de benefícios para o solo e para o bolso do produtor.

A prática é nova no Brasil, mas quem adere não se arrepende

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

Reducir o espaçamento entre as linhas de plantio do milho pode alongar os lucros. Mais do que uma frase de inspiração publicitária, é uma tendência das lavouras brasileiras – pelo menos nas mais tecnificadas. Tem sido comum – e vantajoso – produtores plantarem o cereal em entrelinhas separadas 45 ou 50 cm em vez dos tradicionais distanciamentos de 70, 80 e 90 cm. Os benefícios são econômicos, principalmente pela diminuição do uso de mão-de-obra na adaptação das plantadeiras de soja para milho, e também agrônomicas, como a preservação e o melhor aproveitamento dos recursos do solo. Quem muda não volta atrás.

A prática vem sendo adotada há pouco tempo por produtores e também em experimentos da Embrapa Milho e Sorgo, sediada em Sete Lagoas/MG. Conforme o pesquisador da unidade José Carlos Cruz, os benefícios obtidos por agricultores mais tecnificados e profissionais se equivalem aos da Embrapa. Mas Cruz adverte que as vantagens podem

resultar em desvantagens se não forem seguidas normas técnicas básicas, como uma correta adubação do solo. Da mesma forma, o produtor deve procurar híbridos mais apropriados para o espaçamento reduzido, que normalmente são informados pelas empresas sementeiras. Também jamais desprezitar a orientação

destas quanto à densidade populacional.

Múltiplas vantagens — Conforme Cruz, com o espaçamento reduzido se dá melhor aproveitamento dos nutrientes pelas plantas e a adubação adicionada ao solo é mais bem utilizada. Além disso, é possível economizar até mesmo em herbicidas, visto que as plantas “fecham”

“O resultado é muito visível”

O engenheiro agrônomo Mario Corso, produtor junto com o pai, Oswaldo (ambos na foto), de mil hectares de milho, 400 de sorgo, 400 de soja e 300 de feijão (nesta safra) em Iguatama, no centro-oeste mineiro, trocou o espaçamento entrelinhas de 80 cm para 50 cm há três safras. O objetivo era poder aproveitar as três plantadeiras na semeadura das quatro culturas sem precisar adaptá-las. Afinal, segundo ele, cada um dos equipamentos de dez linhas exigia a atenção de cinco ou seis homens durante um dia. “Hoje simplificou tudo. Parei de mexer no espaçamento da máquina”, resume o ganho.

Mais do que isso, ele observou a di-

minuição da ocorrência de ervas daninhas e a diferença de 2°C abaixo da plantação de 50 cm em comparação a de 80 cm. Uma grande vantagem, pois na região são comuns veranicos. Já plantas que tombam caem sobre as outras, não dificultando a colheita. “Não tem mais necessidade de cata manual”, comemora. Corso revela que o incremento na produtividade foi de 10%. Outros cinco produtores da região adotaram o espaçamento reduzido.

“O resultado é muito visível” resume.



CUIDADOS NO PLANTIO

❑ Verificar a densidade e o espaçamento recomendados para a cultivar selecionada.

❑ Observar o nível de fertilidade e disponibilidade hídrica do solo para o estabelecimento da densidade mais adequada.

❑ Regular a plantadeira com antecedência, no local do plantio, após o tratamento das sementes e levar em consideração o tamanho e a forma da semente.

❑ Utilizar um percentual de 10% a 20% a mais de sementes para compensar perdas, devido a problemas na germinação e emergência de plântulas.

❑ Usar a velocidade de plantio adequada.

Fonte: José Carlos Cruz/Embrapa Milho e Sorgo

mais a área e sufocam as ervas daninhas. Como outros benefícios ao solo, pode-se citar maior composição de palhada (ótimo para o controle da erosão) e a preciosa formação de sulcos no solo, visto que, posteriormente, o sistema radicular do milho apodrece e no lugar criam-se galerias para a distribuição de água, ar e nutrientes. Em épocas de chuva escassa, a população mais densa faz um excelente sombreamento do solo, o que ameniza a evaporação de água.

O pesquisador, no entanto, faz uma série de recomendações. A primeira é a obrigatoriedade do produtor seguir a recomendação da empresa sementeira quanto à população de plantas ideal. “A partir da densidade ótima, quando o rendimento é máximo, o aumento da densidade resultará em decréscimo progressivo da produtividade da lavoura”, adverte Cruz. Afinal, a empresa já fez todos os testes e experiências, e não chegou a relação plantas/hectare por acaso. O agricultor também precisa estar ciente da previsão quanto à disponibilidade hídrica daquela lavoura e de suas potencialidades nutritivas do solo. É sempre escolher as cultivares apropriadas para o espaçamento reduzido.

Ao reduzir o espaçamento entrelinhas, o controle da densidade se dará exclusivamente no número de plantas por metro li-

Família Strasser, pioneira no espaçamento reduzido

Sediada em Campo Belo do Sul, no planalto catarinense desde 1978, a família Strasser, proprietária da GTS do Brasil (fabricante de plataformas para colheita de milho), é precursora do espaçamento reduzido no Brasil. Em 1994, decidiram unificar os espaçamentos das culturas de verão (soja, feijão e milho) para 50 cm entrelinhas. A idéia era ganhar tempo no momento do plantio e da pulverização. “Não precisa mais mexer nas plantadeiras e nos pulverizadores”, explica o diretor comercial da empresa, Assis Strasser (foto). “Tenho grande economia em mão-de-obra. As máquinas estão sempre prontas.” Hoje, ele estima que o espaçamento reduzido está presente entre 3% e 4,5% das lavouras brasileiras de cereais.

Assis argumenta que a mão-de-obra para o manuseio de plantadeiras é qualificada e, portanto, cara. Conforme cálculos dele, dois funcionários precisam, em média, de dois a três dias para ajustar uma plantadeira de 17 linhas, deixando-a pronta para o uso. Se todo produtor calcular como rendimento esses dias a mais no plantio, por exemplo: 17 linhas trabalhando 10 horas somará 45 ha de ganho/dia, perceberá um custo-benefício expressivo. Sem contar a despesa para preparar o pulverizador. No caso de adubação a lanço, não é necessário ficar adaptando o trator e desgastando suas peças. Assim como o pesquisador da Embrapa José Carlos Cruz (matéria principal), Strasser também lista todos os benefícios físicos, químicos e biológicos que o espaçamento reduzido propicia para o solo.

A velocidade de plantio também pode ser aumentada no espaçamento reduzido. Assis descreve que, caso a distância seja



A Gracina

de 90 cm, serão 111 fileiras por hectare, com 5,4 sementes distribuídas por metro linear; no caso de 45 cm, serão 222 fileiras e 2,7 sementes por metro linear. Dessa forma, será possível aumentar a velocidade sem perdas de qualidade. E com menos sementes a serem distribuídas, a plantadeira pode alojá-las melhor no solo, formando um melhor estande. Ele atesta, ainda, que o espaçamento reduzido não provoca nenhum prejuízo na produtividade.

A empresa catarinense também foi pioneira no desenvolvimento de plataformas para o espaçamento reduzido; e, em 2000, produziu o primeiro equipamento do mundo, todo em alumínio – com dez linhas para espaçamento de 50 cm, denominado: plataforma GTS modelo US 1050. Hoje, fabrica 66 modelos diferentes deste equipamento, destacando o recente lançamento das plataformas Geração Top Line.

near. No caso de 65 mil plantas por hectare pelo espaçamento convencional de 80 cm, serão 5,2 sementes por metro linear; a mesma densidade para o espaçamento de 50 cm serão 3,25 sementes por metro linear. “Não se deve sair da recomendação, pois o produtor não sabe o risco que terá em perdas na produtividade”, explica Cruz.

Por fim, recomenda que o produtor se certifique de que terá plataformas de colheita adequadas para o espaçamento reduzido. Ele garante que, seguidas as normas recomendadas, jamais a lavoura vai gerar produtividade inferior à do espaçamento convencional. “O rendimento é igual ou superior”, assegura. ■

M rodado duplo
MARINI®



mariniduplagens@terra.com.br

+ Força e tração para máquinas agrícolas

Maiores informações

(54) 311.9968 • (54) 313.8456 • (54) 317.3143 • (54) 9981.8686



Rose Brasil/Abr

Um toque de **GARRA** e conquista

A mulher agricultora familiar até bem pouco tempo atrás era considerada uma simples “do lar” sem importância, uma mera

coadjuvante esposa do trabalhador rural. Mas com trabalho e organização ela botou abaixo muitas barreiras, especialmente as preconceituosas

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

Hoje é Dia Internacional das Mulheres. Não, este texto não está sendo publicado na data errada. A reportagem refere-se especificamente à mulher agricultora familiar, aquela que nem sempre é reconhecida como uma genuína profissional, aquela que por vezes é vista como uma coadjuvante esposa de agricultor – este sim chamado por todos desde sempre de “trabalhador rural”.

Para a agricultora familiar, os sete dias da semana são de trabalho. Portanto, todos os dias são “8 de março”, pois ela é convocada pelas circunstâncias para atender às necessidades da lavoura, dos animais domésticos, dos filhos, da casa, da comunidade, do marido... Não que se constitua na única categoria que nunca deixa a ativa ou que enfrenta dificuldades extras pela condição de mulher, mas para poucas profissionais a conhecida “dupla jornada” pesa tanto. E, no caso de insatisfação pessoal com o trabalho,

trocar de “emprego” impõe muito mais renúncias a que uma professora, secretária ou médica se submeteria.

Ainda que as coisas estejam evoluindo e as vitórias se acumulando contra as mais diversas formas de obstáculos ou preconceitos, muito caminho ainda precisa ser percorrido para que barreiras preconceituosas sejam todas colocadas abaixo – seja em nível de sociedade, na comunidade em que elas estão inseridas, em casa e, inclusive, no íntimo da cabeça das próprias mulheres. “Durante séculos, a mulher rural não foi considerada profissional, mas a esposa que ajuda na produção agrícola”, diagnostica Emma Sili-

prandi, agrônoma, socióloga e consultora da FAO (órgão da ONU responsável pela alimentação) junto ao Ministério de Desenvolvimento Agrário. “Mas ela nunca foi só uma ajudante. Foi integrante plena da atividade rural”, adverte Emma, que é divorciada e mãe de Clara, 7 anos.

A mulher leva algumas vantagens consideráveis em relação ao homem na lida do campo. Ela se mostra muito mais comprometida com a produção de alimentos saudáveis. Afinal, quem serve a mesa para toda a família? “Elas são as maiores batalhadoras pelos alimentos limpos. Sabem o que estão colocando na mesa para os filhos”, argumenta Emma. ►



É O LUGAR MAIS SEGURO ONDE O SEU PRODUTO JÁ ESTEVE. TÁ BEM, O SEGUNDO...

Grande ou pequeno, leve ou pesado, frágil ou resistente, da indústria ou do campo, dentro de embalagens de papelão ondulado todos os produtos estão em boas mãos. Porque só elas embalam e protegem de verdade. Desenvolvidas sob medida para atender às necessidades de cada produto, as embalagens de papelão ondulado são as mais usadas no transporte e as mais eficientes no embalamento, empilhamento, estocagem e também na exposição no ponto-de-venda. A proteção ao lucro é total, porque o produto chega em ótimas condições ao mercado e aos

consumidores. A proteção ambiental também é total. Ecológicas, as embalagens de papelão ondulado são naturais, recicláveis e biodegradáveis, elaboradas com papéis reciclados e papéis feitos de fibras naturais, produzidas de florestas planejadas, colhidas e replantadas. Nenhuma outra embalagem é ecologicamente inteligente assim. Por isso, são as embalagens mais usadas no mundo todo.

**Embalagens de papelão ondulado.
A diferença entre embalar e encaixotar.**

Uma campanha:

ABPO ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA
DO PAPELÃO
ONDULADO

Patrocínio:



RIGESA



Agricultora, com orgulho e na rua

Mulher consciente deve trocar a casa pela rua. E sem peso de consciência com os afazeres domésticos deixados para trás. Ficam para mais tarde. Sempre se dá um jeito. A mulher deve, sim, trabalhar é na busca da autovalorização, pois todos sairão ganhando: ela, o marido, os filhos, o País. As opiniões acima são de Rosa Sell (foto), catarinense de Paulo Lopes, produtora de hortaliças e frutas orgânicas, além de galinhas caipiras, iogurtes e compotas. É casada e mãe de Talita, 21 anos, Daniel, 20, Paloma, 10, e Élton, 8. Suas considerações são respaldadas pelo prêmio internacional Criatividade da Mulher no Meio Rural, concedido em 2003 pela Fundação Cúpula Mundial da Mulher, sediada em Genebra, na Suíça. Disputou a láurea com mais 30 mil mulheres.

Rosa tem observado uma evolução, ainda que lenta, no meio em que

vive: as mulheres estão substituindo o título que elas mesmas se atribuíam de “do lar” para assumir a denominação “agricultora”. Por décadas, recorda Rosa, apesar de trabalharem arduamente na agricultura junto do marido, ao preencherem uma ficha de cadastro de crediário, por exemplo, no espaço “profissão” cravavam, ao natural, “do lar”. Assinalavam o X inconscientemente, como se fossem meras esposas de agricultores – e não agentes protagonistas do empreendimento rural em que estavam envolvidas. “Elas sempre foram agricultoras”, argumenta Rosa. “Hoje estão se dizendo agricultoras com orgulho. É um resgate.”

Rosa admite que por muito tempo fez o mesmo. Agora, diz que esconde os documentos antigos em que se intitulava “do lar”. Quando jovem, ela e outras da mesma faixa etária insistiam em parecer “mocinhas da cidade”. Mas mudou radicalmente aos 19 anos, ao casar com um téc-



Divulgação

Para Rosa, as mulheres estão substituindo o título “do lar” para “agricultora”

nico agrícola orgulhoso da profissão. Para alterar essa postura equivocada, sugere: “a história é sair do lar e ir para as reuniões. Quando volta, ela dá conta das coisas. A mulher é versátil demais. O homem é mais limitado, faz as coisas num único sentido. A mulher tem uma visão mais ampla. Bota um espanador numa perna e um bombril na outra”. Os resultados, atesta, são estimulantes. E para todos. “O casamento até melhora. Uma mulher resolvida é mais feliz e deixa o homem mais feliz.”

Já no interior da comunidade rural, onde a vida das famílias é vivida mais intensamente em comparação ao que ocorre num bairro de cidade grande, elas são as maiores interessadas em garantir escola de qualidade para os filhos, a preservação do meio ambiente e assim por diante. “Elas têm muito conhecimento sobre os locais em que vivem”, lembra a socióloga.

Sobretudo, lutas políticas — Uma alteração institucional levou os sindicatos de trabalhadores rurais a abrirem espaços obrigatórios para as mulheres. Foi um congresso



Divulgação

da Confederação Nacional dos Trabalhadores na Agricultura (Contag), em 2001, que determinou a todos os sindicatos reservar 30% de suas vagas diretas à participação feminina. Mas no Rio Grande do Sul, 5% das instituições mostram-se resistentes à idéia (e à legislação), revela Elisete Hintz, coordenadora das mulheres da Federação dos Trabalhadores na Agricultura no Rio Grande do Sul (Fettag/RS). E não é por falta de candidatas aos cargos. “Os homens não permitem os espaços”, acusa. “Pode ser o medo de perder poder”, supõe Elisete, casada e mãe de Tiago, 15 anos, e Tiana, 7.

Pela opinião de Elisete, nota-se que é um medo machista sem razão de existir. “Aos poucos queremos mostrar que estamos aqui para construir, e não para disputar espaços com os homens”, explica. E esta minoria na defensiva será vencida pelo próprio objeto do medo, segundo teoria de Hilga Ana Almeida, do Movimento de Mulheres Camponesas (MMC): “a libertação das mulheres será obra das próprias mulheres”, raciocina. Conforme Hilga, 65 anos, mãe de seis

Ema, consultora da FAO, diz que a mulher sempre foi parte integrante da atividade rural

filhos e avô de cinco netos, diversas são as frentes de reivindicações do MMC para que as “mulheres se tornem protagonistas da sua história”.

O marido autorizou? — Acesso a crédito para custeio ou investimento foi um anseio histórico das mulheres enfim atendido no Plano de Safra 2003/2004 com o Pronaf Mulher (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar). Elas ganharam direito a um valor até 50% superior aos financiamentos dos grupos C (entre R\$ 4 mil e R\$ 5 mil) e D (de R\$ 15 mil a R\$ 18 mil). Mas nada de terminarem os problemas. Muitas denunciam ser comum o gerente do banco olhar desconfiado para elas e perguntar se o marido sabe da solicitação do financiamento. “Apesar de ter avançado, hoje não é a mulher que pega o crédito”, assegura Delma Zucco, da Federação dos Trabalhadores na Agricultura Familiar do Sul (Fetraf Sul).

Delma, solteira, há dez anos no movimento sindical, dos quais seis como presidente do Sindicato dos Trabalhadores Rurais de São João da Urtiga/RS, explica que a mulher até toma conhecimento sobre o processo para acessar o crédito, mas quem retira mesmo os recursos acaba sendo o homem. Já Hilga, do MMC,

denuncia que as mulheres precisam da assinatura do marido para encaminhar o financiamento, enquanto dos homens só é exigida a assinatura da parceira na hora de sacar o dinheiro. E ela também se queixa que o Pronaf Mulher se restringe a 50% sobre o montante solicitado pelo esposo.

Mulheres no poder — Em duas cooperativas catarinenses, as mulheres ganharam um lugar cativo no poder. A Cooperativa A1, de Palmitos, e a Cooperdía, de Concórdia, são as únicas cooperativas catarinenses que reformaram os estatutos

para que as mulheres pudessem assumir cadeiras no Conselho de Administração. Em Palmitos, a primeira mulher eleita para o cargo tomou posse em janeiro. E o mais importante: ela foi escolhida pelo voto exclusivo das mulheres. Pelo projeto Mulher A1, foram criados 60 núcleos, cujas líderes escolheram a sua representante para integrar o grupo que comanda os rumos da organização. Outras cooperativas catarinenses estão no mesmo caminho a fim de garantir participação feminina na direção.

Não é novidade para ninguém – até mesmo para os homens – que a exclusiva sensibilidade feminina é capaz de obras que outras mãos e cabeças jamais executariam. E é a receptividade da mulher à proposta de mudança que está deixando as propriedades rurais mais bonitas, organizadas e lucrativas em Santa Catarina. Por meio dos programas Qualidade Total Rural e De Olho na Qualidade Rural, metodologias do Sebrae, as famílias são esti-

muladas a promover uma verdadeira revolução em casa. Num primeiro momento, implantam o programa 5S, que embeleza o local onde moram e produzem. Depois, identificam problemas e causas que provocam queda da rentabilidade. Apesar de ser aberto aos casais, são as mulheres que tomam as iniciativas. “Elas puxam à frente”, revela Ivânia Zingler, coordenadora do projeto Mulher A1 da Cooperativa A1.

“Onde as mulheres participam, os resultados têm sido melhores”, atesta Ivânia, casada e sem filhos. “Elas participam efetivamente do trabalho e é visível a mudança na propriedade”, destaca. “Elas buscam mais, são mais abertas e adotam mais os ensinamentos do que os homens”, complementa. Pelos programas ocorrem encontros em que se dá a troca de experiências entre as famílias. Também são desenvolvidos os “dez mandamentos”, que abordam temas de liderança à convivência entre marido e mulher. “Sérios problemas de relacionamento já foram resolvidos”, confidencia a coordenadora. ■



Divulgação

Elisete: “queremos construir e não disputar espaço com os homens”

As riquezas da terra se transformam em negócios de valor.

FENASOJA

Alimentando a economia

01 a 09 de maio de 2004

Parque de Exposições - Santa Rosa - RS - Brasil





Divulgação

Servspray **INAUGURA** sua nova fábrica em Itu/SP

O ano de 2004 foi marcado pela inauguração da nova fábrica em Itu/SP, com uma área de 114 mil metros quadrados, sendo 10 mil metros quadrados de área construída. Dentro do projeto, foi montada a maior e mais moderna linha de montagem na categoria de pulverizadores automotrizados no Brasil, com 5,6 mil metros quadrados. Conta ainda com uma área de teste de 45 mil metros quadrados, onde as características da área simulam as condições de campo de diversas regiões do País, e onde todas as máquinas vendidas são testadas exaustivamente antes de serem embarcadas para os agricultores.

Assim, as áreas fabril, administrativa e de assistência técnica estão integradas, no novo local, dando maior suporte e agilidade técnico-comercial aos representantes e agricultores de todas as regiões do Brasil. Nesta nova unidade são produzidos os pulverizadores automotrizados *Gafanhoto*®, modelos 4x2 e 4x4, com tração hidrostática, que neste ano aumentou suas vendas em torno de 30%. A Servspray investiu R\$ 1,5 milhão nesta nova planta e também ampliou em 25% o número de empregados, em relação a 2003. Esse fato mostra o bom momento e otimismo da empresa em relação à agricultura brasileira.

Toda a tecnologia atual da Servspray começou em 1987 com a antiga MacSpray, a primeira máquina automotriz fabricada no Brasil. Era uma máquina de tração mecânica, e com

barra frontal, sendo que a maioria delas está trabalhando até hoje, em diversas regiões do País. Em 1992, a Servspray inovou novamente, introduzindo a primeira máquina com tração hidrostática 4x2 e 4x4. A partir disto, os modelos têm recebido modificações tecnológicas que visam garantir o melhor desempenho e produtividade no campo.

Hoje o *Gafanhoto*®, apelido dado pelos agricultores, pela sua aparência e o modo de descanso da barra de pulverização em seu modelo atual, tem as seguintes características técnicas:

- Motor MWM de 180 Hp.
- Tração hidrostática 4x2 ou 4x4.
- Tanque em fibra de vidro tratada de 3 mil litros.
- Barras autonivelantes frontais ou traseiras de 27 metros.
- Suspensão pneumática.
- Tanque de água limpa de 145 litros.
- Vão livre de 1,40 metro (chassis ao chão).
- Abertura de bitola de 2,70 a 3,20 metros (acionada da cabine).
- Cabine panorâmica, hermeticamente fechada, ar condicionado com filtros de carvão ativado.
- Painel lateral de comandos c/joystick e botões de acionamentos de todas as funções da máquina diretamente da cabine.
- Sistema de mistura e carregamen-



Divulgação

to rápido de produtos com lavador de embalagens.

- Controlador de vazão computadorizado compatível com GPS.
- Bomba de pulverização centrífuga de 430 litros/min (alta vazão/baixa pressão).



Divulgação

- Sistema de marcação de linhas paralelas com GPS (opcional).
- Abre plantas (opcional). ■

Servspray: Fone (11) 4025-9004
e-mail: servspray@servspray.com.br



MS 380. Para todos os dias. Para todos os desafios.

A MS 380 foi projetada para deixar qualquer trabalho menos pesado. Com um motor de potência média, este é um modelo de fácil manuseio. Versátil, serve tanto para o uso em florestas com árvores de pequeno porte, quanto para trabalhos ocasionais em propriedades rurais. Conheça a MS 380: Versatilidade, potência e segurança com a marca STIHL.



Fale agora com o
revendedor STIHL
mais próximo.

CENTRAL DE INFORMAÇÕES

0800 707 5001

www.stihl.com.br

STIHL®

O MELHOR do agronegócio

A cada ano a Expodireto Cotrijal se consolida como uma das mais importantes feiras do agronegócio brasileiro. Neste ano, não foi diferente. Em meio à estiagem, o que se viu foi muita tecnologia, organização e negócios

Luciana Radicione
luciana@agranja.com

A 5ª edição da Expodireto Cotrijal não se rendeu à seca que assola as principais lavouras do Sul do País. Realizada de 15 a 19 de março, no Parque da Cooperativa Trifócula Mista Alto Jacuí (Cotrijal), em Não-Me-Toque, a feira faturou 15% a mais que no ano passado, com negócios da ordem de R\$ 230 milhões. Embora a previsão inicial dos organizadores fosse de R\$ 250 milhões em comercialização, os números foram comemorados pelo presidente da Cotrijal, Nei César Mânica. Para ele, os resultados alcançados nesta última edição revelam o interesse do produtor em buscar novas tecnologias, informações e serviços para serem aplicados no meio rural. “Sem dúvida o produtor que passou

pela Expodireto saiu fortalecido. O produtor se contamina pela qualidade do que está exposto e tudo isso gera um grande entusiasmo”, afirmou.

O número de visitantes também foi superior. Foram 140 mil pessoas do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo, num incremento de 18 mil pessoas em relação ao ano passado. O número de empresas expositoras pulou de 232 para 262. Para Mânica, a Expodireto já se consolida como o divisor de águas do desenvolvimento da propriedade e do agronegócio.

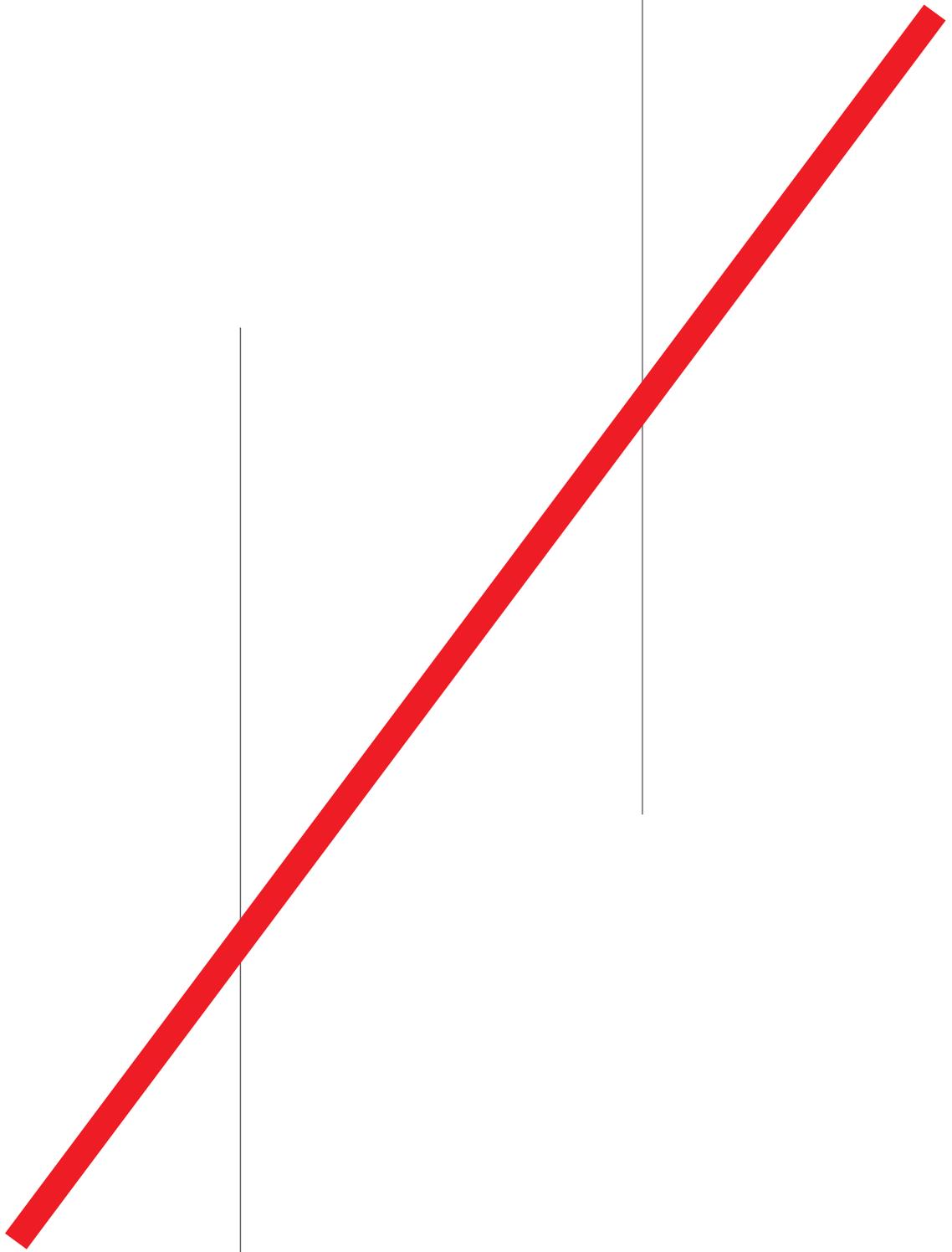
Os investimentos da Cotrijal na Expodireto alcançaram R\$ 2,5 milhões, aplicados em infra-estrutura do parque, que neste ano cresceu de 78 para 84 hectares. As novidades para 2005 in-



Nei Mânica: “o produtor que visitou a Expodireto saiu fortalecido”

Divulgação

A Granja



Fórum da Soja: royalties e China em debate

O 15º Fórum Nacional de Soja, evento que atraiu grande número de pessoas à Expodireto Cotrijal, defendeu mudanças no pagamento dos royalties. Apesar de nesta safra os produtores terem aceitado R\$ 0,60 por cada saca de soja, nas próximas o assunto deverá tomar um novo rumo. A proposta é que o pagamento passe a incidir sobre as novas sementes adquiridas pelos produtores e não sobre o montante da produção, tomando por base a Lei de Cultivares.

A oportunidade comercial que a China representa para o agronegócio brasileiro também foi tema de debate na Expodireto. O embaixador extraordinário da República Popular da China, Jiang Yuande (foto), afirmou que Brasil e China caminham para uma ampliação dos negócios. Para os produtores brasileiros a notícia veio em boa hora. “Estamos concentrando esforços para construir uma sociedade modestamente abastecida em todos os sentidos”, disse Yuande. Quanto à soja, salientou que a oleaginosa tem muito espaço no mercado chinês. Para este ano, embora não tenha deixado claro



Yuande: esforço conjunto para ampliar as relações Brasil-China

em números, a China deverá importar 2 milhões de toneladas de soja transgênica do Brasil. “Precisamos fazer um esforço conjunto para ampliarmos nossas relações comerciais”, explica.

Embora a China não tenha restrição à soja transgênica, o embaixador alertou que o Brasil precisa ter cuidado com a produção embarcada. Ele lembrou que no ano passado a China recebeu carregamento de soja com todo o tipo de impurezas. Yuande disse ainda que na China existe um processo de certificação claro que dá ao consumidor o direito de escolher entre soja convencional ou orgânica. “Aceitamos a importação de soja transgênica para diversificar o consumo, mas temos regras claras que nos permitem escolher na hora da compra o que entendemos ser o melhor”, enfatizou.

cluem a construção de mais ruas pavimentadas, de um pavilhão internacional, da casa do produtor e da casa do cooperativismo. Além disso, a Conferência Mercosul sobre Agronegócios incluirá uma rodada de negócios, com a participação de cooperativas do bloco.

Cooperativas do Mercosul — A integração das cooperativas do Mercosul para atuação em bloco em relação a outros mercados foi um dos temas discutidos na 3ª Conferência Mercosul sobre Agronegócios, realizada no último dia da Expodireto. Com a participação de analistas, diplomatas, pesquisadores e representantes do setor cooperativista, a conferência enfatizou que as cooperativas organizadas poderão fazer frente às transformações que estão ocorrendo nas relações comerciais internacionais.

A proposta dessa reunião é fazer

com que as cooperativas do Mercosul se unam e formem um grande sistema de ultracooperação, de cooperação entre cooperativas”, disse Mauro Lopes, da Fundação Getúlio Vargas, especialista em análise do agronegócio. “Na hora que tiverem de exportar, que exportem juntas”, ressaltou. E, quando o Brasil precisar importar, deve dar preferência às cooperativas da região. “Estamos montando um braço agroindustrial muito forte do Mercosul, que é a intercooperação, a associação de interesses, com visão de negócios e visão de futuro.”

Lopes lembrou que o maior desafio deste momen-

Missio, produtor gaúcho, acompanha sempre as novidades expostas na feira

to é não perder os mercados que foram conquistados com sacrifícios. Hoje, as cooperativas do Mercosul exportam em conjunto cerca de US\$ 2 bilhões de carne suína, soja, óleo de soja e trigo para os países da América Central, América do Sul e da área da Alca, a Área de Livre-Comércio das Américas. “Um desafio é manter esses mercados. O outro é que o mercado da Alca, contando Estados Unidos, Canadá, México e outros países, chegue a US\$ 30 bilhões.

Produtores in loco — Com 115 hectares cultivados com soja e milho, Derli José Missio, de Espumoso/RS, visita a Expodireto Cotrijal há três anos. “Vim conferir as últimas novidades em implementos e acompanhar o desenvolvimento da tecnologia”, afirma. A previsão de quebra de 20% na sua lavoura de soja – com previsão de colher 45 sacas por hectare – não o desanimou. “A cada ano o evento se supera pela qualidade do que está exposto e pela sua expansão.” Almir Rebello, produtor em Tupanciretã/RS, passou um dia no parque discutindo o futuro do plantio direto no Brasil. “A Expodireto é o fórum adequado para se discutir temas como esse”, disse. Ferrenho defensor do plantio direto, associado à biotecnologia, Rebello pretende levar o tema a outras feiras agrícolas do País e, junto com entidades representativas do setor, quer chegar a Brasília com uma posição a favor da biotecnologia. “O plantio direto foi o primeiro grande feito da biotecnologia”, afirmou. ■



Novos resultados no Projeto Aquarius

Após três anos de implantação, o Projeto Aquarius, desenvolvido em parceria entre a AGCO do Brasil, Fazenda Anna, Universidade Federal de Santa Maria, Stara Sfil, Dekalb e Serrana Fertilizantes, apresentou novos resultados em agricultura de precisão. O projeto, desenvolvido em dois talhões da Fazenda Anna (Lagoa e Schmidt – totalizando 256 hectares), é pioneiro no País com o ciclo completo da agricultura de precisão que possibilita identificar a variação de produtividade nas áreas de plantio, por meio de tecnologia informatizada, definindo manejos específicos para cada condição de solo. Durante a Expona, visitantes puderam acompanhar os últimos resultados do projeto em visitas diárias à Fazenda Anna.

Na área da Lagoa (com 132 hectares), cultivou-se milho onde foram realizadas duas aplicações à taxa variável no pré-plantio. Na safra 2001/2002, a produtividade de milho mostrada pelos mapas de rendimento revelou uma média de 8,4 to-

neladas/ha. No entanto, a variação em diferentes pontos foi de 2,3 toneladas/ha até 12,4 toneladas/ha.

Comparando o resultado médio de produção de milho na Fazenda Anna e do talhão da Lagoa, observou-se as vantagens da agricultura de precisão: média da região: 78 sacas/ha; média da fazenda: 84 sacas/ha; média do talhão da lagoa: 98 sacas/ha. Como conclusão dos resultados obtidos, o faturamento da área da Lagoa é de R\$ 10.791,00 a mais em relação à média da Fazenda. Calculou-se a diferença de 14 sacas/ha, multiplicado pelo preço de R\$ 5,84 por saca, ou seja, R\$ 81,75 a mais por hectare, multiplicado por 132 hectares.

Na área Schmidt, com 124 ha, os resultados de produção também foram favoráveis para a área conduzida em agricultura de precisão. Foram 34 sacas/

ha como média da região, 42 sacas/ha como média da fazenda e 47 sacas/ha de média no talhão Schmidt. A diferença de produção foi de 5 sacas de soja por hectare. Na análise comparativa do sistema convencional com o de precisão, da safra de soja 2002/2003, verificou-se um aumento de produção com menor gasto de insumos no sistema de precisão.



A Granja

Eficiência da agricultura de precisão: talhões na Fazenda Anna apresentaram produtividade maior que as demais



SILOS E SECADORES



INDUSTRIAL PAGÉ LTDA
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

Arroz VERMELHO, coisa do passado?

Glauco Meneghetti

A maior fonte de prejuízos para a orizicultura gaúcha, o arroz vermelho, pode estar com os dias contados. Foi lançado em março, em dia de campo na Estação Experimental do Instituto Riograndense do Arroz (Irga), o sistema de produção Clearfield, que estará à disposição dos produtores a partir da safra 2004/2005. A tecnologia combina a aplicação do herbicida Only, produzido pela Basf e que obteve aprovação do Ministério da Agricultura em outubro de 2003, e a utilização das sementes tolerantes Irga 422CL e Tuno CL. Ambas foram desenvolvidas em parceria da Basf com o Irga e a empresa Rice Tec, e consumiram dez anos de pesquisa.

A aplicação do novo sistema pouco se difere do tradicional. O agricultor prepara o solo, planta a semente e, de acordo com as instruções técnicas da Basf, aplica o herbicida no momento e quantidade certos. A maior inovação desse sistema não é o procedimento para o plantio, mas sim a combinação de sementes tolerantes, do herbicida Only e do monitoramento permanente das plantações. A atuação do herbicida ocorre durante o período de germinação da semente e desenvolvimento da plântula, eliminando as plantas de arroz vermelho que não são resistentes ao seu efeito.

Inimigo número um — O arroz vermelho tem sido responsável por uma que-

bra de até 20% nas safras gaúchas. A cada dez anos os prejuízos são contabilizados em US\$ 2 bilhões. Foi para mudar essa história que cerca de mil arrozeiros de todas as regiões produtoras do Rio Grande do Sul foram conferir como funciona a tecnologia na prática. Algumas lavouras plantadas com a semente Irga 422CL, no Irga, já estavam prestes a serem colhidas. O que eles viram foram estandes praticamente limpos, com algum ponto de invasoras. Antônio Oscar Neris de Oliveira, de Pantano Grande/RS, foi um dos produtores escolhidos pelo Irga para testar o pacote na safra passada, em 16 ha.

Oliveira viu com preocupação algum escape de arroz vermelho, mas confessa que plantou em dezembro, fora da época recomendada pelo Irga. Com um custo de R\$ 500/ha, o produtor espera colher 7 mil quilos/ha, onde utilizou o sistema Clearfield. A tecnologia promete um controle de 98% das plantas daninhas.

Não é possível estimar qual será o total de gastos que os produtores terão com a aquisição do herbicida e das sementes. Os técnicos do Irga prevêem um desembolso de 7 sacas por hectare apenas para a aplicação do herbicida, mas tudo dependerá do nível de infestação da área. Algumas áreas poderão exigir duas aplicações, outras apenas uma. O valor da semente ainda não foi definido.

Oitenta produtores de sementes cadastrados pelo Irga estão colhendo sementes em 5 mil hectares, o que permitirá material suficiente para produzir de 70 mil a 80 mil hectares de lavoura na safra 2004/2005. ■



Siloplast.

Só vantagens para o produtor.

- ✓ Produção de um alimento rico em proteínas, nutrientes e fácil digestibilidade. Melhorias nos ganhos de carne e leite.
- ✓ Com uma melhor compactação e fermentação uniforme, o material resultante é de alta qualidade.
- ✓ De fácil operação, permite sua instalação à nível de lavoura, reduzindo gastos com mão-de-obra e transporte.

Siloplast 
Plástisul
 o nome do plástico

www.plastisul.com.br • vendas@plastisul.com.br • Fone: (51) 474 2522 • Fax: (51) 474 2608

VALLEY 
50
anos no Brasil
1954 - 2004

**Fizemos 50 anos, graças
a você agricultor.**



studoflora

VALLEY 

A marca de maior confiança em irrigação.


VALMATIC
1978


ASBRASIL
1954

www.pivotvalley.com.br

SECA E FERRUGEM causam prejuízo de R\$ 4 bilhões

As condições climáticas desfavoráveis e a incidência de ferrugem asiática nas lavouras de soja brasileiras devem provocar uma queda na produção de 6,1 milhões de toneladas na safra deste ano. Traduzindo em números, o prejuízo para os produtores será de aproximadamente R\$ 4,071 bilhões. As informações são do chefe do departamento econômico da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), Getúlio Pernambuco.

A safra, inicialmente estimada em 57,6 milhões de toneladas, atingirá algo em torno de 51,5 milhões. De acordo com Pernambuco, esses prejuízos envolvem apenas as perdas geradas pela seca. “Ainda temos problemas com o escoamento da safra, falta de infra-estrutura e greve nos portos, o que também traz um reflexo negativo.” Em encontro com o ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, o presidente da Comissão de Cereais, Fibras e Oleaginosas da CNA, Maciel Caixeta, argumentou que a frustração na produção de soja comprova a urgência da implantação do sistema de seguro rural.

Os problemas climáticos no Brasil, somados à quebra de safra nos Estados

Unidos em 2003, com uma diminuição de 13 milhões de toneladas, desencadearam um aumento recorde nas cotações na Bolsa de Chicago. O bushel superou a casa dos US\$ 10. Conforme Caixeta, os agricultores não estão sendo beneficiados pela valorização da commodity no mercado internacional. Sem acesso ao crédito oficial em volume suficiente para o custeio da lavoura, os produtores firmaram contratos de financiamento de soja verde com operadores de mercado, por cerca de US\$ 9 a saca. Comparados aos preços médios/hora praticados no mercado internacional, esse valor significa prejuízo de US\$ 5,5 por saca.

O dirigente argumentou que o agricultor brasileiro poderia estar vendendo o seu produto a preço médio se não tivesse encontrado nos contratos de soja verde a única forma de financiar o custeio da lavoura. Com o contrato de soja verde, o produtor prefixou o preço da soja, sem poder agora aproveitar o bom momento de preços no mercado internacional. As perdas fatalmente vão respingar sobre as exportações. A expectativa inicial era de uma receita de US\$ 11,2 bilhões. Por conta do efeito ferrugem asiática e seca, as estimati-

vas foram reduzidas para US\$ 10 bilhões.

Outra fonte de perdas nas exportações foi o aumento do prêmio (o desconto cobrado pelas traders em função do custo que se tem para escoar a safra do campo até o porto) no Porto de Paranaguá, maior corredor de exportação de grãos do País. Enquanto no ano passado o valor era de US\$ 0,10 por saca, neste ano está sendo cobrado aproximadamente US\$ 1,40.

O analista de soja da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), Gortardo Souza, disse que, mesmo com todos os percalços, os produtores conseguiram um bom desempenho no plantio. Foram aproximadamente 21 milhões de hectares plantados. “Os agricultores conseguiram combater a ferrugem asiática, não tanto quanto deveria, mas as perdas não foram muito grandes.” A doença exigiu o aumento das aplicações de fungicidas, com custo que variou entre R\$ 80,00 e R\$ 120,00 por hectare. As perdas maiores ficaram por conta das dificuldades climáticas.

No início de abril, a Conab irá realizar um levantamento para saber quais foram os reais prejuízos causados pelo clima e presença de pragas como a ferrugem asiática. ■



Produtividade e respeito pela terra?



Siga esta
marca



Respeito pela terra

A Goodyear possui uma linha de pneus agrícolas especialmente desenvolvida para você obter os melhores resultados no trabalho. Com modelos em todos os Códigos de Aplicação, você tem sempre um pneu Goodyear para o uso que você precisa. Tudo isso com materiais de alta resistência e muita tecnologia no processo de fabricação. Pneus Agrícolas Goodyear, alta produtividade, economia e acima de tudo respeito pela sua terra.



GOODYEAR

Nas mãos do SENADO



A Grajira

Em abril será votada pelos senadores a MP 135 que trata da alteração da cobrança da contribuição da Cofins. Se aprovada, aumentará a tributação de várias atividades agrícolas. No ano passado, a Câmara já aprovou a MP. Resta a mobilização

Dia 1º de maio, 2004. Em vez de comemorar – com todos os méritos – o Dia do Trabalho, o produtor rural poderá, na verdade, lamentar essa data como uma das mais tristes dos últimos tempos para o setor. Caso o Senado Federal siga o exemplo da Câmara de Deputados e aprove a Medida Provisória 135 – de autoria do governo –, que trata da cobrança não-cumulativa da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) e aumenta de 3% para 7,6% a alíquota, a partir do primeiro dia de maio produzirá no campo ficará mais pesado. O aumento nominal de 153% na alíquota a ser paga pela agroindústria pressionará os custos de toda a cadeia produtiva. Os produtores prometem mobilização até a votação para que os insumos agropecuários sejam isentos da tributação.

A Cofins incide apenas sobre pessoas jurídicas, que representa apenas 1% dos produtores rurais. Portanto,

num primeiro momento, imaginou-se que a maioria absoluta dos produtores estaria a salvo do aumento da alíquota. Porém, como a tributação atingirá as agroindústrias, estas transferirão seus aumentos de custos de forma integral ao produtor: vão aumentar o preço dos insumos e reduzir a cotação do produto comprado. Um estudo da Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) e do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada da USP (Cepea) constatou que ainda em janeiro houve um aumento dos insumos pecuários, o que seria uma antecipação do repasse do aumento da Cofins.

A MP 135 impede que o princípio da não-cumulatividade seja estendido a típicos produtos da agricultura familiar como hortifrutigranjeiros. O chamado crédito presumido da Cofins é concedido ao estabelecimento que, na condição de pessoa jurídica, adquirir produtos da pessoa física. Segun-

Correções necessárias, segundo a CNA

*Assegurar crédito presumido de 100% da alíquota da nova Cofins na compra de insumos de produtores rurais pela agroindústria.

*Garantir a utilização plena dos créditos, inclusive com ressarcimento em espécie, a exemplo do proposto nas operações de exportações.

*Permitir que o tratamento da não-cumulatividade da Cofins seja opcional para cada pessoa jurídica.

*Reduzir a alíquota da Cofins, por estar superestimada, a exemplo do que ocorreu com a alíquota do PIS. Como a base de incidência da cobrança da Cofins e do PIS é idêntica, haverá um crescimento nominal de 153,3% da alíquota da Cofins, na mesma proporção que a do PIS.

Fonte: Departamento Econômico da CNA

do o texto da MP 135, há várias situações em que se torna impossível realizar essa compensação. Pela MP ficou definido que a não-cumulatividade incide apenas sobre produtos destinados à alimentação animal e humana, o que deixaria de fora, por exemplo, o algodão. A MP estabelece ainda que somente será concedido crédito presumido para a pessoa jurídica que, ao adquirir um produto de pessoa física, beneficiar ou transformar o bem. Essa medida atinge os vendedores de hortifrutigranjeiros que, normalmente, não processam o produto. Portanto, repassarão os aumentos dos custos aos produtores. ■

ANÚNCIO

AGRISHOW 2004

Ribeirão Preto - SP

De 26 de Abril a 01 de Maio

Visite e faça grandes negócios.

Mais de **500** expositores, sendo **60** internacionais.

1.600 marcas e produtos direcionados a você.

Os mais recentes lançamentos e novidades.

18.000 vagas de estacionamento,

Restaurantes e completa infra-estrutura.

Várias instituições financeiras com crédito pré-aprovado.

Tudo em **tecnologia**
para agricultura
familiar

A MOEDA FORTE DO
AGRONEGÓCIO NA AMÉRICA LATINA

Atração especial
**AGRISHOW
PECUÁRIA**
Visite as demonstrações
de manejo animal

Rural
A Revista de Referência
e Serviço Oficial da Agricultura

TRANSPORTADORA OFICIAL:
TAM

PATROCÍNIO, CRÉDITOS E INCENTIVOS FINANCEIROS:

BANCO DO BRASIL

Bradesco

banespa
Banco do Nordeste

Nossa Caixa

UNIBANCO

PATROCÍNIO INSTITUCIONAL:

Ministério da Agricultura,
Pecuária e Abastecimento

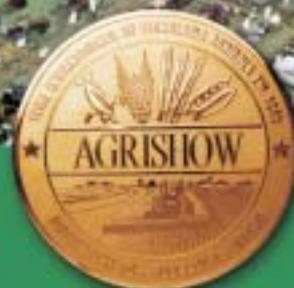
BRASIL
UM PAÍS DE TODOS

APOIO INSTITUCIONAL:

apta
Agência Paulista
de Tecnologia
das Agronegócios

Secretaria
de Agricultura
e Abastecimento

**GOV. DO ESTADO DE
SAO PAULO**
SECRETARIA DE AGRICULTURA
E ABASTECIMENTO



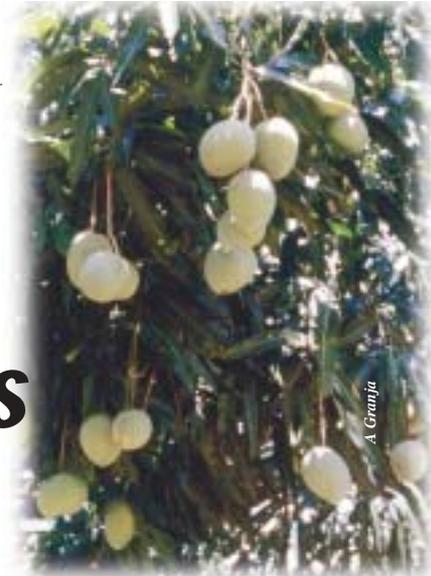
Local: Pólo Regional de Desenvolvimento Tecnológico dos Agronegócios
do Centro-Leste - Anel Viário, km 321 - Ribeirão Preto - SP

ORGANIZAÇÃO: PUBLICAÇÕES E EVENTOS LTDA - REALIZADORES: ABAG - ABIMAQ - ANDA - SRE
CO-REALIZADORES: ABRASEM - ADI - ACIRP - AEASP - ANDEF - FAESP - FUNDEPEC - MAPA - OCB - OCESP - PMRP - SAA - SIMERS
APOIO: BNDES/FINAME - ESALQ/USP - FINEP - IAC - UNESP/JABOTICABAL
Informações: Tel.: (11) 5591-6326 - adm@agrishow.com.br

www.agrishow.com.br

CULTURA DA MANGA

Histórico e características



A Granja

Ricardo Mendes e Bernardo Nogueira, engenheiros agrônomos – KLEFFMANN

A mangueira é uma planta tropical que se desenvolve bem em condições de clima subtropical. Originária do sul da Ásia, a manga dispersou-se por todos os continentes, sendo cultivada, atualmente, em todos os países de clima tropical e subtropical.

Desde seu cultivo milenar na Ásia, a manga tem sido melhorada ao longo de sua história como principal fruto tropical, embora tenha progredido muito no século XX, pela obtenção de novas variedades em vários países, fora de seus centros principais de origem. Isso levou à expansão de sua cultura comercial, sendo considerada uma das frutas de maior crescimento em produção, fazendo jus a seu cognome: a “rainha das frutas”. Atualmente, pode ser encontrada nos principais mercados mundiais, ao longo de todo o ano.

Em 1861, a manga chegou à Flórida, procedendo de Cuba. Pouco tempo antes, teria sido levada para as Índias Ocidentais, oriunda do Brasil, carregada pelos portugueses, anteriormente, de suas colônias africanas, no século XVI. A Flórida é considerada, atualmente, um centro secundário de diversidade, pela distribuição de várias variedades lá obtidas, inicialmente provenientes do tipo indiano “Mulgoba”, que originou a “Haden”, em 1910, e após outras atuais variedades comerciais.

A cultura da mangueira vem sendo bastante explorada no Brasil, principalmente nos perímetros irrigados da Região Nordeste do País, onde, devido ao clima e regime pluviométrico, oferece condições para a obtenção de altas produtividades e qualidade dos frutos. Em regiões como a de Petrolina/PE, a irrigação pode proporcionar uma série de benefícios, devido à baixa precipitação pluviométrica

anual e à temperatura praticamente estável durante o ano, o que permite programar a época de produção e obter melhor controle da qualidade dos frutos, visando o mercado externo.

A manga é hoje um dos mais importantes frutos tropicais que compõem a dieta alimentar das classes média e alta brasileira, com um consumo médio per capita da ordem de 1,2 kg/ano. No entanto, em algumas capitais, como São Paulo, o consumo de manga alcança 2,5

kg/per capita/ano. A comercialização da manga no mercado interno brasileiro centraliza-se em uma única variedade, a norte-americana *Tommy Atkins*, representando 79% da área plantada no Brasil. Trata-se de uma variedade muito produtiva, daí ser eleita pelos produtores para seus plantios. Tem casca de coloração vermelha, porém se apresenta pobre nos atributos de qualidade de polpa, como sabor e ausência de fibras. ■

Referências: www.todafruta.com.br



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.

KLEFFMANN
Fast Forward

www.kleffmann.com.br

Ouçã sempre q



Marcos, Fiori Sturion e Waltemberg, juntos, fizeram uma revolução no Sítio São Domingos

*Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com*

O dicionário define “revolução” como uma “transformação radical”, entre outras significações. O conceito cabe na medida para descrever o que aconteceu com o agricultor familiar Fiori Sturion, 61 anos, plantador de soja e milho na localidade de Bairro dos Neves, em Quinta do Sol, noroeste do Paraná. Até menos de cinco anos atrás ele era um produtor ineficiente, sem nenhuma perspectiva de reverter essa condição. Suas produções eram muito baixas e a renda esquelética o mantinha apenas como mais um agricultor de subsistência. Para completar, foi obrigado a submeter-se a quatro cirurgias, de coração, estômago, apêndice e olhos. Desiludido, pensou até mesmo em abandonar o campo.

Hoje, ele e o filho Marcos Roberto, 26 anos, são recordistas municipais em produtividade de soja – pela terceira vez consecutiva – e estão entre os primeiros da Cooperativa Agropecuária Mourãoense (Coamo). Na safra 2002/2003 tiraram de cada um dos 15,71

hectares a produção fantástica de 4.115 quilos (68 sacas). Já a produtividade nacional fora de 2.816 kg/ha (47 sacas). Ou seja, se todas as lavouras brasileiras tivessem a eficiência dos Sturion, o País teria gerado 76 milhões de toneladas em 2002/2003, e não os 52 milhões efetivamente colhidas. No caso do milho de segunda safra, a média deles foi de 5.220 quilos por hectare (87 sacas). Fora isso, também produzem aveia preta (pastagem) e outras culturas e animais para consumo doméstico.

Mudando conceitos — Afinal, o que aconteceu no Sítio São Domingos? Naturalmente, um milagre... mas o abençoado milagre da mudança de atitude – algo a que o ser humano costuma ser resistente. Sturion pode ser classificado como um obsessivo em aplicar na sua propriedade absolutamente tudo o que ouve da assistência técnica. Corrigiu, assim, um equívoco cometido durante décadas. “Eu pensava que agrônomo não sabia nada e fazia tudo

do jeito errado”, confessa. “Não dava valor para a assistência.” Em outras palavras, o produtor passou a adotar em sua lavoura toda a tecnologia possível, seja ela em forma de informação técnica moderna, quanto a manejo do solo e de culturas, ou no que se refere ao emprego dos insumos necessários para incrementar a produtividade.

“Ele acredita muito na tecnologia”, sintetiza o agrônomo da Coamo, Waltemberg Machado de Lima. “Foi fazendo e deu resultados.” Ao chegar à região, em 1999, Lima passou a promover o chamado Encontro da Tecnologia com produtores, evento em que são discutidos aspectos agrônômicos da produção (o que deve ser feito, o que não e assim por diante). Nestas reuniões são expostas experiências bem-sucedidas e outras exatamente opostas. O agrônomo sempre solicita que produtores façam errado o trabalho em pequenos talhões para servir como lavouras-testemunhas. Da mesma forma, mostra os exemplos a

quem **ENTENDE**



Vanderlei Maciel Camargo

serem seguidos. Entre estes, as lavouras de Sturion costumam aparecer. “Eles (produtores) têm que ver a coisa. O produtor é muito de olho”, analisa o agrônomo.

Mas a fase “ver para crer” já é passado para Sturion. Agora, ele adota a novidade sem precisar ser convencido pelo prejuízo. E é, inclusive, uma prova da viabilidade da exploração de soja

em pequenas escalas. Mais do que isso, tornou-se referência para os vizinhos. Mesmo assim, confiança, muitos deles imaginam que investir em tecnologia é desperdiçar dinheiro. “A turma acha ainda que sou um bobo”, revela. “Pensam que o agrônomo quer dar dinheiro para a Coamo”, conta, referindo-se a agricultores que vêm intenções secundárias nas orientações do profissional quanto à necessidade de investir recursos em calagem, fertilizantes e fungicidas. Como apoio, Sturion tem um trator de 79cv, um carretão e um pulverizador. O plantio e a colheita são terceirizados.

Novas práticas, novos resultados — Na prática, seis foram as mudanças na lavoura, que redundaram na citada “revolução”. Sturion abandonou o plantio convencional pelo direto na palha. “Este foi o grande gancho”, explica o agrônomo. Depois, passou a fazer o tratamento de sementes com fungicidas. Lima conta que, como os produtores não enxergam os fungos, acham que eles não fazem mal. Também adotou a inoculação de sementes para aumentar a fixação de nitrogênio. Além disso, como quarto ponto, o produtor não economiza em fungicidas para o controle de doenças, como a temível ferrugem asiática. Sobre a ferrugem, em Quinta do Sol quem não ficou atento, perdeu. “Em 2005, 100% dos produtores vão

fazer a aplicação do fungicida. Tenho certeza”, garante Lima.

Três outras ações impulsionaram a produtividade de Sturion. Ele resiste à tentação da valorizada soja e deixa de lado a oleaginosa para implementar a rotação de culturas com o milho. E na lavoura de Sturion, a semente de soja só vai para o solo entre os dias 1º e 12 de novembro. Nada de plantar fora de época, como outros fazem na região. Por fim, aderiu à suplementação com fósforo, pois os solos da região têm carência desse elemento. “Tudo agregado resultou nisso aí. Não existe milagre”, argumenta Lima. Segundo cálculo do agrônomo, apenas com a soja o produtor lucrou R\$ 31 mil na safra 2002/2003, descontando-se todos os custos — telefone, depreciação e até o que seriam salários dele e do filho. “Ele melhorou o padrão de vida.” Não por acaso, Sturion agora tem um Gol ano 1995, depois de circular com um Fusca, um Corcel... ■

O QUE STURION FAZ AGORA

- ☛ Plantio direto
- ☛ Tratamento de sementes
- ☛ Inoculação de sementes
- ☛ Aplicação de fósforo
- ☛ Aplicação de fungicidas
- ☛ Plantio na época correta
- ☛ Rotação de culturas

Não perca na próxima edição da revista

O BRASIL AGRÍCOLA
www.agranja.com
agranja

Conheça os inimigos da agricultura



Agrishow: tudo sobre o maior evento agrícola do País



Argentinos querem que Brasil abra **MERCADO** para lácteos



A Granja

Logo que o Brasil decidir prorrogar por um ano a vigência do acordo bilateral que estabelece preços mínimos à exportação de leite argentino, a indústria láctea se prepara para o combate. A estratégia será primeiro tentar acordo com as empresas lácteas do Brasil e, caso não prospere, a buscar inclinar a balança na OMC. As empresas leiteiras argentinas não ocultam seu mal-estar. Depois de uma espera de três anos para poder voltar a vender ao Brasil, ficam sabendo que deverão esperar ao menos um ano mais. Por

meio da resolução nº 18, publicada recentemente no Diário Oficial brasileiro, decidiu-se prorrogar a medida que impõe um preço mínimo de US\$ 1,9 mil por tonelada de leite de origem argentina.

Até a vigência dessa resolução, o Brasil era o primeiro mercado de exportação para a Argentina. Osvaldo Cappellini, presidente do Centro da Indústria Leiteira (CIL), disse que a medida implica “uma forte barreira à competitividade da indústria láctea argentina e uma proteção à indústria brasileira”.

COMÉRCIO com a Rússia

Rússia, Bielo-Rússia e Quirquístão comprometeram-se a abrir seus mercados a distintos produtos de origem animal procedentes da Argentina. A informação é do Serviço Nacional de Sanidade e Qualidade Agroalimentar (Senasa), cujo presidente, Jorge Amaya, encabeçou uma comissão que visitou as capitais dos primeiros países.

Na ocasião, foi feito o acordo para a abertura do mercado russo às carnes bovinas frescas refrigeradas argentinas. Os funcionários da Senasa entregaram, para seu estudo, os modelos de certificados sanitários para habilitar a exportação de sêmen e embriões bovinos. Ademais, foram fechados os detalhes para a visita de técnicos do serviço sanitário russo a Argentina, em maio próximo. O objetivo da missão é inspecionar as 27 plantas frigoríficas habilitadas e auditar 48 novos estabelecimentos dispostos a exportar seus produtos bovinos, assim como analisar o envio de miúdos, especialmente fígado.

América do Sul define **PREÇO** de soja

O clima no Brasil e na Argentina está agindo como fator de peso no mercado internacional da oleaginosa, demonstrando que a América do Sul é quem fixa os preços da soja na atualidade, apesar de os norte-americanos custarem a aceitar. É que somente o Brasil e a Argentina têm quase a metade da produção mundial de soja, se bem que a gran-

de incógnita é saber quais serão os volumes exatos de ambas produções.

E se as chuvas não acompanham o que resta da temporada de colheita, sobretudo na Argentina, os preços seguiram esquentando. O resultado é um mercado volátil, com tendência especuladora. Um operador de Buenos Aires recomendava a seus clientes, que já teriam uma parte importante da co-

Trigo

As vendas argentinas continuam em ritmo lento, como consequência da retração do mercado brasileiro. Ainda não foi divulgada a estimativa da intenção de plantio para a próxima safra.

Soja

Já foram colhidos 2% da área plantada com a oleaginosa. Graças à má distribuição das chuvas, é possível encontrar zonas com muito bom nível de desenvolvimento para o cultivo e outras onde o panorama é delicado, como acontece no nordeste de Córdoba e no centro-oeste de Santa Fé. A produção final é estimada em 34,5 milhões de toneladas.

Novilho

A demanda segue pressionando a oferta, como consequência de um ativo consumo interno e a competição entre frigoríficos exportadores, muitos deles recentemente inaugurados antes da expectativa de um pronto reingresso ao mercado norte-americano.

Lácteos

Estima-se que a produção está recuperada, motivo pelo qual alguns analistas prevêem uma possível baixa no preço ao produtor, afetando sua rentabilidade.

O panorama no CERRADO

Luiz Adriano Maia Cordeiro – Engenheiro agrônomo, doutor em Fitotecnia, Secretário executivo do CAT-Unai, Colaborador Técnico da APDC, Consultor da Plantar – plantar@unacabo.com.br

O Cerrado é o segundo maior bioma brasileiro e representa hoje a maior potencialidade de crescimento agrícola no mundo, devido às suas características ambientais e a sua grande extensão geográfica de terras planas aptas à mecanização. Mas, principalmente, porque aqui desenvolveu-se uma verdadeira revolução agrícola nos últimos 30 anos, envolvendo a coragem de produtores, o apoio da pesquisa e a eficiência da assistência técnica. Outrora, chamado de “terra de fazer longe”, onde a atividade era somente a pecuária extensiva e de baixa produtividade, o Cerrado atual é um verdadeiro celeiro produtivo, pois, graças ao trabalho árduo de inúmeros brasileiros, terras pobres e ácidas foram transformadas em solos produtivos. E o plantio direto (PD) faz parte dessa história recente da agricultura brasileira, com adoção em cerca de 40% da área plantada.

Em visita técnica que realizou no início deste ano para conhecer melhor o PD no Brasil, o pesquisador norte-americano Norman Borlaug (Nobel da Paz em 1970) reafirmou o que já havia dito há anos sobre o Cerrado brasileiro: “Estou convencido de que o que acontece no Cerrado é um dos mais espetaculares eventos de desenvolvimento agrícola da história mundial”, destacando sempre entre seus interlocutores a importância do PD como propulsor desse desenvolvimento de forma sustentável.

Concomitantemente com a difusão da calagem e da fosfatagem, e com o desenvolvimento de cultivares de soja com juvenidade (início do avanço da agricultura no Cerrado), cresceu a adoção de tecnologias conservacionistas, como o Sistema Plantio Direto na Palha na região, que possibilita controle eficiente da erosão, adequada conservação e melhoria de qualidade do solo e da água, o equilíbrio de custos e, conseqüentemente, aumento da



Luiz Adriano Maia Cordeiro

produtividade das culturas e a lucratividade dos produtores rurais.

De acordo com apuração realizada pela Associação de Plantio Direto no Cerrado (APDC), foi Eurides Penha, em Rio Verde/GO, quem iniciou com o PD na região do Cerrado, em 1981, quando adotou o sistema em uma área de 200 ha de soja sobre palhada de soja. Em seguida, em 1982, Ricardo Merola iniciou com “safriinha” de sorgo (após soja) e trigo (após milho). Em 1983, John Nicholas Landers fez, em Morrinhos/GO, safriinha com girassol seguido de milho e soja em PD.

Matéria orgânica — Entretanto, após ser introduzido no Cerrado, o PD demonstrou que, além de ser uma tecnologia aplicável a qualquer região na estagnação da erosão, tinha outro papel fundamental: aumentar os teores e a atividade da matéria orgânica dos solos. Isto porque, apesar de ter teores médios de matéria orgânica, esta possui baixa atividade em estado nativo, e os solos do Cerrado são de fertilidade natural baixa, com baixa Capacidade de Troca Catiônica (CTC), baixos teores de cálcio e magnésio, elevada acidez e teor de alumínio, deficiência e adsorção/fixação acentuada de fósforo, ou seja, são solos álicos e distróficos. Por sua vez, a

Além de controlar a erosão, o PD mostrou-se eficiente no aumento da atividade da matéria orgânica dos solos

PLANTADEIRAS ARTICULADAS

A novidade que planta terraços

Modelo BIG FARM - Chassi em 3 partes fabricada de 13 a 21 linhas.

Modelo TERRAÇU'S - Chassi em 2 partes, fabricada de 9 a 12 linhas.

Excelente desempenho em terraços base larga
Acompanha as ondulações do Terreno.



TERRAÇU'S



BIG FARM

Fabricada por PLANTI CENTER - Ind. Com. de Plantadeiras Ltda.
Av. Montreal, nº 43, Jd. Panorama - Sarandi - Paraná - Brasil
Fone: (44) 264.1431 – plantadeiras@planticenter.com.br

PLANTIO DIRETO

maior atividade da matéria orgânica (através da adoção do PD) promove incremento na CTC, melhorando a retenção de nutrientes pelo solo (em especial o cálcio, magnésio e potássio).

E ainda, através de substâncias húmicas, a matéria orgânica melhora a estrutura, a porosidade, a formação e a estabilidade de agregados do solo, trânsito de água e ar, armazenando-os para o desenvolvimento mais adequado e pelo aprofundamento de raízes e crescimento vegetal. A matéria orgânica também é capaz de armazenar água até 20 vezes seu peso, evitando o ressecamento superficial e rachaduras do solo, bem como aumenta sua capacidade de retenção direta nos horizontes superficiais. Esses fatos, associados à presença da palha na superfície é essencial para aumentar a tolerância de plantas ao déficit hídrico por veranicos (típicos do Cerrado) como ocorrido em várias regiões nesta safra com intensidade inédita (até 30 dias), evitando perdas maiores.

Além dessas características, também são otimizadas a movimentação de nu-

região (estação seca de seis meses e estação chuvosa de seis meses).

A evolução do plantio direto no Cerrado é incrível, entretanto, conforme afirma John Landers, diretor da APDC, “existia o mito de que o sistema plantio direto não teria sucesso em clima tropical, sendo que a geração de palha em condições de sequeiro apresentava um desafio para a sustentabilidade do sistema.” Existem várias opções de técnicas que, segundo ele, são empregadas para a produção de cobertura do solo: uso do milho na rotação de culturas; cultura de “safrinha” (para produção de grãos ou palhada); e rotação da lavoura com pastagem.

O plantio direto no Cerrado tornou-se tipificado pelo cultivo de verão com soja e milho, sucedidos por milho, feijão ou milheto no outono (“safrinha”), bem como algodão e arroz. Alternativamente, a semeadura de espécies de cobertura pode ser realizada nas primeiras chuvas (antecipado), produzindo palha para a semeadura da cultura comercial em novembro (tardio) em sequeiro. Com o crescimento na utilização da irrigação em algumas

A evolução da técnica no Cerrado acabou com o mito de que o sistema não teria êxito em regiões de clima tropical

trientes no perfil (como o cálcio e enxofre), a biologia do solo (corós, minhocas, fungos, micorrizas, bactérias etc.) e a resistência do solo à erosão. Isto ocorre de maneira similar aos ecossistemas nativos, onde não se percebe erosão e onde predomina a reciclagem de nutrientes. Ou seja, o PD por aumentar a matéria orgânica dos solos está imitando a natureza e proporcionando um ambiente melhor de vida às plantas. E, por fim, a matéria orgânica é boa fonte de carbono para crescimento de microrganismos, de nitrogênio e enxofre para plantas, inibe a fixação do fósforo devido as suas frações orgânicas, reduz o efeito tóxico do alumínio e diminui a persistência de alguns agroquímicos no solo pela decomposição microbiana e complexação.

Os três pilares do PD são: a cobertura vegetal permanente do solo (viva ou morta/palha); a rotação ou diversificação de culturas; e o não-revolvimento do solo. Entretanto, por meio de levantamentos realizados entre produtores e técnicos, apontou-se a dificuldade de formação e manutenção da cobertura do solo como o principal limitante do PD no Cerrado em virtude das condições climáticas da

regiões do Cerrado, consegue-se contornar a limitação climática, tanto para a produção de grãos como para produção de biomassa de cobertura, como a inserção de trigo, cevada e outras culturas não-tradicionais (como ocorrem em Minas Gerais, Goiás e Bahia).

O PD com “safrinha” em sequeiro, por sua vez, é a segunda cultura após a safra de verão, aproveitando o final da estação chuvosa, onde a palhada desta cultura é mantida com adição da resteva produzida na “safrinha” (sorgo, milheto ou guandu). Pode-se optar pelo PD com “safrinha” e cobertura vegetal realizado, segundo Márcio Scaléa, agrônomo da Monsanto, “quando as culturas de ‘safrinha’ são caracterizadas pela pouca produção de biomassa (feijão ou girassol), com semeadura de cultura específica para produção de co-



bertura (milheto ou braquiária) no final do período seco”.

Recentemente, este profissional também relatou algumas novidades do PD no Cerrado, como o cultivo mínimo de soja sobre pastagens degradadas, uma vez que, segundo ele, esperava-se que 1,5 milhão de hectares de pastos degradados fossem cultivados com soja nessa safra. Nesse tipo de áreas, utiliza-se o cultivo mínimo pela necessidade de preparo de solo para incorporar calcário e/ou gesso e corrigir irregularidades superficiais do terreno (presença de cupins, sulcos, trilheiros etc.). Em uma etapa seguinte, elimina-se a segunda gradagem, deixando a rebrota do pasto para fazer o papel da palhada. Dessa forma, segundo Scaléa, “substitui-se as últimas gradagens pelo herbicida”. Com isso, produz-se soja sob PD em pastos que após a colheita estarão recuperadas.

Integração — O PD, porém, tornou-se mais atraente quando se evidenciou que é possível uma aliança sinérgica entre agricultura e pecuária em um sistema denominado Integração Agricultura-Pecuária (IAP). A



Cordeiro: “o Cerrado hoje é um verdadeiro celeiro produtivo”



Lutz Adriano Maia Cordeiro

A integração agricultura-pecuária reduz custos em ambas as atividades e aumenta o lucro final por hectare

IAP é combinação cultural entre lavouras anuais e pastagens/produção pecuária visando à utilização econômica das áreas agrícolas durante todo o ano, possibilitando a rotação de culturas/atividades em PD com cobertura do solo.

A adoção da IAP através do PD permite economia e redução de custos nas duas atividades, aumenta o lucro final por hectare (otimização do uso de terras), melhoria do ambiente, melhoria do pasto com a lavoura e obtenção de boa palhada para o PD da lavoura com o pasto. Essa proposta envolve a adoção de várias combinações, em que se insere pastagem em áreas de lavoura, ou lavouras em áreas de pasto. Mas foi com o Sistema Santa Fé que a IAP ganhou mais fôlego no Cerrado. Essa técnica desenvolvida pela Embrapa e pelo produtor Ricardo Merola, em Santa Helena de Goiás/GO, consiste no plantio de uma forrageira consorciada com lavoura anual (normalmente milho plantado com braquiária). Após a colheita da cultura anual, fica a pastagem estabelecida para ser utilizada entre abril e setembro (6 meses) ou de março a outubro (8 meses), ou seja uma “safrinha de boi”, e depois retorna outra cultura anual (normalmente soja) sobre a pastagem. Ou pode-se perenizar a pastagem por um tempo maior.

Outras tecnologias estão sendo desenvolvidas e pesquisadas para viabilizar a continuidade do PD no Cerrado, como a

sobressemeadura, que é a semeadura aérea da cultura de inverno com a cultura de verão ainda em pé. Segundo o pesquisador Waldo Lara Cabezas, da Universidade Federal de Uberlândia (UFU), alguns resultados de pesquisa indicaram boa produção de massa de matéria seca do milho cuja sobressemeadura foi efetuada em janeiro e com tratamento de revestimento das sementes mais completo (polímero + Zn, Mn, Mo e Co), atingindo 2.378 kg/ha de biomassa seca. Esses resultados preliminares mostraram alto potencial de adoção dessa técnica em outras regiões do Cerrado, cujas condições climáticas no outono-inverno também se caracterizam por marcante déficit hídrico (estação seca), podendo se resolver duas questões fundamentais ao PD: produção de biomassa para permanente cobertura do solo ao longo do ano; e geração adicional de renda (em grãos e/ou pastejo animal) na época seca.

Também na pequena propriedade o PD vem conquistando cada vez mais adeptos no Cerrado. Com o desenvolvimento de modelos de semeadoras de tração animal ou de tração mecanizada de pequeno porte, tornou-se possível o acesso aos pequenos produtores. Muito se tem feito nesse sentido, como nas regiões de Inhumas/GO, sob a coordenação do professor Rogério Almeida da Universidade Federal de Goiás (UFG). Durante o V Encontro sobre PD para Pequenos Agricultores do Estado de Goiás, realizado

em 2003 nesta região, fez-se a homenagem ao agricultor Roberto Qualhato Filho, laureado com o prêmio “Agricultor de Plantio Direto Tropical”, uma iniciativa da APDC e da Fundação Agrisus, presidida por Fernando Penteado Cardoso. Além do aspecto de mecanização, busca-se o desenvolvimento de sistemas de rotação que se encaixem nas suas necessidades. Também novas formas de produção de silagem com sucessão de espécies de cobertura do solo com mucuna e crotalária vêm sendo testadas para formação de palhada e evitar a compactação do solo.

Existem, como visto, soluções simples e eficazes para o cultivo de solos do Cerrado, baseadas nos seguintes princípios: diversificação produtiva (rotação de culturas e integração agricultura-pecuária); adaptações tecnológicas para formação e manutenção de cobertura vegetal do solo. A realização de mais pesquisas regionalizadas com observação dos fatores localizados de produção, para equacionarmos as melhores diretrizes que devem ser seguidas pelo produtor e pela sua assistência técnica deve ser um objetivo permanente. E os principais temas para essas investigações, obrigatoriamente, devem abranger a formação e manutenção de palhada, com seleção de novos cultivares e espécies para tal, buscando a melhor sincronia para estabelecimento e manejo. Manejar solos do Cerrado é manejar palhada e a matéria orgânica. Mais do que qualquer outra coisa, o produtor precisa compreender melhor o agroecossistema em que desenvolvem a atividade, para ter acertadas tomadas de decisão.

Não se pode esquecer que no Brasil continua perdendo-se mais de 1 bilhão de toneladas de solo por ano em função da erosão hídrica. Naturalmente, é devido a adoção de práticas inadequadas de manejo de solos com movimentação excessiva do perfil por gradagens, associadas às condições climáticas tropicais de chuvas torrenciais com elevada erosividade e frequência, concentradas em uma época do ano.

Desde a sua fundação, em 1992, a APDC estimula a pesquisa e o desenvolvimento do PD. Para tal, promove e participa de diversos eventos técnicos e troca de experiências entre os Clubes Amigos da Terra (CATs), os produtores, os técnicos e a pesquisa. As últimas versões foram na Bahia, em 2002, e em MT, em 2003. O próximo encontro acontece em Tangará da Serra/MT. ■

AÇÚCAR E ÁLCOOL

Elevados estoques de passagem na entressafra

O mercado de açúcar e álcool vem registrando grandes oscilações. No mercado interno, a grande pressão de oferta de álcool causada pelos altos níveis de estoque na entressafra refletiu-se em impactos relevantes nos preços desse produto na BM&F. Segundo informações da União da Agro-indústria Canavieira de São Paulo (Unica), o volume de álcool na entrada da nova safra, que se inicia em maio, poderá ser até cinco vezes maior do que no mesmo período do ano passado, ficando por volta de 1,3 bilhão de litros. A elevação dos estoques se deve, sobretudo, ao crescimento de 18% da produção de cana, da ampliação da área plantada e da produtividade. O consumo manteve-se, porém, praticamente no mesmo nível, não sofrendo elevação significativa. Na Bolsa de Nova York (CSCE), os fundos continuam, ainda, com uma posição agressiva na posição de venda. Segundo o último relatório da Bolsa nova-iorqui-

na, a posição dos fundos era de mais de 60 mil lotes vendidos. Por outro lado, as empresas exportadoras vêm aproveitando esses movimentos de baixa para fixar suas compras, mas comprando em menor escala. Fator determinante nessa nova safra que se inicia é a questão dos fretes internacionais, uma vez que os mesmos sofreram forte valorização. Na BM&F, para o mesmo período, houve forte desvalorização dos preços futuros de açúcar cristal e álcool anidro principalmente para os vencimentos mais curtos. Para o nível que estão sendo negociados, os preços futuros de açúcar e álcool anidro na BM&F,

Carlos Alberto Widonsck — carlosw@bmf.com.br

Artigo redigido em 18/2/2004

é interessante acompanhar o spread entre as duas mercadorias (arbitragem). Outro fator de decisão para a cadeia do açúcar é o acompanhamento dos movimentos da taxa de câmbio, para uma possível oportunidade da fixação dos reais, utilizando tanto os mercados futuros de taxa de câmbio como o de opções.

	DO	D-7	D-30	D-180	D-360
Data	19/2/2004	12/2/2004	20/1/2003	22/8/2003	24/2/2003
Açúcar - BM&F (US\$/sc)					
Abr./2004	6,40	6,40	6,65	9,05	0,00
Jul./2004	6,36	6,18	6,75	0,00	0,00
Açúcar - CSCE (US\$/lb)					
Mar./2004	5,52	5,40	5,81	6,70	7,32
Açúcar - LIFFE (US\$/t)					
Mai./2004	197,40	187,20	194,50	200,00	0,00
Álcool - BM&F (R\$/m³)					
Mar./2004	437,00	403,00	555,00	865,00	0,00
Abr./2004	443,00	435,00	569,00	850,00	0,00

ALGODÃO

Panorama mensal do mercado futuro

O mercado interno de algodão continua fraco, com poucos negócios e preços altos. O comportamento dos preços internos, no próximo semestre, dependerá principalmente da quantidade produzida no Hemisfério Norte, cuja decisão de plantio é fortemente influenciada pelo comportamento das cotações nova-iorquinas e das condições climáticas nos países que mais produzem. Além, obviamente, da performance da indústria têxtil nacional.

Os primeiros algodões colhidos são os de São Paulo, cuja produtividade e qualidade deverão ser satisfatórias, caso não ocorram chuvas no período de colheita. A estiagem que se verificou no início do ciclo vegetativo determinou um atraso na colheita de mais de 20 dias e, até o momento, foram colhidos no máximo 10% da produção.

Salvo tropeços climáticos ou fi-

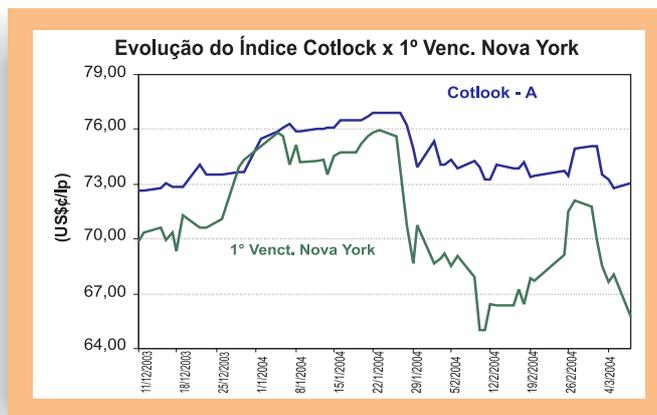
tossanitários, a produção brasileira deverá alcançar 1.213,2 mil toneladas. Por outro lado, o aperfeiçoamento da comercialização por parte dos produtores brasileiros propiciou até o momento a exportação de aproximadamente 450 mil toneladas daquele montante, ainda a ser colhido. Os compradores do algodão brasileiro estão distribuídos por mais de 45 países.

Para a safra de 2005, já estão comprometidas para exportação algo próximo de 100 mil toneladas. Em março, começaram os registros na BM&F de negócios de exportação de al-

godões da safra 2006. Neste ano, os corretores de algodão da BM&F registraram, até o momento, negócios de 200,72 mil toneladas de algodão no valor aproximado de R\$ 199 milhões, contra 261,45 mil toneladas no valor de R\$ 216,4 milhões no mesmo período de 2003.

Plínio Penteadó de Camargo — plinio@bmf.com.br

Artigo redigido em 16/3/2004



SOJA

Luiz Claudio Caffagni — lclaudio@bmf.com.br

Artigo redigido em 16/3/2004

Brasil: maior participação na formação do mercado internacional

A volatilidade dos preços da soja na Chicago Board of Trade (CBOT) tem refletido, em grande parte, a preocupação do ritmo de processamento e da exportação do complexo soja dos EUA.

De 10 de fevereiro a 5 de março, o vencimento maio/2004 da CBOT subiu de US\$ 836,00/bushel para US\$ 937,75/bushel, enquanto o prêmio de exportação para maio/2004 no mercado transferido em Paranaguá caiu de US\$ 70,00/bushel para US\$ 130,00/bushel, deixando os preços internos estáveis. Isso indica que os compradores internacionais não estão demandando mais soja brasileira diante do comportamento da CBOT.

Esse descasamento pode ser observado com maior expressividade desde o início de 2004, conforme o gráfico, que indica, acima de tudo, o crescimento do risco de se utilizar a CBOT para fixação de preço da soja

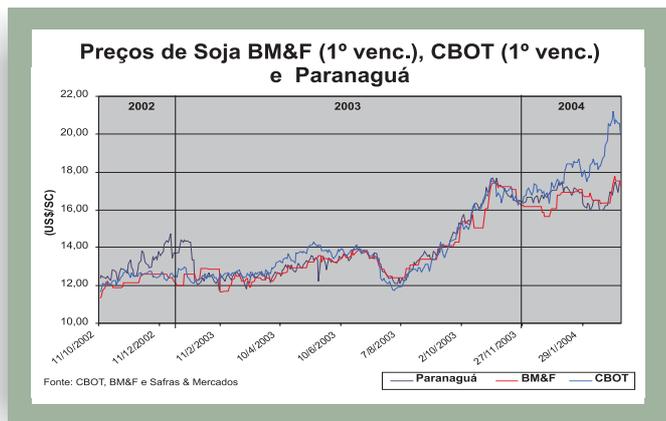
brasileira. Ou seja, ajuste negativo oriundo de operação de *hedge* de venda – proteção contra o risco de queda de preço – na CBOT pode não ser seguido pela valorização da mercadoria, e vice-versa, gerando prejuízo na estratégia.

Por outro lado, operações de *hedge* na BM&F não possuem esse risco por terem formação de preço doméstica, uma vez que são liquidadas em Paranaguá.

O mercado futuro de soja brasileira negociada na BM&F tem apresentado crescimento no número de participantes com negócios entre 1.500 e 2.500

toneladas/dia, mostrando todo o potencial de desenvolvimento desse mercado.

Em 9 de março, os vencimentos futuros fecharam da seguinte maneira: abril/2004, US\$ 290,00 a tonelada; maio/2004, US\$ 294,00 a tonelada; e julho/2004, US\$ 305,00 a tonelada.



Câmaras de Ar Tortuga para

Máquinas e Implementos Agrícolas

Perfeita para quem sempre quer mais

- ⊕ Mais borracha
- ⊕ Mais resistência
- ⊕ Mais durabilidade
- ⊕ Mais garantia



MILHO

Análise mensal do mercado futuro

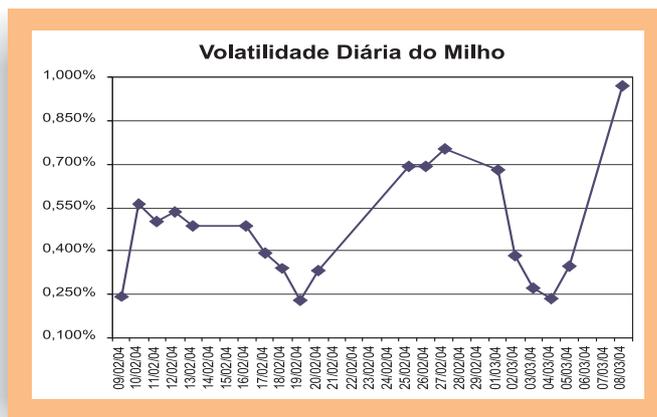
O plantio da segunda safra de milho está sendo prejudicado pelas más condições climáticas que se apresentam nas principais regiões. A postergação do plantio vem acarretando um aumento da volatilidade dos preços futuros do produto. Em seu levantamento de fevereiro, a Conab estimava uma produção de 33.729,50 mil toneladas para a primeira safra e de 12.616,10 mil toneladas para a segunda safra, o que representava uma redução de 2,6% e 1,4% diante da safra 2002/2003, respectivamente.

O cenário externo tem se mostrado muito satisfatório para o produtor. Com a redução da produção Argentina (de 15,20 milhões de toneladas em 2003 para 12,50 milhões de toneladas em 2004), novos mercados se abrem para o milho brasileiro. Na BM&F, as cotações dos contratos futuros de milho em 8 de março fecharam a R\$ 19,40/sc para março/2004; R\$ 20,85/sc para maio/2004; R\$ 22,45/sc para julho/2004; R\$ 23,70/sc para setembro/2004; e R\$ 24,60/sc para novem-

bro/2004. As cotações dos vencimentos maio/2004 e novembro/2004 mostram um *spread* de 38,80% ao ano, significando uma oportunidade de montar uma estratégia de compra do mês de vencimento mais curto (maio/2004) e venda do mês mais longo (novembro/2004), prevendo uma diminuição do *spread* ao longo do período dessa operação.

O gráfico de volatilidade diária do contrato futuro de milho mostra um significativo aumento nos últimos dias, atingindo o máximo de 0,97% ao dia. Nos dias 3, 4 e 5 de março a liquidez dos contratos futuros de milho alcançou uma expressiva elevação. Foram negociados em média 700 con-

tratos por dia, divididos pelos cinco meses de vencimentos, com ênfase nos vencimentos maio/2004 e julho/2004. A liquidez do milho na BM&F vem crescendo progressivamente desde o lançamento do atual contrato futuro, possibilitando que novos agentes operem com tranqüilidade para zerar suas posições.



CAFÉ

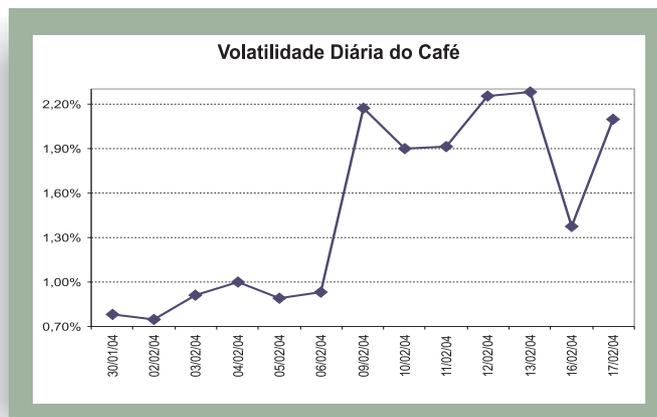
Recuperação dos preços do arábica

A característica bianual da cultura do café, que oferece uma safra reduzida, continua influenciando os preços no mercado. Em 2002, a safra recorde brasileira 2002/2003 ocasionou redução nos preços, que proporcionaram aplicação de baixa tecnologia nas lavouras, acentuando a diferença entre os anos de safra cheia e os de baixa produção. Entretanto, esse fato não foi suficiente para que os preços se recuperassem em 2003, o que acabou comprometendo a safra 2004/2005, que, segundo o último relatório da Conab, será de aproximadamente 36 milhões de sacas, ou seja, bem inferior à produção obtida há dois anos (48,5 milhões de sacas).

Os preços futuros de café arábica na BM&F recuperaram-se desde o início do ano, à medida que se confirma a baixa produção e a alta demanda, acumulando crescimento, desde o princípio de 2004, de 12,22% em média, para os próximos vencimentos. Os contratos futu-

ros de café arábica fecharam em US\$ 77,30/saca para março/2004; US\$ 80,20/saca para maio/2004; US\$ 81,80/saca para julho/2004; US\$ 82,60/saca para setembro/2004; US\$ 85,50/saca para dezembro/2004; e US\$ 88,00/saca para março/2005. As cotações dos contratos futuros na BM&F refletiram o declínio dos preços de Nova York, apesar de os estoques brasileiros estarem reduzidos, somando 4,5 milhões de sacas no final de janeiro – uma expressiva redução de 35% em relação a 2003. Na Bolsa de Nova York, houve queda média nas cotações de 5,17% em relação ao dia anterior, explicada pelo

anúncio da *Green Coffee Association* do aumento dos estoques norte-americanos que tiveram incremento de 2,4% em janeiro. O vencimento março/2004 fechou em US\$ 70,35/lp; maio/2004 em US\$ 72,60/lp; julho/2004 em US\$ 74,45/lp; setembro/2004 em US\$ 76,20/lp; e novembro/2004 em US\$ 78,85/lp.



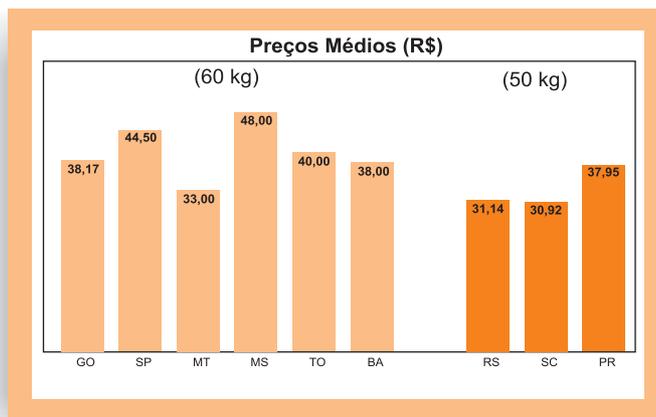
ARROZ

Colheita gaúcha atinge 10% da área plantada

A colheita no Estado ainda está em sua fase inicial, chegando, na segunda quinzena de março, a um intervalo entre 10% e 15% da área plantada, praticamente dentro dos níveis históricos para esse período. Informações locais indicam que 35% das lavouras estão prontas para colher, favorecidas neste ano pelo clima quente e seco no Rio Grande do Sul. As ofertas de arroz no País devem se intensificar bastante nas próximas semanas. Mas a natural queda de preços já preocupa o setor produtivo gaúcho, o qual tentará fixar neste ano um preço mínimo regional de venda ao redor de R\$ 33,00/50 kg. O preço mínimo estipulado para este ano pelo setor produtivo já está possivelmente bem acima do valor de compra intencionado pelos consumidores, na medida em que acumula um ágio de 32% sobre o valor mínimo estipulado em 2003 para uma safra regional em mais de 20% superior à colheita do ano passado. Diante da safra maior, não somente em todo o Brasil, mas também no Uruguai e na Argentina, fica

evidente que a intenção inicial dos consumidores é remunerar o grão nos próximos meses em níveis inferiores ao ano passado. Essa intenção somente seria alterada por um desempenho além do previsto no consumo do produto no varejo e/ou por uma inesperada mudança cambial. As perspectivas de colheita no RS variam de 5,7 a 5,9 milhões de toneladas, contra 4,7 milhões de toneladas no ano passado. Além da produção superior em 1 milhão de toneladas no RS, a colheita de 2004 pode registrar pelo menos 600 mil toneladas a mais no Centro-Oeste e algo entre 200 e 300 mil toneladas superiores ao ano passado, conjuntamente no Norte e Nordeste do País. A expansão,

ainda que moderada na produção das demais regiões, deve reduzir, ao menos neste primeiro semestre, a transferência de arroz da Região Sul para as demais deficitárias. É provável que a comercialização nas áreas produtoras acontecerá em níveis bem mais lentos nestes meses característicos de safra na Região Centro-Sul, inclusive no Centro-Oeste.



TRIGO

Déficit na China agita mercado mundial

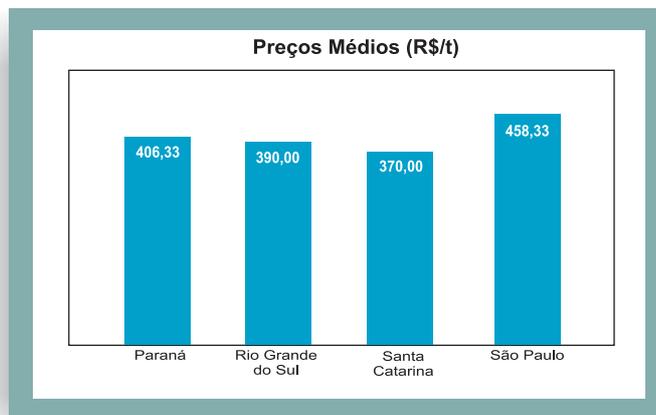
O mercado externo vem sendo positivamente influenciado pelas condições climáticas instáveis sobre as lavouras de inverno nos EUA e na China e pelos embarques norte-americanos de trigo. O clima mais quente e com chuvas abaixo do normal em algumas regiões dos EUA tem oferecido boa sustentação aos negócios em Chicago, visto as condições irregulares para o desenvolvimento das lavouras de inverno neste país, que começam a ser colhidas em junho.

Em 2002/2003, a China importou apenas 430 mil toneladas do grão, exportando mais de 1,7 milhão de toneladas. Com a redução da produção e estoques internos, o país deve ter as importações reajustadas a 2 milhões de toneladas nesta safra 2003/2004, o suficiente para gerar um clima bastante otimista no mercado internacional. Quase 15% da demanda externa projetada para esta safra na China tem sido atendida pelos embarques norte-americanos, surtindo positiva in-

fluência nos preços em Chicago. Entre junho/2003 até o último dia 11 de março os EUA já embarcaram quase 23 milhões de toneladas de trigo, quase 38% acima do montante exportado no mesmo período da safra anterior.

O USDA projeta o déficit de oferta em relação ao consumo na China em 18,5 milhões de toneladas nesta safra 2003/2004. Mas o mercado já opera com expectativas de uma ampliação deste déficit para 20 a 22 milhões de toneladas na próxima safra mundial. Apesar das safras maiores nos EUA, na Argentina, no Canadá e na Austrália, a queda de oferta na Europa, China, Índia,

Rússia e Ucrânia foi mais do que suficiente para manter os estoques mundiais de trigo neste ano nos menores patamares desde 1998. Tudo indica que as cotações internacionais manterão um considerável ágio em relação ao ano passado, o que favorecerá a comercialização do grão no Mercosul durante a entressafra local.



Kepler Weber **REGISTRA** aumento nos lucros



Divulgação

A Kepler Weber, fabricante de silos e armazéns, além de estruturas metálicas para outros segmentos, aumentou sua receita e o lucro líquido em 2003 em relação a 2002. No entanto, o incremento percentual poderia ter sido maior, não fosse o aumento do custo dos insumos, principalmente aço, mas também combustí-

veis, fretes, cobre e outros. O lucro foi de R\$ 20,3 milhões, R\$ 6,2 milhões maior que os R\$ 14,1 milhões de 2002. A receita bruta atingiu R\$ 361,766 milhões, 36,6% superior aos R\$ 264,805 milhões de 2002 – que tinha sido 41,9% maior a 2001, com R\$ 186,664 milhões. As vendas bateram em R\$ 322,222 milhões, 13,3% mais que os R\$ 284,468 milhões. Em menos de um ano, a empresa, cuja sede fica em Panambi/RS, se tornará a maior do mundo no segmento de silos e armazéns. Hoje, é uma das três principais. A nova unidade possibilitará duplicar a produção, há muito limitada, apesar dos três turnos de trabalho em Panambi e da terceirização de alguns serviços. “Se pudéssemos fabricar mais, nossos resultados seriam melhores. Fora o aumento do custo dos insumos”, avaliou o presidente da empresa, Othon d’Eça Cals de Abreu (foto).

Mais tecnologia em **IRRIGAÇÃO** no País

O mercado brasileiro de irrigação recebeu uma boa notícia em março: a Lindsay América do Sul, empresa de soluções para irrigação, acaba de transferir sua planta industrial para a Região Metropolitana de Campinas/SP, onde vai duplicar sua capacidade produtiva. A empresa está investindo em tecnologia e infra-estrutura para ampliar a participação no mercado brasileiro, que hoje é de 17%. Neste ano, pretende aumentar suas vendas em 40%. A nova fábrica, que foi inaugurada em 18 de março, ocupa uma área construída de 6,2 mil metros quadrados em terreno de 50 mil metros quadrados, no município de Mogi-Mirim, às margens da Rodovia SP 340. Com a transferência, que exigiu investimentos da ordem de R\$ 2 milhões, a empresa desativa a unidade de Piedade/SP, mantendo 35 funcionários e abrindo 20 novos empregos diretos em Mogi-Mirim. Maior e mais moderna, a nova fábrica terá capacidade instalada para produzir 400 pivôs por ano, contra os 150 de 2003. “Nessa nova fase da empresa, partiremos para um processo de automação, para maior evolução de equipamentos automatizados e para ampliar a nossa participação de mercado de 17% para algo em torno dos 40% nos próximos anos”, afirma Eugênio Brunheroto (foto), diretor-geral da Lindsay América do Sul.



Divulgação

AGCO lança **WEBSITE**



E stá no ar, desde o dia 10 de março, o website institucional da AGCO do Brasil (www.agco.com.br). O novo portal traz informações sobre a empresa e todas as suas marcas de máquinas agrícolas, entre elas AGCO Allis, AG-CHEM, Spra Coupe, Challenger e Massey Ferguson. O portal tem o objetivo de oferecer aos visitantes informações institucionais da empresa e sua participação social, além de destacar seu aspecto multimarca, com ênfase para os pulverizadores e tratores de esteiras.

No site, o visitante tem acesso às políticas de responsabilidade social da empresa, qualidade e recursos humanos, adotadas nas fábricas de Canoas e Santa Rosa, no Rio Grande do Sul. Tecnologias Globais para a Agricultura têm um link especial, onde é possível encontrar informações sobre os mais modernos equipamentos, como o Fieldstar de Agricultura de Precisão e o Auto-guide – sistema de direcionamento automático, que garante mais eficiência no campo. As informações são atualizadas periodicamente, com links para notícias, releases para a imprensa, imagens, produtos e lançamentos.

Bardahl comemora **50 ANOS** de Brasil

A Bardahl, com forte atuação no mercado brasileiro de aditivos automotivos, comemora 50 anos de Brasil em 2004 com espírito jovem. A empresa, que desde a sua criação se destaca pelo pioneirismo e pela alta qualidade de seus produtos, além da filosofia de inovar sempre, prepara-se para um ano cheio de novidades. A Bardahl está expandindo sua atuação em outros dois setores de grande potencial, o náutico e o agrícola. De acordo com Nelson Schenini Moreira, diretor executivo da Bardahl, a empresa finalizou em dezembro do ano passado um plano de testes de novos produtos para barcos de grande porte no litoral paulista, visando obter aditivos que melhorem o desempenho dos motores e que minimizem a emissão de poluentes. No segmento agrícola, os Estados de São Paulo e Mato Grosso foram palco de tes-

tes dos produtos que protegem os tratores e as colheitadeiras da corrosão causada pelos adubos químicos e defensivos agrícolas aplicados nas culturas. A companhia planeja ainda uma série de ações de marketing para consolidar-se como referência em todas as áreas em que fabrica aditivos, óleos, graxas e outros produtos. Com uma linha formada por 130 itens, a empresa possui 18 distribuidores espalhados por todo o Brasil e um total de 500 funcionários. Em 2003, a Bardahl manteve suas vendas estáveis e passou por uma total reestruturação, que incluiu a mudança da sede administrativa do bairro de Pinheiros, em São Paulo, para a fábrica de Cajamar; redefinição do organograma da empresa; redefinição e desenvolvimento de produtos, além de mudança de rótulos e do design das embalagens.

Servspray **INAUGURA** nova fábrica

A Servspray, fabricante dos pulverizadores automotrizes Gafanhoto®, inaugura a sua nova fábrica em Itu/SP, em um investimento de R\$ 1,5 milhão. Com 114 mil metros quadrados, sendo 10 mil metros quadrados de área construída e sua linha de montagem em seus 5.600 metros quadrados, a Servspray visa am-

pliar ainda mais a participação no mercado agrícola brasileiro, além de otimizar a relação cliente-empresa. A nova fábrica conta com uma área de teste de 45 mil metros quadrados, que simula as condições de campo onde são exaustivamente testadas todas as máquinas produzidas antes de serem embarcadas para o produtor rural.

Dessa forma, a Servspray estará atendendo à demanda do mercado interno e externo, com pulverizadores de alta tecnologia e qualidade. Ainda este ano estará abrindo outra filial na Argentina, ampliando a sua participação naquele mercado. A empresa localiza-se na Rodovia do Açúcar, Km 18, em Itu/SP. Fone (11) 4025-9004.

ANOTE AÍ

Perspectivas para o Agribusiness em 2004/2005 é o tema do seminário promovido em parceria pelo Ministério da Agricultura, BM&F e Associação Brasileira de Agribusiness (Abag). O encontro acontece em São Paulo/SP, em 7 de abril, e contará com a presença de especialistas em mercado, comércio internacional e política agrícola. Informações no telefone (11) 3337-1499 ou e-mail abag@netpoint.com.br

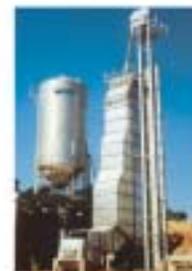
De 17 a 19 de maio, será realizado na Esalq/USP, em Piracicaba/SP, o Congresso Brasileiro de Agricultura de Precisão (ConBap). Informações pelos telefones (19) 3417-6604 ou (19) 3417-6600.



Divulgação



Mais uma vez a CASP está presente na Agrishow, oferecendo produtos com alta tecnologia para sua propriedade. São silos armazenadores, secadores de cereais, máquinas de pré-limpeza e limpeza de grãos, mesas de gravidade e elevadores. Visite nosso estande e confie em quem há 68 anos produz equipamentos que trazem aos produtores a tranquilidade de um armazenamento eficiente, com a certeza de bons lucros.



CASP S/A INDÚSTRIA E COMÉRCIO

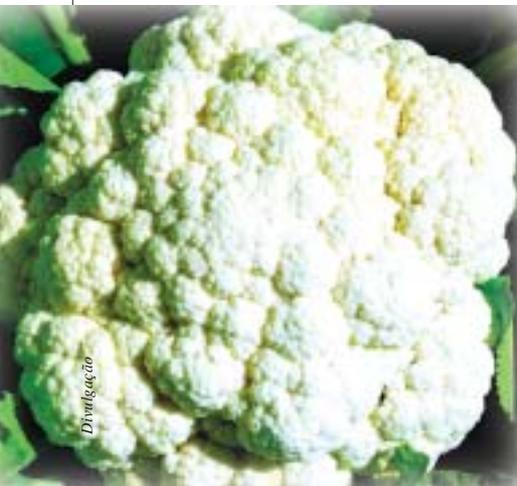
Rua Sebastião Gonçalves Cruz, 477 - 13904.904 - Amparo - SP

Fone: (19) 3808.8800 - Fax: (19) 3807.5022

e-mail: vendasagri@casp.com.br - www.casp.com.br

ARMAZENAGEM

Nova variedade de **COUVE-FLOR**



cujo principal diferencial é o bom desempenho no verão, estação em que alcança altos índices de produtividade, uniformidade e qualidade de cabeça. Ela foi testada nas principais regiões de plantio do País e tem sido disputada principalmente pelas indústrias de processamento, pois as cabeças são mais brancas e compactas que

A Seminis do Brasil lançou uma nova couve-flor, chamada Summer Streak,

as demais, além do ciclo mais curto (pode ser colhida com 70 a 80 dias de plantio).

China **APROVA** a importação de cultivares transgênicas

O ministro da Agricultura da China aprovou a emissão de certificados de segurança permanentes para a entrada no país de variedades de soja, milho e algodão geneticamente modificados da Monsanto. Os documentos incluem a importação da soja geneticamente modificada tolerante a herbicida, duas variedades de milho e duas de algodão. O ministério adiantou que as avaliações de segurança já estão finalizadas, possibilitando a importação de transgênicos.

O processo de abertura do mercado chinês à soja transgênica começou em

2001 com a edição de medidas de importação provisórias, prolongadas depois duas vezes. Porém, o sistema de importação do maior comprador mundial da oleaginosa sempre foi considerado burocrático diante das intenções comerciais dos grandes países exportadores de soja, como os Estados Unidos, a Argentina e o Brasil. Em 2003, a China importou 20,7 milhões de toneladas de soja transgênica, sendo 7,4 milhões de toneladas, de setembro a dezembro, pagando cerca de US\$ 2 bilhões só para os Estados Unidos.

Biotechnologia **DETALHADA** em livro

A Embrapa Trigo acaba de lançar o livro Atualização em Técnicas Celulares e Moleculares Aplicadas ao Melhoramento Genético Vegetal. São mais de 400 páginas voltadas a esclarecer como estão ocorrendo alguns avanços na biotecnologia vegetal. A obra é resultado de um curso de atualização realizado em 2000, que agrupou idéias de mais de 40 pesquisadores da Embrapa e Universidade de Passo Fundo (UPF). “Coletamos o material apresentado no curso e produzimos o livro, que aborda 23 temas dentro do universo do melhoramento genético vegetal”, descreve a pesquisadora Sandra Patussi Brammer, uma das organizadoras da obra. O livro pode ser adquirido por R\$ 30,00 direto na Embrapa Trigo, em Passo Fundo/RS, ou através do telefone (54) 311-3444. Os pedidos também podem ser solicitados via e-mail: biblioteca@cnp.embrapa.br.



Tomate duradouro **SURPREENDE**

Lançado em 2001 pela Embrapa, o tomate duradouro, um híbrido do tipo Longa Vida, está surpreendendo produtores de Santa Catarina. Segundo o agricultor Jair Boaventura, que instalou uma unidade de observação de duradouro em sua propriedade, em Caçador, não houve nenhuma ocorrência de doença na planta. Já os frutos são de excelente porte com, em média, 240 gramas. “Os agricultores vizinhos ao local de plantio estão surpresos com a qualidade, sendo que as primeiras cai-



xas colhidas pesaram em média 33 kg”, contou. Testado anteriormente em Goiás, Distrito Federal, São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Mato Grosso e Ceará, duradouro apresenta resistência a inúmeras doenças, como o vira-cabeça, a mancha-de-estênfilo, a mancha-de-fusário e a murcha-de-verticílio. Graças a isso, ele tem uma produtividade de cerca de 250 a 300 caixas a cada mil plantas. Os frutos têm ótima aceitação no mercado e sabor superior aos outros híbridos do tipo Longa Vida.

HÍBRIDOS de milho e sorgo da Biomatrix

A Sementes Biomatrix é a mais nova empresa de sementes de milho e sorgo do Brasil. A empresa possui contrato de licenciamento com a Embrapa para a produção e comercialização de sementes híbridas dos dois cereais conhecidas pela marca “BRS”. Destaque para o híbrido de milho BRS 3003 e para os híbridos de sorgo BRS 610 e BRS 801 – três recentes lançamentos da Embrapa para o mercado das Regiões Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste. Ressalta-se também o BRS 310, um híbrido de sorgo granífero especialmente desenvolvido para a safrinha do Centro-Oeste.



New Holland apresenta tratores TM SUPERFLOW

Os novos tratores TM Superflow, da New Holland, apresentam inovação no sistema hidráulico. São equipados com bomba hidráulica com vazão de 70 litros de óleo por minuto e circuito hidráulico de centro fechado. Com esses recursos, o Superflow possibilita uma vazão constante e fluxo regulável nas válvulas para o implemento acoplado ao trator. É indicado para tracionar qualquer implemento que utilize motor hidráulico, como plantadeiras de grãos pneumáticas, sulcadores e cultivadores/adubadores para lavouras de cana. No plantio de grãos, por exemplo, a vazão constante permite o uso de plantadeiras pneumáticas, proporcionando me-



Divulgação

lhor distribuição de sementes e maior velocidade de trabalho.

New Holland Latino-Americana — Av. Juscelino K. de Oliveira, 11.825, CEP 81450-000, Curitiba/PR. Fone (41) 341-7431.

Plainas NIVELADORAS inovando no preparo do solo



Divulgação

A Metalúrgica Quatro Irmãos está colocando no mercado dois novos modelos de plainas niveladoras: a PN8 Super R e a PN10 Super R. A primeira possui largura de trabalho de 3,95 metros, distância entre eixos de 8 metros, largura de rodado de

2,65 metros e peso total com pneus de 2.200 kg. O segundo modelo apresenta largura de trabalho de 5,50 metros, distância entre eixos de 10 metros, largura do rodado de 7,20 metros e peso total com pneus de 3 mil quilos. Os modelos são uma inovação no preparo do solo, para terreno bruto e hortado com kit opcional.

Metalúrgica Quatro Irmãos Ltda. — Rua Dr. Bozano, 71, Cohab, CEP 96180-000, Camaquã/RS. Fone (51) 671-1350.

Advance entra em CAMPO

Advance 3000 Am-24 é o pulverizador com lançamento mundial da Jacto. A máquina possui barras de 24 metros com acionamento totalmente hidráulico. O tanque de 3 mil litros reduz o número de paradas para abastecimento, aumentando o rendimento diário. Produzido em plástico polido que facilita a limpeza, resiste bem à corrosão e aos impactos. O sistema de filtragem da calda é composto por três tipos de filtro, garantindo proteção à bomba de defensivos e aos bicos de pulverização. O novo modelo apresenta tanque de 200 litros com água limpa para limpeza dos frascos de defensivos por pressão ou pela tríplice lavagem. O porta bicos bijet (2 bicos) ou quadri-

jet (4 bicos) com válvula antigotejo, evita o desperdício e protege o meio ambiente.

Jacto — Rua Dr. Luiz Miranda, 1.650, CEP 17580-000, Pompéia/SP. Fone (14) 3405-2100. Site: www.jacto.com.br



Divulgação

Os novos FORA-DE-ESTRADA da Goodyear

Atenta às necessidades do mercado, a Goodyear inova e torna-se a primeira fabricante de pneus fora-de-estrada da América Latina a produzir no Brasil pneus radiais de aço. Os pneus da série SG 2B – projetados para equipar motoniveladoras e carregadeiras de pequeno porte – serão os primeiros a serem lançados e fazem parte de uma linha de sucesso que já é produzida no mundo inteiro. Os pneus radiais fora-de-estrada Goodyear possuem carcaça e cintas amortecedoras de aço o que proporciona maior resistência a danos, furos e penetrações, diminuindo o número de horas paradas do equipamento, otimizando a disponibilidade da frota e aumentando assim a produtividade em serviço.



Divulgação

Goodyear do Brasil — Av. Paulista 854, 9º andar, CEP 01310-913, São Paulo/SP. SAC 0800161654. Site: www.goodyear.com.br

Autopropelido para PEQUENAS E MÉDIAS propriedades

A Metal Busch está lançando o novo sistema de pulverização autopropelido para pequenas e médias propriedades. Trata-se de um trator cabinado com suspensão dianteira, dispositivo para acoplagem rápida das barras frontais e para o tanque de 1.200 litros, acoplado nos três pontos do trator. A máquina oferece segurança, eficiência e conforto. Possibilita ainda o uso do trator para outras atividades, além de pulverizar, tais como: plantar, passar uréia, roçar, puxar carretas diversas e outros implementos agrícolas.



A Granja

Busch Indústria e Comércio Ltda. — Rua Henrique Teodoro Schultz, 682, CEP 99500-000, Carazinho/RS. Fone (54) 330-2350. Site: www.metalbusch.com.br



Divulgação

Dagoberto Lima Godoy
Presidente da Caixa/RS

Oportunidades de **INVESTIMENTOS** não faltam

A Granja — Quais os atrativos que o setor primário oferece para os investidores em relação a outros setores da economia?

Godoy — Entendemos que o setor primário apresenta um sem-número de oportunidades para os proprietários de terra. O plantio de florestas, face a crescente demanda de madeira, aliada à queda do estoque mundial de florestas para uso comercial, é uma excelente oportunidade para investimento, ainda mais que permite a utilização de áreas inadequadas para a agricultura tradicional, com baixo risco de frustração. Por outro lado, as condições de solo e clima do Rio Grande do Sul propiciam uma produção superior em cerca de cinco vezes a obtida no hemisfério Norte, das essências florestais usadas em florestamentos comerciais. Essas condições são excelentes para a fruticultura, temos microclimas que permitem a produção de frutas de clima frio, como é o caso da maçã, e clima tropical, com excelente produtividade de abacaxi, de manga, entre outras.

A Granja — O que seria necessário para aumentar o recurso disponível para investimento?

Godoy — Na realidade, nos últimos quatro a cinco anos, a oferta de crédito para investimento no setor primário aumentou significativamente, e com prazos e taxas adequadas à atividade. Acreditamos é que ainda exista pouca informação quanto a todas as linhas disponíveis e como acessá-las.

A Granja — A tendência é que, no longo prazo, cada vez mais o governo ocupe menos espaço como agente financiador do agribusiness?

Godoy — Se acompanharmos a evolução em países do Primeiro Mundo, sim, mas

por outro lado vemos que mesmo em países mais desenvolvidos ainda há a mão do governo no crédito rural. Se muitas vezes não temos o governo financiando diretamente, de outro lado temos o governo concedendo benefícios fiscais ou bônus, que são formas de subsídio para determinadas culturas. No Brasil, diante da nossa extensão territorial, a diversidade de climas e culturas entre outros fatores, não creio que chegaremos a esse cenário num curto espaço de tempo.

A Granja — Isso seria positivo ou negativo?

Godoy — Dentro de uma economia de livre-mercado, as forças acabam se ajustando, mas na questão específica do crédito rural, entendo que talvez isto não possa ocorrer de maneira satisfatória. Acho que esta é a razão de que na maioria dos países o governo atua no crédito rural, como já dissemos antes, de modo direto ou indireto.

A Granja — Como viabilizar o seguro rural?

Godoy — Esse instrumento é de vital importância para os produtores rurais e entendemos que deva ser uma garantia não só de crédito, mas também um instrumento que possa garantir a sobrevivência da família e de sua manutenção no campo. Apesar de todos os esforços e as tentativas realizadas, ainda não conseguimos chegar a um modelo que atenda às expectativas do setor financeiro, do governo e dos produtores. Pela dimensão da atividade rural no País, e conseqüentemente do volume de recursos necessários, entendemos que só alcançaremos um modelo ra-

zoável com o firme envolvimento de todos os setores envolvidos. A exemplo do País, este é um problema de dimensões continentais.

A Granja — Qual o impacto que ele causaria na redução do spread bancário?

Godoy — O risco tem impacto direto no spread. A medida que parte do risco é garantido, o spread pode ser reduzido, entretanto não temos como dimensionar este impacto nesse momento.

A Granja — Qual foi o motivo da criação da Caixa RS, quais são os resultados até o momento, e quais as metas até o fim desse governo?

Godoy — A Caixa RS foi criada não apenas para ser mais um banco no cenário existente. Nosso papel é ser um agente efetivo do desenvolvimento, identificando deficiências e oportunidades nas mais diversas cadeias produtivas; sugerindo ações privadas e governamentais, identificando novas fontes de recursos. Nosso intercâmbio com os diversos agentes econômicos é primordial para que esse papel seja desenvolvido a contento, e entendemos que os esforços desenvolvidos estão frutificando. A Caixa RS possui um dos maiores ativos operacionais entre as Agências de Fomento do Brasil, possuindo um poder de alavancar recursos da ordem de R\$ 1 bilhão. Somente no último exercício, aprovamos um total de R\$ 136,7 milhões, e no setor primário contratamos mais de R\$ 40 milhões. ■

O seguro rural é de vital importância para os produtores rurais e entendemos que deva ser uma garantia não só de crédito, mas também um instrumento que possa garantir a sobrevivência da família e sua manutenção no campo

Potência para qualquer desafio. Lançamento mundial.

A nova roçadeira 343R, além de excepcionalmente econômica e fácil de usar, possui também o nível de vibração mais baixo do mercado. Tudo isso com muito mais potência.



Husqvarna 343R

Cilindrada: 45,0 cm³ - Potência: 2,0 Kw / 2,7 Hp - Peso: 8,2 Kg

A roçadeira 343R distingue-se de todas as outras roçadeiras por sua ergonomia, leveza, economia e extraordinária potência. Seu motor de alto desempenho garante um excelente trabalho tanto com lâminas quanto fios de nylon. Seu exclusivo sistema LowVib reduz as vibrações durante o uso, deixando o trabalho de corte muito mais confortável. Atualmente, oferecemos um cabeçote de corte gratuito. Venha conhecer a 343R e nossas outras supermáquinas num revendedor Husqvarna. Você vai ficar impressionado com tanta tecnologia.

Conheça seu revendedor Husqvarna mais próximo e faça uma visita.
www.husqvarna.com.br

 **Husqvarna**
Great experience



***Você está pronto para esta inovação.
Você está pronto para New Holland.***

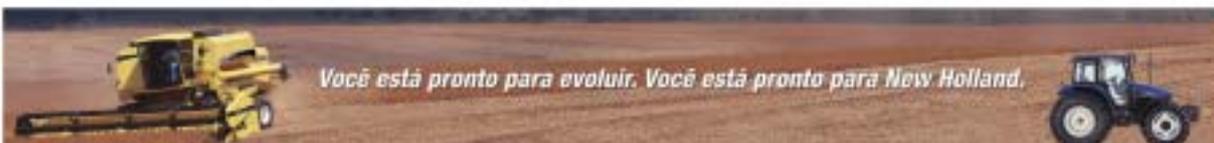


Linha TS

TS100 • TS110 • TS120



Força de sobra, produtividade de sobra, inovação na medida certa. A linha de tratores TS já é um sucesso entre os produtores eficientes que precisam evoluir para encarar os trabalhos mais pesados na fazenda. Com a Linha TS e o suporte do seu concessionário New Holland, você tem força e tecnologia de sobra para crescer.



Você está pronto para evoluir. Você está pronto para New Holland.



NEW HOLLAND

Especialista no seu sucesso.