

O BRASIL AGRÍCOLA

DEZEMBRO/2005 - Nº 684 - ANO 61 - R\$ 9,20 - www.agranja.com

agranja



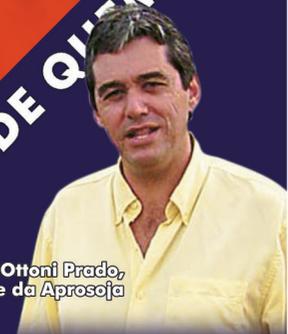
AGROENERGIA

A FORÇA QUE VEM DO CAMPO



- Ceagesp, gigante dos hortigranjeiros
- RS amplia investimento em florestas
- Colheitadeira: é hora de comprar

O SEGREDO DE QUEM FAZ



Rui Carlos Ottoni Prado,
presidente da Aprosoja

"Não se vê o governo preocupado
com o agronegócio"

ANÚNCIO

ANÚNCIO



Embrapa

16 REPORTAGEM DE CAPA
**A ERA DO
BIODIESEL NO
CAMPO**



A Granja

24 ASSOCIAÇÕES DE
PRODUTORES

Una-se ao seu vizinho



Divulgação

38 FLORESTAS

RS investe no plantio



Gabriel Bononi

50 CEAGESP

*Palco dos pequenos
produtores*



Divulgação

32 COLHEITADEIRAS

É hora de comprar



Divulgação

42 AVIAÇÃO
AGRÍCOLA

Setor em retração



Divulgação

58 FEIJÃO

*O momento é de
virada*

SEÇÕES

- 6 O Segredo de Quem Faz
- 9 Vitrine
- 10 Primeira Mão
- 12 Aqui Está a Solução
- 14 Cartas, Fax, E-mails
- 15 Caderno H

- 62 Agricultura Familiar
- 64 Eduardo Almeida Reis
- 66 Notícias da Argentina
- 67 Plantio Direto
- 70 Agribusiness
- 74 Flash

- 76 Biotecnologia
- 77 Novidades no Mercado
- 78 Agro Oportunidades
- 80 ClassiRural
- 82 Ponto de Vista

ANÚNCIO



Em DEFESA da soja

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

No Brasil, a soja passou a ser associada a dinheiro fácil e volumoso. A mídia, em especial, praticamente estabeleceu comparações entre os produtores da oleaginosa com os barões do petróleo. Mas quem conhece o meio sabe que atualmente a situação está dramática e que muito precisa ser feito (a curto, médio e longo prazos) ou toda a sociedade brasileira sentirá os efeitos, já que o agronegócio tem sido um dos sustentáculos da economia. Para defender as causas da soja, foi oficializada em agosto a Associação dos Produtores de Soja do Estado de Mato Grosso (Aprosoja), cujo primeiro presidente é **Rui Carlos Ottoni Prado**, 42 anos, médico veterinário e produtor em Campo Novo do Parecis/MT. “Só vemos o governo comemorando os números do agronegócio, mas não preocupado em manter este agronegócio”, sinaliza um dos desafios o líder da entidade que reúne mil produtores que cultivam 2 milhões de hectares.

A Granja — Quais são os propósitos da Aprosoja? Pelo quê a instituição luta e defende?

Rui Carlos Otoni Prado — A proposta, o objetivo da Aprosoja é dar sustentação ao produtor em todos os sentidos no que se refere ao produto soja. Imaginamos que vamos ter algumas frentes de trabalho. Por exemplo, já contratamos uma (frente) em Brasília para acompanhar tudo o que estiver relacionado à soja em relação a projetos de lei. Se está tramitando um projeto de lei número tal na mão de um deputado, estaremos acompanhando. Muitas vezes em Brasília acontecem as coisas e o produtor nem fica sabendo. Temos intenção na Aprosoja de profissionalizar os trabalhos. Apesar de a diretoria ser essencialmente de produtores rurais de soja, queremos profissionalizar o trabalho da associação.

A Granja — Quais são as demais frentes?

Prado — Outra frente é a que chamamos de marketing da soja. Acreditamos que a soja de Mato Grosso tem maior teor de proteína e queremos mostrar isso para o mundo. Queremos aumentar o consumo humano de soja *in natura*, algo que praticamente não existe. Enfim, divulgar as qualidades da soja, que muitas vezes a sociedade não conhece ou não entende. Existe outra frente que é a do problema da crise que estamos vivendo agora, uma crise de liquidez, onde o custo de produção está bastante alto, não trazendo margem nenhuma para o produtor de soja. Outra frente é o da classificação da soja. Discutiremos com todos os segmentos, pois entendemos que lá na frente a soja é vendida com a finalidade de gerar teor de proteína e de óleo. É uma *commodity*, e o comprador final seria o do óleo e a proteína. Mas a classificação muitas vezes é perversa para o produtor, porque são avaliados os grãos avariados (por percevejos, grãos esverdeados). A legislação é bastante antiga e queremos voltar a discutir a classificação da soja. Outra questão bastante particular em Mato Grosso é a da ferrugem, um problema sério. Pregamos aos produtores várias recomendações. Há regiões em que a soja é plantada ininterruptamente em pivô central para ser multiplicada para semente. Esse é um problema, porque se perpetua o inóculo da ferrugem.

Então, orientamos os produtores a não adotarem essa prática. A carroceria de caminhão que transporta soja é um problema. Ao longo da estrada caem as sementes, germinam e ocorre a ferrugem sem controle nenhum. Este é um problema que estamos vivendo neste momento. Outra questão é a dos transgênicos, como o que ocorre no Paraná, que não deixa embarcar soja transgênica. E a dos *royalties* da Monsanto. Não somos contra *royalties*, mas temos que discutir os valores. No caso dos defensivos, enviamos uma comissão à Argentina para ver o porquê de certos princípios ativos lá serem mais baratos que no Brasil. Mas tudo isso está no início. Fazemos as proposições e corremos atrás.

A Granja — A queda de renda da sojicultura brasileira em 2005 foi de 27% em relação a 2004. A venda de

Nosso principal problema é o câmbio, causado pelo governo por meio de uma política de juros errada

defensivos vai encolher US\$ 1 bilhão, assim como a venda de fertilizantes caiu 16%. Portanto, o uso de tecnologia deverá ser drasticamente comprometido. Diante disso, o que esperar da safra 2005/2006?

Prado — O IBGE divulgou que a área de soja diminuirá, mas a produção vai aumentar. Não estamos enxergando desse jeito. Realmente, há uma diminuição de insumos, mas eu não diria de tecnologia. Você coloca menos adubo, otimiza mais o uso de defensivos e isso tudo, com certeza, vai diminuir a produtividade. Portanto, não acreditamos que vá haver um aumento da produção de soja. Trabalhamos em Mato Grosso com uma redução de área de 10% e de produção em torno de 15% em função das diminuições das “tecnologias”. Mas eu gostaria de falar da diminuição de insumos, não de tecnologia. Há muitos produtores aplicando mais tecnologia, ou seja, fazendo o monitoramento mais de perto da terra, vendo realmente o que ela precisa, o que ela não precisa e colocando, por exemplo, aquele fósforo no lugar que realmente precisa. Ou seja, trabalhando com a lei dos mínimos. Então, isso é um aumento da tecnologia, não diminuição.

A Granja — O ministro da Agri-

cultura, Roberto Rodrigues, fala que a agricultura chegou ao “fundo do poço” e que vive a sua “maior crise dos tempos recentes”. Ele está sendo exagerado?

Prado — Não, não, não. A crise é séria. É a maior que eu já vi. Tenho 42 anos e planto soja há 20. E é uma crise que não vemos uma solução a curto prazo. É uma crise conjuntural. O principal problema nosso é a defasagem cambial, causada pelo governo, por meio dessa política que eu considero totalmente errada na questão dos juros. Ele aumenta os juros, o capital externo vem para o País, um capital volátil e com essa enxurrada de dólares que entra diminui a cotação da moeda. Isso estimula o quê? Estimula sermos importadores e não exportadores. E a soja é um produto de exportação, e por isso tem o seu valor na balança comercial. Estamos vendo

uma inércia e a balança comercial vem dando superávit, mas vai chegar o momento em que vai haver uma queda. E esse superávit se tornará déficit.

A Granja — O ministro dá nota 4 à política agrícola do País. Qual a sua nota? Por quê?

Prado — Eu não queria falar em números, mas acho que é uma política sofrível, porque não tem política. Não se vê o governo preocupado com a questão do agronegócio. Só vemos ele comemorando os números do agronegócio, mas não preocupado em manter esse agronegócio. Em Mato Grosso, há produtores entregando máquinas em troca de dívidas e está diminuindo a venda de insumos. O que vai acontecer? Diminuirá a produção, não tenho nenhuma dúvida. E o governo parece que ainda não enxergou isso. É como se estivéssemos com uma lanterna, focando para a frente, vendo que as coisas estão difíceis, enquanto o governo está focando a lanterna para trás. Está vendo a estrada que já passou, não a que está por vir.

A Granja — O que o governo poderia fazer para fomentar a agricultura, mas sem ser paternalista ou comprometer suas contas?

Prado — A principal questão é dimi-

nuir a taxa de juros. O Brasil é o País que mais remunera o capital. Em segundo lugar, a Suécia, com a metade da remuneração do Brasil. O Lula tanto falou nisso, mas se o País está remunerando o capital em detrimento do trabalho, isso vai estourar. Então, a principal política macro é a questão dos juros.

A Granja — Fala-se que o pior já passou, que foi a safra 2004/2005. Isso é verdade? Quanto tempo o campo vai levar para recuperar-se da crise da última safra? As próximas safras

junto ao governo para liberar a importação, o que daria um fôlego a mais. A questão dos adubos: estamos pregando que se faça o monitoramento, uma sintonia fina na propriedade. Colocar adubo onde realmente precisa. Mas não é diminuir de forma indiscriminada. São pequenas coisas que darão um resultado satisfatório.

A Granja — O produtor brasileiro é um bom gestor de seu negócio? Neste ponto, quais são os principais e mais recorrentes erros cometidos

O que temos de fazer como produtor é não confiar em governos. Nosso mal é ficarmos confiantes

não estão comprometidas?

Prado — As próximas safras já estão comprometidas. A dívida ficou, o produtor está tendo que absorver. Quem tinha capital vendeu. Aqueles que não conseguiram vender ficaram devendo. Quem não tinha capital está devendo mais ainda. No nosso meio se fala que vai mais três ou quatro anos para voltar ao ritmo de crescimento que vinha. E hoje o dólar está caindo mais um pouco. Não estamos vendo uma melhora. E o presidente vai à TV comemorar os números da economia. Então, o governo acredita que isso não tem importância.

A Granja — E o que deveria ou poderia ser feito para antecipar a recuperação? Tanto pelo governo como pelos produtores, sejam por suas entidades representativas ou mesmo individualmente.

Prado — Individualmente, naquelas áreas marginais, estamos falando para não se plantar mais. Não incorporar mais áreas no processo produtivo. Não derubar mais Cerrado, florestas. Deixar do tamanho que está. E, ainda, quem tem área que precisa de investimento não investir e deixá-la de lado. Ou seja, fazer um aperto financeiro violento dentro da propriedade. Não comprar máquina, não investir nesse momento. Ter cautela. Como associação, estamos com pequenas coisas a atingir, algo que dê resultados. Por exemplo, a classificação da soja. Entendemos que há margem para se ganhar em outra classificação de 1% a 2%. Na questão dos defensivos, existem produtos 20%, 30% e 50% mais baratos ali na Argentina. Estamos fazendo gestão

que acabam por comprometer a sua rentabilidade e até a sobrevivência na atividade?

Prado — O que temos que fazer como produtor é não confiar em governo. O mal nosso é ficar muitas vezes confiantes em governo. Um exemplo foi o tratoração que fizemos (em Brasília, em junho), e o governo prometeu recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). Foi uma promessa, inclusive ouvida da boca do Lula. Mas isso aqui em Mato Grosso está andando muito devagar. O produtor não está conseguindo acessar essa linha de crédito. Portanto, não podemos acreditar no governo. Temos que deixar o governo de lado. Infelizmente, têm ações que o governo é que tem de tomar. A questão do seguro agrícola que temos falado há anos, mas não anda, seria uma grande solução para a agricultura. A política agrícola poderia ser pautada no seguro agrícola. Por que plantar milho no norte de Mato Grosso, onde não vale nada? Pelo seguro agrícola, as culturas seriam colocadas no local certo.

A Granja — Como o produtor, em especial o de soja, pode se prevenir de crises como a atual? Quais são os caminhos, as atitudes e os processos para diminuir a sua exposição ao risco?

Prado — Sabemos, mas às vezes nos esquecemos, que as crises são cíclicas — apesar de esta crise estar numa intensidade muito grande. O que o produtor tem de fazer é guardar na época boa. Em Mato Grosso, infelizmente não temos feito isso. O Estado cresceu de

forma muito rápida. Talvez este tenha sido o nosso erro: acreditar em crescer mais do que deveria. Apesar de sabermos que o crescimento construiu cidades em Mato Grosso. Há 15 cidades que são o maior Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) de Mato Grosso e que não existiam há 15, 20 anos.

A Granja — Fala-se muito em “administrar custos” para produzir soja com rentabilidade. Como isso é possível sem comprometer a produtividade?

Prado — É preciso gerenciar isso até que não se comprometa a produtividade. Numa crise, é preciso realmente fazer este aperto financeiro, mas desde que não comprometa a produtividade. Deixe de lado as áreas marginais que exigem mais investimentos. Não plante.

A Granja — Um estudo da Embrapa aponta que, em regiões como Primavera do Leste/MT caso ocorra uma incidência forte de ferrugem que obrigue de três a cinco aplicações de fungicida, o produtor só vai empatar a relação custo/receita se colher ao menos 61 sacas/ha. Numa situação assim, é viável plantar soja?

Prado — Não é viável. Estivemos em Primavera do Leste discutindo justamente esse assunto. O município tem um problema sério com a ferrugem. Aí é que entra o governo com pesquisas por meio da Embrapa com novas variedades resistentes e com fungicidas mais baratos. Teria que investir na pesquisa. Falta isso ao governo fazer.

A Granja — O senhor comenta que, para manter a cotação mais alta, poderia ser controlada a produção por meio da área ou escala de venda. Como seria isso?

Prado — Querer controlar mercado é utópico. Se você estiver numa atividade que esteja dando prejuízo, em primeiro lugar por que aumentar a área? Não deve aumentar. Qual o segundo critério de gestão? Diminuir. Mas por que manter uma atividade no vermelho? Sair da atividade é muito radical, afinal é sua vida, sua família, seu negócio. Mas eu não preciso manter a mesma área. Posso diminuir a área e ter ela mais à mão, gerenciá-la e dominá-la melhor, controlar melhor as pragas. Não controlar o mercado, que se auto-regula. ■



Diretor-Presidente
Hugo Hoffmann



MATRIZ

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

SUCURSAL SÃO PAULO

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

DIREÇÃO EXECUTIVA

Eduardo Hoffmann
Gustavo Hoffmann

REDAÇÃO

Editora
Luciana Radicione
Reportagem
Cristine Pires, Gabriel Bononi e
Leandro Mariani Mittmann
Revisão
Jô Santucci
Editoração
Jair Marmet e Carlos Igléssias
Capa
Carlos Igléssias
Secretária da redação
Thais Cunha

CIRCULAÇÃO

Amália Severino Bueno

TELEMARKETING

Antônio Carlos Amaro

MARKETING DO PRODUTO

Marmo Lima

COMERCIALIZAÇÃO

São Paulo – José Geraldo Silvani Caetano (gerente) e
Rodrigo Martelletti (contato)
Porto Alegre – Maria Cristina Centeno
(gerente RS/SC)
ClassiRural – Ana Claudia Vaqueiro Feijó dos Santos
e Katia Torres

REPRESENTANTES

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: josemarianeves@uol.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) 3321-3440
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\$ 10,00

Para assinar: (51) 3232-2288

Biodiesel: o que PLANTAR?

Elaborado pela Embrapa, o Programa Nacional de Agroenergia prevê a produção de 1 bilhão de litros de biodiesel a partir de 2008. O programa inclui incentivos para a produção de óleo a partir do dendê, babaçu, girassol, amendoim e outras culturas, mantendo exclusividade da cana para a produção de etanol. Na produção do biodiesel, a soja e a palma ainda são as mais competitivas, pela proximidade com os grandes centros de consumo.

As vantagens e desvantagens, assim como a viabilidade das principais culturas para a formação do biodiesel, são assunto da reportagem de capa desta edição. O Brasil tem área, diversidade produtiva e muita mão-de-obra para ser um dos maiores produtores de biodiesel do mundo. O caso da soja é um exemplo típico. O País produz atualmente 5 milhões de toneladas de óleo de soja, e a substituição de 2% do diesel significa produzir mais 2 milhões de toneladas. Não há, fora do Brasil, matéria-prima capaz de sustentar tal volume. Além disso, existem entre 80 e 90 milhões de hectares de área fértil de Cerrado, sem a necessidade de derrubar uma árvore sequer.

Quando projetos de biodiesel ainda estavam engatinhando no Brasil, muito se falava

na produção do óleo de mamona. Mas de lá para cá, muitas alternativas viáveis no Brasil começaram a surgir. A mamona não deixa de ser uma opção rentável para o Nordeste. E pode ser capaz de alavancar a economia da região, a partir da expansão do cultivo no semi-árido. Mas assim como a mamona, é preciso considerar a viabilidade econômica de todas as culturas, nos aspectos custo e produção em escala. Do contrário, o Programa Nacional de Agroenergia pode, assim como outras iniciativas em prol do biodiesel, fracassar no meio do caminho. ■



Feliciano A. de Araújo



Semeato celebra 40 anos

No Brasil dos anos 60, a maior parte do maquinário agrícola era importada. Devido à falta de peças de reposição, em 1965 foi fundada, em Passo Fundo/RS, a Mecânica Agrícola Rossato Ltda. Com a expansão da economia agrária, naquela década, a empresa mudou seu nome para Semeato S/A, adotando papel inovador e pioneiro na indústria, através de experiências com o novo e revolucionário sistema de plantio direto, até então inédito no Brasil. A empresa, dirigida por Roberto Rossato (foto) tomou-se peça-chave na divulgação do PD, com máquinas agrícolas para diferentes culturas e regiões do mundo. Ao longo dos 40 anos, completados em 2005, a Semeato segue investindo em tecnologia e busca sempre manter um alto nível de satisfação dos consumidores.



Selo Combustível Social

O Grupo Agropalma, maior produtor de óleo de palma da América Latina, recebeu o Selo Combustível Social, concedido pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário (MDA). Com o selo, que tem validade de dois anos, a companhia assumiu o compromisso de comprar matéria-prima de agricultores familiares ou cooperativas e oferecer capacitação e assistência técnica aos pequenos produtores. Desde 2002, a Agropalma desenvolve o Projeto Piloto de Agricultura Familiar do Dendê, que já contempla 150 famílias.



Centro-Sul dispara na produção de álcool combustível

A crescente demanda mundial por combustíveis renováveis e o aumento das vendas internas de veículos bicompostíveis prometem impulsionar a produção de álcool combustível no Centro-Sul do Brasil. Estudo realizado pela Lafis Consultoria mostra que a produção de álcool em 2005 chegará à marca de 15 bilhões de litros. O número representa um aumento de 10,4%.

A primeira colheitadeira a gente nunca esquece



Há 40 anos foi fabricada a primeira colheitadeira automotriz no Brasil. O lançamento da colheitadeira SLC modelo 65-A, produzida em Horizontina/RS, foi feito no dia 5 de novembro de 1965. O equipamento feito pela empresa gaúcha Schneider Logemann & Cia. teve seu projeto inspirado no modelo 55 da John Deere. Desde esta data histórica para a indústria brasileira de equipamentos, a fábrica de Horizontina fornece modelos cada vez mais produtivos e eficientes para os agricultores do Brasil.

Pioneirismo em agrossilvicultura

É do Brasil que sairão os primeiros resultados sobre o convívio da floresta de eucaliptos em consórcio com agricultura e pecuária. A pesquisa, inédita no mundo, é resultado de uma parceria entre a Universidade Federal de Santa Maria (UFSM), a Albert-Ludwigs Universidade de Freiburg (Alemanha) e a Votorantim Celulose e Papel (VCP). O monitoramento vai fazer uma série de levantamentos em Candiota/RS, ao longo de sete anos, período necessário para o crescimento de uma floresta de eucalipto no Brasil. O custo do projeto está estimado em US\$ 200 mil até o ano de 2012.

Cerveja à base de café

A Nestlé apresentou a patente para a elaboração de uma bebida fermentada sem álcool feita com café, que possui aparência de cerveja. A bebida foi elaborada pela subsidiária de inovação e criação de novas tecnologias da Nestlé, a Nestec. Fermentada, ela pode ser usada como base para produtos com alta concentração de cafeína, como energéticos. A bebida terá aparência de cerveja, já que forma o tradicional "colarinho" de espuma quando servida. A idéia de uma cerveja de café, sem álcool, terá espaço no mercado no futuro.



Arroz para americano ver



A variedade de arroz desenvolvida pelo Instituto Agrônomo (IAC), o arroz preto IAC 600, será produzida e comercializada nos Estados Unidos com o mesmo nome adotado no Brasil. Ação foi definida pelo acordo de cooperação técnica assinado entre o IAC e a Texas Rice Improvement Association (TRIA), associação norte-americana produtora de sementes de arroz. Pelo acordo, serão incrementadas as atividades de pesquisa e incentivado o projeto de melhoramento genético de arroz especial. A associação, que tem apoio técnico da Universidade do Texas, irá ainda repassar US\$ 0,50 por saca de arroz IAC 600 vendida nos EUA.

Basf lança Unidades de Monitoramento e Diagnose de Doenças da Soja

A Basf deu início a um programa inédito que disponibiliza aos sojicultores brasileiros unidades de monitoramento, os Minilabs, com o objetivo de detectar, prevenir e combater com eficácia as doenças que atingem as plantações de soja, principalmente a ferrugem. Na primeira etapa do projeto, serão 450 unidades instaladas nos canais de distribuição da empresa, entre revendas e cooperativas associadas, localizadas nas principais regiões produtoras de soja do Brasil. Os Minilabs estão equipados com lupas microscópicas capazes de aumentar a imagem da folha da soja em 80 vezes e proporcionar a correta identificação dos sintomas das doenças foliares.



Fungicidas para soja

Os fungicidas com nome comum tiofanato metílico + flutriafol possuem 3 estrelas no que se refere ao índice de eficiência no controle da ferrugem asiática da soja, ou seja, apresenta índice superior a 86% de controle. O dado foi publicado incorreto em reportagem na edição de novembro.

CODORNAS podem gerar bons negócios

Tenho interesse em começar um pequeno negócio de criação de codornas, com foco principal na venda de ovos. É possível receber alguma orientação de vocês de como dar a partida e colocar esta idéia na prática? Agradeço qualquer indicação de bibliografia e sites sobre o tema.

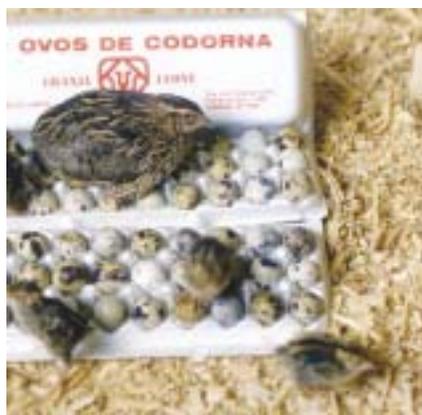
Atenciosamente

Vitor Hugo Lucena

Poços de Caldas/MG

R— Caro leitor, quem responde seu questionamento é o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais (Sebrae/MG), que tem um vasto material sobre o assunto. Se o seu objetivo é a postura, pode colocar 216 codornas por metro quadrado. Em um plantel exclusivo para a postura, não é preciso manter o macho. De acordo com as orientações do Sebrae/MG, depois de serem colocadas as gaiolas para postura, as codornas precisam de mais de duas semanas para iniciar a produção. Aos 42 ou 45 dias, depois de ganhar em média mais de 25 gramas de peso, atingem a maturidade sexual e iniciam a postura. Com ração e tratamentos adequados, é possível aumentar a eficiência produtiva. As codornas botam, em média, um ovo com 8 a 10 gramas de peso por dia.

As instalações de postura devem ter formas e tamanhos variados, dando condições para a ave desenvolver seu potencial genético, explica o Sebrae. O indicado é usar instalações de alvenaria com telhas de barro. O pé-direito deve ter entre 2,5 cm a 3 me-



A Granja

tros para permitir boa ventilação. O galpão deve ser construído no sentido leste-oeste, para que os raios de sol incidam o dia inteiro sobre a cumeira, sem atingir diretamente o interior da construção. É preciso manter um espaço vazio de pelo menos 80 cm após o último andar (o máximo recomendado é de cinco andares de gaiolas), para boa circulação de ar. Mais informações podem ser obtidas no site www.sebraemg.com.br ou pelo telefone (31) 3269-0180.

RANICULTURA exige cuidados

Meu nome é Tiago Davi, sou técnico agrícola e gostaria de ter algumas informações a respeito de criação de rã. Moro em Araçatuba/SP e queria criar rã para consumo doméstico, algo entre 100 e 200 rãs. Vocês teriam dados sobre ranário e onde compro os girinos? Fico muito grato.

tiago.davi@ig.com.br

Araçatuba/SP

R— Prezado Tiago, para montar um ranário, você pode obter todas as informações no site www.setorpesqueiro.com.br/ranicultura. Recomenda-se a adoção de alguns cuidados para que a produção tenha sucesso. Os animais devem ser criados em um ambiente preparado de forma adequada, com controle de qualidade da água, temperatura ambiente recomendada, instalações bem acabadas (o piso não pode ser áspero, por exemplo) e com limpeza periódica. Os tanques devem ser higienizados, com a retirada das sobras de ração e um número adequado de animais por tanque, para que não fiquem amontoados. Os girinos podem ser adquiridos junto à Unesp, campus de Jaboticabal ou Botucatu, bastando entrar em contato para fazer a programação da retirada. Informações pelo telefone (16) 3209-2600, ramal 2864.

MILHO DOCE é alternativa para o produtor

Ouvi falar que o milho doce pode ser uma boa alternativa, mas não tenho conhecimento a respeito dessa cultura. Vocês poderiam me mandar alguma informação para ver se vale a pena investir? Estou curioso para saber se é interessante investir nesse negócio. Agradeço a gentileza.

Abraço.

José Luís Oliveira

Miranorte/TO

R— Prezado José Luís, a Embrapa Milho e Sorgo explica que a escolha da cultivar a ser plantada depende da finalidade e do mercado consumidor a que a produção se destina. “O produtor deve levar em conta a forma de produção e a sua integração com outras atividades. Se o produtor optar pelo sistema de contrato com indústrias enlatadoras, deve obedecer a cronogramas rígidos e utilizar intensamente sua área, com diversos e sucessivos plantios”, orienta a Embrapa. Para processar industrialmente o milho doce, é necessário observar algumas exigências: as espigas devem ter comprimento e diâmetro uniformes; os grãos devem ter tamanho e grau de maturação semelhantes, para que o produto seja uniforme e de alta qualidade. Indica-se, para se obter esse objetivo, que sejam plantadas sementes de híbridos de milho. O milho doce tem alto valor nutritivo e características próprias, como o sabor adocicado. Na condição de milho verde, é indicado para o consumo humano, como milho em espiga e grãos verdes enlatados. Um mercado promissor para o milho doce é na forma de milho cozido em espigas nas regiões onde o milho verde normal já é consumido em larga escala.



Divulgação

ANÁLISE DO SOLO garante bom desempenho

Sou aluna do curso técnico de agricultura e estou preparando uma pesquisa sobre análise de solo. Qualquer informação sobre o assunto seria de muita importância para a pesquisa. Fico no aguardo de um retorno, se possível.

Laura Souza
Cuiabá/MT

R — Laura, a Embrapa Solos é categórica ao ressaltar a importância da análise de solos para o bom desempenho da agricultura. Segundo os técnicos, é a partir dos resultados obtidos na análise que será feita a recomendação da adubação e calagem (adição de calcário para corrigir a acidez do solo) na área a ser plantada. O Instituto Campineiro de Análise de Solo e Adubo lembra que a análise do solo possibilita maior produtividade, além de quantificar carências e excessos que o solo apresenta, constitui o principal critério para diagnosticar a acidez do solo e deficiências de macro e micronutrientes, permitindo a aplicação adequa-

da e a racionalização dos insumos agrícolas. No entanto, esta ainda não é uma realidade no Brasil. Pegando como exemplo um estudo da Universidade de Passo Fundo (UPF/RS), em apenas 18% das áreas cultivadas no Rio Grande do Sul são feitas análises de solo.

O professor Alcido Kirst, do Departamento de Química e Física e Responsável Técnico da Central Analítica da Universidade de Santa Cruz do Sul/RS (Unisc), lembra que, em razão das pequenas quantidades exigidas pelas culturas, as deficiências de micronutrientes são as últimas que aparecem em solos cultivados originalmente férteis. O aumento da produtividade, aliado a uma maior aplicação de calcário, poderá acelerar o processo de remoção de micronutrientes do solo, que se não for devidamente acompanhado pode gerar consequências tanto econômicas quanto ambientais. Por isso, saber o teor dos micronutrientes em solos e plantas torna-se fundamental para o gerenciamento da produtividade.



O BRASIL AGRÍCOLA

agranja

À SUA DISPOSIÇÃO

ASSINATURAS

Call Center

Ligue grátis

0800-5410526

Grande Porto Alegre

Fone/Fax: (51) 3232-2288

Segunda à sexta, das 9h às 21h

Sábado, das 9h às 15h



INTERNET



www.agranja.com

Para edições atrasadas, edições anteriores, mudança de endereço, troca da forma de pagamento, ligue para os mesmos números acima.

FALE COM A REDAÇÃO

Por e-mail:

mail@agranja.com

Fax: (51) 3233-1822

Cartas:

Av. Getúlio Vargas,

1.526 – Porto Alegre/RS

CEP 90150-004

As cartas devem conter assinatura, RG e telefone do autor.

Por motivo de espaço ou clareza, as cartas poderão ser publicadas de forma reduzidas. Só poderão ser publicadas na edição seguinte as cartas que chegarem até o dia 18.



PRESENTEIE
UM AMIGO
COM UMA
ASSINATURA



Ligue grátis

0800.5410526

Grande Porto Alegre (51) 3232.2288

amalia@agranja.com

ou www.agranja.com

Para anunciar ligue:

(11) 3331-0488

comercialsp@agranja.com

(51) 3233-1822

comercial@agranja.com

FERRUGEM

Muita gente reclama deste País e de seus dirigentes, e com razão, mas tem muita coisa por aqui dando certo. Eu vejo como exemplo desta minha posição o Consórcio Antiferrugem, que, pelo que li, mobilizou gente de um monte de lugares, Embrapa, universidades, Emater e assim por diante. Incrível como isso deu resultados, pois hoje não existe mais segredo para combater a ferrugem. Este País tem, sim, coisas muito boas.

Gabriel Patrício Andrade

Rio Verde/GO



Divulgação

FERRUGEM II

Ao ler a reportagem sobre a ferrugem (edição 683), lembrei-me daquelas pessoas que são contra o uso de produtos químicos na agricultura. O que aconteceria com a nossa soja caso não fosse possível combater este mal tão devastador. Regiões inteiras do País iriam à falência. Imagine o Estado de Mato Grosso não conseguindo mais produzir soja? Sim, porque soja com ferrugem (e sem tratamento) morre. Realmente, só quem está bem distante da realidade agrícola empunha tais bandeiras do politicamente correto.

Abraão Schneider

Viçosa/MG

Impostos: CARGA PESADA

Achei muito interessante e verdadeira a reportagem sobre os tratores populares, que só são populares para boi dormir (*Populares no campo, não no bolso, edição 683*). Custam demais para quem é pequeno como eu e meus vizinhos. Está na hora de os impostos caírem um pouco, para realmente a mecanização se tornar popular no campo. E não apenas nas lavouras dos grandes. Mas aí acho que é pedir demais.

Wladimir Pereira

Ijuí/RS



A Granja

PLANTIO DIRETO sempre

Todos nós temos o vício de culparmos os governos, a má sorte e até o pobre São Pedro pelos problemas que afligem o nosso campo. Mas às vezes a culpa é nossa. Eu digo isso depois de ler a reportagem sobre os benefícios do plantio direto (*Segredo de Quem Faz, edição 683*). O entrevistado (*Pedro Freitas, pesquisador da Embrapa Solos*) fala com propriedade e conhecimento dos benefícios do plantio direto a 23 milhões de hectares que utilizam o sistema. Por isso, não há desculpa: quem está fora do plantio direto está perdendo produtividade, produção e até dinheiro.

Ubaldo Hertz

Ribeirão Preto/SP

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

Homem com H maiúsculo

Por incrível que pareça o Brasil tem um homem assim, apesar dos maus exemplos que começam na Presidência da República e vão até o mais insignificante vereador. É óbvio que este homem não mama nas tetas do contribuinte. Ele é o próprio contribuinte. Não tem ajuda governamental. Não faz parte de nenhuma ONG, nem de associação filantrópica ou religiosa. É simplesmente ele. Ele é mais ele e tão somente ele.

Onde mora? Em São Jerônimo/RS, um município perto de Porto Alegre. Tem 60 anos, com três filhos. Sua atividade diz respeito ao agronegócio. É um médio industrial e um idealista do tamanho da Amazônia. Seu nome: Silas Silveira, o homem que entrega a Mensagem a Garcia.

Aqui vamos contar um pouquinho de sua ação. Você, leitor, vai perceber de cara que ele é uma pessoa excepcional.

Foi assim: em setembro de 1985 aconteceu o terremoto do México, que deixou 12 mil mortos e 40 mil feridos. No dia do terremoto, o então presidente Sarney, a caminho da ONU, passou na Cidade do México e apareceu na televisão e, na sua característica verborragia, prometeu que o Brasil de imediato ajudaria as vítimas da catástrofe. Silas viu o anúncio na televisão e acreditou no papo furado. Decidiu na hora, por impulso. Voou para Brasília com três máquinas cortadeiras de concreto de sua própria fabricação. Foi oferecer ajuda como voluntário.

Chegando a Brasília com o oferecimento, foi tragado pela burocracia. Onda pra cá, onda pra lá, chute aqui, chute acolá. Um terror. Mas, por incrível que pareça, a crueldade dos burocratas não conseguiu dobrar o seu objetivo previamente traçado. Silas, mesmo troteado pelo lero-lero inconstante e irresponsável, sem ajuda de ninguém, a não ser de sua obsessão de ajudar, foi ao Bradescão solicitar um empréstimo. Como era cliente de longa data e com ficha limpa, de imediato conseguiu suficiente numerário para empreender a viagem.

Resumo da lengalenga: se mandou sozinho com recursos próprios.

Chegando ao México, logo viu que o drama era imensamente maior do que ele tinha previsto.

Ficou lá 30 dias, até o visto de entrada ter caducado. Afinal, ele era um mero turista.

Quantas vidas salvou?

Silas, em sua modéstia, diz que não sabe. Afinal, o papel dele era cortar o concreto armado. Nesse momento, as famílias das vítimas, voluntários e bombeiros tratavam de resgatar corpos ou pessoas vivas. E ele, assim que terminava o seu serviço de permitir o alcance das pessoas, já era puxado pelo braço para começar outro serviço, pois não havia tempo a perder, mesmo porque o desespero das pessoas era enorme e, afinal de contas, sempre há uma esperança.

Nesse sentido, Silas explica que muitas vezes as pessoas vivas debaixo dos escombros conseguem estar junto a uma torneira d'água ou perto de alimentos que todo o apartamento ou casa possui. Daí o motivo de as vítimas conseguirem sobreviver vários dias após o terremoto.

Virou herói brasileiro no México. Tanto assim que recebeu do Comandante Geral do Exército uma condecoração, por excepcionais serviços prestados ao país, com a tropa em forma, inclusive Marinha e Aeronáutica.

No Brasil, na época, ninguém tomou conhecimento do seu trabalho fora de série. Silas partiu discreto e voltou mais discreto ainda.

A partir desse episódio, Silas não parou mais. Naquele mesmo ano, ainda esteve em Ruiz, na Colômbia, e, dois anos depois, ainda no governo Sarney, esteve no Equador, onde aconteceu um fato bizarro: um helicóptero desceu junto a ele e duas jornalistas inglesas não puderam acreditar que um brasileiro oriundo de um País em moratória, com péssima imagem no exterior, pudesse ter alguém ajudando quem quer que fosse. Silas, por outro lado, ficou indignado com o pré-julgamento e, a partir daí, decidiu usar sempre uma camiseta do Brasil.

Quem se lembra do terremoto que devastou regiões inteiras da Argélia? Pois bem, Silas esteve lá, um país de língua árabe, onde poucos falam francês e, quase ninguém, inglês. Chegando à capital, Argel, foi procurar quem lhe pudesse dar uma mão para ir ao interior, nas regiões atingidas pelo desastre que quase nunca acontece nas capitais.

Nesse esforço, aleluia, encontrou-se com alguém que falava português. Quem? Ora, quem: um vendedor da Randon, tentando vender seu peixe às autoridades argelinas.

A estada na Argélia foi difícil, cansativa, extenuante.

Na volta, Silas, pensou: dever cumprido.

“Já fui muito além do que eu mesmo me havia pre-

destinado.”

Junho de 1990. Trinta e cinco mil mortos e 100 mil feridos, 500 mil desabrigados. Onde? No Irã. E o Silas? É óbvio, lá esteve ele sem falar uma única palavra em árabe. É claro, com dinheiro do seu próprio bolso.

Dezembro do ano passado, tsunami. No mesmo dia da notícia, Silas voou de São Paulo a Londres e de lá para a Índia.

Contabilizou 20 dias e 20 noites de permanente trabalho junto aos escombros. Quase não dormiu.

Depois de toda essa maratona ainda teve tempo de ir ao Sri Lanka, onde permaneceu durante nove dias. Agora Silas jurou de si para si mesmo:

“Estou com 60 anos. Minha cota de ajuda decididamente já está preenchida com juros e correção monetária”.

Outubro de 2005.

O Paquistão tremeu e a área de Caxemira virou pó.

Silas também tremeu. Tremeu e se mandou. Silas diz que a maior tragédia aconteceu agora, outubro de 2005, no Paquistão. A cidade de Balakof foi totalmente destruída. Não sobrou nada. Nem vida. Nem pedra. Só pó de areia.

Por tudo isso que Silas faz e por certo ainda fará, vamos abrir uma grande e merecida exceção. Vamos registrar que Silas é fundador-proprietário da Empresa Bristol, que fabrica cortador de grama, perfurador de solo, roçadeira, rabetadora acoplada ao motor da motosserra, cortador abrasivo, perfurador de solo, furadeira, fumigador e bomba d'água. Uma pequena publicidade. É a nossa singela maneira de homenagear Silas. Afinal, ele coloca a alma para ajudar a humanidade em qualquer parte do globo terrestre, onde ele e mais três cortadeiras podem levar alívio para quem mais necessita.

Neste limiar de próximo Natal e Ano Novo, Silas é uma fonte de inspiração, admiração e respeito para todos nós. ■

Ele coloca a alma para ajudar a humanidade em qualquer parte do globo terrestre, onde ele e mais três cortadeiras podem levar alívio para quem mais necessita

A era do biodiesel no campo

O campo vai gerar mais do que alimentos. É da lavoura que sairá o tão esperado combustível para reduzir a dependência do petróleo, que, além de ser uma energia não-renovável, tem os preços elevados a cada ano. Soja, mamona, dendê, coco, babaçu, girassol, canola, amendoim e algodão serão cada vez mais explorados para a produção de biodiesel, no que depender do Plano Nacional de Agroenergia, lançado em novembro pelo Ministério da Agricultura



Cristine Pires
cristine@agranja.com

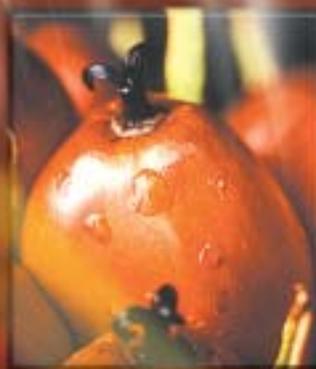
Parte da colheita de oleaginosas do Brasil ganhará outro destino que não a produção de alimentos. Lavouras de soja, mamona, dendê, coco, babaçu, girassol, canola (colza), amendoim e algodão também vão gerar biodiesel. Esta é a grande aposta do governo brasileiro como alternativa para reduzir a dependência do petróleo, cujo barril está cada vez mais caro e tem reservas limitadas. “A agricultura é uma alternativa viável, do ponto de vista econômico, social e ambiental, para a ge-

ração de energia renovável. A produção de álcool, a partir da cana-de-açúcar, é um exemplo mundial de sucesso por substituir parte substancial da gasolina no transporte. Queremos repetir o mesmo processo para o biodiesel”, destacou o ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, na apresentação do Plano Nacional de Agroenergia.

A iniciativa, coordenada pelo Ministério da Agricultura, reúne ainda as pastas de Minas e Energia, Ciência e Tecnologia e Meio Ambiente, Embrapa,

pesquisadores, professores e produtores rurais. “Trata-se de um esforço nacional e o Brasil sai na frente ao definir uma política específica para o setor”, ressalta o presidente da Embrapa, Sílvio Crestana. O Plano Nacional de Agroenergia conta com o apoio da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva de Oleaginosas e Biodiesel, criados em novembro. O objetivo é dar o suporte necessário para a pesquisa, desenvolvimento e inovação para produzir biomassa e transformá-la em energia.

AGROENERGIA



As alternativas são várias. Além do biodiesel, o programa contempla mais quatro grandes áreas, que são o etanol, resíduos agroindustriais, florestas energéticas e biogás. Mas é no biodiesel que está um dos grandes desafios imediatos. O Brasil tem um projeto de produzir 800 milhões de litros de biodiesel em 2008, para atender a uma demanda compulsória de misturar até 2% ao diesel. “Precisamos produzir esses 800 milhões de litros no curto prazo. Há um projeto de longo prazo que prevê a substituição substantiva de parcela do diesel brasileiro por biodiesel. É um desafio importante porque passa por plantação de vastas áreas com os produtos relacionados ao biodiesel e por processos de transformação que não são simples”, afirma Rodrigues.

Entre as primeiras medidas a serem adotadas estão a formação de um consórcio nacional (que será constituído por

instituições públicas e privadas), um fundo nacional (para captação de recursos) e de um comitê gestor para tomada de decisões. “Também estamos formando emendas parlamentares com o foco no tema agroenergia”, informa Crestana, que também trabalha para criar a unidade Embrapa Agroenergia.

País de oportunidades — A grande vantagem do Brasil na corrida pelo biodiesel é que o País tem uma das maiores variedades disponíveis para fabricação do combustível. “Enquanto nos Estados Unidos a alternativa se restringe ao milho e na Europa é apenas a canola, no Brasil temos mais de dez opções”, destaca Crestana. Com o plano, serão estudadas soluções para questões como a falta de sementes e o levantamento das áreas mais apropriadas por meio de um zoneamento. “Temos variedade e manejo. Agora, o

desafio é a tecnologia agrônômica”, diz o presidente da Embrapa.

No caso da soja, a tecnologia agrônômica já está disponível, pois é a mesma para a produção de óleo para alimentação quanto para o combustível. Por estar presente em quase todo o País, a soja deve ser uma das principais culturas utilizadas no processo de largada de produção do biodiesel. “A soja tem vocação para produzir proteína, e não óleo. Hoje, são colhidos de 500 a 600 kg por hectare, enquanto são necessárias dez vezes mais do que isso para ter competitividade no biodiesel”, explica Décio Luiz Gazzoni, pesquisador da Embrapa Soja e secretário-executivo da Câmara Setorial da Cadeia Produtiva de Oleaginosas e Biodiesel.

Além da soja, as opções ficam centradas, neste primeiro momento, em oleaginosas anuais. O dendê aparece como uma alternativa interessante para

a largada do plano, uma vez que rende de 5 a 6 toneladas de óleo por hectare. A canola rende pouco mais do que a soja – de 1 a 1,5 tonelada por hectare –, mas sua participação também deve concentrar-se mais no começo das atividades. O que os pesquisadores buscam são alternativas para médio e longo prazo, e aí entram culturas até então pouco exploradas para a confecção de combustível. “É o caso do pinhão manso, amendoim e macaúba”, relata Gazzoni.

O pinhão manso está em um estágio inicial, com organização de pesquisas e formação do banco de germoplasma. “Precisamos saber como obter o melhor rendimento dessa cultura, estudando doenças e pragas”, explica o pesquisador da Embrapa Soja. No caso da macaúba, o objetivo é eliminar os espinhos e reduzir o tamanho do coqueiro de 15 metros para algo em torno de 2,5 metros, de forma a facilitar a colheita (são cerca de 5 toneladas por hectare). A perspectiva é que, de 10 a 15 anos, a produção de biodiesel esteja a pleno vapor.

Incentivo ao produtor — Entre as principais vantagens para o produtor estão a redução de impostos e garantia de compra, principalmente para agricultores familiares de todo o País, aponta Amélio Dall’Agnol, pesquisador da Embrapa Soja. Segundo ele, hoje os tributos somam US\$ 87,19/metro cúbico para o diesel, mesmo valor recolhido para o metro cúbico de biocombustível. Com a promulgação da Lei nº 11.116/2005, que define o modelo tributário federal aplicável ao biodiesel, e do Decreto nº 5.457/2005, que regulamenta o modelo tributário incidentes sobre o biodiesel, os tributos referentes ao PIS/Pasep e Cofins foram reduzidos. O valor é de US\$ 60,81/metro cúbico de biocombustível se ele for de mamona e dendê cultivados no Norte e Nordeste para qualquer tipo de produtor. Será de US\$ 28,00/metro cúbico de biocombustível para qualquer cultivo, em qualquer região, desde que seja agricultor familiar e isento para o produto proveniente de agricultor familiar que cultiva mamona e dendê no Norte e Nordeste. Es-



Feliciano Araújo

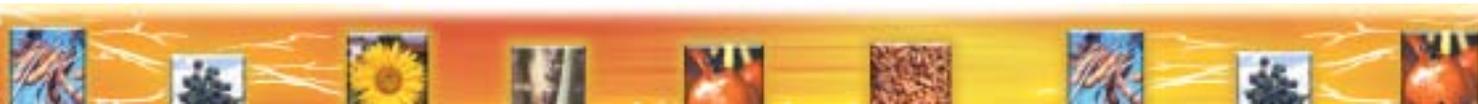
Crestana: “Brasil sai na frente ao definir uma política específica para o setor”

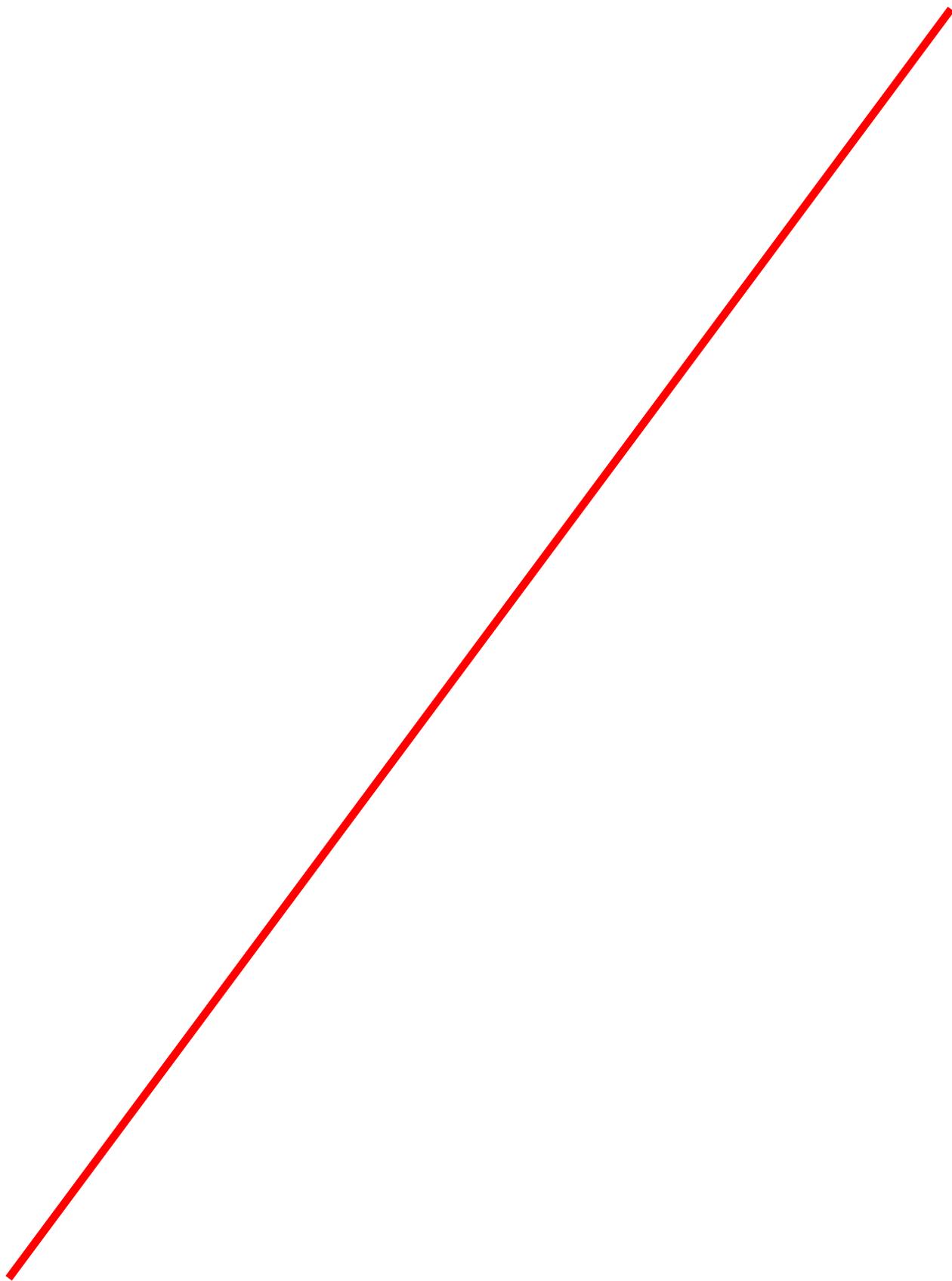
tão em estudo, ainda, a isenção da CIDE e do ICMS.

Dall’Agnol acredita que os principais desafios estão vinculados à capacidade de cultivar plantas oleaginosas com eficiência para produzir biodiesel de forma competitiva em relação ao diesel proveniente do petróleo. “Há um ▶



Divulgação





Brasil tem muito o quê avançar

O Brasil ainda precisa avançar muito em biodiesel. Depois das importantes iniciativas realizadas nos anos 80, os investimentos nessa área ficaram praticamente estagnados e as discussões sobre o tema somente voltaram à pauta em 2002, com a criação do Programa Nacional Probiodiesel. “Infelizmente, o planejamento proposto para este programa não foi implementado pelo novo governo, por ter sido avaliado como excludente, centralizador e orientado a beneficiar grandes produtores da agricultura mecanizada”, diz o professor Luiz Pereira Ramos, especialista em biodiesel do Departamento de Química da Universidade Federal do Paraná (UFPR).

Na avaliação do especialista, se o Pró-Biodiesel tivesse continuado, teria dado excelentes resultados, pois estava bem elaborado, teve representatividade direta do setor produtivo e da sociedade em seu desenvolvimento, priorizava o uso da rota etílica e contava com a participação do único produtor nacional da época. Mais recentemente, o governo brasileiro criou o Programa Nacional de Produção e Uso de Biodiesel (PNPB), por meio do Decreto Lei nº 11.097, de 13 de janeiro de 2005. Esse programa foi concebido como um esforço interministerial que objetiva implementar, de forma sustentável, tanto técnica como economicamente, a produção e o uso do biodiesel no Brasil, com enfoque na inclusão social e no desenvolvimento regional via geração de emprego e renda.

Ramos lembra que, inicialmente, poucas universidades brasileiras apresentavam grupos de pesquisa diretamente relacionados com a cadeia produtiva do biodiesel. No entanto, segundo ele, de uns anos para cá, pelo

menos uma instituição de ensino e pesquisa, em praticamente todas as unidades da federação, dedica-se de alguma forma às questões que têm sido priorizadas pelo Programa Nacional de Produção e Uso de Biodiesel.

Em função da amplitude do programa, essas linhas de pesquisa e desenvolvimento são as mais variadas, cobrindo desde questões agrônomicas e edafoclimáticas até a identificação de novas tecnologias de uso ou destinação dos co-produtos do processo, especialmente a glicerina e tortas ou farelos de oleaginosas. A questão principal para todas essas iniciativas de desenvolvimento, seja qual for o estado em que se encontrem, é, indiscutivelmente, o financiamento. “Infelizmente, a urgência com que se pretende implementar o biodiesel no Brasil não foi precedida pelo investimento necessário em núcleos de investigação científica, ou mesmo pela abertura de linhas de financiamento adequadas para fomentar a iniciativa privada”, lamenta Ramos.

Fácil adaptação — Em diversos países, o biodiesel já é uma realidade. Na Alemanha, por exemplo, existe uma frota significativa de veículos leves, coletivos e de carga que utilizam biodiesel derivado de plantações energéticas (canola), cuja distribuição é feita em mais de mil postos de abastecimento. Essa realidade pode chegar ao Brasil. Além de todos os programas de incentivo que estão sendo propostos, o País conta com uma característica fundamental desse combustível para dar o impulso à produção: a adaptabilidade.

De acordo com o professor, a grande compatibilidade do biodiesel com o diesel convencional o caracteriza como uma alternativa capaz de atender à maior parte da frota de veículos a diesel já existente no mercado, sem qualquer necessidade de investimentos tecnológicos para a adaptação dos motores. “Isso representa uma vantagem indiscutível diante do uso de outros combustíveis limpos, como o óleo in natura, as micro-emulsões, o gás natural ou o biogás, que reque-

rem uma adaptação considerável, para que o desempenho exigido pelos motores seja mantido”, explica Ramos.

Ele acredita que a viabilidade de cada matéria-prima dependerá de suas respectivas competitividades técnica, econômica e socioambiental, que passam, inclusive, por importantes aspectos agrônomicos. Entre eles estão o teor em óleos vegetais, a produtividade por unidade de área, o equilíbrio agrônomico e os aspectos relacionados ao seu ciclo vital. Também deve ser dada atenção a diferentes sistemas produtivos, a eventual sazonalidade e sua adaptação territorial, que deve ser tão ampla quanto possível.

Não são apenas os aspectos agrônomicos que se tornam essenciais para que determinada oleaginosa apresente competitividade como matéria-prima para a produção de biodiesel. Ramos lembra que também são importantes aspectos tecnológicos, como a complexidade exigida para o processo de extração e tratamento do óleo; a presença de componentes indesejáveis no óleo, como é o caso dos fosfolípidos, que estão no óleo de soja; o teor de ácidos graxos poli-insaturados; o tipo e teor de ácidos graxos saturados; e o valor agregado dos co-produtos, como hormônios vegetais, vitaminas, antioxidantes, proteína e fibras de alto valor comercial.

Além disso, as oleaginosas apresentam diferentes teores de óleos vegetais e a complexidade exigida para a sua extração pode contribuir negativamente para a viabilidade do processo. “Matérias-primas de baixo teor de óleo, como a soja, exigem procedimentos de extração caros e relativamente complexos, que praticamente restringem a sua viabilidade àquelas regiões em que já exista uma razoável capacidade instalada para o esmagamento de grãos”, afirma Ramos. Já as oleaginosas de maior teor em óleo, com processos de extração mais simplificados, apresentarão melhor competitividade econômica, por não exigirem a instalação de operações unitárias complexas para cumprir esse objetivo. O número de etapas necessário para o pré-tratamento vai depender da qualidade do óleo, garantindo assim a qualidade do produto.



Divulgação

Competitividade de cada cultura é que vai determinar sua viabilidade na produção do biodiesel

interesse enorme de parte dos produtores de oleaginosas, principalmente, por vislumbrarem a possibilidade de produzirem seu próprio combustível, e assim diminuir os custos de produção, e o surgimento de um novo mercado para seus produtos, o que incrementaria seus ganhos”, afirma.

O potencial do biodiesel é enorme. Só para atender às demandas geradas pelos percentuais de biodiesel a serem adicionados ao diesel, será necessário passar dos atuais 100 milhões de litros para 750 milhões em 2008; para 1,2 bilhão de litros em 2010; para 2,2 bilhões de litros em 2013 e assim progressivamente até 2025, quando serão 20% de biodiesel adicionados ao diesel. “Isso sem contar com as enormes possibilidades que vêm de fora, já que o biodiesel é menos poluente que o diesel e poderá ser comprado pelos países desenvolvidos para reduzir sua cota de poluição e assim cumprir com as determinações do Protocolo de Kyoto”, argumenta. O ideal, diz o pesquisador, é que sejam desenvolvidos equipamentos industriais de grande e pequeno portes que permitam transformar com eficiência o óleo vegetal em biodiesel.

Os custos de produção são muito variáveis e dependem da cultura, do nível tecnológico em que são produzidos e da fertilidade natural dos solos da região produtora. “A soja é no momento a única cultura que é produzida em



Por estar presente em quase todo o País, a soja será a cultura que vai dar a largada no processo de produção do biodiesel

grande escala. O pouco dendê que se cultiva, em boa medida, é produzida em escala comercial, principalmente na Região Norte, mas poderá ser muito incrementado se houver estímulos e demanda, o mesmo ocorrendo com a mamona”, afirma Dall’Agnol.

Plantando energia — O produtor interessado em plantar para a produção de biodiesel deve orientar-se sobre o uso da melhor tecnologia, cuidado necessário para obter sucesso em qual-

quer cultura. Os especialistas explicam que não há qualquer diferença entre cultivar para o atual mercado ou para o mercado de biodiesel. “Cada cultura tem manejo e necessidades nutricionais distintos. É preciso que o produtor os conheça. Uma coisa é produzir soja, outra muito distinta é produzir mamona ou dendê”, diz Dall’Agnol.

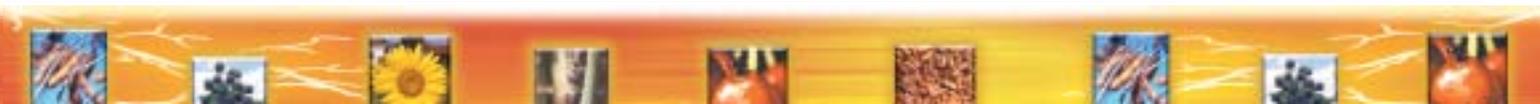
Os cuidados especiais vêm na hora da colheita e principalmente no momento da estocagem, para evitar a deterioração do grão e o aumento da acidez dos óleos vegetais que serão obtidos, mas já são observações adotadas na produção atual, orienta Miguel Dabdoub, coordenador do Programa Biodiesel Brasil. Os cultivadores de soja devem ter atenção redobrada, já que, em sua fase inicial, o biodiesel será produzido a partir dessa cultura, já que ela é responsável por 98% da produção nacional de óleos vegetais. “Depois, a tendência é uma substituição pelas oleaginosas adequadas para cada região do Brasil, como o girassol e o amendoim no Sudeste, a mamona e o dendê no Nordeste, e o babaçu ou outras plantas no Norte”, completa Dabdoub.

Para ele, o melhor óleo vegetal para produzir biodiesel é o que está disponível em grandes quantidades. “Nenhum deles poderá ser deixado de fora, e o



A Gramínia

As primeiras opções estão centradas nas oleaginosas, caso do amendoim



mercado e o valor de cada óleo ajudarão a selecioná-los”, acredita o pesquisador. Dabdoub lembra que existe ainda a possibilidade de incluir captação de óleos usados para transformação química em biodiesel. “É um projeto ambiental fantástico devido aos danos causados ao meio ambiente quando este óleo é descartado nos esgotos”, explica.

A preocupação agora, diz ele, é de que a lei que torna obrigatório em 2% a mistura do biodiesel ao diesel seja efetivada na matriz energética brasileira. “A ciência já fez sua parte, agora falta ação política. Sem financiamento competitivo ou sem incentivos fiscais no início do programa, a implantação deverá caminhar lentamente”, adverte. Se-

gundo ele, de todas maneiras a compra de biodiesel através dos leilões da Agência Nacional do Petróleo (ANP) deverá incentivar os investidores a entrar no setor e dessa maneira a produção poderá ser incentivada.

Interesse crescente — Cada vez mais produtores investem nas culturas que também são destinadas à produção do biodiesel, o que deve aumentar significativamente com os possíveis incentivos por parte do governo. O girassol é um exemplo. No Rio Grande do Sul, a Cooperativa Agro-Pecuária Alto Uruguai (Cotrimaio) registrou um crescimento significativo na área plantada com girassol. “Essa cultura vem se tornando uma opção interessante na rotação, especialmente com a baixa lu-



Banco de Imagens da Embrapa Soja

Gazzoni: “a soja tem vocação para produzir proteína, e não óleo”

cratividade do trigo nos últimos anos”, informa João Carlos Loro, gerente de produção da Cotrimaio. Somente no último ano, praticamente quadruplicou o total de terras destinado ao cultivo do girassol.

A grande vantagem, diz Loro, é que o girassol pode ser plantado como cultura de final de inverno e colhido em dezembro, deixando espaço para semear soja no verão, e ambas podendo ser destinadas à produção de biodiesel. Além do potencial do girassol, a Cotrimaio também impulsiona que mais produtores integrem o programa de incentivo ao plantio de girassol, que começou em 1999, por meio de parceria. O agricultor entrega sua produção para a cooperativa, que contrata a fábrica para extrair o óleo e o farelo do grão. Também é a Cotrimaio que comercializa o óleo bruto. Parte do farelo vai para ali-



A Granja



Divulgação

Loro, da Cotrimaio: época de plantio e colheita do girassol é vantagem



mentação animal e outra é destinada ao mercado de empresas que fabricam rações.

Uma característica que conta pontos a favor da região é o alto potencial produtivo. A média é de 1.600 a 1.800 quilos por hectare, mas há propriedades que colhem acima de 2 mil quilos. “Temos condições de crescer ainda mais pela viabilidade técnica, melhor remuneração e pelo fato de a cultura não atrapalhar o plantio da soja”, resume Loro. Pelos cálculos da cooperativa, é possível chegar à marca de 2.400 quilos por hectare na lavoura. Outra vantagem, aponta, é que é necessária apenas uma pequena adequação do maquinário agrícola, o que elimina grandes investimentos em mecanização. A perspectiva para 2006 é de dobrar a área plantada, potencial que também deve ser canalizado para a agroenergia, já que a Cotrimaio desenvolve projeto em conjunto com outras cooperativas para a produção de biodiesel.

Agricultura familiar — O lançamento do Plano Nacional de Agroenergia, com linhas gerais que podem ser favoráveis para promover o biodiesel, é comemorado por Marco Alfredo Di Lascio, professor de Planejamento Energético do Departamento de Engenharia Elétrica da Universidade de Brasília (UnB), mas com certo receio. “A iniciativa precisa ser vigiada pela sociedade, para não repetir o Pró-Álcool, que, no início, indicava o mesmo rumo do Pró-Biodiesel, com o favorecimento da pequena propriedade rural, mas em pouco tempo foi direcionado para a agricultura em larga escala”, adverte ele.

Segundo ele, a produção de oleaginosas em larga escala em lavouras mecanizadas pode aparentemente fornecer alguma vantagem, mas o cultivo no âmbito da agricultura familiar tem um Custo Brasil muito menor. “Em resumo, o biodiesel pode vir a ser o grande vetor deste século para a inclusão social a baixíssimo custo de populações marginalizadas, cuja concretização depende não só de um efetivo engajamento do governo, mas principalmente da conscientização e da vontade da sociedade como um todo de **q u e r e r e f e t i v a m e n t e c o n t r i b u i r p a r a a m e l h o r i a d a q u a l i d a d e d e v i d a d e t o d o s b r a s i l e i r o s**”, acredita.

Para o sucesso do biodiesel da agricultura familiar, Di Lascio destaca a necessidade da implementação do microcrédito e o apoio técnico no âmbito estadual para garantir a qualidade do produto, fator essencial a uma comercialização bem-sucedida. O professor é categórico nesse ponto: o aspecto importante reside na qualidade do óleo vegetal, cuja colheita e o processamento devem ser efetuados seguindo

normas e padrões de higiene específicos. “Deve ser evitada a contaminação do óleo vegetal pelo apodrecimento do resíduo da extração”, exemplifica.

A escolha das culturas bioenergéticas depende da estratégia a ser adotada em cada região. “Quando isso é levado em conta, os custos finais de produção são atualmente compatíveis aos preços atuais do óleo diesel, e no futuro deverão ficar muito vantajosos”, afirma. Di Lascio diz que, em tese, o biodiesel tem o mercado do tamanho da demanda de óleo diesel. O momento, afirma, é oportuno para recuperar os 20 anos de atraso em relação ao desenvolvimento do biodiesel em alguns países da Europa, em especial Alemanha, França e Itália, onde o cultivo de oleaginosas para agroenergia foi implantado na década de 80. No Brasil, o biodiesel foi descoberto na Universidade Federal do Ceará em 1979 e, no ano seguinte, o professor Expedito Parente registrou a primeira patente internacional do produto. ■



Divulgação

CARACTERÍSTICAS DE CULTURAS OLEAGINOSAS NO BRASIL

Espécie	Origem do óleo	Teor de óleo (%)	Meses de colheita/ano	Rendimento (t. óleo/ha)
Dendê/palma	Amêndoa	22,0	12	3,0 – 6,0
Coco	Fruto	55,0 – 60,0	12	1,3 – 1,9
Babaçu	Amêndoa	66,0	12	0,1 – 0,3
Girassol	Grão	38,0 – 48,0	3	0,5 – 1,9
Canola/colza	Grão	40,0 – 48,0	3	0,5 – 0,9
Mamona	Grão	45,0 – 50,0	3	0,5 – 0,9
Amendoim	Grão	40,0 – 43,0	3	0,6 – 0,8
Soja	Grão	18,0	3	0,2 – 0,4
Algodão	Grão	15,0	3	0,1 – 0,2

Fonte: Nogueira, L.ª H. et al. Agência Nacional de Energia Elétrica. Adaptado pelo DPA/MAPA e publicado no Plano Nacional de Agroenergia.



O mercado normalmente respeita e valoriza melhor quem é grande e forte. Como tamanho independe de boa intenção ou mesmo competência, uma oportunidade para pequenos, médios e até grandes produtores se agigantarem é juntar-se a outros agricultores e criar uma associação, condomínio ou consórcio de compra e venda de produtos

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

Seja grande e forte, **UNA-**

É uma lei da natureza: os mais fortes normalmente levam vantagem sobre os mais fracos. E, por vezes, como o naturalista inglês Charles Darwin eternizou ao final do século XIX na chamada “teoria da evolução”, os mais fortes são os (únicos) que sobrevivem. Neste mundo cada vez mais competitivo, tal lei também se aplica ao agronegócio – e a seus protagonistas. Portanto, ser grande e poderoso, muito mais que uma questão de status, pode ser uma imposição para não ser extinto. E um caminho prático e rápido de tornar-se influente e respeitado é juntar-se a outros da sua “espécie”. Traduzindo: integrar um grupo de produtores com a mesma afinidade e objetivos, seja de compra ou de venda, e então, num corpo só, tornar-se gigante de uma safra para outra. É importante elucidar: na agri-

cultura, o concorrente não é o seu vizinho. Adversários são, por exemplo, os agricultores europeus e norte-americanos e seus generosos subsídios.

A formação de grupos de produtores seja de maneira informal ou formal (condomínios ou consórcios) é muito comum na agricultura brasileira. E, desde que bem organizados e planejados, só oferecem vantagens econômicas e técnicas do momento de aquisição de insumos ao de comercialização da safra, passando pelo próprio período de desenvolvimento do cultivo. O ganho de escala é o principal trunfo junto ao mercado. Afinal, o preço (e até o atendimento) oferecido pela revenda a quem compra “X” galões de herbicidas é um; mas para quem adquire, por exemplo, “15X”, é claro que é outro, bem mais atencioso. Alguém duvida? Já na hora da comercia-

lização, uma safra 15 vezes mais volumosa tende a receber uma cotação mais atraente. E, em conjunto, é possível compartilhar informações técnicas, dividir idéias, aprender com erros e acertos dos outros.

São muitos os exemplos — Em Joviânia/GO, há cinco anos, 13 produtores médios que ao todo cultivam 15 mil hectares se uniram, e eles têm conseguindo adquirir insumos numa faixa de preço 15% inferior ao mercado. De 60% a 70% do volume é comprado diretamente da indústria. A intenção é chegar a 100%. O “Grupo dos 13”, como foi denominado, teve como uma das primeiras ações a contratação de um experiente agrônomo para prestar assistência técnica exclusiva. Entretanto, o primeiro objetivo da sociedade, explica Hércio Martins Ger-vásio, um dos produtores integrados,





Divulgação

SE ao seu vizinho

foi mesmo a padronização das tecnologias agrícolas utilizadas. “Passamos a averiguar quais as tecnologias mais apropriadas e adotamos as melhores soluções em comum”, revela. “Nunca ninguém é obrigado a aplicar nenhuma técnica, mas nós as discutimos.”

O produtor cita como exemplo da evolução técnica das lavouras as “análises minuciosas” a que as áreas se submetem, avaliações essas que apontaram onde era necessário maior aplicação de calcário ou de elementos específicos. As mudanças práticas no cultivo propiciaram aumento da produtividade e redução de custos. Na primeira aquisição de insumos, o grupo já obteve desconto de 10% a 15%. Atualmente, eventuais “brindes” oferecidos pelos vendedores são destinados para o apoio à assistência técnica, como duas motos e um microcompu-

tador. “Equipamos o escritório”, revela. “Mas venceu o melhor preço”, esclarece. Outro dos méritos do Grupo dos 13 é a credibilidade obtida na região. Gervásio comenta que, individualmente, cada um já tinha respeito, mas, em conjunto, a confiança é maior em situações como a que é solicitado prazo para o pagamento.

O Grupo dos 13 já negociou soja em conjunto dois anos atrás, mas nas últimas safras, em razão das dificuldades e compromissos distintos dos produtores, as vendas foram individualizadas, conforme as necessidades e os comprometimentos de cada um. O grupo também alugou um armazém com capacidade para um milhão de sacas, onde podem ser depositadas as colheitas. Na última, foi possível lucrar uma média de R\$ 1,50 à saca, visto que, com estrutura própria de

armazenagem, o produtor segue dono de sua safra mesmo após a colheita. “Só conseguimos alugar o armazém porque tínhamos o grupo”, ressalta. O Grupo dos 13 ainda planeja alugar o armazém a terceiros e obter renda extra. Por tudo isso, somente um dos 13 produtores reduzirá a área na safra 2005/2006, e em apenas 5%. “Está sendo muito positivo. Isso nos ajudou muito neste ano difícil”, comenta Gervásio o que pensa da sociedade.

Compartilhando idéias e descontos — O Centropool Associação em Agronegócio nasceu em Rondonópolis/MT, envolvendo seis produtores, sete anos atrás, apenas para trocar idéias sobre técnicas e tecnologias sobre soja. Com essa intenção, foi contratado um consultor técnico. Mas em seguida brilhou a seguinte idéia: “Por que não fazer em grupo a compra de produtos?”, relata o agrônomo Paulo Roberto Lopes, que faz as compras para o grupo. Atualmente, o Centropool é formado por 14 produtores. Lopes enumera, por ordem de importância, as três principais vantagens da compra em conjunto: 1ª – desconto no preço; 2ª – compra com prazo mais alongado; 3ª – garantia de entrega. Afinal, se a empresa falhar, estará desapontando não um, mas 14 produtores. Ninguém se arrisca. “E o produtor fica livre da negociação. Envolver-se com a compra é algo que não o interessa”, acrescenta Lopes outro dos benefícios.

A razão que principiou a sociedade permanece. Os produtores seguem trocando informações, por exemplo, sobre qual o mais indicado produto para substituir outro. Porém, é na aquisição de insumos que eles são favorecidos por estarem associados. Lopes confronta a diferença da compra de 10 mil litros de herbicida glifosato para a de 200 mil litros e conclui: “Muda tudo. Para a empresa, ele passa a ser muito mais importante”. Atualmente, os agricultores plantam em fazendas de vários municípios (além de Rondonópolis, Primavera do Leste, Lucas do Rio Verde e outros) mais de 80 mil hectares. Por safra, investem R\$ 52 milhões em insumos, uma tentação e tanto a fornecedores. Para se ter uma idéia, são 100 mil sacas de semente e 30 mil toneladas de adubo. Por isso, um grande laboratório chegou a designar um profissional para a região a

ASSOCIAÇÕES

fim de atendê-los. Outra empresa cedeu um laboratório para facilitar a análise da ferrugem da soja em suas lavouras. “O produtor começa a ser visto com olhos diferentes.”

Mas o produtor também tem compromissos com o grupo. Lopes lembra que, após uma decisão tomada, nenhum integrante pode mudar de idéia. “O fato de ter um grande volume de produto não lhe dá o direito de fazer certas negociatas”, alerta. A partir do momento em que for definida pela compra de um produto em determinado local, ninguém pode rebelar-se e fazer por conta própria. Ou a credibilidade vai para o ralo. O Centropool não está fechado a novos integrantes, mas a seleção é rigorosa. “Tem que se adaptar à metodologia do grupo”, justifica Lopes. Em razão das necessidades individuais (como premência ou nem tanto de receita), por enquanto a comercialização da safra não é feita em conjunto, uma situação que Lopes espera ver evoluída em breve. Para ele, o ideal seria a comercialização em cinco datas por ano. “Dilui o risco e na média obtém lucro.”

Evolução para cooperativa — No Oeste Baiano, uma associação de produtores evoluiu a ponto de se transformar em cooperativa. A Unibahia foi formalizada em maio deste ano, consequência de uma sociedade de oito produtores de algodão estabelecida em junho do ano passado, cujo propósito inicial era a aquisição de insumos e a



Breda: formação da Unibahia possibilitou rápida economia na compra de insumos

A Graciosa



Poder de barganha: associação de produtores resulta em consideráveis descontos na hora de adquirir adubos, por exemplo

Crie um condomínio ou consórcio. É fácil e sem burocracia

A sociedade entre produtores pode deixar a informalidade. Desde 2001, a partir da substituição do artigo 14 do Estatuto da Terra, uma lei de 1964, é possível formar condomínios ou consórcios agrários — uma sociedade que funciona como uma verdadeira empresa, registrada e regida por estatuto ou contrato. A diferença para uma empresa é que sua organização, funcionamento e gestão são muito mais simplificados. Por meio de um condomínio/consórcio, é possível adquirir bens como insumos, trator, silos, etc. e/ou comercializar a safra em conjunto. Como se fosse um produtor individual, por meio do Cadastro de Pessoa Física (CPF). E sem a burocracia e exigências impostas pela formalização de uma empresa e a exigência legal de estar aberta a novos integrantes e número mínimo de associados, como uma cooperativa.

Segundo o advogado Augusto Ribeiro Garcia, que colaborou na formulação do decreto em 2001 (a elaboração do artigo foi realizada na Fundação Getúlio Vargas), existem dois caminhos para a formalização dessa modalidade de sociedade: o contrato social, normalmente utilizado no caso de sociedade familiar; e a elaboração de estatutos. Nos textos dos estatutos, devem ser determinados todas as exigências, os direitos e as participações dos condôminos

quanto ao capital empenhado (dinheiro, bens móveis, como maquinários e imóveis, etc.), distribuição de cotas e lucros, formas de adesão do produtor e retirada, como será o gerenciamento e assim por diante. Inclusive qual será o foro que mediará ou julgará as diferenças, sem que seja necessário recorrer à Justiça Comum. Enfim, os estatutos constituem-se uma espécie de “Constituição” que irá nortear todo o funcionamento do condomínio.

Garcia comenta que as múltiplas vantagens dos condomínios tornaram essa forma de união numa “febre violenta” em São Paulo, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Bahia e Goiás. Conforme ele, entre os principais benefícios aos integrantes estão o ganho de escala e a possibilidade de reduzir impostos. “A tributação cai pela metade”, argumenta, num paralelo a empresas comerciais. Ele cita o caso de um condomínio mineiro que reuniu 32 produtores que totalizam 50 mil hectares e vendem diretamente para a Europa cenoura, alho, cebola, arroz, soja e café entre outras. Nesse caso, o grupo se capitalizou a tal ponto que não precisa mais recorrer a bancos para custear as safras. E poder esquivar-se do sistema bancário num País que impõe os maiores juros do mundo como o Brasil é uma vantagem competitiva incomparável.

Divulgação

COMO FUNCIONA UM CONDOMÍNIO

Características	
Objetivo principal	Formar um grupo de interessados na exploração agropecuária em escala econômica.
Objetivos financeiro e econômico	Unir esforços para aumentar a escala do empreendimento e racionalizar os custos.
Finalidade principal	Produzir e distribuir lucro das atividades, visando à melhoria da renda do grupo.
Atividades principais	Contratação de negócios, entre os quais arrendamentos e parcerias rurais. Compra coletiva de insumos, venda coletiva da produção, produção de bens e divisão das tarefas na prestação de serviços. Pode comprar máquinas e equipamentos.
Patrimônio	
Patrimônio comum inicial ou capital	O patrimônio pode ser comum ou individual, dependendo do arranjo estabelecido entre os integrantes do grupo. O condomínio prevê a existência de um patrimônio comum do grupo e o consórcio prevê um capital inicial. Em ambos os casos o valor pode ser mínimo.
Capital inicial para nascer	Não necessariamente.
Participação do integrante do grupo com trabalho	A força de trabalho poderá fazer parte da formação do capital no consórcio. Isto tem que ser acertado entre os participantes, antes da entrada do sociotrabalho, mediante a conversão do tempo em dinheiro.
Participação do valor do arrendamento	O valor do arrendamento pode ser incluído no patrimônio ou no capital inicial.
Participação dos bens móveis	No caso dos bens móveis, o valor do capital é o valor do aluguel.
Regime de cotas	Cada membro do grupo tem sua responsabilidade limitada ao valor de sua cota de participação.
Regime de distribuição	A participação de cada membro do grupo na distribuição dos resultados precisa ser bem estabelecida. Ela é proporcional ao valor de sua cota de participação.
Área de exploração em comum	Pode ser incluída nos estatutos.
Participação	
Quem pode participar da sociedade?	Produtores rurais de todos os portes, empresas processadoras e proprietários de terra.
O que os integrantes podem aportar para a sociedade?	Trabalho, capital, bens móveis, bem imóveis e outros bens e serviços.
Assembléia geral?	Substituída por "reuniões" dos participantes ou sócios, que serão deliberativas.
Outros pontos	
Abandono de integrante desistente sem justificativa aceitável	Se houver débitos do grupo, o membro desistente responderá pela parcela dos débitos remanescentes. Se não houver débitos pendentes, deverão ser fixadas regras, de acordo com a maturação dos investimentos feitos.
Regra de saída	A saída de um membro fixo condicionada à sua manifestação com antecedência de seis meses e à apresentação de outro membro idôneo.

Fonte: Bolsa de Arrendamentos

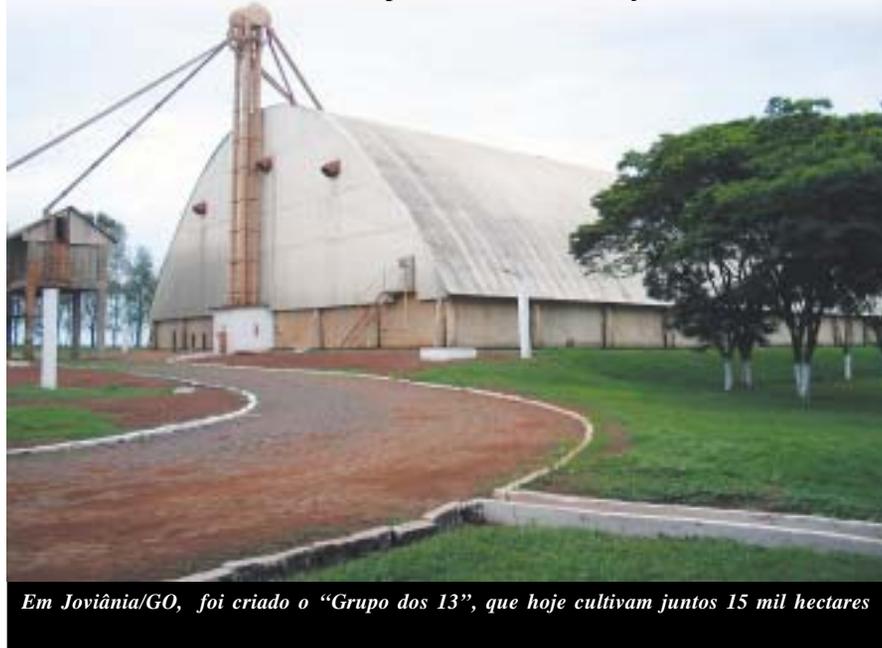
venda de pluma em conjunto. “Percebemos que estávamos ficando para trás. Enfim, precisávamos formar um grupo”, conta o agrônomo Celito Breda, consultor e produtor do grupo. Segundo Breda, no primeiro ano a compra conjunta de defensivos provocou “impacto econômico violento”. Afinal, foi possível uma economia de 15% em relação ao melhor preço na safra anterior. Breda reitera que o percentual é sobre o “melhor” preço, ou seja, aumentaria se comparado à média. “A economia real foi de 20%”, analisa. Ainda não foi feita compra conjunta de fertilizante. Já a pluma foi comercializada com vantagem de preço de 5% a 10%.

A Unibahia é composta por 25 produtores de elite, divididos em dez grupos, que enviam um representante de cada deles às reuniões. Eles cultivam 80 mil hectares – 35 mil de algodão, 38.500 de soja, 5 mil de milho e 1.500 de café. Para reduzir custos, a estrutura da cooperativa é mínima: apenas um escritório e cinco funcionários. O

grupo optou por criar a cooperativa para obter vantagens tributáveis e participar de leilões públicos. “Para importação de fertilizantes, a cooperativa também é fundamental”, comple-

menta Breda. Por enquanto, as negociações se dão apenas com algodão, mas a idéia é expandi-las para a soja.

Para o futuro, os planos são ambiciosos. A intenção é comercializar fer-



Em Joviânia/GO, foi criado o “Grupo dos 13”, que hoje cultivam juntos 15 mil hectares

Divulgação

ASSOCIAÇÕES



Divulgação/Embrapa

No consórcio, a aquisição de máquina é possível, mas a união dos produtores é temporária

tilizantes e safra diretamente com o mercado internacional. Para isso, a instituição é exigente quanto à qualidade e à padronização da pluma. Portanto, apesar de a legislação obrigar as cooperativas a serem abertas a novos associados, nem todos os interessados são aceitos na Unibahia. “A idéia é importar adubos. Há situações que valem à pena. Em 70% das vezes se consegue mais barato”, argumenta. O grupo compra de 50 mil a 100 mil toneladas de fertilizantes por safra, um volume que interessa a empresas internacionais. Individualmente, jamais isso ocorreria. A produção por safra é de 50 mil toneladas de pluma e 115 mil de soja. “Dá para fazer uma negociação muito fácil”, avalia. E é possível reduzir custos com corretor e despachante. Ao conquistar credibilidade internacional, as portas – e as oportunidades – se abrirão. “Queremos criar mecanismos para ficarmos menos vulnerável ao risco Brasil”, explica.

Consórcio: com prazo para acabar — É possível formar um consórcio apenas para a aquisição de máquinas, equipamentos, imóveis (como silo) ou mesmo insumos, desfazendo a sociedade assim que o negócio estiver finalizado. Portanto, uma união temporária, com prazo para acabar. “Adquire a máquina, paga e encerra o consórcio”, sintetiza Garcia.

Nessa forma de associação, cada participante contribui, durante um certo período de meses ou de anos combinado, com uma quantia equivalente ao preço do bem a ser adquirido dividido pelo número de participantes. Por essa modalidade, também é possível participar sem a formação de um patrimônio em conjunto. Um exemplo: numa lavoura, um consorciado entra com os insumos, outro com a terra, outro com a cessão de mão-de-obra e assim por diante. ■

CONDOMÍNIOS

É o domínio de um empreendimento exercido juntamente com outro(s), ou em co-propriedade, onde os participantes contribuem para as despesas comuns. Em um conjunto residencial ou comercial, por exemplo, os moradores ou comerciantes dividem áreas e equipamentos comunitários. Dessa forma, esse arranjo associativo pressupõe a aquisição ou construção de um patrimônio comum. Se o grupo decide que possuirá em comum instalações, máquinas, equipamentos ou animais, deve optar por condomínio e descrever esses bens (móveis e imóveis) no Estatuto do Condomínio. Essa modalidade tem sido utilizada entre produtores rurais que operam no mesmo ramo e que se unem para reduzir custos e aumentar a escala de produção. Um exemplo prático é o caso da exploração de suinocultura em que os produtores estabelecem uma central coletiva de maternidade e creche para suínos e a terminação é feita nos estabelecimentos individuais. A maternidade faz parte do patrimônio comum dos produtores. No condomínio, o patrimônio comum é necessário. Como a lei não especifica que espécie de patrimônio, ele pode ser desde um bem móvel de pequeno porte, até um fundo de reserva em moeda.

CONSÓRCIOS

É associação, ligação, união, mas pode ser também reunião ou associação de empresas, para a execução específica de um projeto de grande porte. Pode, ainda, constituir um sistema de autofinanciamento para a compra de bens de consumo duráveis, baseado na formação de grupos onde cada participante contribui, durante o número de meses combinado, com uma quantia mensal equivalente ao preço do bem a ser adquirido dividido por aquele número. Por este sistema, produtores rurais podem, também, estabelecer determinada forma de cooperação, onde cada qual concorre com seu próprio patrimônio e inexistente qualquer bem em comum. Por exemplo, em uma atividade leiteira, o arranjo associativo envolve um produtor que entra com seu imóvel rural, disponibilizando pastagens e instalações; outro participa com seu rebanho bovino leiteiro; outro com as ordenhadeiras e outro, ainda, com as rações, vacinas e medicamentos. Nesse caso, inexistente um patrimônio comum e o grupo deve optar pelo consórcio como a forma jurídica mais adequada para formalizar sua relação. Para fazer nascer um consórcio, é preciso formar um capital inicial em moeda, mas cujo valor pode ser simbólico.

Fonte: Bolsa de Arrendamentos



Divulgação

ANÚNCIO

ANÚNCIO

ANÚNCIO

COLHEITADEIRA

É hora de
COMPRAR

Com a aproximação do período de colheita, o produtor deve ficar atento à real necessidade de aquisição de uma máquina nova na propriedade

José Renato de Almeida Prado

Uma das regras básicas para a aquisição de qualquer produto, seja uma vestimenta ou um microcomputador, é constatar se ele realmente atende às necessidades e expectativas, para que a compra não seja frustrada. Com as máquinas agrícolas, a situação não é diferente. Especialmente em se tratando de colheitadeiras, essas gigantes mecânicas que hoje são determinantes no desempenho da safra agrícola nacional. Antes de adquiri-las, é preciso levar em conta as dimensões da área a ser colhida, o tempo que se tem para colher e os índices de perdas aceitáveis pelo produtor. Também é importante conhecer todas as tecnologias agregadas e se assegurar de que há disponibilidade de assistência técnica na hora em que for preciso.

Antes de se decidir por esta ou aquela colheitadeira, o produtor rural deve ter, primordialmente, uma área que compense o investimento. E não há recomendações ou bulas de qual seria a extensão mínima para que a compra se justifique. Vai depender da cultura a ser colhida, das condições de declividade do solo e dos recursos para cada atividade. Comumente se utiliza como critério uma fórmula para cálculo de rendimento da máquina para verificar quantos hectares ela colhe por dia. Esse princípio leva em conta a largura da plataforma, a velocidade de colheita e a eficiência da colheitadeira.

Deve-se, portanto, calcular o custo operacional para verificar se é vantajosa a aquisição ou é melhor optar pela terceirização da colheita. Para um pequeno produtor, não é viável a aquisição da máquina somente para sua propriedade. Por outro lado, ele pode se tornar um prestador de serviço, promovendo a colheita para terceiros. De qualquer forma, comprar ou não vai depender da necessidade e do bolso de cada um.

Hoje, em média, uma colheitadeira com alta tecnologia agregada para a cana-de-açúcar, por exemplo, custa cerca de R\$ 700 mil. Para compensar o investimento, o produtor tem de atentar para os custos das operações, que variam muito em cada propriedade e cultura. Se

a frota está bem dimensionada, o custo fica mais reduzido. Em outros casos, se a cultura exige muito da máquina, os gastos de manutenção e operação tendem a aumentar.

Eduardo Martini, do departamento de engenharia de vendas da John Deere, explica que os custos das colheitadeiras estão divididos em fixos e variáveis. Segundo ele, nos fixos há os custos de depreciação, mão-de-obra, garagem, seguro e juros. Já os variáveis incluem gastos de manutenção, combustíveis e lubrificantes. “Os fixos não variam com a utilização anual: trabalhando 100 ou 400 horas, o custo anual é o mesmo”, afirma. “Ou seja, quanto mais horas trabalharmos, menor fica o custo hora/máquina, e é por isso que se usa dizer que uma colheitadeira se paga trabalhando.”

Segundo o pesquisador Walter Francisco Molina Júnior, professor do Departamento de Engenharia Rural da Esalq/USP, no caso de grãos, o custo da colheita representa entre 10% e 20% do custo total da produção. O retorno do investimento, conforme ele, está diretamente ligado à quantidade de horas da utilização da máquina. “Existe um desgaste natural e o número de horas vai determinar o período de utilização dessa colhedora até que ela seja descartada como sucata.” Ele ressalta, contudo, que

em muitos casos, especialmente entre os pequenos agricultores, não é o tamanho da área ou o número de horas que vai definir a compra ou não de uma máquina. “O que acaba prevalecendo não é a parte racional de custo, ou seja, a hora de utilização, mas ter a disponibilidade da máquina na hora da colheita”, diz.

“O agricultor precisa colher aquilo que plantou e se não há disponibilidade de máquina na época da colheita, muitas vezes acaba comprando uma colheitadeira mesmo que tenha uma área relativamente pequena e que não consiga mantê-la trabalhando nos níveis de custo de operação que deveria ter”, comenta. “Ou seja, ele se onera só para ter a certeza de que seu produto será colhido.” Essa situação, conforme Molina Júnior, traz algumas conseqüências interessantes. Como a colheitadeira trabalha pouco tempo por ano, esse produtor terá uma máquina em boas condições mecânicas por um tempo maior do que seria seu período de vida útil. “Mecanicamente, a máquina está em boas condições, mas do ponto de vista de evolução, acaba ficando obsoleta.”

O produtor deve verificar, na hora da compra, a capacidade da máquina e sua operacionalidade em relação à largura de corte e de processamento. Uma colheitadeira de cana-de-açúcar, por exemplo, colhe, em média, de 800 a mil toneladas



Para compensar o alto preço de uma colheitadeira de cana, o produtor deve atentar para os custos das operações, que variam em cada propriedade

Divulgação

por dia, substituindo cerca de 80 trabalhadores rurais. Segundo o professor Paulo Graziano Magalhães, do Departamento de Máquinas Agrícolas da Unicamp, em uma safra, que dura aproximadamente 167 dias, cada máquina tem a capacidade de colher uma área de 1.400 hectares.

No caso da cana, há dois modelos de colheitadeiras que dominam o mercado, segundo o pesquisador, um fabricado pela Case e outro pela Cameco, do Grupo John Deere, ambas tendo por volta de 350 hp. O pesquisador diz que, de 1997 para cá, foram vendidas mil colhedoras de cana, número não muito expressivo. Segundo ele, apenas 25% da produção canavieira do Brasil, que é de 400 milhões de toneladas, é colhida mecanicamente.

Com as colheitadeiras de grãos, o maior volume de vendas está nas máquinas da classe III, que estão na faixa de 150 cv e 199 cv, variando entre elas a largura de corte e a tecnologia agregada. A grande fatia do mercado, conforme Magalhães, é de colhedoras com faixa de potência de 175 cv, que colhem milho, por exemplo, de seis a oito linhas e 6 a 7 metros de largura de corte. “Uma máquina com essa faixa irá colher até 900 ha por ano e o custo em reais dependerá do quanto ela será utilizada”, comenta. “Numa faixa média, que seria de 600 ha, o custo da máquina seria por volta de R\$ 180,00 por ha.”

Avanços tecnológicos — Quando se fala em tecnologia, deve-se levar em conta o que o produtor vai ganhar realmente com ela e a razão pela qual foi desenvolvida. Novas tecnologias trazem de benefício uma maior produtividade da máquina, com menores perdas e redução de custo. “Tecnologia é retorno de investimento”, garante Eduardo Martini, da John Deere.

Segundo Walter Molina Júnior, da Esalq, na verdade há máquinas disponíveis no mercado que são basicamente iguais às fabricadas há 25 anos. O que as diferencia é que foram introduzidos dispositivos de controle e detalhes que aumentam muito o desempenho do equipamento. “O agricultor precisa estar bem informado para saber sobre esses detalhes”, declara. “Há 30 anos, uma colheitadeira tinha uma alavanca, às vezes um conta-giros, que mostrava a velocidade do cilindro bateador, onde se dá a debulha do material. Quem controlava essa velocidade, a rotação, era o ouvido do opera-



Alta tecnologia é o que não falta no mercado, como o modelo CS660 da New Holland, com plataforma de 30 pés e tanque graneleiro de 9 mil litros

vel”, diz ele. “Hoje, tudo mudou, os controles são eletrônicos, digitais, precisos.”

Paulo Magalhães, da Unicamp, cita como exemplo de avanços o sistema de controle do côncavo para determinar as perdas que porventura ocorram no cilindro, o controle da umidade, da separação, do saca-palhas, instrumentação mais apropriada para o operador, plataformas flexíveis com controle automático, colhedoras com fluxo axial, que diminui substancialmente a quebra do grão, sistema de controle de altura de corte (no caso da cana), entre outros. Alguns modelos trazem equipamentos que recebem e processam informações via satélite, por meio do GPS (Global Position System) e que podem ser instalados tanto em colheitadeiras como em tratores.

Modelos — Grandes exemplos de alta tecnologia empregada em colheitadeiras são a 9650 STS e 9750 STS, e o modelo 1650 CTS, todas da John Deere. Segundo Eduardo Martini, do departamento de engenharia de vendas da empresa, as STS possuem um sistema de trilha e separação longitudinal que aumenta o rendimento da máquina, permitindo colher com velocidades maiores e índices reduzidos de perdas. Já a colheitadeira 1650 CTS, com dois rotores de separação centrífuga, tem maior capacidade de separação, proporcionando excelente rendimento na cultura do arroz.

A New Holland também apresenta modelos com alta tecnologia, como a CS660, a maior colheitadeira da marca, que traz como inovações a plataforma de 30 pés e um tanque graneleiro de 9 mil litros. O cilindro é acionado por um eixo intermediário e tem rotação variá-

vel. Uma polia variadora permite a regulação da rotação do bateador (de 420 a 1.200 rpm), e a máquina é equipada com sistema Maxitorque, que, em caso de patinação da correia, em decorrência do grande volume de material a ser processado, aumenta a tração e conserva o funcionamento do sistema. E mantém a linha TC, composta pelos modelos TC55, TC57 e TC 59, que possuem dispositivos que as tornam eficientes, como o sistema de separação de palha e grãos que age por força centrífuga.

Outra grande fabricante, a Massey Ferguson, apresenta igualmente modelos com alta tecnologia, como a MF3640 Advanced, que pode ser configurada para colheita das mais diversas culturas, como soja, feijão, milho, trigo, arroz e sementes finas de gramíneas, e que possui sistema de limpeza tipo “Fluxo Conduzido”. Esse dispositivo, segundo o fabricante, divide o material desde a saída do côncavo até o final das peneiras, evitando o acúmulo de material nos cantos quando a máquina é usada em terrenos inclinados. Outros modelos de ponta são a MF3650 e as MF34 e MF38.

Para a colheita de cana-de-açúcar, conforme o professor Paulo Graziano Magalhães, destacam-se os modelos da Cameco, marca da John Deere, e da Case IH. O modelo da Cameco, CH2500B, vem equipado com governador eletrônico, que faz com que a potência seja de 300 ou 330 cv, baseado na solicitação de carga, e sistema de controle de altura de corte. Já a Case IH fabrica dois modelos de colhedoras de cana: A7000, com pneus; e a A7700, equipada com esteiras. Essas máquinas têm capacidade para ▶

colher mais de mil toneladas de cana por dia, utilizam motorização em torno de 330 cv e podem trabalhar a uma velocidade de até 9 km/hora, com rendimento acima de 35 toneladas/hora, dependendo das condições da cultura.

Mercado — O potencial de compra de colheitadeiras, segundo analistas, não está ligado ao grande ou pequeno produtor e, sim, à profissionalização da atividade. Isso porque tanto um quanto o outro têm necessidade de investir em tecnologia e novas máquinas, para reduzir custos e agregar valor ao produto. O BNDES tem uma linha de financiamento denominado Moderfrota (Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas e Implementos Associados e Colheitadeiras), que tem por objetivo financiar a aquisição de tratores agrícolas e colheitadeiras. As operações são realizadas através das instituições financeiras credenciadas. A taxa de juros é de 9,75% ao ano, para clientes com renda agropecuária bruta inferior a R\$ 150 mil, e de 12,75% ao ano, para clientes com renda bruta igual ou superior a R\$ 150 mil.

Segundo Eduardo Martini, os recursos do Moderfrota permitiram uma fase de renovação acentuada da frota de colheitadeiras, que representou um grande benefício para a produtividade da agricultura. Mas no ano de 2005, segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), mesmo com o Moderfrota operando, os produtores rurais não foram às compras e houve uma queda muito acentuada no mercado interno.

De janeiro a outubro foram vendidas apenas 1.301 colheitadeiras contra 5.078 unidades no mesmo período de 2004 – uma queda de 74%. As exportações de colheitadeiras também recuaram de 3.800 unidades de janeiro a outubro de 2004 para 2.600 no mesmo período de 2005 (- 30%). O levanta-

mento mostra ainda que a produção de colheitadeiras caiu 61%, de 8.700 unidades em 2004, sempre de janeiro a outubro, para 3.400 este ano.

De acordo com o professor Paulo Graziano Magalhães, da Unicamp, na contramão de alguns setores do agronegócio, como soja, milho e trigo, que estariam, segundo ele, estacionados, a produção de cana está em plena expansão. “A produção de tratores e máquinas em geral está voltada para o mercado canavieiro neste ano de 2005”, afirma. Esse quadro, em sua opinião, possibilitará transferir a tecnologia já empregada em colheitadeiras de cereais para as máquinas que colhem cana-de-açúcar.

“Hoje, uma colhedora de cana está atrasada cerca de 50 anos em relação a uma colhedora de cereais”, atesta. “Na colhedora de cana, os investimentos são altos e os fabricantes não fazem a opção por grandes alterações tecnológicas”, prossegue. Com o aumento das perspectivas de vendas para o setor sucroalcooleiro, essa situação tem mudado. “É o caso da Cameco, que já tem o sistema de controle de altura de corte e que está sendo desenvolvido também pela Case – avanços que já existem em colhedoras de cereais”, exemplifica. “Não conseguindo manter a altura do corte, o canalial pode ser danificado ou não serem colhidas todas as canas, o que significa um prejuízo em torno de 10%”, comenta.

Manutenção — Depois de escolher uma máquina apropriada à sua atividade e de estar muitíssimo bem informado sobre toda a tecnologia que ela oferece, o produtor pode ter uma certeza: o investimento terá valido a pena. Tecnificação e profissionalização são sinônimos de produtividade e lucro. Acompanhar as operações de colheita e calcular os benefícios devem ser uma constante, assim como estar atento à conservação e manutenção do equipamento adquirido. Cui-

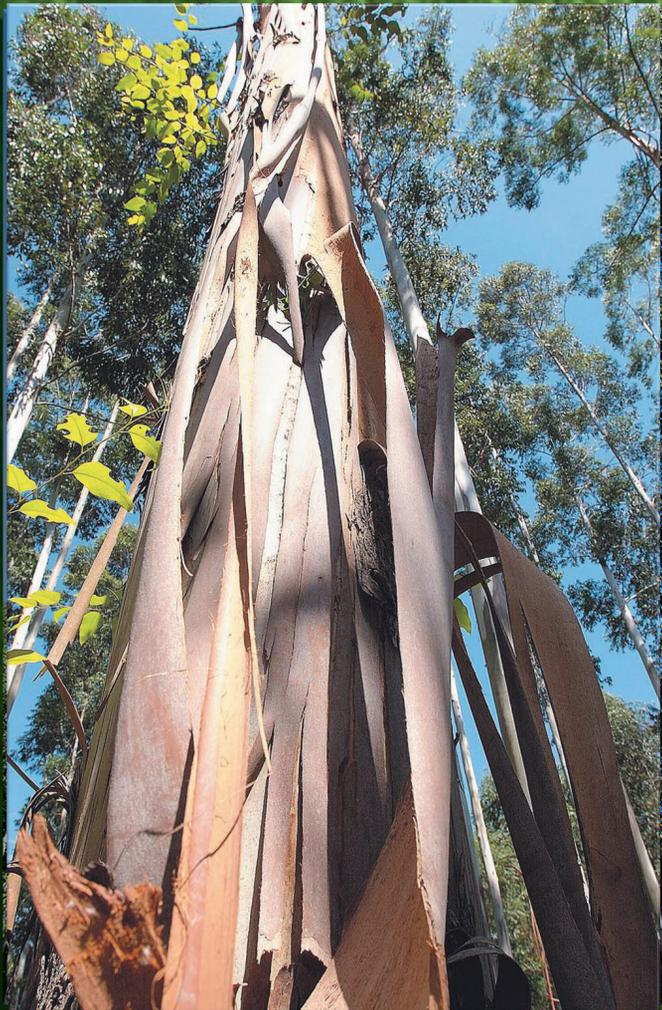
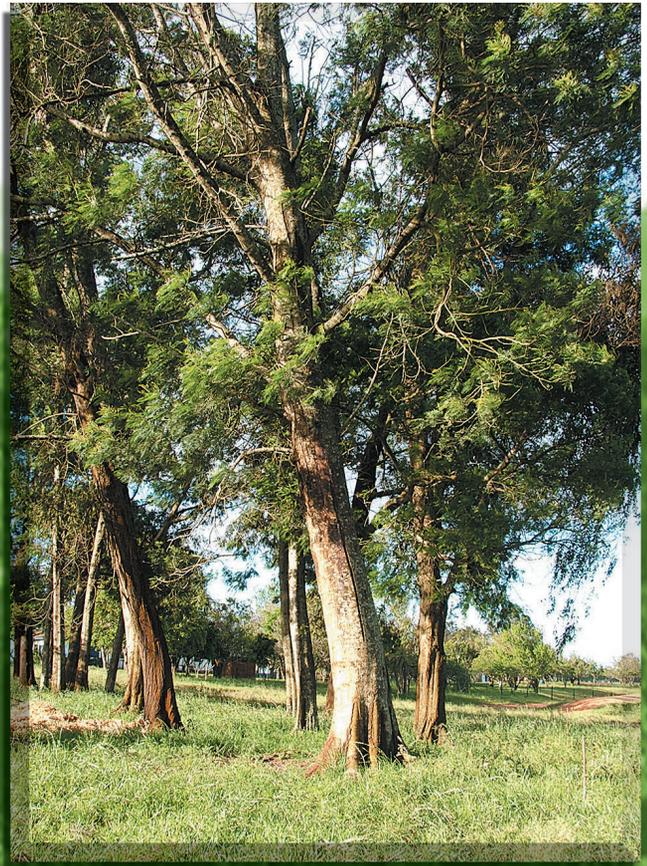
dados importantes no pós-colheita aumentam a vida útil das colheitadeiras. Uma boa limpeza, eliminando resíduos vegetais e de solo, evita a oxidação prematura. Uma revisão adequada em um concessionário autorizado também evita transtorno na hora da colheita.

A tecnologia também está na área de serviços e o uso da informática, tecnologia presente na maioria das máquinas, é uma ferramenta muito útil. Há colheitadeiras que possuem cadastro de ocorrência de falhas, diagnóstico, além do histórico registrado de cada máquina. “Se não der uma boa manutenção à máquina, o agricultor começa a perder o controle do processo, não consegue mais regular a colhedora e isso pode resultar em prejuízos enormes”, garante Walter Molina Júnior. “Isso não tem a ver se a máquina é nova ou velha: a questão é a má conservação”, diz. Sua recomendação é que a máquina passe por uma manutenção diária na propriedade e também ser cuidada com bastante carinho na entressafra. “É importante verificar a forma como ela vai ficar descansando, a tinta que saiu durante a colheita, as partes da máquina que são de borracha, a pressão dos pneus, enfim, cuidados desde o momento em que ela parou até voltar a trabalhar”, aconselha. “O operador deve ficar muito atento às orientações do fabricante contidas no manual de instruções.”

Colheitadeiras mal reguladas podem causar perdas entre 2% e 3% na colheita de cereais, e de até 10% na colheita de cana, segundo Paulo Magalhães. “Essas perdas acontecem principalmente por causa do cilindro côncavo mal regulado, que causa uma quebra dos grãos, e na parte do saca-palhas, que provocará uma perda de cereais”, diz. “A regulagem é necessária e não é difícil. Pode ser feita no início da manhã, quando a umidade é mais alta, é à tarde.” Os sistemas de separação, debulha e armazenamento também devem ser constantemente monitorados, assim como a verificação do tensionamento de correntes, correias e pontos de lubrificação deve ser realizada com frequência. Proteger o investimento é evitar prejuízos. E se os olhos do produtor engordam a boiada, também podem garantir uma colheita bem-sucedida. ■

Massey Ferguson fabrica máquinas que podem ser configuradas para a colheita de diversas culturas, como milho, arroz, soja, trigo e sementes finas de gramíneas





**Plantar
florestas
dá
lucros**

Gaúchos descobrem



Luís Roberto Ponte

O Rio Grande do Sul está recuperando uma das regiões mais carentes do Estado ao incentivar a nova vocação destes municípios. O plantio de florestas começa a movimentar a economia da Metade Sul, que tem atraído investimentos de empresas de celulose e papel. Somente no prazo de 30 dias, duas das maiores empresas mundiais de celulose, a brasileira Votorantim Celulose e Papel e a sueco-finlandesa Stora Enso, anunciaram a decisão de investir na instalação de fábricas do produto em solo gaúcho, totalizando investimentos superiores a US\$ 2,5 bilhões. “Mais do que apenas contabilizarmos o retorno econômico desses empreendimentos, é certo que o governo do Estado vem trabalhando, juntamente com as empresas, em um completo trabalho de licenciamento socioambiental”, ressalta o governador do Rio Grande do Sul, Germano Rigotto.

Serão cerca de dois anos de discussões, envolvendo empreendedores, governo, entidades representativas, ONGs, ambientalistas, trabalhadores e toda a sociedade das Regiões Sul e Fronteira-Oeste, onde deverão ser implantados esses projetos. “O RS sempre foi pio-

neiro na preservação e, por isso, não se deixaria tal questão fora do complexo programa de instalação dessas duas fábricas”, afirma Rigotto. Por enquanto, o Estado está contando os investimentos na criação de uma base florestal que dê as condições para que as empresas tenham a matéria-prima para a construção e operação de suas unidades fabris. “Mais de R\$ 400 milhões foram investidos nesse sentido”, informa o governador. Segundo ele, esses anúncios demonstram uma preocupação do governo estadual em modificar o cenário da Metade Sul, com a criação de mais de 20 mil empregos diretos e outras dezenas de milhares indiretos, que vão possibilitar, entre outras coisas, que essas pessoas permaneçam em seus municípios de origem.

Empresas e produtores têm recebido todo o suporte do governo do Estado, que conta com o apoio direto da CaixaRS Fomento Econômico e Social nesse projeto. Em 2004, a CaixaRS repassou sozinha 40% dos recursos do BNDES em financiamentos do Programa de Plantio Comercial e Recuperação de Florestas (Propflora) para todo o País. O plantio de florestas representa uma

nova corrente de desenvolvimento. “A Metade Sul tem um grande potencial tanto de clima quanto de solo”, diz Luís Roberto Ponte, secretário de Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais. Em contrapartida, o produtor rural descobriu no plantio de florestas uma série de vantagens, diz o secretário. De acordo com ele, é possível investir na cultura de árvores sem restringir outras atividades. Além disso, o homem do campo que optar por esta atividade tem o ICMS diferido, ou seja, quem recolhe o imposto é a próxima cadeia do setor (nesse caso, a indústria).

Mas não é apenas a base florestal que irá movimentar a economia da região. “O setor traz no bojo um valor agregado importantíssimo, que é a industrialização”, destaca o secretário. Investimentos começam a ser feitos por grandes empresas de celulose e papel, que daqui a sete anos, na primeira colheita de árvores, deverão estar com as máquinas a pleno vapor. O governo gaúcho tem um clima propício para atrair esses investimentos, pois conta com um grande conhecimento e tradição na área de florestas, têm linhas de incentivos como o Fundopem para as indústrias,

Vocação FLORESTAL

uma análise ágil das exigências socioambientais e linhas de financiamento à disposição dos agricultores.

Financiamento ao alcance da mão — Basta acompanhar a evolução dos pedidos de financiamento junto à instituição para confirmar que os gaúchos descobriram na lavoura de árvores uma alternativa importante de geração de emprego e renda. Desde 2004, quando foi implementado o Programa de Financiamento Florestal Gaúcho (Proflora CaixaRS), R\$ 28 milhões já foram aprovados para cerca de 315 produtores, o que representa uma área total de 20 mil hectares financiados. A Metade Sul recebeu 82% do valor dos projetos aprovados. “São projetos de plantio que, somados aos hectares já assumidos pela Votorantim e pela Aracruz, asseguram a realização de 50% da meta do Proflora, que prevê a implantação de 120 mil hectares de novas florestas até 2006”, destaca o presidente da CaixaRS, Dagoberto Lima Godoy.

A concessão de financiamento integra um grande plano traçado pelo Comitê Gestor do Arranjo Produtivo de Base Florestal do Rio Grande



Paulo Dias/Palácio Piratini

Rigotto: “estamos fazendo um completo trabalho de licenciamento ambiental”

do Sul (APB Florestal). A iniciativa é coordenada pela CaixaRS, instituição financeira vinculada à Secretaria Estadual de Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais (Sedai). “A formação do Arranjo Produtivo Local (APB Florestal) do Rio Grande do Sul justifica-se pela necessidade de organização desta cadeia produtiva, que apresenta desequilíbrio entre oferta e demanda de matéria-prima”, justifica Godoy.

Segundo a Sociedade Brasileira de Silvicultura (SBS), estima-se que o consumo no Brasil seja de 800 mil hectares/ano, enquanto o plantio não ultrapassa 500 mil hectares/ano, resultado que custa ao País cerca de US\$ 80 milhões/ano com a importação de madeira da Argentina e do Uruguai. No Rio Grande do Sul, com um consumo aparente de 50 mil hectares/ano, o plantio anual não chega à metade desta demanda (20 mil hectares/ano), sendo necessária a aquisição de madeiras em Santa Catarina e no Paraná.

“Participando do APB Florestal, empresas e entidades atuarão em conjunto com o objetivo de reverter este quadro e promover o desenvolvimento do setor, potencializando as oportunidades de negócios e facilitando a formulação de políticas públicas”, destaca Godoy. O objetivo é tornar as empresas e produtores participantes mais produtivos e competitivos, substituindo a competição pela cooperação. Além disso, o plantio de árvores para fins comerciais servirá para impedir que as matas nativas sejam destruídas.

As iniciativas adotadas pelo governo gaúcho estão consolidando o Rio Grande do Sul como um pólo de produção de madeira. No setor da indústria moveleira, ocupa o primeiro lugar e é líder em exportações (US\$ 1,5 bilhão). “Além de tradição e expertise no negócio flo-

Plantar florestas representa colher lucros. Os produtores gaúchos que o digam. Cada vez mais agricultores estão investindo em acácia negra, pinus e eucalipto como forma de diversificar e agregar renda à propriedade. Isso porque é possível plantar qualquer uma dessas espécies sem abrir mão de outras culturas, como soja e arroz, ou até mesmo na criação de gado. Programas como o Proflora, da CaixaRS do governo gaúcho, e investimentos de indústrias de celulose e papel no Rio Grande do Sul têm estimulado o plantio, o que faz do Estado um exemplo de sucesso em todo o País

restal, o Rio Grande reúne um leque de vantagens, sendo predominantes de logística: uma boa malha rodoviária pavimentada, vias fluviais navegáveis, rede ferroviária em recuperação, bom sistema de comunicações e — vale o destaque — o melhor porto marítimo do cone sul do continente”, ressalta Godoy.

Além disso, a Metade Sul possui cerca de 15 milhões de hectares que podem disponibilizar rapidamente, 500 mil ou mais hectares para a finalidade de plantios florestais. O preço da terra florestal é atrativo em comparação a outros Estados, outra vantagem que conta pontos a favor do Rio Grande do Sul.

Recursos disponíveis — Para estimular o plantio de florestas, o governo conta com a atuação da CaixaRS, que coloca à disposição dos produtores uma linha de financiamento específica, o Proflora. Podem ter acesso a esses recursos pessoas físicas e jurídicas, independentemente do seu ramo de atividade, desde que tenham ficha cadastral atualizada e garantias reais compatíveis. O financiamento pode ser obtido diretamente na CaixaRS ou com os parceiros técnicos. O limite para financiamento é de R\$ 150 mil por projeto individual anual, com taxas de juros de 8,75% ao ano, sem correção monetária. O prazo de amortização é de até 12 anos, com carência de até oito anos.

Os recursos são solicitados para plantio de eucaliptus, pinus e acácia. A área de cultivo média está ao redor de 60 ha. O eucaliptus é destinado para celulose no caso de produtores integrados a uma indústria e, neste caso, a colheita ocorre no sétimo ano. Entretanto, a maior ocorrência até o momento com

financiamento é o plantio para colheita no final de toras para móveis e cujo desbaste se inicia por volta do oitavo ano com a destinação da madeira para lenha, construção civil e outras finalidades. O pinus é destinado para a produção de MDF e a fabricação de móveis. Os cultivos de acácia produzem madeira destinada a consumidores de lenha para energia, produção de carvão e exportação de cavacos para celulose, principalmente, para o Japão. Já a casca da acácia é matéria-prima para o tanino e cerca de 60% da produção é destinada ao mercado interno para os setores de curtumes, adesivos, petrolífero, de borrachas, etc. O restante 40% é exportado para mais de 50 países.

Vale ressaltar que os principais produtores e exportadores de tanino são África do Sul, Brasil, Chile e China. O fomento do governo do Estado ao aumento do cultivo de florestas de forma sustentável é estratégia para gerar atração de investimentos por pequenas, médias e grandes indústrias no RS. “Visa-se agregar valor à madeira através da produção por exemplo de laminados, MDF, móveis, celulose, tanino, etc. Todos os investimentos tanto por produtores como por empresas, independentemente do porte, são importantes para a geração de empregos e renda no Estado do Rio Grande do Sul”, afirma o vice-presidente da CaixaRS, Rogério Augusto de Wallau. Atualmente, o RS possui ao redor de 360 mil hectares das três espécies referidas.

Além da boa rentabilidade, outra vantagem do programa é o benefício ao meio ambiente. “O cultivo de florestas é muito importante porque diminui a pressão pelo corte ilegal de florestas nativas, na medida em que as indústrias de móveis passam a ter uma nova alternativa de matéria-prima para suas necessidades industriais, ou seja, recursos renováveis”, considera Wallau.

Com os investimentos distribuídos em todo o Estado, a estimativa, dentro de dez anos, é de que os atuais 200 mil empregos diretos sejam transformados em 400 mil postos de trabalho, deman-



Eucalipto (foto), acácia negra e pinus são as espécies financiadas pela CaixaRS

dados em atividades que vão desde a produção das mudas, preparo do solo, plantio, capinas e extração, até a indústria de fertilizantes, máquinas, implementos e transporte. Além de produtores individuais, o programa possibilita ao produtor rural o investimento no agronegócio florestal com o apoio de uma grande empresa — as chamadas “integradoras” —, o que facilita o processamento da madeira e assegura a sua comercialização.

Contato com o produtor — Para que todos esses benefícios sejam conhecidos pelo produtor rural, a CaixaRS montou uma estratégia que tem dado ótimos resultados. Engenheiros agrônomos e florestais foram os primeiros a entrar nesta parceria, trazendo para a instituição financeira a sua experiência e também o bom relacionamento com clientes. “A CaixaRS montou cursos de financiamento florestal para esses profissionais se atualizarem sobre as exigências feitas pelo BNDES”, conta Floriano Isolan, consultor conveniado do Proflora CaixaRS. O curso também tem como objetivo promover a iniciação de profissionais interessados em



Ponte: “setor florestal traz consigo um valor agregado importante: o da industrialização”

formular projetos financiados pelo Proflora.

Posteriormente, ampliou-se a comunicação para cooperativas, sindicatos, empresas e demais instituições da cadeia produtiva de base florestal, a exemplo da Associação Gaúcha de Empresas Florestais (Ageflor), Fiergs e Sindimadeira, além de outras lideranças. Tudo isso com o apoio do APB Florestal, por meio de seus grupos de trabalho. O Grupo de Trabalho Ambiental, por exemplo, levanta as exigências necessárias para a aprovação do projeto, como a manutenção de matas nativas e áreas de preservação permanentes (APPs), entre outras.

Os projetos de plantio de florestas são viáveis tanto para áreas pequenas como em grandes propriedades. O produtor rural Fernando Otávio Lucas, por exemplo, resolveu destinar 50 ha da Fazenda São João do Juncal, em Jaguarão, para o plantio de pinus, eucalipto e acácia negra sem abrir mão de outras atividades da fazenda. “A possibilidade de consulta técnica para o plantio permitiu transformar árvores como produto comercial”, afirma.

Outro exemplo vem de Sobradinho, onde os engenheiros florestais Antônio Ciprandi e Flávio Luís Luchese reuniram, em uma empresa, pessoas de várias atividades profissionais em torno do projeto de plantio de florestas. “Cada um, dentro de suas possibilidades, foi comprando ações da empresa. Assim, conseguimos montar um projeto maior”, relata. Com o modelo implementado, eles conseguiram agregar empregos e oportunidades para a região. “A cada 20 ha de árvores plantadas é gerado um emprego direto”, lembra Luchese.

Vantagens socioambientais — Os aspectos econômicos são importantes, mas tão valiosos quanto eles são as vantagens sociais e ambientais que o plantio de árvores representa. De acordo com a Ageflor, a atividade contribui para a fixação do homem no campo com



Divulgação

Godoy: “o RS está se tornando um ‘case’ mundial quando o assunto é plantio de florestas”

geração de renda e gera necessidades variadas, desde uma simples capina ou construção de aramado a um levantamento topográfico, mecânica de máquinas, produção de mudas e transporte rodoviário. “Essa diversidade acontece na empresa e também com os produtores”, afirma Augusto Simon, engenheiro florestal parceiro da Ageflor.

É com base na experiência de trabalho que Simon baseia seus argumentos. Segundo ele, Encruzilhada do Sul e Piratini foram comunidades que aumentaram de forma significativa toda a atividade econômica. “Tivemos destaques e méritos recebidos e, em mais de uma ocasião, prefeitos e autoridades de outros municípios aplaudiram em público a condição de emprego e renda de Piratini, em função do plantio de florestas. Há ainda a participação da acácia e do pinus que, apesar de não terem toda a sua potencialidade explorada, também movimentam toda uma cadeia produtiva, inclusive com industrialização local”, afirma ele. O presidente da Ageflor, Roque Justen, destaca ainda que o êxodo rural diminuiu com investimentos em florestas, uma vez que há muitos produtores independentes produzindo para diversos mercados.

O meio ambiente também agradece — Especialistas defendem que as plantações florestais são benéficas para a natureza. De acordo com Doádi Antônio Brena, professor doutor da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM) e integrante da ONG Amigos da Floresta, as florestas têm impacto ambiental positivo em diversas áreas. Ele explica que a floresta intercepta a radiação solar, diminuindo a temperatura; aumenta a umidade do ar; e o vento, reduzindo a velocidade. O plantio de florestas também reduz as tempe-



Divulgação

Primeira colheita é feita sete anos após o plantio, no caso do eucalipto

raturas extremas do solo (copas e cobertura), as camadas orgânicas são mineralizadas mais rápido (húmus) e contribuem para a ciclagem de nutrientes, o que ajuda a manter a fertilidade do solo.

A floresta também é uma fonte importante de água potável e evita a contaminação de rios, lagos e bacias hidrográficas. Além disso, o efeito esponja faz com que a água da chuva interceptada e absorvida seja filtrada e liberada lentamente de volta ao lençol freático, alimentando os cursos d’água. Os estudos conhecidos revelam que o eucalipto consome a mesma quantidade de água que as outras espécies florestais, sejam nativas ou plantadas. Na Região Central do Estado, o eucalipto é cultivado há mais de 40 anos e não existe nenhum estudo que afirme que as matas tenham secado o rios Taquari, Guaíba, açudes ou banhados ali localizados. Outro mito que está sendo derubado é o do chamado “destocamento”. Como o plantio de florestas exige hoje todo um planejamento agrícola, não há a permanência de tocos no campo após a colheita. Trata-se de uma lavoura contínua, cujos resultados já podem ser conferidos nas áreas econômica, social e ambiental, dentro do conceito de sustentabilidade. ■

AVIAÇÃO AGRÍCOLA

A yellow agricultural airplane is shown from a low angle, flying over a vast field of golden crops. The plane's wings are spread wide, and its landing gear is visible. The background shows a hazy landscape with rolling hills and a forest. The text is overlaid on the lower half of the image.

**Voando *BAIXO*
e com ventos
contrários**

A aviação agrícola sofre os mesmos efeitos econômicos que a agricultura brasileira atravessa. Retração da demanda, baixos preços dos serviços e o aumento da inadimplência são a realidade atual do segmento, depois de anos de crescimentos sucessivos. No entanto, a eficiência técnica e econômica da pulverização efetuada por cima segue a mesma. Vantagens não faltam. É só comparar



Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

A aviação agrícola brasileira não foge à regra, e também sente as turbulências por que passa a agricultura. Depois de dois anos consecutivos com crescimento médio de quase 10%, o segmento aterrissou na realidade. Além de enfrentar os obstáculos de ocasião, ainda tem como verdadeiro “freio de mão” de seu desenvolvimento todos os conhecidos entraves que o País oferece aos setores de produção. “A aviação agrícola é ‘parceira’ histórica da agricultura. Progride quando a agricultura progride e sofre com ela em momentos difíceis como o atual”, avalia Jose Ramon

Rodriguez Rodriguez, presidente do Sindicato Nacional de Aviação Agrícola (Sindag). “Vive a aviação agrícola, portanto, um momento difícil, marcado pela crise econômica enfrentada praticamente por todas as culturas agrícolas em 2005. Como reflexos diretos em nosso setor, temos a retração da demanda, baixos preços dos serviços e o aumento da inadimplência.”

As maiores limitações, detalha Rodriguez, ficam por conta das dificuldades do setor agrícola, como altos custos operacionais. Principalmente em função dos custos dos aviões e suas peças, assim como do combustível

aeronáutico, a excessiva regulamentação e burocracia que cerca a atividade, a escassez ou mesmo inexistência de financiamentos a custos acessíveis para as empresas do segmento e para seus usuários. Conforme Rodriguez, outra “grande limitação” é o tratamento totalmente diferenciado oferecido à aplicação aérea em relação à terrestre. “Enquanto a aérea tem uma parafernália de leis, regulamentos e normas a cumprir e sofre intensa fiscalização – o que é positivo para a sociedade –, a terrestre não tem qualquer regulamento ou fiscalização, podendo ser feita por qualquer um e de qualquer manei-



Os ares do Brasil têm um rei. E agora, movido a álcool

A aviação agrícola – não só a brasileira, mas por consequência também a mundial – passou a viver uma nova era em março, com o lançamento da aeronave movida a álcool pela única empresa brasileira que fabrica aviões agrícolas, a Neiva, subsidiária da Embraer sediada em Botucatu/SP. No evento de lançamento, o primeiro avião a álcool entregue a um cliente também foi a milésima aeronave produzida pela empresa com 30 anos de mercado. O Ipanema gerado pela Neiva é o único avião agrícola produzido no País e domina cerca de 80% do mercado – aproximadamente 800 a 850 aviões em operação. O restante é importado, invariavelmente aviões usados – a maioria com décadas em atividade.

O avião a álcool, mais do que uma marca da aviação brasileira, significa queda drástica nas despesas, explica Acir Padilha (na foto, à esquerda, ao lado do governador de MT, Blairo Maggi), diretor-gerente da Neiva. A empresa estima em 25% a redução do custo operacional. O gasto cai porque o álcool é muito mais barato que a gasolina de aviação (o litro está em R\$ 1,30 a R\$ 1,40, enquanto o da gasolina gira em R\$ 4,00). Além disso, como o desgaste do motor é abrandado, a manutenção pode ser mais espaçada. Já a potência do avião



Divulgação

aumenta em 7%. E pode-se acrescentar como vantagem a utilização de um combustível ecologicamente correto e renovável. “É uma mudança muito significativa na aviação agrícola”, avalia Padilha. Por tudo isso, a Aeronáutica já propôs estender a tecnologia para as 12 mil aeronaves em operação no Brasil.

A partir de agora, todos os aviões agrícolas produzidos pela empresa são a álcool – a menos que o cliente solicite que seja a gasolina. Já a aeronave a gasolina pode ser transformada a álcool a partir da aquisição de um kit de conversão. O kit composto por tanque, bomba de combustível e de injeção, entre outras peças, custa US\$ 27 mil (incluindo-se o trabalho de substituição). Até o momento, foram convertidos 60 aviões e outros 70 estão na espera. A Neiva entrega o kit entre três e quatro meses após a solicitação, e a substitui-

ção pode ser feita na sede da empresa ou em mecânicas autorizadas.

A chegada do avião movido a álcool é saudada no segmento. “Temos certeza de que a adoção do álcool como combustível trará um grande impulso para a aviação agrícola. Dependendo da região, e de outros fatores, a redução do custo da hora de voo reduzirá – como já reduz, pois o álcool já está sendo empregado – em 15% a 20%”, comemora Jose Ramon Rodriguez Rodriguez, presidente do Sindag. “Infelizmente, por enquanto essa possibilidade de uso está restrita a um modelo de avião e motor (avião Ipanema, com motor Lycoming), necessitando ser estendida para as demais marcas de aeronaves e motores que compõem a frota brasileira.”

No ano passado, a Neiva bateu o recorde de vendas do Ipanema. Foram 83 unidades (70 das quais entregues), muito mais que as 46 do ano anterior e quase oito vezes as 11 unidades comercializadas em 2001. Mas, em razão da conjuntura do agronegócio, para este ano estão estimadas 40 vendas, mesmo número previsto para 2006. “Se olhar o mercado como está hoje, é um número positivo. Também considerando as conversões”, analisa Padilha. “O mercado depende fortemente de resultados do agronegócio.” O Ipanema zero-quilômetro custa US\$ 288 mil.

ra, o que explica em parte o grande avanço da aplicação terrestre em prejuízo da aplicação aérea e da sociedade”, lamenta.

Um em cada 10 hectares — A aviação agrícola brasileira é usada em aproximadamente 18 milhões de hectares por ano, segundo estimativas do Sindag. A área é sobreposta, ou seja, é a totalidade, pois parte recebe mais de um sobrevoo por ano. “Estima-se que apenas 10% da área tratada das principais culturas são com avião. O restante é trata-



Divulgação

Segundo Araújo, agilidade na aplicação é uma das principais vantagens da pulverização aérea

do com pulverizadores terrestres. Assim, há um enorme potencial de crescimento na substituição parcial da aplicação terrestre”, destaca Rodriguez. “O maior potencial, de curto prazo, ainda está nas culturas que atualmente já utilizam o avião, mas em pequena escala se comparado ao uso de equipamentos terrestres”, continua. “Outros merca-

dos podem ser ativados, em benefício da maior utilização de aviões agrícolas. Como exemplo cita-se o uso

de aeronaves agrícolas para o combate de vetores (insetos transmissores de doença, como o mosquito transmissor da dengue).”

Uma reivindicação histórica da aviação agrícola – e de seus usuários, sejam empresas ou produtores individualizados – é a inclusão de aeronaves agrícolas no programa de financiamento de aquisição Moderfrota. Afinal, por que uma colheitadeira ou trator é considerado uma máquina agrícola e um avião exclusivo para o uso na lavoura não? “Depende apenas de modificação de uma lei que se encontra em tramitação na Câmara dos Deputados, até agora com pareceres favoráveis”, mostra-se esperançoso o dirigente. “Há um longo caminho a percorrer ainda nesse sentido. Depois de aprovada na Câmara, deverá ser aprovada pelo Senado e finalmente sancionada pelo presidente da República.”



Divulgação

Cerca de 18 milhões de hectares de lavouras são tratados anualmente através da pulverização agrícola

Vantagem técnica e econômica — Avião agrícola significa eficiência, tanto técnica como econômica. As vantagens de se utilizar um avião são muitas quando comparadas à aplicação terrestre. A primeira e mais visível é a velocidade de aplicação, por vezes a diferença entre salvar ou não uma lavoura atacada por uma moléstia. “A rapidez salta aos olhos”, define Eduardo Araújo, conselheiro técnico do Sindag. No caso do ataque de determinadas pragas ou doenças, o tratamento deve ser feito tão logo detectada a infestação. “O tratamento no mesmo dia às vezes é extremamente importante”, ressalta. Um avião com sistema de aplicação Baixo Volume Oleoso (B.V.O.) pode pulverizar mil hectares numa jornada, mais de três vezes a área do trabalho empreendido por um efi-

ciente pulverizador autopropelido terrestre. “É o que se chama de efeito-oportunidade.”

A uniformidade de aplicação é outro dos benefícios, pois a velocidade constante da aeronave, possível porque não ocorrem as influências da topografia e do relevo do solo, faz com que toda a superfície da lavoura seja pulverizada de forma idêntica. “Com mais uniformidade, trabalha-se com produtos mais concentrados e doses médias mais baixas”, acrescenta Araújo. Hoje, quase todas as aeronaves agrícolas no País possuem sistema de orientação por satélite DGPS (Sistema de Posicionamento Global Diferencial). “Como o DGPS mede a velocidade do avião em relação ao solo, ele pode ser conectado a outro acessório (opcional) denominado Controlador

Automático de Fluxo (o “fluxômetro”). O controlador recebe a informação de velocidade, largura de faixa e volume de aplicação enviadas pelo GPS, e ajusta a vazão do produto de acordo com a velocidade do avião, mantendo assim constante a dose, mesmo sob variações de velocidade”, descreve.

Ao aplicar defensivos via aérea, é possível esquivar-se de um problema comum e limitador que pode comprometer o tratamento fitossanitário: as condições de umidade do solo que impedem que o pulverizador entre na lavoura. “Às vezes a soja está precisando do tratamento para ferrugem, mas as chuvas impedem por um, dois dias a entrada com o tratamento terrestre”, argumenta Araújo. “A aplicação com qualquer tipo de terreno é



SINDICATO
NACIONAL
DAS EMPRESAS
DE AVIAÇÃO
AGRÍCOLA



**O REMÉDIO DE QUE
SUA LAVOURA NECESSITA
VEM VOANDO.**

- ▶ **Aplique defensivos, fertilizantes e sementes na dose exata, no momento certo e com extrema rapidez.**
- ▶ **Evite amassamento das plantas e compactação do solo.**
- ▶ **Lucre mais - desperdice menos.**
- ▶ **Melhore o custo-benefício das aplicações.**
- ▶ **Utilize a Aviação Agrícola**

www.sindag.org.br



VANTAGENS DO USO DO AVIÃO

- Rapidez de execução, pois permite tratar grandes áreas no momento correto.
- Uniformidade de deposição dos produtos aplicados.
- Ausência de danos diretos (“amassamento”) das plantas.
- Inexistência de danos indiretos, como a compactação do solo.
- Possibilidade de uso em praticamente qualquer condição de solo (solos irrigados ou encharcados por chuvas, por exemplo).
- Menor número de pessoas envolvidas, o que é vantajoso quando se trata de aplicação de produtos tóxicos.
- Participação obrigatória de pessoal especializado (técnicos, pilotos, agrônomos).
- Aplicação, sempre, sob responsabilidade técnica de agrônomo.
- Maior economia.

Fonte: Sindag

importante.” A aplicação aérea também evita que ocorra o dano do amassamento da cultura. Há estudos que apontam o trator como causador de perdas de cerca de 3% da produtividade quando a soja está na fase do enchimento das vagens. Numa lavoura com produtividade de 50 sacas/hectare, o percentual significa 1,5 saca, ou R\$ 40,00/ha com soja (a R\$ 25,00/saca). “Às vezes o produtor não se dá conta porque é um dinheiro que ele não desembolsa”, deduz Araújo.

Utilizar-se de um avião e não de aplicação por terra provoca três benefícios técnicos relevantes. O primeiro é a inexistência de compactação do solo, que seria provocado por um pulverizador de algumas toneladas. O segundo é a impossibilidade do translado do inóculo das doenças, que pode ser transportado de uma lavoura a outra nas rodas do trator ou pulverizador. Por fim, seguindo uma rigorosa legislação, cada avião agrícola em ação precisa ser acompanhado de um piloto treinado para a aplicação, um engenheiro agrônomo e um técnico agrícola treinado para a função. “A aplicação terrestre não tem essa obrigatorie-

dade”, lembra. Traduzindo, o trabalho tende a ser muito mais bem executado. “A aviação agrícola é a única forma de aplicação regulamentada por lei.”

Custo maior? —

Numa avaliação precipitada, é possível concluir que o custo de aplicação aérea é maior que a terrestre. Segundo Araújo, a despesa para pulverizar por terra é R\$ 15,00/ha, enquanto a aérea fica em R\$ 25,00/ha. Mas apenas ao evitar o amassamento, o produtor pode embolsar R\$ 40,00 a mais por hectare na colheita. Araújo avalia que, muitas vezes, o produtor adquiriu o pulverizador anos antes, e não se dá conta que o seu custo está sendo diluído safra após safra. “Ele não tem o desembolso específico na lavoura (do

ano)”, adverte. “O avião é mais econômico que o equipamento terrestre, só que existe o desembolso maior durante a safra”, explica, referindo-se à situação em que o produtor contrata uma empresa para fazer a aplicação aérea.

Na aplicação aérea, a maioria dos produtos líquidos é pulverizada em baixo volume – no máximo 40 litros/ha. As intensidades mais utilizadas variam principalmente conforme o tipo de produto empregado. De forma genérica, pode-se classificar da seguinte forma: herbicidas e fungicidas – 10 a 40 litros/ha; inseticidas – 2 a 15 litros/ha. Os equipamentos mais utilizados para líquidos são os bicos hidráulicos (“teejet” ou similar), de jato cônico ou leque. Também são empregados, em menor escala, os bicos “CP”. Praticamente a totalidade dos herbicidas é ainda aplicada com bicos hidráulicos. Raramente, usam-se os atomizadores rotativos nessa atividade.

Já na aplicação de fungicidas e inseticidas, além dos bicos hidráulicos, são utilizados em grande escala os atomizadores rotativos (“micronair” ou similar). Estima-se que cerca de 500 atomizadores rotativos estejam em

Legislação dura, eficiência garantida

Afrota brasileira de aeronaves agrícolas é estimada em 1.200 unidades, e há 270 empresas que operam. O crescimento médio anual do número de aviões foi de 10% nos últimos três anos. Mas o Sindag faz um alerta: metade da frota de aviões adicionados a cada ano é nova, de fabricação nacional, porém dos demais – que, portanto, são importados – a maioria tem idade avançada (30 anos ou mais). Isso envelhece a idade média da frota nacional. Segundo o sindicato, a aquisição de aviões usados é alternativa, principalmente, por causa da falta de financiamentos acessíveis a aeronaves novas a empresas de aviação agrícola. A maioria dos novos se destina a produtores rurais, porque para eles existem financiamentos muito mais atrativos (maior prazo e juros mais baixos), como os Fundos Constitucionais.

A aviação agrícola é regulamentada por dois ministérios: da Agricultura e da Defesa. A legislação autoriza os aviões agrícolas a operarem os seguintes trabalhos: aplicação de defensivos agrícolas, aplicação de fertilizantes, semeaduras, povoamento de águas, combate a incêndios em campos ou florestas, e outros empregos que vierem a ser aconselhados (como em saúde pública, no combate a insetos vetores de doenças). A prestação de serviços é atribuição da iniciativa privada, por meio de empresas que devem ter seu funcionamento autorizado e fiscalizado pelos ministérios da Defesa e da Agricultura. Os agricultores, tanto pessoas físicas como jurídicas, também podem ser operadores de aeronaves agrícolas, porém, exclusivamente em suas lavouras.

operação no País, alternando-se o seu uso com o emprego de bicos, conforme o produto e as características desejadas na aplicação. Mais recentemente está sendo introduzido o sistema denominado “eletrostático”. Os bicos são especiais, conectados a um gerador de alta voltagem, carregam as gotas com carga eletrostática que, assim, são atraídas pelas folhas das culturas, aumentando a eficácia da deposição. Mas o sistema ainda é incipiente na aviação agrícola brasileira. ■

ANÚNCIO

Propriedades com até mil hectares terão mais três anos e as de até 500 hectares, mais seis anos para aderir ao georreferenciamento

Mais prazo para

REGISTRO

Carolina Jardine

Os produtores ganharam mais prazo para georreferenciar suas propriedades rurais. O Decreto 5.570, publicado no Diário Oficial de 1º de novembro, concedeu aos proprietários de terra até oito anos para apresentação de planta e memorial descritivo para os casos de mudança de titularidade, parcelamento, desmembramento, loteamento e unificação de imóveis rurais, conforme dita a Lei de Georreferenciamento (10.267/2001). Contudo, o prazo é retroativo a 20 de novembro de 2003, o que quer dizer que, na prática, restam apenas três anos para regularizar a documentação de propriedades entre 500 e 999 ha.

As áreas com menos de 500 ha – e que terão medição realizada pelo governo – ganharam prazo de oito anos, o que remete a mudanças a partir de 2011. Pela lei original, o prazo para cadastro de unidades de mais de 500 ha deveria ter terminado no dia 31 de outubro. A prorrogação traz alento ao setor e leva em conta o baixo número de propriedades que estavam realmente enquadradas ao sistema. O Brasil tem hoje 2 mil imóveis certificados pelo Incra e mais de 4,9 milhões a serem regularizados.

Os imóveis contemplados pela nova legislação representam mais de 85% do universo de propriedades rurais no País. Estima-se que somente no primeiro ano de vigência do novo decreto haja uma demanda acima de 100 mil serviços de certificação de plantas. Segundo o presidente do Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (Incra), Rolf Hackbart, o objetivo da medida é recuperar o sistema de cadastros dos imóveis rurais brasileiros, já que está defasado em relação a outros países em de-

envolvimento. “Metade da superfície territorial do Brasil não tem registro, o que dificulta o planejamento de questões ambientais e até de distribuição de crédito”, destaca.

Contudo, a decisão não atende totalmente aos anseios do setor produtivo. O deputado federal Luis Carlos Heinze (PP/RS) cobra do governo uma posição de igualdade entre todos os produtores. Com isso, ele busca prorrogar também o georreferenciamento para propriedades de mais de mil hectares, cujos prazos de adaptação já terminaram conforme o Decreto nº 4.449/2002. “Nossa expectativa é de que o governo também conceda mais tempo para esses produtores. Queremos igualdade”, destaca. Heinze enviou documento aos ministérios do Desenvolvimento Agrário, da Agricultura e ao Incra, solicitando a inclusão das propriedades com extensão superior a mil hectares nos benefícios do novo decreto.

Mas a ampliação do prazo para grandes áreas não é cogitada pelo governo. O diretor de programas e coordenador de ordenamento territorial do Incra, Marcos Kowarick, garante que esses proprietários têm condições de arcar com os custos da certificação. “Não iremos ampliar esse prazo. O Brasil precisa saber onde estão as terras e dar transparência a esse mercado”, aponta. O diretor da Brasgeo Consultoria, Rodrigo Monteiro, não acredita que o governo fará novas concessões. “A União já cedeu para os médios. Não abrirá mão desse georreferenciamento

para os grandes, porque é isso que está organizando os registros do Incra”, destaca.

Fragmentação — Um dos principais problemas enfrentados pelo registro territorial brasileiro é a alta fragmentação das propriedades. Em muitos casos, há fazendas com área total superior a mil hectares, mas que se enquadram na prorrogação porque são compostas por vários registros. Monteiro conta o caso de um dos clientes da Brasgeo que tinha uma propriedade de 400 ha em Rio Pardo/RS, composta por 90 registros diferentes. Nesses casos, explica o diretor, é preciso fazer uma unificação da propriedade, o que nem sempre é fácil, tendo em vista que as áreas são divergentes. “É como um grande quebra-cabeça que não se encaixa certinho”, compara. Outro problema, diz ele, é que muitos fazendeiros adquiriram propriedades em fragmentos, as chamadas “partes ideais”. Isso dificulta muito o georreferenciamento, que, teoricamente, deveria ser realizado em conjunto. “Isso fica inviável”, avalia.

Justiça — Outra mudança apresentada pelo novo Decreto 5.570 é a obrigatoriedade de georreferenciamento



Divulgação Fazenda Guajuvira

para todas as áreas envolvidas em processos judiciais. A medida já passou a valer a partir da sua publicação em 1º de novembro de 2005. Ou seja, os processos que estão em andamento não precisarão atender à medida, mas todos os demais serão obrigados a encaminhar a certificação junto ao Incra. “Esse foi um pedido dos próprios cartórios para conceder mais transparência aos processos jurídicos”, aponta Kowarick.

De acordo com Monteiro, isso pode levar os bancos que financiam a atividade primária a exigirem o georreferenciamento no ato da tomada de crédito. “O produtor que tomar crédito e não pagar terá que ser executado e, em juízo, a terra dada em garantia terá que ser georreferenciada para uma possível apreensão”, explica. A nova exigência reforça a tendência de que o registro se transforme em pré-requisito para o financiamento da atividade primária, o que já vinha sendo apontado pelo setor desde a publicação da Lei 10.267/2001.

Contudo, vale lembrar que não georreferenciar a propriedade não é ilegal. O único contratamento do proprietário será

no momento em que for vender, alterar o registro ou efetuar partilha do bem. Após transcorrido o prazo concedido pelo governo, tais alterações de registro só serão efetuadas após a regularização junto ao Incra.

Apesar da ampliação de prazo, Monteiro recomenda que o proprietário de áreas rurais não deixe o georreferenciamento para a última hora. Segundo ele, esperar pode representar pagar mais caro pelo mesmo serviço. “Como muita gente deixa para a última hora, a demanda de trabalho no final do prazo deverá ser maior e, conseqüentemente, os preços também”, ressalta. O diretor do Incra discorda. Segundo ele, o preço do serviço tenderá a cair nos próximos anos, tendo em vista o au-

mento da tecnologia empregada na medição e no processamento dos dados. “Essas mudanças deverão baratear o custo do serviço e a maior demanda também deverá promover o crescimento desse mercado”, salienta.

O georreferenciamento é um processo de medição e registro das propriedades rurais. Através de um trabalho de campo, é possível apontar os principais vértices (pontos de conformidade entre dois ou mais imóveis rurais) das propriedades, usando coordenadas obtidas por GPS – ou outros sistemas de medição – e demarcadas por estruturas físicas. A empresa contratada deve encaminhar o resultado de toda a medição ao Incra, um mapa, um relatório técnico com memorial descritivo dos pontos coletados, CD com gravação dos arquivos de GPS do momento da coleta de dados em campo, arquivo com dados processados, o que permite eliminar possíveis distorções provocadas pela ionosfera nas coordenadas de GPS. A companhia contratada ainda deve encaminhar documentos como matrícula do imóvel e assinatura de termos de reconhecimento de limites pelos lindeiros.

Hoje, o serviço custa entre R\$ 8,00 e R\$ 11,00 por hectare para propriedades de mais de mil hectares e de R\$ 12,00 a R\$ 13,00 para propriedades entre 500 e mil hectares. Contudo, esse valor

pode variar de acordo com o tipo de propriedade e com a dificuldade de acesso. Em geral, o trabalho de medição a campo, compilação dos dados e regularização de documentação leva entre três e quatro meses para ser concluído. Após

essa fase, o processo é remetido ao Incra, que faz a homologação das medições e inclui a propriedade no Cadastro Nacional de Imóveis Rurais (CNIR), um grande banco de dados que integra o Sistema Geodésico Brasileiro (SGB). ■



Carolina Jardim

Monteiro alerta que deixar o georreferenciamento para a última hora pode custar mais caro ao proprietário rural

Gigante dos hortigranjeiros e palco dos PEQUENOS

A maior central de abastecimento da América Latina é o destino certo da produção de inúmeros agricultores do Estado de São Paulo. Esses números aumentam quando falamos apenas das hortaliças, cujos produtores em quase todos os casos são pequenos, e dependem do local para escoar sua produção

*Texto e fotos Gabriel Bononi
gabriel@agranja.com*

Uma cidade dentro da cidade de São Paulo. Assim é a Companhia de Entrepósitos e Armazéns Gerais de São Paulo (Ceagesp), a maior central de abastecimento da América Latina e a terceira maior do mundo. Vinculada ao Ministério da Agricultura desde 1997, só na unidade da capital paulista a central conta com um fluxo mensal de 50 mil pessoas e mais de 10 mil veículos. A unidade movimentava em média R\$ 9 milhões por dia, com uma negociação de mais de 10 mil toneladas de produtos, entre frutas, verdu-

ras, legumes, flores e pescados. O local conta com cerca de 25 mil fornecedores, provindos de 1.325 municípios, de 25 Estados e 14 países.

Dentro da central encontram-se ainda 8 lojas, uma padaria, um restaurante, 30 quiosques/lanchonetes, 26 escritórios particulares, 3 agências bancárias, um posto bancário 24 horas com diversos bancos e duas bancas de revistas. Esses números dão a dimensão da importância do local para o abastecimento do País e principalmente do Estado de São Paulo, que é o maior consumidor do Brasil. Os pro-

dutores comercializados pela Ceagesp são responsáveis por 60% do abastecimento de hortigranjeiros da Grande São Paulo, e ainda grande parte do interior do Estado.

E esse consumo não pára de aumentar. De acordo com Flávio Luis Godas, chefe da Seção de Economia e Desenvolvimento, o ano de 2004 foi o melhor dos últimos tempos e, em 2005, comparando o período entre janeiro e outubro, o volume negociado foi 5% maior. “No ano passado, nos dez primeiros meses do ano, foram comercializados 2.276.947 tone-





ladas de produtos. Em 2005, no mesmo período, a Ceagesp negociou 2.402.540 toneladas, ou seja, um aumento de 5,2% em relação a 2004, que já havia sido o melhor ano dos últimos tempos”, comemora Godas. Esses bons números são puxados basicamente pelas frutas, que é a responsável por mais de 50% da movimentação do local. Dos dez produtos mais comercializados dentro da Ceagesp, sete são frutas.

Essas frutas vêm de todas as regiões produtivas do País e, dependendo da espécie, acaba sendo importa-

da de outros lugares, especialmente da Argentina, do Chile e dos Estados Unidos. De acordo com Godas, a circulação de frutas na central é bastante alta porque muitos hipermercados dependem da Ceagesp para adquirir determinado tipo de fruta. “Nenhum mercado iria comprar um caminhão de cerejas, por exemplo. Para comprar menos, não compensa. Para adquirir toda a carga, por maior que seja a rede do mercado, acaba sendo demais. Para a Ceagesp, porém, importar um caminhão de cerejas, não é muito, pois todo o Brasil acaba ad-



Godas comemora os resultados de vendas obtidos na Ceagesp em 2005

quirindo o produto aqui”, explica Godas.

Se for analisado apenas o setor de hortaliças, esse bom desempenho não está acontecendo. Levando em consideração apenas o volume negociado, houve um aumento de apenas

0,4% em relação ao mesmo período do ano passado. Já o volume financeiro caiu 10%. Apesar dos números nem tanto animadores, este é o setor que mais chama a atenção. O abastecimento de verduras na central provém quase 100% do Estado de São

Paulo, fornecido basicamente por pequenos produtores, sendo que muitos deles se encaixam dentro do que chamamos de agricultura familiar.

Os pequenos da Ceagesp — E é na categoria de agricultura familiar onde se encaixa Kátia Yumi Horita, que possui uma pequena produção em Mogi das Cruzes, na Grande São Paulo. Kátia conta que em seu sítio trabalha toda sua família, apesar de contar com alguns funcionários. “Em casa, todos trabalham com isso. Meu pai, minha mãe, meus irmãos e eu trabalhamos e vivemos com o que ganhamos com nossa produção”, diz. No sítio da família Horita, são produzidas basicamente hortaliças, com destaque para alface, couve-flor, brócolis, acelga, rúcula e rabanete. A sua produção atinge cerca de mil caixas por dia.

Segundo Kátia, a importância da Ceagesp para a família é enorme. “Estamos com esse espaço aqui há mais de 30 anos. Até há dois anos, toda a nossa produção era trazida para cá. Ou seja, foi graças ao que vendemos aqui que conseguimos sustentar nossa família por tanto tempo. Porém, nos últimos anos, começamos a ven-



Há mais de 30 anos a produção da família de Kátia Horita é comercializada na Ceagesp

A dança dos boxes na Central

De acordo com Flávio Godas, chefe da Seção de Economia e Desenvolvimento da Ceagesp, um esquema que funciona entre muitos produtores é o de parceria. Como nem todos conseguem um módulo para poder vender seus produtos, muitos agricultores fa-

zem uma parceria e negociam seus produtos diretamente com os atacadistas, permitindo assim vender na central. É o caso de Irene Pereira (foto), que tem seu sítio localizado em Cotia/SP. Ela está na Ceagesp há cinco anos e possui dois módulos no pavilhão de verduras, onde negocia suas hortaliças. Mas como também produz legumes, e não tem um boxe neste departamento, vende sua produção para um atacadista, que também recebe produtos de outros agricultores que também não possuem um boxe. “É uma solução viável para

nossos produtos aqui na central. Já que não temos esse espaço, esse esquema de parceria é a melhor solução”, comenta a produtora.

Irene, porém, não acredita que um boxe na Ceagesp seja tão lucrativo. Ela conta que embora consiga preços melhores que os negociados diretamente da roça, não é tão vantajoso ter um espaço lá. “Não que não seja bom. Mas poderia ser melhor. Por exemplo, uma caixa de determinado produto que eu negocio na roça a R\$ 10,00 aqui na Ceagesp eu consigo vendê-la por R\$ 20,00. Se levamos em consideração apenas isso, é supervantajoso, afinal é o dobro do que eu ganharia vendendo na roça. Mas não é bem assim. Eu preciso gastar com transporte, com os carregadores aqui dentro, com o



der diretamente do sítio para alguns mercados e feiras. Atualmente, cerca de 70% da produção vem para cá. O lado bom daqui é que, se produzimos mais, podemos trazer que será vendido, diferentemente de quando se tem um comprador fixo, que adquire sempre a mesma quantidade”, afirma.

Vivaldo Barbosa é outro exemplo de pequeno produtor que garante seu sustento graças à Ceagesp. Com a produção de hortaliças localizada em Jundiá/SP, Vivaldo vende todas as 700 caixas produzidas por dia na central, onde está com espaço há mais de seis anos. “O bom da Ceagesp é que temos praticamente uma garantia de venda. O que produzimos certamente será negociado no mesmo dia aqui na central”, relata o pequeno agricultor que trabalha basicamente com hortaliças em geral.

Para o produtor Décio Koyama, de Itupeva/SP, a Ceagesp é ótima para vender o excedente das mercadorias. Koyama está na Ceagesp há 35 anos e conta que antigamente quase toda sua produção vinha para o local. Hoje, porém, negocia na central apenas 40% do que é produzido. “A grande vantagem daqui é o



Vivaldo Barbosa, de Jundiá, vende todos os dias 700 caixas de hortaliças na central

escoamento da mercadoria. Quando temos um excedente de produção, a Ceagesp é o local ideal para trabalharmos com os produtos. Por exemplo, 60% da minha produção de hortaliças eu vendo diretamente

da roça para alguns mercados e feirantes. Mas a quantidade que eles compram é sempre a mesma. Se não fosse a Ceagesp, seria mais difícil conseguir vender quando há excedentes na produção. Porque aqui não

aluguel do boxe, com as caixas de madeira para pôr os produtos, por exemplo. Se for colocar tudo na ponta do lápis, não vale tanto a pena assim. Agora, estão nos propondo a aquisição de caixas de plástico. Espero que dê certo porque, apesar do alto investimento, só teremos esse gasto uma única vez, pois as caixas serão sempre reutilizadas. Em cinco anos que estou aqui, fazendo as contas por cima com o que gastei em caixas de madeira, daria para comprar um caminhão”, desabafa.

O produtor Akira Kagohara, apesar de ver vantagens no sistema, também tem algumas queixas com o local. Ele tem sua produção localizada em Bom Sucesso e está na Ceagesp há 36 anos. Kagohara conta que atualmente apenas 50% da sua produção

é direcionada para a central. Há alguns anos, esses números atingiam 100% de sua produção. “O problema daqui é o fiado. Como trazemos grandes quantidades de hortaliças,

muitas vezes acabamos vendendo fiado para não ficarmos com a produção parada no boxe. Já quando vendemos diretamente da fazenda, sempre recebemos à vista”, diz o produtor. Para completar o orçamento, ele vende em seu módulo na Ceagesp,



além das hortaliças, pimentas e derivados. “Esse produto eu adquiro do produtor e revendo aqui na central. Se fosse depender apenas das vendas das hortaliças, não conseguiria me manter”, explica Kagohara.

há limites para trazer nossos produtos, e é sempre garantia de venda”, conta.

Apoios e parcerias — De acordo com Flávio Godas, os espaços disponíveis para a comercialização de produtos na central são conseguidos através de um leilão. Qualquer um pode se candidatar para adquirir um espaço, sem a obrigatoriedade de ser um produtor. Godas explica que a Ceagesp disponibiliza 6 mil boxes (ou módulos) e nesse espaço trabalham atualmente 3.800 atacadistas, como são chamados os vendedores. “Atualmente, todos os módulos estão preenchidos. O que acontece é que muitas vezes uma pessoa possui mais de um para poder negociar seus produtos”, conta.

Além de disponibilizar os locais, a Ceagesp faz diversos trabalhos junto aos produtores, visando melhorar a qualidade dos produtos e, conseqüentemente, aumentar o lucro deles. A central possui um programa de veiculação de preços médios dos produtos nos principais jornais do País e também na internet, para que o produtor passe a ter um parâmetro de comparação de preços. Além disso, outros programas, visando apoiar esses pequenos produtores, são desen-

volvidos pela central. Anita de Souza Dias Gutierrez, chefe do Centro de Qualidade, conta que a Ceagesp oferece a esses produtores o desenvolvimento de instrumentos de modernização para a produção.

Denominado Programa Brasileiro para a Modernização da Horticultura, o projeto surgiu em 1997 com o nome de Programa Paulista para a Melhoria dos Padrões Comerciais e de Embalagens de Hortigranjeiros, numa parceria com a Câmara Setorial de Frutas e a Câmara Setorial de Hortaliças, Cebola e Alho, da Secretaria de Agricultura e Abastecimento do Estado de São Paulo. Em 2000, atendendo à demanda de outros Estados, tornou-se um programa de atuação nacional. Esse projeto, que já foi desenvolvido com 34 produtos, entre frutas, verduras e legumes, traz algumas regras de procedimento no pós-colheita e sugere um modelo-padrão do produto. “Criamos essas regras porque é muito relativo ficar apenas no bonito e feio, pequeno ou grande, e variedades de coloração. O que é bonito e de boa qualidade para uma pessoa pode não ser para a outra. Por isso, o programa traz as regras para dar uma padronização no produto e com isso se obter o melhor resultado possível. Dessa forma,

o produtor pode sair ganhando na hora da negociação”, conta Anita.

O trabalho desenvolvido por ela e sua equipe é divulgado em folders específicos para cada produto. Até o momento, mais de 500 mil materiais foram impressos com o patrocínio de diversas empresas e redes de supermercados, e o apoio do governo federal, Ministério da Agricultura, Embrapa, Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), entre outros. O CNPq, aliás, financia atualmente uma pesquisa dentro da Ceagesp e outras quatro são financiadas pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp). Nesses folders, o produtor encontra normas como o tamanho, peso, variação e cor indicada para cada produto, garantindo assim uma padronização.

Outra atuação da Ceagesp visando auxiliar quem produz é a elaboração de algumas regras para o pós-colheita. “Não adianta nada colher um produto de excelente qualidade se na hora de embalar e transportar, ele acabar sendo danificado. E um produto danificado dificilmente atinge seu valor máximo na hora da venda. Para evitarmos esses prejuízos, desenvolvemos junto aos produtores normas e procedimentos adequados no pós-colheita”, complementa Anita.

De olho nos resíduos — Uma das mais importantes ações da central é no monitoramento de resíduos de agrotóxicos dos produtos. Anita conta que, embora outras instituições também façam análises, a Ceagesp tem o maior programa de monitoramento de resíduos químicos do Brasil, tanto em quantidade como em frequência. Além desses trabalhos, a Ceagesp constantemente realiza cursos de capacitação com pessoas ligadas a todos os elos da cadeia produtiva, visando melhorar cada vez mais os resultados finais dos alimentos.

Anita endossa que todos os resultados das pesquisas e amostragem feitas pela central são disponibilizadas a todas as pessoas, seja via jornal, seja pela internet ou publicações feitas pela própria Ceagesp. “Tornamos público todo o nosso trabalho, pois essas informações são muito difíceis de conseguir. Como o nosso objetivo é auxiliar o trabalho do produtor, disponibilizamos todos os dados que temos”,

**RANKING DE PRODUTOS PELO VOLUME EM TONELADAS
JAN. a SET./2005**

Ordem	Produto	Ton.	Partic. (%)	Acumul.
1º	LARANJA	232.615,53	10,8%	10,8%
2º	TOMATE	199.347,30	9,2%	20,0%
3º	BATATA	167.838,87	7,8%	27,8%
4º	MAÇÃ	104.340,30	4,8%	32,6%
5º	MAMÃO	102.947,37	4,8%	37,4%
6º	TANGERINA	96.916,87	4,5%	41,9%
7º	PÊRA	71.657,79	3,3%	45,2%
8º	CEBOLA	68.834,47	3,2%	48,4%
9º	MANGA	65.958,13	3,1%	51,5%
10º	MELANCIA	65.066,52	3,0%	54,5%
11º	BANANA	64.360,18	3,0%	57,5%
12º	CENOURA	62.798,66	2,9%	60,4%
13º	LIMÃO	54.797,12	2,5%	62,9%
14º	REPOLHO	50.342,29	2,3%	65,2%
15º	MILHO VERDE	49.673,42	2,3%	67,5%
16º	UVA	40.358,82	1,9%	69,4%
17º	ABACAXI	40.161,31	1,9%	71,3%
18º	CHUCHU	37.016,12	1,7%	73,0%
19º	PEPINO	32.229,35	1,5%	74,5%
20º	MELÃO	30.660,14	1,4%	75,9%

Fonte: Ceagesp

esclarece. A chefe do Centro de Qualidade fez ainda uma crítica ao governo brasileiro. “Falta uma política do governo para possibilitar que os produtores e atacadistas consigam promover e desenvolver seus produtos, a exemplo do que acontece em outros países, onde o governo estimula esse trabalho, dando vários benefícios aos produtores e atacadistas. Isso já ocorre nos Estados Unidos, Uruguai e Argentina”, desabafa.

Logística — Atualmente, a Ceagesp é uma rede composta por 11 unidades em todo o Estado de São Paulo. No entanto, mais de 80% do volume comercializado provém da unidade da capital paulista. Pelo fato de a unidade de São Paulo ser a maior e a principal da rede, alguns contratempos na centralização dos produtos acontecem. “Um dos principais problemas da Ceagesp, que estamos trabalhando muito para solucionar, é o de logística. Tomamos o cuidado para evitar que, por exemplo, a laranja produzida em Bebedouro/SP venha para cá e seja vendida para comerciantes de Ribeirão Preto/SP. Esse vaivém de produtos encarece a mercadoria, e o maior prejudicado é o consumidor final. Por isso, trabalhamos cada vez mais para que os produtos de determinada região sigam para a unidade da companhia mais próxima”, finaliza Godas. ■

Gigante: Ceagesp movimentada diariamente cerca de R\$ 9 milhões, com a venda de mais de 10 mil toneladas de produtos



A Granja

A 1ª AGÊNCIA
100%
AGRIBUSINESS



Av. Pompéia 1969 - São Paulo - SP - CEP 05023-000 - www.fmeconi.com.br

Fmeconi
comunicação & design

Pela garantia de **SALVAÇÃO** da lavoura

Um dos maiores problemas que afetam o produtor brasileiro e que já propiciou muitas discussões e reivindicações há muito tempo é o seguro rural. Atualmente, o seguro desfrutado pela agropecuária brasileira não abrange mais do que 1% do PIB do setor. Portanto, risco da perda da produção é assumido totalmente pelo empresário rural, seja em momentos de problemas climáticos ou sanitários. Na tentativa de aprimorar o sistema de seguro rural no Brasil, a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) promoveu, em novembro, o Seminário Internacional de Seguro Rural. Técnicos do setor privado e do governo conheceram a metodologia espanhola de seguro rural, que cobre 40% do PIB agropecuário daquele país.

Fernando Burgaz, diretor da Enesa, estatal de seguros agrários do Ministério de Agricultura, Pesca e Alimentação da Espanha, explicou que o êxito do programa tem base na transparência, na estabilidade e na cooperação institucional do sistema, criado em 1980. O modelo é fortemente baseado na organização dos produtores, pois 95% dos tomadores de seguro são as cooperativas ou outro tipo de organização, e na pulverização do risco por parte das companhias, que se uniram num *pool* de 36 empresas. Durante esse período, o modelo passou por

adequações que possibilitam atualmente assegurar 450 mil agricultores, o que representa 50% dos produtores espanhóis, totalizando um capital assegurado de 9,5 bilhões de euros. Inicialmente, eram oferecidas coberturas para menos de 15 culturas. Hoje, são mais de 130 atividades que contam com o seguro rural, em 98 tipos de cobertura desenvolvida para o setor agropecuário do país, que possui 7 milhões de hectares cultivados.

Segundo Burgaz, todos os tipos de produção dispõem de alguma linha de seguro, ainda que referente a riscos básicos. A meta para o próximo ano é ampliar o perfil de linhas, como na agricultura familiar, âmbito florestal e, ainda, na cobertura relativa a casos de febre aftosa. O subsídio concedido pelo governo espanhol, observou o diretor da Enesa, visa facilitar a contratação do seguro pelo agricultor. Em média, a subvenção é de 50% do custo do seguro, mas varia de acordo com a cultura. No cultivo de banana, há 100% de cobertura, referente aos mais diversos riscos. No ano passado, foram destinados mais de 210 milhões de euros de subsídios.

O governo brasileiro, segundo Ivan Wedekin, secretário de Política Agrícola do Ministério da Agricultura, está concentrando esforços para fortalecer o seguro rural no país. Estão sendo

trabalhadas três linhas de ação: o pagamento de subvenções, a abertura do mercado de resseguro e a revisão do fundo de estabilidade do seguro rural, a ser transformado em fundo de catastrófe. “Este ano, estamos efetivando a alavancagem da indústria de seguros no Brasil”, disse. Serão repassados, segundo ele, mais de R\$ 1 milhão para as seguradoras efetuarem as subvenções. Cerca de 300 agricultores receberam aprovação de suas subvenções, principalmente para maçã e uva, explicou Wedekin.

Exemplos de fora — O governo está conhecendo experiências de países como México, Canadá, Espanha para melhorar a organização do seguro rural no Brasil. “Estamos otimistas que vamos encontrar boa saída para o seguro agrícola no Brasil, mas sabemos que não será a salvação da lavoura. Teremos que crescer muito no mercado para obter cobertura maior e com custos mais baixos”, afirmou. Na safra 2004/2005, a estimativa de colheita era de 130 milhões de toneladas, um novo recorde na produção. No entanto, problemas climáticos, como chuvas demasiadas em algumas regiões e seca em outras áreas do País, resultaram numa quebra de quase 20 milhões de toneladas, totalizando 113 milhões de toneladas. Sem seguro rural, as perdas foram assimiladas pelos produtores. ■

ANÚNCIO

No País onde o feijão é uma preferência à mesa, salvo raras exceções ainda se produz o grão com tecnologia e tecnologia muito baixas, aquém das desfrutadas por soja e milho. Por isso, a produtividade é baixa, e também é ínfima a participação brasileira no mercado internacional

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

Chega da rotina. Rumo à VIRADA

O feijão é um hábito arraigado à mesa do brasileiro há muito tempo. Mas existe uma rotina – igualmente que passa de pai para filho – que precisa ser quebrada: a do emprego de baixa tecnologia para o seu cultivo e a desorganização da cadeia. Ou o feijão continuará sendo uma atividade quase marginal na agricultura brasileira. Muito distante de segmentos como os da soja, algodão e outros. Tecnologia com efeitos positivos já existe; basta aplicá-la. Da mesma forma, mercado consumidor, inclusive o externo, também não falta. No entanto, a produtividade brasileira é de 16 sacas por hectare, sendo que produtores eficientes conseguem mais de três vezes esta média. E o País exporta por ano 2 mil toneladas num mercado que movimenta 3 milhões. Ridí-

culos 0,06% de participação no comércio internacional. Portanto, o feijão brasileiro pode mais.

O feijão vive três realidades na agricultura brasileira. Uma, a bem-sucedida, é executada por grandes produtores do Centro-Oeste, além de São Paulo e oeste da Bahia, que investem profissionalmente na cultura — inclusive a cultivam sob pivô central, e colhem até 3.600 quilos por hectare (60 sacas). Existem os médios agricultores, como os de Santa Catarina e Paraná, que fazem uso de algumas tecnologias. Mas há aqueles, em sua maioria agricultores familiares e predominantemente no Nordeste, que plantam sem nenhuma técnica ou tecnologia moderna, assim como faziam seus antecessores por décadas. São estes os que derrubam a produtivida-

de média nacional. “É preciso capacitar a assistência técnica”, receitua Maria José Del Peloso, pesquisadora da Embrapa Arroz e Feijão, sediada em Santo Antônio de Goiás/GO. Dois terços do feijão brasileiro são procedentes da agricultura familiar.

A utilização de sementes caseiras (não-certificadas) é o principal equívoco cometido pelos produtores. “O uso de semente certificada é muito baixo. Em torno de 10%”, atesta Maria, que atribui à tradição tal desleixo. O agricultor perpetua-se usando grãos da safra anterior em vez de investir em material de qualidade. A semente caseira jamais possui as propriedades mínimas exigidas, como vigor, pureza e índice de germinação. Mas, sobretudo, não possui sanidade. A pesquisadora da Embrapa alerta ainda: “A maioria das





Divulgação

doenças é transmitida pela semente. Em locais de alta tecnologia, os produtores usam semente de qualidade”, revela. “Vai demandar todo um sistema de conscientização”, avalia o que precisaria ser feito para romper a danosa tradição.

Maria argumenta que, além disso, grandes empresas públicas de pesquisa, como Embrapa, Instituto Agrônomo do Paraná (Iapar), Instituto Agrônomo, de São Paulo, e Epagri, de Santa Catarina, já disponibilizam ao mercado variabilidade de cultivares com alto poder produtivo. Inclusive cultivares apropriadas para a colheita mecanizada, feita por colheitadeiras utilizadas na soja e milho. A pesquisadora atesta que a tecnologia disponível ao feijão no Brasil hoje, inclusive para o controle de pragas e doenças, está no mesmo nível da desfrutada pela soja ou milho. “A tecnologia até existe, mas o grande problema é o produtor usar essa tecnologia. O pequeno agricultor não a utiliza. Em primeiro lugar, por estar descapitalizado”, lamenta. Para ela, a produtividade média nacional poderia tranquilamente aumentar em 50%, para 1.500 quilos/hectare.

Mais Feijão, mais produtividade — Uma prova que tecnificação e tecnologia traz resultados, inclusive para os pequenos agricultores, é a consequência prática do Projeto Mais Feijão, empreendido pela Emater e uma multinacional de defensivos no Centro-Sul do Paraná (região de Ponta Grossa, Guarapuava e Iraty), seis anos atrás. A região gera dois terços do feijão do Paraná, que é o principal produtor brasileiro – com exceção da última safra, em razão da seca. O projeto abrange 36 municípios de forma direta e mais 67 indiretamente, mobilizando 39 técnicos da instituição. Aproximadamente 3 mil agricultores, com área média de 5 ha, são beneficiados. O projeto propiciou, avalia Marco Antônio Brandão Borges, coordenador regional da Emater de Ponta Grossa, au-

mento da produtividade paranaense de 800 a 900 quilos/hectare em 1999/2000, para 1.200 quilos/hectare.

O Mais Feijão divide os agricultores em “grupos de discussão” de 20 a 25 integrantes (são 61 grupos ao todo). Em cada conjunto, uma propriedade é escolhida como “unidade demonstrativa”, onde são realizados os dias de campo e demonstrações. Os demais produtores acompanham as apresentações. Entre as exigências para participar está a obrigatoriedade de adoção do plantio direto, um começo importante rumo à eficiência. Além disso, são utilizadas sementes selecionadas, mas se abre algumas exceções para os agricultores menos capitalizados. No entanto, mesmo a semente caseira é submetida a tratamento químico contra pragas e doenças, “para a lavoura ter um arranque bom”, justifica Borges. “O grande problema do feijão é a semente (desqualificada), que instala doenças”, concorda o técnico. O Iapar cede sementes certificadas para as unidades demonstrativas. Na atual safra, a Embrapa também oferecerá sementes.

Outros pontos são abordados para que o produtor retire o máximo possível de sua lavoura de feijão, como controle das doenças na época certa, hora adequada para a colheita e demais aspectos que um cultivo correto exige. Conforme Borges, os produtores que adotam 100% das orientações, no caso os anfitriões das unidades demonstrativas, colhem em média 2.500 quilos/hectare – ou 41 sacas. Os demais não baixam de 2.000 quilos/hectare (33 sacas). Houve um produtor do projeto que chegou a 3.400 quilos/hectare (57 sacas). “Não precisa inventar a roda. É só fazer tudo direitinho”, adverte.



Divulgação

Safra das águas, que começa a ser colhida em dezembro, deve ser de 1,2 milhão de toneladas

Ou seja, aplicar as técnicas já conhecidas. Borges conta que a margem bruta de renda dos participantes do projeto (receita menos custos) foi, na última safra, de R\$ 1.543,00/ha. “O problema é que não tem escala. Mas para o pequeno é significativo”, considera.

Revolução à vista — No campo econômico-comercial, o corretor e especialista no mercado de feijão Marcelo Lüders, da corretora paranaense Correpar, classifica de “revolução” o que vem por aí com o grão. Para ele, principalmente duas novas realidades vão impulsionar o segmento: a redução de ICMS que incide sobre o alimento, promovida por Paraná e Minas Gerais, os dois maiores produtores, e as perspectivas de organização da cadeia do feijão, que irá colocar o País no mercado internacional. O Distrito Federal reduziu a alíquota para 1%, Goiás para 3% e Minas Gerais para 0%. Nos três Estados, o ICMS era de 12%. No Paraná, um estudo concluiu que a cadeia do feijão, em razão de componentes como os insumos, já pagava 11 pontos percentuais em ICMS da alíquota de 12%. O imposto, então, caiu para 1%.

Uma cultura de Norte a Sul, Leste a Oeste

O feijão não é popular apenas no prato do brasileiro. A leguminosa é cultivada em quase todo o território nacional, mas 85% está concentrada em dez Estados — PR, MG, BA, SP, GO, SC, RS, CE, PE e PA —, distribuída em três safras, águas, seca e inverno. Os dois gêneros de feijões plantados no País são o *Phaseolus* e o *Vigna*. O *Phaseolus* é mais cultivado na Região Centro-Sul (carioca e preto), e o *Vigna* nas Regiões Norte e Nordeste (macaçar/caupi). O Brasil gera praticamente um quarto da produção mundial de feijão, o que faz com que seja considerado o maior produtor. Em 2004, cerca de 86,1% da produção mundial ficou restrita a cinco países: Brasil, China, Índia, México e Mianmá. Mais da metade da produção brasileira é constituída da variedade carioca, tipo predileto pelos consumidores do Centro-Sul, seguida pelo feijão-preto e em pequenas quantidades de outras variedades como os feijões vermelho, canário, jalo, rajado e rosinha, preferidos por alguns nichos no mercado interno e externo.

Já nas Regiões Norte e Nordeste o predomínio é do feijão-de-corda,

também conhecido como macaçar (utilizado na elaboração de pratos típicos), além do mulatinho, fradinho, e feijão-caupi, que apresentam grande variedade de grãos e cores. A produção de feijão-preto se concentra no Sul, enquanto a de carioca, começa a partir de Santa Catarina, estendendo-se por todo o Sudeste, Centro-Oeste e parte do Nordeste. Os baianos estão em terceiro no ranking da produção nacional ao cultivar em duas épocas do mesmo ano o feijão-carioca, principalmente nas regiões de Irecê, cujo plantio ocorre nos meses de dezembro e janeiro, e Ribeira do Pombal, na época de inverno (entre março e abril). No inverno, em Pernambuco, principalmente na região de Garanhuns, há alguns plantios de feijão-preto. Na faixa que vai da Bahia até o Rio Grande do Norte, concentra-se a produção do gênero *Vigna*. Na Região Norte, a maior parte da área é destinada ao plantio de carioca. Destaca-se o Pará, que concentra boa produção do caupi, e mais recentemente o Tocantins, que produz o carioca, com custos mais baixos, e tem atraído produtores goianos e mineiros.

Fonte: Unifeijão

SAFRA 2005/2006 (ESTIMATIVA)

Área plantada	Limite inferior	Limite superior
Total	4.008	4.025
1ª safra	1.220	1.237
2ª safra	1.854	1.854
3ª safra	933	933

*Em mil hectares

Produção	Limite inferior	Limite superior
Total	3.035	3.065
1ª safra	1.192	1.222
2ª safra	1.010	1.010
3ª safra	831	831

*Em mil toneladas

SAFRA 2004/2005

Área plantada	
Total	3.097,8
1ª safra	1.159,9
2ª safra	1.854,9
3ª safra	933

*Em mil hectares

Produção	
Total	3.044,4
1ª safra	1.101,2
2ª safra	984,5
3ª safra	958,7

* Em mil toneladas / Fonte: Conab

Lüders imagina que a redução do ICMS em Estados importantes vá criar o efeito dominó, e outras unidades também baixarão a alíquota. Segundo ele, no Paraná concluiu-se que 88% dos impostos da cadeia do feijão eram sonegados em razão da informalidade a que o setor foi relegado. Assim, sem transparência, instituições importantes como cooperativas e empacotadoras ficavam de fora do segmento. Como consequência, o setor se enfraquecia cada vez mais. A partir da formalização, até a Bolsa Brasileira de Mercadorias poderá se tornar um canal de comercialização. “Com a Bolsa, é garantia de idonei-

dade. As operações ficam mais garantidas”, avalia Lüders. “As cooperativas voltam a comercializar. Elas não tinham como competir com a informalidade.” Muitas empacotadoras abandonaram a atividade.

Dois movimentos também podem fortalecer e organizar a cadeia. Está em articulação pelo governo a criação da Câmara Setorial do Feijão, assim como as que já existem de insumos, orgânicos, etc. As câmaras setoriais reúnem os mais diversos ramos públicos e privados do segmento que definem diretrizes, prioridades para o segmento e assim por diante. Com os mesmos propósitos, foi criado o Instituto Brasileiro do Feijão e Legumes Secos, que reúne igualmente lideranças, de produtores de sementes a supermercados. Legumes secos engloba ervilha, lentilha, grão-de-bico, etc. O instituto concentrará discussões e inclusive criará campanhas de marketing para divulgar os benefícios nutricionais da leguminosa. “Vai se trabalhar a imagem do feijão”, sintetiza. Se-



Divulgação

Brasil é o maior produtor de feijão, com cerca de 25% do volume mundial

gundo ele, é preciso remover a imagem que “feijão é comida para pobre. Feijão é comida para pessoas saudáveis”, contrapõe. “O Brasil tem que ter orgulho disso.”

Rumo aos portos — O Brasil é o terceiro maior exportador agrícola, atrás apenas dos Estados Unidos e da União Européia. No entanto, exporta ínfimas

2 mil toneladas de feijão. De acordo com Lüders, a principal explicação para essa negociação insignificante é que, da produção brasileira, aproximadamente dois terços é de feijão-carioca, um tipo que só é gerado e consumido no Brasil. “Não pode exportar quando sobra e nem importar quando falta”, justifica. “Precisamos lentamente

Safra das águas: mais área, menos preço

Na primeira safra do ano (plantada em setembro), também chamada de “safra das águas” e cultivada na Região Centro-Sul e na Bahia, a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) aponta uma expansão de 6,7% na área plantada em relação à anterior. Nesse caso, o feijão ocupa área de algodão e milho, e o aumento foi estimulado pelos preços atrativos durante o ano. Na região sudoeste de São Paulo, tradicional no cultivo das águas e quase na totalidade sob irrigação, o produtor plantou feijão no lugar da soja. Segundo a Conab, com o incremento da área no Sul e caso não ocorram problemas climáticos, a tendência é que haja queda nas cotações entre dezembro e janeiro. Nessa época, também ocorre redução do consumo em razão das festas de fim de ano e férias escolares.

A Conab prevê que a safra das águas, que está sendo colhida a partir de dezembro, seja de 1,2 milhão de toneladas, um aumento de 10% em comparação à de 2004/2005. Em relação ao mercado, destaca a Conab, a menor oferta do feijão do grupo carioca (em especial o tipo extra) não está sendo suficiente para alavancar os preços. “A expressiva oferta de produto comercial não estimula as compras e muitos compradores precisam se deslocar para as regiões produtoras em busca de mercadoria de melhor qualidade, também escassa em diversas localidades”, informa a Conab, na “Avaliação da Safra Agrícola 2005/2006 – Primeiro Levantamento”, realizado em outubro.

te mudar a matriz”, sugere. Além disso, o grão do feijão-carioca perde cor rapidamente, o que o desvaloriza no mercado. O Brasil tem grande chance de se tornar um grande exportador, visto que pode abrigar três safras por ano, ao contrário de outros produtores, que geram apenas uma. Atualmente, o brasileiro come de 80 mil a 100 mil toneladas de feijão argentino por ano. ■

Variedades de feijão não faltam para atender aos diferentes gostos dos consumidores brasileiros



Divulgação

Com boa vontade, nada de



Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

Maria Aparecida investiu R\$ 25 mil na ampliação do seu negócio e hoje comemora os resultados

Vanderlei Camargo/Coamo

Litro de leite vendido a R\$ 1,00. Nenhuma novidade no preço, não fosse esse o valor recebido pelo gerador do produto, ou seja, o criador, e não o embolsado pelo dono do mercado. Parece um sonho distante ganhar mais do que o dobro do que normalmente o setor está pagando ao produtor, mas esta é a realidade da agricultora Maria Aparecida Garcia Ramos, que mantém 11 vacas em lactação no distrito de Vailândia, em Engenheiro Beltrão/PR, região que, após a ameaça de aftosa, a cotação do litro despencou para R\$ 0,38 a R\$ 0,40.

O leite de suas vacas não sai naturalmente mais vitaminado ou contendo substâncias como o Ômega 3, que agregam valor ao produto. Então, qual é o segredo? O leite de Maria é ela mesma quem o embala na empresa familiar, com a marca Ivaí, uma homenagem ao rio que passa na propriedade. A mesma marca de seus queijos.

A fabricação de queijos que deu origem à empresa começou meio por acaso, dois anos atrás. Maria tinha umas “vacas comuns”, conforme define, e com o quê sobrava do consumo da família fazia alguns queijos (entre uma e

duas peças por semana) e os vendia a conhecidos. Com o tempo, “o pessoal foi gostando” e a clientela se avolumando, e a evolução tornou-se inevitável: “Resolvemos investir”. Com um aporte de R\$ 25 mil, surgiu a microempresa, que hoje gera de 100 a 120 peças de queijo por semana de 0,5 a 1 kg cada. “E não está dando”, comenta sobre a procura. “Todos os dias faço queijo. É sábado e domingo direto”, relata como é a lida cotidiana numa propriedade de agricultura familiar. Ela também ensaca (com uma máquina) de 80 a 90 litros de leite,

VACAS MAGRAS

duas vezes por semana, e faz queijo do leite gerado nos outros cinco dias. Maria também produz requeijão cremoso e doce de leite.

A estrutura da empresa de 78 metros quadrados possui fogão industrial, um resfriador pequeno para o leite a ser empacotado, pasteurizador, selador e geladeira, além de uma ordenhadeira. “Foi tudo feito com recursos próprios”, orgulha-se. Mas falta um equipamento fundamental para a expansão dos negócios: um grande resfriador, para 500 litros, cujo preço é R\$ 10 mil. Então, seria possível ampliar o processamento de leite. “Com resfriador eu teria tempo de trabalhar mais tranqüila”, justifica. No plantel, as vacas comuns deram coqueira a animais jersey, simental e girolanda. Ela tentou fazer queijo a partir de holandesas, mas a pequena porcentagem de gordura tornou inviável o fabrico. O empreendimento tem inspeção sanitária municipal, e ela almeja o estadual. Após concretizar a empresa, os investimentos miram a melhoria da qualidade genética dos animais.

Com essa estrutura e produção, Maria consegue renda mensal entre R\$ 1.800,00 e R\$ 2.000,00, dos quais estima que 40% sejam lucro líquido. O marido, Aginaldo, produz soja em 36 ha,

mesma área destinada ao milho na safriinha. “A renda (da empresa) está nos ajudando”, revela Maria. Segundo ela, o marido costuma brincar que está “falido”, em razão das dificuldades enfrentadas hoje por quem planta soja, e que a renda da casa é provida pela esposa. Afinal, é uma receita considerável para um negócio conduzido quase que exclusivamente por ela. A ajuda é apenas de um caseiro, que faz a ordenha, enquanto o trabalho na fábrica é exclusivamente empreendido por Maria. E trabalho não falta. O processo de embalagem do leite, por exemplo, é feito de unidade em unidade.

Exemplo na região — Maria participou, uma década atrás, de um curso sobre como fazer queijos, promovido pela cooperativa a que é associada, a Coamo. Na época, aprendeu a fazer o queijo frescal, um dos tipos que fabrica hoje. Ela diz que gostaria de saber mais sobre a atividade, mas que no município não são oferecidos cursos e que seria impossível abandonar a fábrica por alguns dias para cursar em outra cidade. Mas, por enquanto, a clientela não reclama. “Fui aperfeiçoando o queijo”, lembra. Maria vende os queijos nas feiras e em domicílio. Destaca que nas feiras leva o produto numa caixa de iso-

por com gelo, que mantém o produto fresquinho e saudável. É tentador ao cliente, que não resiste. “O pessoal vai divulgando de boca em boca”, revela.

Maria é tida como um exemplo na região. O veterinário da Coamo que lhe presta assistência, Sandro Colaço Vaz, relata que ele e os colegas costumam comentar aos agricultores: “Quanto mais difícil for atividade que se propõe fazer, normalmente maior é a remuneração”. Maria optou pelo mais difícil. Além de extrair o leite, exige o trabalho de fabricação do queijo, embalagem e deslocamento para vendê-lo. Portanto, compara Vaz, ela consegue uma justa renda superior comparado a quem só tira o leite, entrega-o ao laticínio e espera pelo cheque no final do mês. “Há produtores que se acomodam, não fazem nada para agir, mudar a situação. Depende da pessoa agir”, argumenta. Mas o segredo de Maria não é apenas essa elogiável automobilização. A outra explicação, revela Vaz, consumidor dos queijos Ivaí, é a seguinte: “O produto dela é excelente. Rigorosa na higiene, só Maria entra no laticínio. E sempre uniformizada, com máscara, toca e avental”. Para ele, o negócio deverá se expandir nos próximos anos. ■

Não perca na próxima edição da revista

O BRASIL AGRÍCOLA
www.agranja.com

agranja

Metas e perspectivas para 2006: uma radiografia das principais culturas

ORDEM

e progresso...

“Aftosa: UE vê descaso do Brasil”, mancharam os jornais. Realmente, a UE, sigla dos países da União Européia, é uma gracinha. Até sugiro que mude seu nome para UÉ, interjeição que exprime espanto, ou UÊ, que também exprime surpresa e é nome de guerra de um dos grandes traficantes do Rio. Coisa curiosa: o leitor de **A Granja** porventura já observou que todo o traficante, todo o bandido, todo o homicida tem apelido? Antigamente, a bandidagem caracterizava-se pelas tatuagens, grave indício de comportamento anti-social, descrito pelo criminologista Cesare Lombroso, em seu livro *L’Uomo Delinquente*. Lombroso andou esquecido durante anos, e até malvisto pelos espiroquetas da moderna criminologia, sem que deixe de continuar atual e percuciente em suas observações. Basta ver os plenários de certos Paramentos: o que tem de *tipo lombrosiano*, circulando e discursando, não está no gibi. Peço desculpas, mas adoro o adjetivo percuciente: significa agudo, penetrante, profundo.

Voltando à aftosa, a UE parece esquecida de que o vírus da *foot-and-mouth disease*, também chamada *hoof-and-mouth disease*, é tinoso. E o território brasileiro é 279 vezes maior que o da Bélgica, onde fica a sede da UE. Pelo menos, foi a conclusão da minha calculadora eletrônica: a Bélgica tem 30.528 km² e o Brasil, 8.547.404 km². Portanto, as condições de controle, inspeção, vigilância e fiscalização sanitárias são infinitamente mais difíceis, por aqui, do que num paiseco europeu, desses que a gente atravessa de carro em duas horas. Vale notar que a febre aftosa prefere animais de cascos fendidos, os cervídeos têm cascos partidos em

duas unhas, são animais silvestres e não há cerca, nem fronteira que os impeça de zanzar por aí.

A mesma tolice aplica-se ao Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), inventado por dois economistas desocupados, Mahbud UI Haq e Amarty Sen, para classificar países que não podem ser comparados. Pelo IDH, o Brasil está em 63º lugar, numa lista em que a Noruega ocupa o primeiro e a Islândia o segundo lugares. Ora, a Noruega tem 4,5 milhões de habitantes, população igual à da Grande Belo Horizonte. E a Islândia, onde todo mundo fede a peixe, tem 290 mil habitantes, a quinta parte dos moradores de Porto Alegre. Parece que a Islândia tem o recorde mundial de sexo no casamento, prova de que muita gente gosta de cheiro de peixe.

Numa revista respeitada pelos melhores técnicos brasileiros – médicos veterinários, virologistas, zootecnistas, biólogos e tantos outros profissionais ligados ao agronegócio – não sou bobo de me meter a falar sobre a febre aftosa e o vírus aftoso, até porque já esqueci tudo o que estudei. Mas me lembro, perfeitamente, do que me foi dito pelo diretor técnico de uma das maiores multinacionais de medicamentos veterinários, na visita que fiz, a convite, ao laboratório no qual produzia suas vacinas.

Disse-me o diretor, na presença do presidente e do diretor comercial da multinacional, que vendia suas vacinas para determinado laboratório por Cr\$ 5,00 (cinco cruzeiros) a dose. E que o tal laboratório, aliás famoso, re-

vendia a vacina pelos mesmos Cr\$ 5,00: “Ou estão perdendo dinheiro, ou estão botando água na vacina”, concluiu o diretor técnico.

Essa conversa não aconteceu na Nigéria, no Burundi ou em Uganda, mas no Estado de São Paulo, quando eu já era cronista de **A Granja**. A partir do que me foi dito, o leitor pode concluir que vacinar, num País grande e bobo, implica o risco de a vacina ter sido batizada com água para... render. Ou, pelo menos, era o que acontecia há 20 anos.

Tudo bem: o governo federal foi omissivo, não repassou as verbas necessárias, essas coisas todas que temos e ouvimos, e são a mais pura expressão da verdade. Atropelado pelas CPIs e pela cachoeira de escândalos em todos os níveis, o (des)governo deve ter achado que aftosa não dá ibope. Mas tudo isso faz parte de um negócio chamado Custo Brasil.

Não por acaso, quando Portugal pretendeu unir, em um só governo, as duas capitânicas do Norte do Brasil, o padre Vieira assim se expressou numa carta, respondendo à consulta de Dom João IV: “Digo que menos mal será um ladrão que dois, e que mais dificultosos serão de achar dois homens de bem que um”. Relewa notar que Dom João IV, rei de Portugal, fundador da dinastia de Bragança, morreu em 1656. Portanto, a carta de Vieira, foi escrita há cerca de 345 anos. Já eram difíceis de encontrar por aqui, no século XVII, dois homens de bem. ■

A partir do que me foi dito, o leitor pode concluir que vacinar, num País grande e bobo, implica o risco de a vacina ter sido batizada com água para... render

ANÚNCIO



CARNE BOVINA: produtores sob risco

O governo nacional tem na mira a carne bovina, um dos produtos mais sensíveis para o consumidor local e para o bom andamento dos índices de inflação. Agora, cresce a passos largos a ameaça da aplicação de maiores retenções às exportações. O ministro da Economia, Roberto Lavagna, diz analisar medidas para evitar que o aumento das exportações provoque escassez, ante uma demanda internacional menos abastecida, como consequência do problema da aftosa no Brasil.

Semana após semana, são realizadas reuniões para definir a condução econômica e tentar frear maiores aumentos no preço da carne de gado, dado os hábitos dos argentinos. A crescente demanda interna e um panorama internacional absolutamente impensado, há alguns meses, pressionam os preços ao consumidor. O próprio secretário da Agricultura,

Miguel Campos, disse, em mais de uma oportunidade, que se os preços da carne subissem, aumentariam os direitos de exportação. No entanto, ratificou-se o acordo de preços com a indústria frigorífica, consignatários e supermercados, num cenário afetado pelo fechamento de mercados internacionais às carnes procedentes de Brasil, ante a reaparição de febre aftosa.

Segundo se verificou, comprar carne da Rússia – principal mercado em volume para a Argentina – poderá solucionar sem afetar os preços. Por sua vez, o Chile, que fechou seu mercado para o Brasil, representa cerca de 7% das exportações. Nos últimos 15 dias, a cotação dos cortes de alta qualidade tipo Hilton aumentou de US\$ 7.500 a US\$ 10.700 a tonelada e o preço da fazenda no Mercado de Liniers teve um incremento de 25% em 2005.

Retenções de LEITE

A Confederação de Associações Rurais de Buenos Aires e a Pampa ratificou sua total rejeição às retenções lácteas. De acordo com a entidade, “o secretário da Agricultura, Miguel Campos, se comprometeu a avaliar o efeito da medida, mas ainda não o fez”. Noventa dias após a implementação do aumento nos direitos de exportação de produtos lácteos, as retenções ocasionaram uma perda de 200 milhões de pesos ao conjunto da produção leiteira a partir de julho e provocarão, se permanecer essa medida por outros três meses, 200 milhões

de pesos a mais de prejuízo ao setor lácteo argentino. Além disso, cita-se uma diminuição do 27% na exportação de leite em pó e de 15% nos demais derivados durante julho/agosto/setembro, comparada com o mesmo período de 2004.



Trigo

Os dados indicam que a produção argentina não superaria os 12 milhões de toneladas, como consequência da forte seca que castigou as zonas de plantio no último inverno. Iniciou-se a colheita no norte do país, zona que contribui com uma porcentagem minoritária do total produzido na Argentina.

Soja

Os produtores argentinos de soja plantaram 5% do total estimado para a campanha 2005/2006, projetado em 15,600 milhões de hectares. O plantio avança sem maiores contratempos.

Leite

Estima-se que até o final do ano se chegará a um volume produzido em torno dos 10.300 milhões de litros na Argentina, similar ao recorde de 1999. Também as exportações atingiriam um recorde: US\$ 600 milhões pela venda de lácteos a mais de 90 países.

FEBRE aftosa

O Senasa informou oficialmente que a declaração de emergência da aftosa obedece à necessidade de “fortalecer os mecanismos de controle” nas zonas fronteiriças argentinas. Por esse motivo, dispôs que se suspenda a compra de mercadorias que possam disseminar o risco da febre aftosa proveniente do Brasil. Dessa forma, não poderá entrar no país nenhum produto brasileiro relacionado com bovinos, suínos, caprinos e ovinos. O governo de Missões disse que o alerta contempla o reforço dos controles de compra de animais para o território argentino, desinfecção de veículos e instalação de tapetes sanitários para os passageiros.

As autoridades do Senasa realizarão uma reunião com servidores públicos da Alfândega e da Delegacia para coordenar os controles da fronteira. A nova norma, que não significa o estado de emergência sanitária, inclui a intensificação dos controles de movimentos internos de animais no país, com a advertência de que se interditarão e sacrificarão os exemplares que não estiverem com a documentação adequada.

RELATÓRIO sobre PD no Brasil

A Agrisus entregou a uma das maiores autoridades mundiais em desenvolvimento sustentável um relatório sobre os benefícios do plantio direto no Brasil.

O documento foi entregue à ex-primeira-ministra da Noruega, Gro Harlem Brundtland, que recentemente visitou o Brasil. Ex-diretora-geral da Organização Mundial da Saúde e da Comissão Mundial sobre o Desenvolvimento e o Meio Ambiente (ONU), Brundtland foi eleita pelo jornal britânico Financial Times uma das quatro personalidades européias mais influentes dos últimos 25 anos

A Agrisus, em parceria com a Federação Brasileira de Plantio Direto na Palha (Febrapdp), entregou à ex-primeira-ministra da Noruega e uma das principais lideranças mundiais em questões relativas ao desenvolvimento sustentável e saúde pública, Gro Harlem Brundtland, relatório sobre o que se vem fazendo no Brasil para a sustentabilidade agrícola, com especial ênfase aos benefícios e resultados do plantio direto para agricultura nacional. O estudo foi elaborado pelo engenheiro agrônomo e consultor da Agrisus, Bernardo van Raij.

Brundtland esteve recentemente no Brasil participando da cerimônia de entrega do Prêmio Eco 2005, concedido pela Câmara Americana de Comércio (Amcham), que tem por objetivo reconhecer as empresas comprometidas com os princípios e práticas da Cidadania Empresarial e do Desenvolvimento Sustentável. O documento foi entregue em mãos à ex-primeira-ministra pelo presidente da Febrapdp, Ivo Mello, que estuda a proposta de convidá-la para o próximo encontro nacional do plantio direto no ano que vem.

A correspondência — “A Federação Brasileira de Plantio Direto na Palha (FEBRAPDP) é uma organização privada sem fins lucrativos, fundada em 1992 com a finalidade de congregar pessoas interessadas na agricultura sustentável baseada no plantio direto. Desde seu início, nos-



Filávio Itans

Todo o trabalho que o Brasil vem realizando na área de plantio direto consta no relatório

sas ações têm sido pró-ativas com essa finalidade.

Nosso primeiro presidente e um de seus fundadores foi um fazendeiro pioneiro do plantio direto na região dos Campos Gerais do Estado do Paraná, Manoel Henrique Pereira, conhecido por Nonô Pereira. Ele participou da Conferência Rio-1992, tendo feito na ocasião a apresentação do novo sistema de plantio direto. Naquela época, já estávamos seguros de que a agricultura sem preparo do solo nos aproximaria dos conceitos de um desenvolvimento sustentável.

O sistema de plantio direto come-

çou com um forte objetivo de controlar a erosão do solo, um grande problema que os fazendeiros tinham que enfrentar. Desde então, os fazendeiros, juntamente com os serviços oficiais de pesquisa e extensão e com as companhias privadas, trabalharam em conjunto para resolver tais problemas, desenvolvendo a tecnologia do plantio direto adaptada à região tropical.

Hoje em dia essa tecnologia foi estendida, pela FAO e pelo Banco Mundial, a outros países nos quais era necessária uma produção sustentável de alimento. Essas iniciativas têm se justificado principalmente porque essa tec-



Sistema de plantio direto começou com um forte objetivo de controlar a erosão do solo

Divulgação



Divulgação

Uma líder mundial

Gro Harlem Brundtland (foto) é considerada uma das principais lideranças mundiais em questões envolvendo o desenvolvimento sustentável e a saúde pública. Formada em medicina, foi a primeira mulher eleita primeira-ministra da Noruega (exerceu dois mandatos) e diretora-geral da Organização Mundial da Saúde, onde inovou com políticas arrojadas para a saúde pública.

Estabeleceu a Comissão Macroeconômica para a Saúde presidida pelo renomado economista Jeffrey Sachs, e priorizou o combate à violência no âmbito da saúde pública. Presidiu a Comissão Mundial sobre o Desenvolvimento e o Meio Ambiente (ONU), que ficou conhecida como a Comissão Brundtland, onde liderou o desenvolvimento dos conceitos políticos adotados até hoje como definição do desenvolvimento sustentável.

Em 2003, foi reconhecida pela revista Scientific American como “Líder do Ano” por seu trabalho na elaboração de uma estratégia mundial de combate ao SARS. Em 2004, foi incluída pelo jornal britânico Financial Times entre as quatro personalidades européias mais influentes dos últimos 25 anos, juntamente com o Papa João Paulo II, Mikhail Gorbachev e Margaret Thatcher.

nologia é a estratégia mais eficiente relacionada aos conceitos do desenvolvimento sustentável, estabelecidos ao final da década de 80, de acordo com o relatório da Comissão conduzida pela senhora e também com a Agenda 21 aprovada posteriormente pela ECO-92 no Rio de Janeiro.

A evidência desse fato pode ser constatada na Publicação da FAO em 2002, na qual são enumeradas as estratégias vencedoras apoiadas pelas discussões sobre Agricultura Sustentável e Desenvolvimento Rural na WSSD em Johannesburgo. À página 25 consta a experiência da Eagri no Estado de Santa Catarina-Brasil. Este instituto oficial de pesquisa e extensão é associado da FEBRAPDP e o sucesso de sua iniciativa deve-se ao sistema de plantio direto.

Nos dias que correm a maior parte

das publicações da FAO, que sugerem estratégias sustentáveis de manejo do solo, objetivando a Agricultura Conservacionista, recomendam a mínima perturbação do solo, a manutenção dos resíduos vegetais na superfície e a rotação de culturas. Esses são os princípios do Sistema de Plantio Direto.

A adoção do plantio direto na América do Sul ocorreu nos últimos 20 anos. Tornou-se um acontecimento notável, resultando no desenvolvimento sustentável de importantes *commodities* de exportação do agronegócio de países como o Brasil e a Argentina, independentemente de qualquer subsídio governamental.

No momento presente, na oportunidade de sua visita ao Brasil, quando se discutem os avanços e as dificuldades enfrentadas pelas nações que assinaram a Agenda 21, gostaríamos

de lhe oferecer, em associação com a Fundação Agrisus para a Agricultura Sustentável, um documento em que são relatadas as estratégias vencedoras que compõem o Sistema de Plantio Direto.

Gostaríamos de pedir sua atenção e seu interesse geral para as políticas orientadas para a sustentabilidade, de forma que nosso esforço e nossa conquista possam vir a ser amplamente conhecidos nas diferentes áreas agrícolas do mundo, como um exemplo do que pode ser feito para se obter uma verdadeira produção agrícola sustentável.

Gostaríamos também de informá-la de que os pioneiros do plantio direto na América do Sul foram indicados para o Prêmio Mundial do Alimento, da Fundação WFP. O agrônomo dr. Norman Borlaug, laureado pelo Prêmio Nobel da Paz 1970, que tem visitado freqüentemente o Brasil e a Argentina, afirmou que o sistema de plantio direto é uma estratégia bem-sucedida para um desenvolvimento sustentável.” ■

Atualmente, o PD é realidade em todos os países que buscam uma produção agrícola sustentável

TECNOLOGIA DE APLICAÇÃO

Depoimento:

“Usei Pronto Três na minha lavoura para experimentar o produto, pois não o conhecia; fiz o teste na dessecação, usando 2 litros de secante e 50 ml de Pronto Três por hectare e o resultado foi excelente. Limpou a lavoura controlando a ervilhaca, guanxuma e outras daninhas. Trabalho em uma revenda e estou recomendando para todos os clientes usarem Pronto Três, um excelente produto.”

Antônio Alfredo Schwartz - Ibirubá - RS



Condicionador de pH
Anti-espumante
Anti-deriva
Melhora a absorção dos químicos

O melhor três em um, com algo mais.

PRONTO TRÊS supera os produtos
Ele é a última geração.

 **rigran**

www.rigran.com.br - rigran@rigran.com.br

(51) 3341.3225

AÇÚCAR E ÁLCOOL

Consumo deverá crescer mais do que a produção em 2006

Carlos Alberto Widonsck — carlosw@bmf.com.br

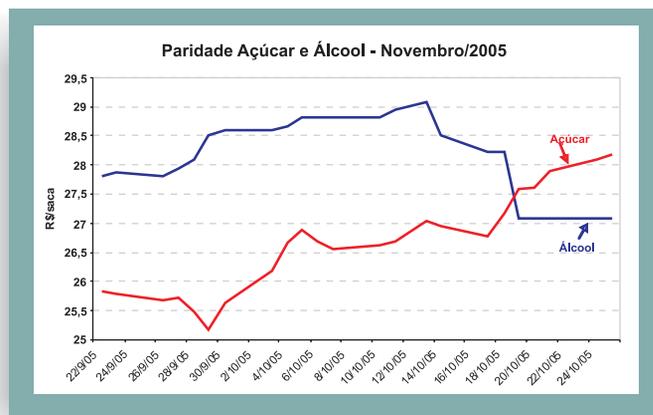
Artigo redigido em 30/10/2005

O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), em seu último relatório, divulgou suas projeções para a safra brasileira de cana-de-açúcar. Para a Região Centro-Sul, as projeções são de 355 milhões de toneladas, 1,86% acima da projeção da Única. Para o Nordeste, o órgão estima uma produção de 57 milhões de toneladas de cana, resultando numa produção de açúcar de 28,7 milhões de toneladas para o Brasil.

Os preços altos no mercado externo levaram a um aumento nas exportações de açúcar no período de maio a setembro de 2005. Segundo dados da Secex, cerca de 9 milhões de toneladas de açúcar foram exportados, um volume 26% superior ao mesmo período de 2004. As receitas com as exportações alcançam a cifra de US\$ 1,923 bilhão, ultrapassando em 57% a receita do mesmo período de 2004. Os continentes que mais importaram foram África e Oriente Médio.

Ao contrário do açúcar, no mercado de álcool, as exportações totalizaram 1,16 bilhão de litros, apresentando um recuo de 12% em relação a igual período de 2004. Os vencimentos do açúcar negociado na BM&F apresentaram, no período de um mês – 23/09 a 26/10/2005 –, variação positiva em média de 10,66% (novembro/2005, 10%; fevereiro/2006, 11,83%; abril/2006, 8,89%; julho/2006, 11,95%). Já o mercado futuro de álcool anidro, depois de um forte movimento de alta de preço, vem apresentando uma variação média negativa de -2,86% (no-

vembro/2005, -2,3%; dezembro/2005, -2,03%; janeiro/2006, -2,95%; e fevereiro/2006, -4,15%). Esse movimento, segundo especialistas do mercado, foi causado por necessidade de caixa por parte de algumas usinas e destilarias e da falta de tancagem em algumas unidades produtoras.



ALGODÃO

Algodão perde espaço para outras culturas

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

Artigo redigido em 15/11/2005

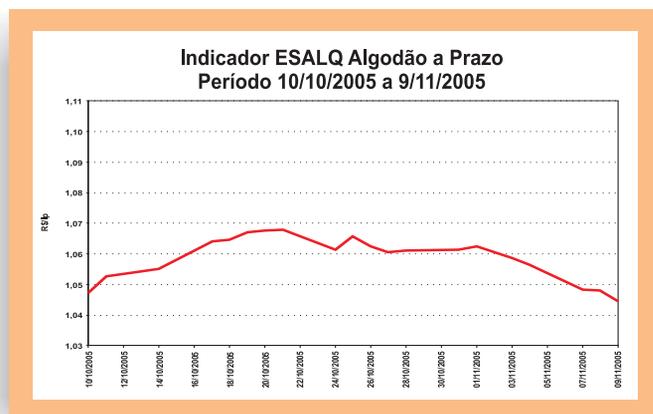
Em 3 de novembro, a Companhia Nacional de Abastecimento divulgou seu primeiro levantamento de intenção de plantio para a safra 2005/2006. A conclusão apresentada foi que, como todos os agentes do mercado já esperavam, haverá uma significativa redução da área plantada e, conseqüentemente, da produção brasileira de algodão. Na safra 2004/2005, a cultura ocupou 1.179,4 mil hectares, e a estimativa é que ocorra uma redução de 31,75%, correspondendo a 374,3 mil hectares que deixarão de serem cultivados. Segundo a Conab, o espaço do algodão será ocupado principalmente pelas culturas do feijão, milho e pastagens.

Em Mato Grosso e na Bahia, que são os maiores produtores, a retração da produção será em média na ordem de 30,8% e 14,65%, respectivamente, ou seja, a produção esperada para Mato Grosso será em torno de 403 mil toneladas e, para a Bahia, 270 mil toneladas. Agentes do mercado consideram

que serão necessárias pelo menos duas safras para a recuperação dos quantitativos produzidos nas duas últimas temporadas, em torno de 1.300 mil toneladas, o que será prejudicial para as exportações brasileiras.

As cotações no mercado futuro da BM&F encerraram o dia 10 de novembro em US\$ç 51,80/lp, para o vencimento março/2006; US\$ç 52,50/lp, para maio/2006; US\$ç 53,50/lp, no que diz respeito a julho/2006; e US\$ç 53,60/lp, para outubro/2006. Em outubro, o mercado futuro do algodão transacionou 483 contratos, o equivalente a 6,04 mil toneladas.

Em outubro foram registrados na BM&F negócios do mercado disponível correspondentes ao volume de 130.282 toneladas, que são 43,71% superiores ao montante do mês anterior, quando foram registradas 90.656 mil toneladas. Esse crescimento do número de registros foi devido às exportações, que dobraram nesse período.



SOJA

Conab aponta redução da área plantada

O período compreendido de outubro a dezembro tem como característica o começo de plantio da nova safra de soja para a colheita em março, abril e maio. Os números divulgados pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), em seu primeiro levantamento de intenção de plantio para a safra 2005/2006, revelaram uma área plantada entre 21,48 e 22,17 milhões de hectares. Quando comparada ao ano passado, se nota uma diminuição de 7,8% a 4,8% da área plantada, gerada pelas baixas cotações da soja e contínua valorização da moeda brasileira, responsável pela diminuição da margem do produtor. Esse declínio da área cultivada alcançará em torno de 1,8 milhão e 1,1 milhão de hectares.

Os Estados mais afetados serão Mato Grosso, com uma redução de 488,4 mil a 244,2 mil hectares; Goiás, 399,3 mil a 292,8 mil hectares; Paraná, com 248,9 a 165,9 mil hectares; e Rio Grande do Sul, com uma diminuição de 245,4 mil a 163,6 mil hectares. A expectativa da safra 2005/2006, divulgado pela Conab, aponta para um total de produção entre 56,7 a 58,6 milhões de toneladas de soja. Até o momento, a área plantada em todo o Brasil atinge 29% (*versus* 33% de 2004), sendo que MT já plantou 48%, MS, 40%; PR, 36%; GO, 34%; RS

14%, conforme estimativas realizadas pela consultoria Safras & Mercado.

Conforme os dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a estimativa da área plantada 2005/2006 ficou em 21,9 milhões de hectares, com uma produtividade média de 45,71 sacas/hectare, resultando na produção de 58,7 milhões de toneladas de soja, 15% maior do que a produção do ciclo passado. Esse aumento tem como principal motivo a estimativa da normalização da produtividade das áreas severamente afetadas na safra passada por fatores climáticos, como Santa Catarina, Mato Grosso do Sul e Rio Grande do Sul.

No relatório de oferta e demanda publicado pelo USDA, em outubro, a produção brasileira havia sido estimada em 60 milhões de toneladas. No entanto, no relatório de novembro, divulgado no dia 10, foi estimada uma produção de 58,5 milhões de toneladas, 15% superior à safra passada. Já com relação à Argentina, mantiveram-se as expectativas da nova safra em 40,5 milhões de toneladas em novembro. Conforme o USDA divulgou no dia 10 de novembro de 2005, o estoque final norte-americano teve um acréscimo de 2,43 milhões de toneladas de outubro para novembro, ou seja,

passou de 7,09 para 9,52 milhões de toneladas.

Com a chegada da época de plantio, a ferrugem, responsável por parte da perda de produtividade no ciclo passado, começa a exibir sinais de atividade. Conforme dados analisados pela Embrapa, já foi detectada a ocorrência de sete casos em quatro Estados brasileiros, entre eles Goiás, Mato Grosso e Paraná. No ano de 2004, foram necessárias duas aplicações de fungicida para combater essa doença, ao passo que, este ano, a Embrapa realizou um estudo no qual demonstrou que serão necessárias aplicações de fungicida acima de 3,5 vezes, e com isso o custo de produção sofrerá elevação. Este mesmo estudo revelou que o incremento de aplicações poderá aumentar o custo por hectare de R\$ 1.303,50 para R\$ 1.483,36 em Primavera do Leste/MT, dificultando a situação do produtor.

Os contratos futuros de soja da BM&F, com referência no corredor de exportação em Paranaguá, e as taxas futuras câmbio (R\$/US\$) apresentaram no dia 10 de novembro as cotações apresentadas na tabela. Nota-se que para a época da colheita, abril de 2006, a expectativa dos agentes para o preço da soja em reais é de R\$ 29,17/saca em Paranaguá.

Preço Futuro da Soja BM&F (R\$/sc)

Vencimentos Soja	Dólar Futuro	Preço de Fechamento US\$/sc	R\$/sc
Março-2006	2,22	13,10	29,08
Abril-2006	2,24	12,85	28,78
Maio-2006	2,27	12,90	29,28
Junho-2006	2,28	13,10	29,87
Julho-2006	2,31	13,15	30,38
Agosto-2006	2,33	13,15	30,64
Setembro-2006	2,35	13,12	30,83

MILHO

Área plantada apresentará crescimento na safra 2005/2006

A Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), de acordo com o primeiro levantamento da safra 2005/2006, divulgado na primeira semana de novembro, estima que a área plantada de milho deve apresentar crescimento entre 3,8% e 6% na primeira safra, sendo compatível com o valor de 5,9%, divulgado na primeira estimativa para a safra de 2006 do IBGE. O Departamento de Economia Rural (Deral) acredita que o Estado do Paraná será responsável na expansão da área plantada do País ao estimar crescimento de 11% para a safra de verão.

Quanto às estimativas de produção, o IBGE prevê uma produção de 33,9 milhões, enquanto a Conab estima entre 31,7 milhões (limite inferior) e 32,6 milhões (limite superior) de toneladas para a safra de verão. Esses números, comparados com a safra do ano anterior (31 milhões), representam um acréscimo na produção de 9,5%. O relatório do Departamento de Agricultura dos Estados

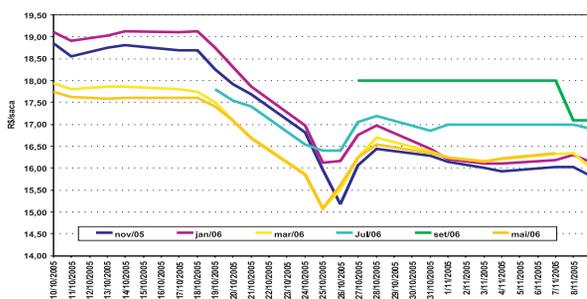
Unidos (USDA), divulgado em novembro, elevou as estimativas da produção norte-americana para 280,2 milhões de toneladas, e as de produtividade em 1,6%.

Os preços do milho no mercado físico fecharam a R\$ 15,20/saca no dia 10 de novembro em Paranaguá e a R\$ 18,40/saca em Campinas, com sensível queda em relação ao mesmo período do mês de outubro. As cotações dos contratos futuros de milho na BM&F encerraram-se no dia 10 de novembro, a R\$ 15,80/saca, para o vencimento novembro/2005; R\$ 16,00/saca, para janeiro/2006; R\$ 16,00/saca, para março/2006; R\$ 16,10/saca,

para maio/2006; R\$ 16,95/saca, para o vencimento julho/2006; e R\$ 17,20/saca, para setembro/2006, apresentando comportamento de queda semelhante ao observado no mercado físico.

A volatilidade diária do contrato futuro com vencimento em janeiro/2006 oscilou entre 0,64% ao dia (18 de outubro) e 3,92% ao dia (28 de outubro).

Evolução dos Preços dos Contratos Futuros do Milho na BM&F Período de 10/10/2005 a 10/11/2005



CAFÉ

Produtor pode reter oferta no mercado interno

De acordo com as estimativas do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), há grande expectativa no mercado cafeeiro, pois existe interesse por parte dos produtores em segurar a produção para comercializá-la ao final do ano, gerando redução de oferta e pressionando a alta nos preços. As cotações internacionais subiram significativamente nas últimas semanas e o mercado interno continua pressionado. A justificativa para este cenário é a valorização do real diante do dólar.

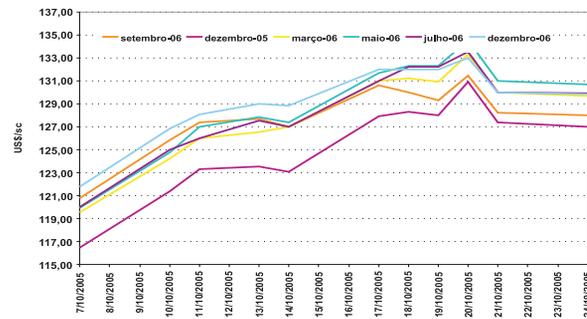
Os representantes do governo brasileiro anunciaram que o Brasil deve encerrar a safra 2005/2006 com um dos mais baixos estoques de café das últimas décadas. As exportações deverão atingir 27 milhões de sacas e o consumo interno, 15 milhões, totalizando uma demanda de 42 milhões de sacas. Os estoques governamentais estão se reduzindo e os estoques privados deverão se comprimir muito

para completar o quadro de demanda.

Na BM&F, as cotações dos contratos futuros encerraram-se, no dia 24 de outubro, em US\$ 126,95/saca, para dezembro/2005; US\$ 129,70/saca, para março/2006; US\$ 130,70/saca, para maio/2006; US\$ 129,90/saca, para julho/2006; US\$ 128,00/saca, para setembro/2006; e US\$ 129,80/saca, para o vencimento dezembro/2006. Na Bolsa de Nova York, as cotações de fechamento de 24 de outubro foram: US\$ 103,15/lp, para dezembro/2005; US\$ 106,25/lp, para março/2006; US\$ 107,95/lp, para maio/2006;

US\$ 109,50/lp, para julho/2006; US\$ 110,70/lp, para setembro/2006; e US\$ 112,95, para dezembro/2006. A volatilidade diária do contrato futuro de março/2006, negociado na BM&F, situou-se entre o mínimo de 1,08% ao dia, em 5 de outubro, e o máximo de 2,40% ao dia, em 28 de setembro.

Evolução dos Preços Futuros do Café Arábica



ARROZ

À espera de melhores preços

Os produtores de arroz estão à espera de uma reação no mercado nos últimos dias do ano. Embora o momento seja de descapitalização provocada pelo excesso de oferta, negócios lentos e preços baixos, há indícios de que o cenário possa se modificar. A expectativa do setor está amparada nos mecanismos de comercialização do governo, nas exportações e na necessidade das indústrias.

O governo federal já definiu como serão aplicadas as Aquisições do Governo Federal (AGFs) e os leilões de contratos de opção privada. O Ministério da Agricultura vai adquirir 460 mil toneladas de arroz no Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Mato Grosso e Pará, correspondente a 9,22 milhões de sacas de 50 kg. No Rio Grande do Sul e Santa Catarina, a Conab pagará R\$ 20,00 pela saca de 50 kg arroz tipo 1, com 58% de grãos inteiros. Outras 150 mil toneladas serão financiadas por meio de Prop. A indicação

de que a próxima safra terá problemas de produtividade em função dos baixos investimentos na lavoura também pode ajudar a mexer nas cotações. As indústrias precisarão comprar de qualquer forma, para se reabastecer, com isso os valores poderão flutuar entre R\$ 20,00 e R\$ 23,00 pela saca.

O movimento em direção ao arroz do Rio Grande do Sul, maior produtor nacional, surgiu em novembro, quando uma indústria de São Paulo demonstrou interesse em realizar compras. Os orizicultores do Estado receberam em novembro, em média,

R\$ 16,64 pela saca de 50 kg. O valor é bem inferior ao praticado no mesmo período do ano passado, de R\$ 29,67 pela saca, e do custo de produção, calculado em R\$ 30,00. Na última semana de outubro, as cotações da saca de 50 kg oscilaram entre R\$ 16,00 e R\$ 18,00, dependendo da praça e do rendimento de engenho.



SUÍNO

Perspectivas são boas para 2006

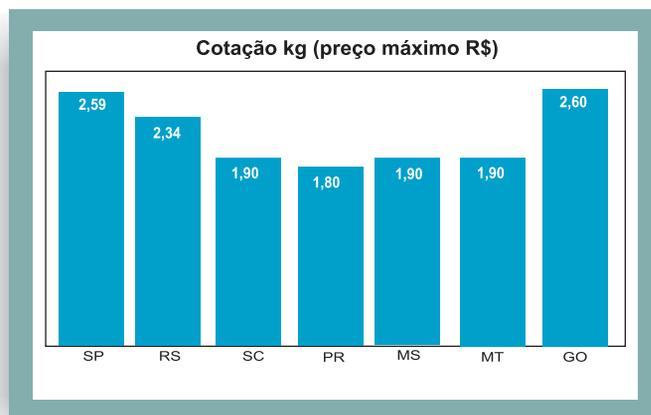
Apesar dos reflexos negativos do surgimento de febre aftosa em Mato Grosso do Sul, as perspectivas para a suinocultura mato-grossense e brasileira são boas para 2006. O presidente da Associação Brasileira dos Criadores de Suínos (ABCS), Rubens Valentini, projeta um “pequeno crescimento no próximo ano”, com possibilidades de um maior incremento das vendas para o mercado doméstico. Ele informou que 2005 deverá fechar com crescimento de 27% no volume de exportações em relação ao ano passado. “Saímos praticamente do zero, há cerca de oito anos, e vamos encerrar 2005 com um volume exportado de aproximadamente 700 mil toneladas, algo em torno de US\$ 1,2 bilhão”, informa Valentini.

Em 2004, o Brasil exportou 550 mil toneladas de carne suína, sendo 70% de carcaça e 30% de cortes. Este ano, devido ao melhoramento do padrão genético da carne e dos investimentos em

tecnologia realizados pelos frigoríficos, a situação se inverteu: o País vai exportar 70% de cortes e 30% de carcaças.

Até agora, a elevação do preço da carne suína no mercado internacional vem compensando a desvalorização do dólar diante do real, fazendo com que o aumento das exportações em termos de valor seja superior ao que se verifica em volume. Mas até quando essa situação pode sustentar-se? No momento, os esforços se concentram em vencer os problemas derivados do surgimento da febre aftosa em bovinos em MS. Porém, o setor sabe

que a questão cambial é fundamental para manter a competitividade da carne suína no mercado internacional. Por enquanto, a expectativa é de preços firmes, com tendência de alta, pois tradicionalmente o fim do ano é a melhor época para a comercialização da carne suína.



VCP anuncia **INVESTIMENTO** no RS



Patrícia Haubert

A descoberta da vocação florestal do Rio Grande do Sul vem rendendo bons frutos ao Estado. Grandes empresas de celulose e papel estão destinando recursos importantes para a formação da base florestal e de fábricas em território gaúcho. A Votorantim Celulose e Papel (VCP) investirá US\$ 1,3 bilhão na Metade Sul, para a construção de uma indústria de celulose branqueada de eucalipto tão logo obtenha as licenças socioambientais necessárias. “Esperamos aprovar tudo em 2007, para que o projeto seja anunciado em definitivo e a fábrica comece a operar em 2011”, informa José Luciano Penido, diretor-presidente da VCP (na foto, à direita, ao lado do governador

gaúcho, Germano Rigotto).

São seis municípios cotados para a instalação do parque fabril, mas, independentemente da escolha, parte do ICMS gerado será dividida entre as cidades que tiverem base florestal e abastecerem a planta de matéria-prima – a estimativa é uma produção de 1 milhão de toneladas de celulose por ano. O empreendimento vai gerar 8 mil postos de trabalho durante a implantação e 2 mil empregos diretos quando começar a funcionar. Rigotto comemorou a decisão e lembrou que, a partir de agora, a Metade Sul passa a ter a possibilidade concreta de um desenvolvimento que não acontecia por falta de novas vocações econômicas na região.

Toledo do Brasil **CHEGA** ao Triângulo Mineiro

A Toledo do Brasil, fabricante de balanças, sentiu fortemente o aumento da demanda por serviços e produtos provocado pela expansão econômica no Triângulo Mineiro – de 8%, em média, nos últimos três anos. Para atender ao aumento das solicitações de compras e manutenção de balanças, a empresa acaba de abrir uma unidade na cidade de Uberlândia. O empreendimento, que custou R\$ 500 mil, está possibilitando o atendimento de emergência em até seis horas em toda a região. “As fazendas passaram a controlar de forma mais intensa o recebimento de insumos e o peso de sua produção. Da mesma forma, as indústrias aumentaram a utilização das balanças para conferir processos de produção e o recebimento/envio de insumos e produto acabado”, diz Paulo Haegler, gerente nacional de vendas para o mercado industrial da Toledo.

Randon vende mais de 400 vagões **FERROVIÁRIOS**

A Randon S.A. Implementos e Participações finalizou contrato de entrega de mais de 400 vagões ferroviários tipo *hopper* HFE para o transporte de grãos e farelo à MRC Serviços Ferroviários BNGE-AL Ltda., empresa constituída pela japonesa Mitsui & Co. Ltd. para locação de material ferroviário. Os vagões serão alugados pela Bunge Alimentos S.A. e a operação será realizada pela ALL. O valor da operação ultrapassa os R\$ 70 milhões.

Holding operacional das Empresas Randon, a Randon S.A. Implementos e Participações está no segundo ano de produção de vagões e possui capacidade instalada de fabricação de 2,5 mil vagões ao ano. Para 2006, a empresa planeja atingir uma participação de 20% no mercado. Somente neste ano, a empresa investiu cerca de R\$ 4 milhões em linhas de fabricação, tecnologia e maquinário, elevando a capacidade de produção que, a partir deste negócio, passa a uma média diária de cinco unidades. A entrega dos vagões ocorrerá até o final de março de 2006.

O **SHOW** da agropecuária

O Show Rural Coopavel, um dos maiores eventos agrícolas do País, vai difundir muita tecnologia agropecuária no Centro Tecnológico Coopavel, em Cascavel/PR, entre os dias 13 e 17 de fevereiro. O evento, dirigido a produtores rurais, é organizado pela Coopavel Cooperativa Agroindustrial, de Cascavel. Anualmente mais de 280 expositores de diversos segmentos participam da feira, que na última edição foi prestigiada por 180 mil visitantes. Os números impressionam: na

edição 2005, foram realizados 5.076 experimentos técnicos e 185 apresentações técnicas durante os cinco dias do evento. O Show Rural Coopavel já se consolidou como um evento de caráter internacional, ao receber visitantes do Brasil e do exterior. Reúne empresas de pesquisa, insumos, armazenagem e máquinas agrícolas. Novidades para a pecuária, demonstrações para a agricultura e diversificações para a propriedade rural são alguns dos segmentos que estarão à mostra na edição 2006.



Cristine Pires

Bunge PREMIA 14 produtores rurais

No último dia 4 de novembro, a Bunge, que reúne as atividades da Bunge Alimentos e Bunge Fertilizantes, entregou, pelo segundo ano consecutivo, o Prêmio *Destaque Bunge Agricultor Brasileiro* a 14 produtores rurais que se destacaram em categorias que demonstram o desenvolvimento do agronegócio brasileiro. Tradicionalmente, o prêmio destaca cinco importantes atividades ligadas ao agronegócio, que são: Meio Ambiente, Responsabilidade Social, Tecnificação, Parceria e Produtividade – sendo que esta última contempla produtores de soja, milho, trigo, algodão, café e cana-de-açúcar. Além dessas categorias, neste ano, para marcar o cente-



Divulgação

nário da Bunge no Brasil, o *Destaque Bunge Agricultor Brasileiro* contemplou produtores rurais em duas outras categorias especiais: *100 Anos Bunge Alimentos* e *100 Anos Bunge Fertilizantes*.

“O objetivo é homenagear agricultores de diversas regiões do País, cuja contribuição tem sido fundamental para o desenvolvimento do agronegócio brasileiro”, ressaltou o presidente da Bunge Alimentos, Sérgio Waldrich. “As iniciativas de sucesso nas áreas de meio ambiente, responsabilidade social, tecnificação, parceria e produtividade devem ser disseminadas e amplamente divulgadas para outras regiões do País. Somente dessa forma é possível desenvolver novas idéias que contribuam para o desenvolvimento sustentável do agronegócio brasileiro”, destaca Mário Barbosa (foto), presidente da Bunge Fertilizantes.

ANOTE AI

De 7 a 15 de janeiro de 2006, acontece a Fenagro, no Parque de Exposições Agropecuárias de Salvador. No evento, o público terá uma programação diversificada, entre exposições de animais e equipamentos agrícolas, leilões, exposição de flores e participação institucional de empresas. Informações (71) 375-3342.

O 29º Congresso Paulista de Fitopatologia será realizado de 14 a 16 de fevereiro de 2006 no Campus da FCA/Unesp, em São Paulo. Na oportunidade, serão abordados assuntos ligados ao papel da fitopatologia na agricultura e sustentabilidade da economia brasileira. Informações (11) 5087-1724.

A Expoagro Afubra 2006 acontece de 21 a 23 de fevereiro em Rio Pardo/RS. O evento é uma exposição agrícola de produtos, serviços, tecnologia e negócios voltada à diversificação e ao desenvolvimento agrícola no Sul do Brasil. A irrigação será tema-destaque nas palestras e painéis que estão sendo preparados para a feira, com ênfase aos sistemas de rega artificial. Informações (51) 3713-7700.

De 1º a 4 de março de 2006 será realizado o Show Agrícola em Palma Sola/SC. Promovida pela Sementes Crestani, a feira é considerada a maior oportunidade de negócios voltados ao setor agrícola de Santa Catarina, com exposição de máquinas, implementos, dinâmica de máquinas em campo, lavouras demonstrativas, em uma área total de 40 ha. Informações (49) 652-0152.

Case IH aumenta participação de mercado em COLHEITADEIRAS

Uma cultura tipicamente brasileira, o cultivo de feijão faz crescer a fatia da marca Case IH no mercado de colheitadeiras de grãos. A participação de mercado dessas máquinas no Brasil aumentou 70% no acumulado de janeiro a setembro deste ano, em relação ao mesmo período de 2004. Um

dos motivos para esse crescimento é a aquisição maior das máquinas Axial-Flow Extreme pelos produtores de Estados que são fortes no cultivo do feijão, como Minas Gerais. Nos nove primeiros meses do ano, a comercialização do modelo cresceu 22% no Estado de Minas. Um dos motivos do sucesso das colheitadeiras Axial-Flow

Extreme na cultura do feijão é o kit desenvolvido pela Case IH especialmente para a cultura. Como o produto é um “grão de mesa”, sujeira significa perda de 15% a 20% na hora da venda. O kit para feijão, disponível no Brasil desde 1998, é instalado na máquina para melhorar a limpeza dos grãos.

CUBA compra mais 130 silos metálicos da Kepler Weber

O Grupo Kepler Weber concluiu a segunda negociação com a estatal cubana Alimatic Sistemas Automatizados e vendeu, para serem entregues no primeiro trimestre de 2006, equipamentos completos de sistemas de armazenagem para produtos básicos como feijão, arroz e ervilha, que servirão para formar estoques

reguladores naquele país. O negócio equivale a US\$ 12,3 milhões. Trata-se de 130 silos metálicos, que serão instalados em 65 locais que servirão para a formação do estoque regulador estratégico do governo cubano, cada um com capacidade de 2 mil toneladas, além de transportadores horizontais e verticais com fluxo de 60 to-

neladas/hora. O negócio foi fechado pela Alimatic, estatal criada pelo governo cubano para realizar todas as exportações e importações de Cuba. Este é o segundo negócio da Kepler Weber, neste ano, para fornecimento de sistemas de armazenagem à Cuba. As duas vendas somam um valor equivalente a US\$ 24,6 milhões.



Divulgação

Cafeicultura conta com lançamento de **FUNGICIDA**

A Syngenta desenvolveu um produto que vai ajudar os cafeicultores a enfrentar com mais eficiência a ferrugem e outras doenças que possam colocar em risco a posição brasileira de maior produtor mundial de café e o valor mercadológico do produto. O Priors Xtra é resultado de um significativo investimento da empresa na área de desenvolvimento de novos produtos e teve seu lançamento para a cultura do café em outubro. Utilizado anteriormente nas culturas da soja e do trigo, o fungicida Priors Xtra mostrou um índice de satisfação de 100% entre os agricultores, graças aos ótimos resultados no campo, inclusive contra a ferrugem da soja. Como fungicida, o produto atua diretamente em pontos distintos do metabolismo dos fungos, permitindo uma penetração mais rápida e homogênea nos tecidos da planta. Isso assegura que, após a aplicação, o produto passa a proteger a folha por completo e por mais tempo, não deixando áreas vulneráveis às doenças, mesmo aquelas que não foram atingidas pela pulverização.

Coodetec prepara outra geração de **HÍBRIDOS**

A Coodetec prepara-se agora para ampliar sua presença no competitivo mercado de híbridos de milho. Braço de pesquisa e tecnologia de 40 cooperativas de produção brasileiras, seu programa de pesquisa em milho é recente, mas já resultou no lançamento de seis híbridos, responsáveis hoje por 2% do mercado nacional.

Segundo o presidente da Coodetec, Irineo da Costa Rodrigues, o grande salto deve acontecer na safra 2006/2007, quando a

Coodetec estará disponibilizando uma nova geração de híbridos CD (iniciais de Coodetec). “São nove híbridos em fase pré-comercial na atual safra, desenvolvidos para as condições de clima e solo específicas das Regiões Sul e Centro-Oeste”, explica Irineo Rodrigues. A ênfase maior é para híbridos triplos e simples, de alta tecnologia e ótimo potencial produtivo, mas também serão oferecidas alternativas para pequenos produtores que utilizam níveis relativos de tecnologia.

Nova **VAGEM** é opção no verão

Um novo feijão vagem chega ao mercado brasileiro em dezembro, para atender à demanda dos plantios de verão. Batizado de Pretoria, tem como diferencial a resistência à antracnose e ferrugem, doenças típicas da estação. Com porte determinado (dispensa envasamento) e colheita concentrada, tem sido adotado em cultivo intercalar com culturas perenes, como café e frutíferas, para diversificação e aumento da renda, e também porque os restos das plantas podem ser incorporados ao solo como



Divulgação

adubo verde. Foi desenvolvido pela Seminis e as sementes estarão disponíveis no Brasil em dezembro. O produto teve uma adaptação natural as condições de clima e solo brasileiro, mas foi mantido em testes de campo durante dois anos antes do lançamento.

Criação de abelhas nativas **SEM FERRÃO**

Para incentivarem o resgate ambiental e sugerirem alternativas aos produtores rurais, pesquisadoras da Fundação Estadual de Pesquisa Agropecuária (Fepagro) e da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS) elaboraram uma publicação sobre as abelhas sem ferrão. O boletim técnico *Abelhas sem Ferrão do Rio Grande do Sul* apresenta as espécies nativas mais comuns do território gaúcho. Segundo as pesquisadoras Sídia Witter, Betina Blochtein e Camila dos Santos, o nome popu-

lar de “abelhas sem ferrão” deve-se ao fato de os insetos possuírem ferrão atrofiado e não o usarem para defesa. Para defenderem suas colônias, essas abelhas constroem os ninhos em locais de difícil acesso. Além dos detalhes sobre as espécies gaúchas, consideradas em ameaça de extinção, as biólogas relatam na publicação as técnicas de meliponicultura, como é chamada a criação racional de abelhas sem ferrão. Outras informações sobre o boletim técnico podem ser obtidas pelo telefone (51) 3288-8050.



A Grunja

Ferramenta **MULTIFUNCIONAL**

A Stihl está lançando no mercado um novo conceito de ferramenta: o KA 85 R. O equipamento é inovador, pois vale por quatro diferentes ferramentas. Através da simples troca da ponteira, de fácil e rápido acoplamento, o KA 85 R pode se transformar em motopoda, podador, derriçador ou roçadeira, adequando-se à necessidade do consumidor. Possui 0,95 KW de potência, cilindrada 25,4 cm³ e rotação máxima do motor 10.500 rpm

Stihl — Avenida São Borja, 3.000, CEP 93032-000, São Leopoldo/RS. Fone 08007075001. Site: www.stihl.com.br



Leveza no **TRANSPORTE**



Chega ao mercado a carreta mais leve do Brasil. Batizado de Bitrem Basculante Geração II, o projeto é resultado de uma parceria entre a siderúrgica sueca SSAB e a Indústria Metalúrgica Pastre, do Paraná. Fabricada com aço de alta resistência, todo importado da Suécia, a nova carreta pesa 2,5 toneladas a menos. Com um peso bastante abaixo das outras carretas, o Bitrem Basculante possibilita um aumento de carga por viagem. Com a nova carreta, é possível aumentar consideravelmente o volume de carga transportada.

Indústria Metalúrgica Pastre — Rodovia Régis Bittencourt, Km 80, CEP 83420-000, Quatro Barras/PR. Fone (41) 3672-1216

Alimentos bem **REFRIGERADOS**

Um revolucionário sistema de medição da temperatura de alimentos refrigerados que opera através de um sensor térmico por microondas surge no mercado, produzido pela Loma. O Celsius possibilita realizar o controle da temperatura dos alimentos de forma não-destrutiva, evitando perda de produtos. Além disso, é mais preciso do que os sistemas convencionais que utilizam termômetros ou infravermelho, pois faz a medição em vários pontos do produto simultaneamente. Ele também supera problemas de variações de temperatura entre o interior e a superfície do produto. Por ser totalmente automático, elimina a possibilidade de erros do operador.



Sunnyvale — Rua Quatá, 521, CEP 04546-043, São Paulo/SP. Fone (11) 3048-0147

Nova linha de **CAMINHÕES**



A Volkswagen Caminhões e Ônibus lança mundialmente sua linha de caminhões Constellation, formada pelos modelos VW 19.320 Titan Tractor, VW 17.250 e VW 24.250.

A nova cabine leito e teto alto chama a atenção pelo desenho moderno, atributos funcionais e grande número de itens de comodidade ofertados nos veículos de série. O grande porte e a força das linhas da cabine tornam um Constellation fácil de se reconhecer a distância. À noite, o desenho exclusivo dos faróis faz com que o modelo se diferencie dos modelos da concorrência. O novo conjunto ótico, com faróis de milha como opcionais, tem grande eficiência de iluminação.

Volkswagen do Brasil — Rua Volkswagen, 100, CEP 27501-900, Resende/RJ. Site: www.volkswagen.com.br

Controle total do **CULTIVO**

A Agrosystem traz para o mercado brasileiro um moderno e inovador equipamento voltado ao total controle do cultivo de plantas, o Farmlap PRO 5500 da FarmScan, distribuído exclusivamente para toda a América do Sul. O Farmlap PRO 5500 incorpora a filosofia FarmScan do One System, que é incorporar a um único equipamento as mais variadas e importantes funções de aplicação. É um poderoso equipamento composto por um computador de alta performance, capaz de resistir as mais adversas condições de trabalho, como queda, alta umidade e poeira.

Agrosystem Comércio, Imp. e Exp. — Avenida Independência, 1.286, CEP 14025-230, Ribeirão Preto/SP. Fone (16) 3977-3838



AGRO PORTUNIDADES

O ponto de encontro de estudantes, profissionais e empresas

Para visualizar os currículos completos, acesse www.agranja.com no link *currículo*

Os currículos estão dispostos da seguinte forma:

- ▶ Nome
- ▶ Área de atuação
- ▶ Localidade de atuação
- ▶ Endereço do currículo completo

▶ ANDERSON DE SOUZA DOS SANTOS
Técnico Agrícola / Habilitação em Agropecuária
RS, SC e PR
www.agranja.com/cv/cv47.pdf

▶ CAUE FERREIRA PIRES
Técnico Agrícola / Habilitação em Zootecnia
RS
www.agranja.com/cv/cv48.pdf

▶ CLÓVIS FRACALOSSI
Técnico Agrícola / Habilitação em Agricultura
PR
www.agranja.com/cv/cv44.pdf

▶ ÉDSON WALTRICH
Técnico Agrícola / Habilitação em Agroecologia
SC, PR e RS
www.agranja.com/cv/cv36.pdf

▶ BRUNO FREITAS DO N ROSA
Técnico Agrícola / Habilitação em Agricultura
RS
www.agranja.com/cv/cv34.pdf

▶ FABRÍCIO FELIPE
Técnico Agrícola / Habilitação em Agroecologia
SC, RS
www.agranja.com/cv/cv33.pdf

▶ ALEXANDRE OTAVIO FERREIRA

Técnico Agrícola e em Agropecuária
PR, SC, RS, SP e MS
www.agranja.com/cv/cv10.pdf

▶ ALINE RUBIN FERIGOLO
Técnico Agrícola / Habilitação em Agricultura
RS, PR, MT, MS e GO
www.agranja.com/cv/cv6.pdf

▶ NEY KAMPA FILHO
Técnico Agrícola / Técnico em Administração Empresarial
PR
www.agranja.com/cv/cv9.pdf

▶ ROBSON JOSÉ MENEGARDI
Técnico Agrícola
PR
www.agranja.com/cv/cv24.pdf

▶ DIOGO PEREIRA LEÃO
Técnico Agrícola
MT
www.agranja.com/cv/cv23.pdf

▶ JOÃO EDUARDO DOS SANTOS
Técnico Agrícola
RS
www.agranja.com/cv/cv19.pdf

▶ PAULO ROBERTO FABRIS
Técnico em Agropecuária
PR, SP, MT ou MS
www.agranja.com/cv/cv11.pdf

▶ BRUNO CORTEZ DA SILVA
Técnico em Agropecuária
PR
www.agranja.com/cv/cv16.pdf

▶ ALEXANDRE KLEIN PARNOFF
Técnico em Pecuária

Brasil e exterior
www.agranja.com/cv/cv12.pdf

▶ JOSEMIR RODRIGO LONGEN FILIPPI
Técnico Florestal
Todo o Brasil
www.agranja.com/cv/cv27.pdf

▶ ADOLAR FREITAG JUNIOR
Graduado – Agrônomo
Todo Brasil
www.agranja.com/cv/cv45.pdf

▶ LUIZ GHILHERME BRIDI
Graduação – Agronomia
SP
www.agranja.com/cv/cv39.pdf

▶ MARCELO BORTOLI ULIANA
Graduação – Agronomia
Todo o Brasil
www.agranja.com/cv/cv37.pdf

▶ RAFAEL RODRIGUES BENDER
Graduação – Agronomia
Região Sul do Brasil
www.agranja.com/cv/cv32.pdf

▶ RICARDO JOCIMAR PERDIGÃO
Graduação – Agronomia
Todo o Brasil
www.agranja.com/cv/cv31.pdf

▶ RUBERLEI JACQUES DONDE
Graduação – Agronomia
RS, SC, PR
www.agranja.com/cv/cv29.pdf

▶ GUILHERME LONDERO
Graduação – Agronomia
RS, SC, PR, MT, MS

www.agranja.com/cv/cv28.pdf

▶ ALAN DE CASTRO REZENDE
Graduação – Agronomia
Todo o Brasil
www.agranja.com/cv/cv22.pdf

▶ DIEGO NEITZKE RORRATO
Graduação – Agronomia
Qualquer região do Brasil
www.agranja.com/cv/cv20.pdf

▶ DAVI MELO DE OLIVEIRA
Graduação – Agronomia
Todo o Brasil
www.agranja.com/cv/cv18.pdf

▶ ELERSON REIS TIBURCIO
Graduação – Agronomia
PR
www.agranja.com/cv/cv15.pdf

▶ JEFFERSON TOLFO DA FONTOURA
Graduação – Agronomia
Sul do Brasil
www.agranja.com/cv/cv8.pdf

▶ ROGÉRIO SLOMPO
Graduação – Agronomia
Região Sul
www.agranja.com/cv/cv4.pdf

▶ RICARDO WESLEY FREDERICO

Graduação – Agronomia
Todo o Brasil
www.agranja.com/cv/cv14.pdf

▶ RAFAEL FONTALVO MARTIN LEVA
Graduação – Agronomia
SP
www.agranja.com/cv/cv42.pdf

▶ MARCELO PERRONE RICALDE
Graduação – Agronomia Fruticultura
RS
www.agranja.com/cv/cv25.pdf

▶ ALINE DE CARVALHO JORGE
Graduação – Eng. Agrícola
Centro-Oeste
www.agranja.com/cv/cv13.pdf

▶ EVERTON ALEX TAMANINI
Graduação Eng. Agrícola
Região Sul e MS
www.agranja.com/cv/cv17.pdf

▶ VICTOR VASCONCELOS EULALIO
Graduação – Eng. Agrícola
Todo o Brasil
www.agranja.com/cv/cv7.pdf

▶ CÉSAR A. MURTA MENDES
Graduação – Zootecnia
Todo o Brasil
www.agranja.com/cv/cv5.pdf

Cadastre seu currículo junto ao nosso setor de Recursos Humanos

Programa de Estágios Perdigão é uma das portas que se abrem para aqueles que acreditam e abraçam as oportunidades de trabalho, de crescimento e desenvolvimento profissional e pessoal que a empresa oferece.

www.perdigao.com.br

Para incluir seu currículo ou anunciar ofertas de empregos ou estágios, contate marcelo@agranja.com (área restrita a assinantes)



FIQUE LIGADO

PERFIL PROFISSIONAL Engenharia Agrícola

Qual o profissional que pensa na maneira mais econômica e adequada de irrigar uma plantação? Quem possui know-how para projetar um trator mais eficiente? Quem é o responsável pela construção de uma estufa para cultivar determinada planta? Não é o agricultor. Nem o agrônomo. Ele se chama engenheiro agrícola e alia conhecimentos de duas áreas: a biologia, que oferece embasamento sobre o cultivo da terra e tudo o que diz respeito a ela; e a engenharia, que dispõe de todo o suporte tecnológico utilizado para alcançar as melhores colheitas.

Também o profissional desta engenharia faz muito mais. Ele participa de todo o processo agrícola, desde preparação e conservação do solo, planejamento das máquinas, controle da germinação, passando pelo crescimento, irrigação, colheita, armazenamento até distribuição dos alimentos na casa do consumidor. Dentro de suas atribuições, ganham destaque, ainda, os cuidados com as questões ambientais. São cinco as principais áreas da carreira: processamento agroindustrial, energização rural, engenharia de águas e solos, edificações e ambiência rural, e mecânica agrícola.

MERCADO DE TRABALHO

O Brasil ainda é um dos maiores exportadores mundiais de alimentos. Exporta café, banana, mandioca, cana-de-açúcar, laranja, cacau, milho, soja e outros produtos para o mundo inteiro. Por isto, precisa manter uma estrutura agrícola de destaque com maquinário de ponta e novas práticas de produção agrícola desenvolvidas por engenheiros agrícolas.

Entre todas as tarefas do dia-a-dia da agricultura, o agronegócios – ou agrobusiness – é um importante espaço a ser conquistado por esse profissional nos próximos anos. No campo e no mercado financeiro, está o profissional da Engenharia Agrícola cuidando dos negócios do setor primário.

Engenheiro Agrícola tem como mercado de trabalho:

- Indústrias de máquinas e equipamentos agrícolas;
- Empresas de processamento de produtos agrícolas;
- Empresas agropecuárias;
- Empresas de pesquisa;
- Empresas de extensão;
- Organizações públicas ligadas ao desenvolvimento agrícola;
- Instituições de ensino; de pesquisa, de extensão;
- Instituições de controle ambiental;
- Consultorias, laudos e avaliações de projetos ligados à engenharia agrícola; e
- Prefeituras.

DIFERENCIAIS

O curso de Engenharia Agrícola da ULBRA está entre os melhores do Brasil. Os acadêmicos contam com o Campo Experimental, situado próximo ao campus-sede de Canoas/RS, onde são realizadas algumas atividades práticas, entre as que envolvem este curso estão o plantio e a piscicultura.

*Prof.: Carlos Aurélio Dilli Gonçalves
Diretor do Curso de Graduação de Engenharia Agrícola
E-mail: direngagricola@ulbra.br*

AGENDA

XI Simpósio do Curso de Pós-Graduação em Ciências da Engenharia Ambiental

Universidade de São Paulo (USP) – Campus São Carlos
De: 8/12/2005 a 09/12/2005

O Departamento de Hidráulica e Saneamento e o Centro de Recursos Hídricos e Ecologia Aplicada (CRHEA), da Escola de Engenharia de São Carlos, promoverão o XI Simpósio do Curso de Pós-Graduação em Ciências da Engenharia Ambiental, nos dias 8 e 9 de dezembro, no CRHEA, em Itirapina/SP. O simpósio tem como objetivo proporcionar um fórum de debates e intercâmbio de experiências no âmbito local, regional e nacional, abordando temas relevantes no que diz respeito à relação sociedade e ambiente, seja ele natural ou construído. As inscrições antecipadas podem ser feitas até o dia 2 de dezembro. Mais informações e a programação completa podem ser consultadas no endereço

www.sc.usp.br/simposioppgsea

Local: CRHEA/ Itirapina-SP – São Carlos/SP – (16) 3373-9571

Associação dos Diplomados da Escola Nacional de Agronomia (ADENA)

CONVIDA PARA PARTICIPAR DA 46ª Reunião Anual da ADENA
10 de dezembro de 2005

Local: UFRRJ – Seropédica/Rio de Janeiro

Site: <http://www.ufrj.br> – **Fone:** (21) 2682-1080, com Prof. Ricardo Motta ou (21) 9267-0863, com Prof. Luiz Freire

TREINAMENTO: GPS DE NAVEGAÇÃO NA AGROPECUÁRIA

10 de dezembro 2005

Objetivo: fornecer noções básicas de geodésia e cartografia necessárias na operação de receptores GPS de navegação. Descrever e aplicar, no setor agropecuário, as funções usuais encontradas em receptores de navegação. Treinamento básico no software Trackmaker.

Instrutor: prof. dr. David Luciano Rosalen

Engenheiro Agrônomo, 1990 (ESALQ/USP); Mestre em Engenharia de Transportes, 1997 (EESC/USP); Doutor em Ciências, 2002 (UFSCAR); Especialista em Manejo de Solos, 2003 (ESALQ/USP)

Áreas do conhecimento: Topografia e Geodésia; Sensoriamento Remoto em Nível Suborbital e Orbital; Sistema de Posicionamento por Satélites (GPS); Sistemas de Informação Geográfica (SIG)

Local: Sala 31 da Central de Aulas FCAV-Unesp Jaboticabal, SP e Coleta de Dados no Campus da Unesp, Jaboticabal, SP. Fone: (31) 3899-1447.

Curso de Gerenciamento Ambiental

Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz (FEALQ)

Departamento de Solos e Nutrição de Plantas – Coordenadora: profa. dra. Elke Jurandy Bran Nogueira Cardoso.

Inscrições: 1/12/2005 a 3/2/2006

Objetivo: atender à demanda existente por capacitação de profissionais de diferentes formações, preparando-os para o exercício de planejamento, implementação, organização e gerência de processos de gestão ambiental realizadas em instituições públicas e/ou privadas.

Local: Departamento de Solos e Nutrição de Plantas - ESALQ/USP
Informações e Inscrições: Fundação de Estudos Agrários Luiz de Queiroz (FEALQ) – Contato: Maria Eugenia – Telefone/fax: (19) 3417- 6604 – E-mail: cdt@fealq.org.br - Site: www.fealq.org.br

ClassiRural

Anuncie fácil pela internet pelo valor de R\$ 70,00

até 150 caracteres

classi@agranja.com

Ligue para anunciar: (51) 3232-2288 - www.agranja.com

Animais

- ▶ Rubens Pimenta Pádua. Compra-se touros nelore registrado com 3 anos de idade. Tratar no fone (43) 9975-1565, com sr. Rubens. Cornélio Procópio/PR.
- ▶ Regiane Lustosa Caprio RL. Vendem-se cabritos

para corte. Tratar nos fones (42) 3623-1356 ou (42) 9911-9677, com a sra. Regiane. Guarapuava/PR.

- ▶ Vendem-se ovelhas de raça ile de france. Tratar no fone (55) 9963-6595, com o sr. Irich. Panambi/RS.
- ▶ Vendem-se ovelhas de cruzamento texel e suffolk,

para início de plantel ou corte, e tourinhos da raça red e aberdeen angus. Tratar no fone (42) 3232-0995, com o sr. Eliseu. Castro/PR.

Produtos da Lavoura

- ▶ Agro Paraguaçu Com.e Representação. Semen-

tes, adubos, jardinagem e mudas frutíferas e ornamentais. Tratar nos fones (35) 8828-2853 ou (35) 3267-1886, na Rua Joaquim Lucas Salles, 21, Paraguaçu/MG, CEP 37120-000.

- ▶ Ferticana Com. e Repres. Ltda. Vendem-se produtos agropecuários. Tratar no fone (66) 3478-1980. Canarana/MT.

- ▶ Vendem-se saldos de feno de azevém. Tratar no fone (54) 504-3079, com Alan. Ipiranga do Sul/RS.

Sementes em geral

- ▶ Recebimento e comercialização de cereais e oleaginosas. Tratar com o engenheiro agrônomo Ivan Crestani, no fone (54) 504-8008. Lagoa Vermelha/RS.

BRASTÉCNICA

APARELHO ULTRA-SÔNICO

RATOS E MORCEGOS
Acabe com o problema

Aparelho com tecnologia japonesa sem similar no Brasil. Disponível em quatro modelos para proteção em áreas de 150, 300, 700 e 1.400 m².

www.brastecnica.com.br

Brastécnica Instrumentação Industrial e Científica Ltda. - Fones: (035) 3292-1889 - 3291-2805 / Fax: 3292-1320
Rua Gabriel Monteiro da Silva, 890 B - Centro - CEP37130-000 - Cx. Postal 101 - Alfenas/MG - btic@brastecnica.com.br

Oportunidade única

Vendo fazenda 1640 ha,
18 anos de melhoramentos
em benfeitorias e correção do solo,
685 ha para arroz, 250 ha para soja,
São Borja/RS.

Duas Sedes.
Casa do proprietário.
Mangueira nova e galpão.
Casas para funcionários.
Galpão secador/equipamentos
para limpeza
e secagem de grãos.
Moega para 450 sacos de arroz e soja.
Galpão para reboque e colheitadeiras.
Levantes para irrigação.
Balança saturno 80 toneladas.

(55) 9977-6663

Vida Nova
www.tintasrecicladas.com.br

100% Qualidade
60% Economia

TINTAS PARA FAZENDAS E GALPÕES

- ◆ Baixo custo
- ◆ Impermeabilizante
- ◆ Alta durabilidade
- ◆ Todas as cores
- ◆ Direto de fábrica

(11) 6488.8382
(11) 6488.0509
vendas@tintasrecicladas.com.br

Arroz em casca

- ▶ A Agropecuária Geobel produz, na fronteira oeste, arroz em casca de excelente qualidade. Tratar no fone (55) 3505-3025, com Jairo Ziani. Uru-guaiana/RS.

Nutrição animal

- ▶ Giovelli & Cia. Ltda. Boa alternativa para a alimentação animal: farelo de girassol, casca de girassol, torta de linhaça. Excelentes preços. Tratar no fone (55) 3353-1000. Guarani das Missões/RS.

Serviços

- ▶ Brisa Aviação Agrícola Ltda. Serviço especializado e proteção à lavoura. Tratar no fone (54) 383-1246. Espumoso/RS.

- ▶ Sandro Roberto de Campos. Escritório de advocacia, assessoria de compra e venda de imóveis rurais de Tocantins. Tratar nos fones (63) 3214-4828 / (63) 9961-4645. Palmas/TO.



O seu novo espaço para comprar e vender tudo o que você precisa

www.paginarural.com.br

Página rural
O mundo agropecuário na internet!

Serviços na lavoura

► Prestação de serviços para lavoura: preparamos a terra, plantamos e colhemos arroz e soja. Tenho caminhão, quatro colheitadeiras e cinco tratores. Tratar no fone (55) 9905-6699, c/ Carlos Otávio. São Gabriel/RS.

Agroveterinária

► Certaja – Parceira do Homem do Campo. Taquari/RS. Tratar no fone (51) 653-1256 – Filial Vendinha, fone (51) 657-1030. Visite nosso site: www.certaja.com.br

Aviação agrícola

► Palmares Aviação Agrícola Ltda. Proteção à lavoura. Tratar fones (99) 3542-1213 / (55) 9971-2318, com o eng. agr. Telmo Dutra. Balsas/MA.

Tratores e Implementos

► Conquista Máquinas Agrícolas. Comércio de tratores e implementos novos e usados. Tratar no fone (18) 3822-3171, na Rua Ipiranga, 2.912A Dracena/SP. CEP 17900-000.

► Agro Baggio Máquinas Agrícolas Ltda. Concessionária John Deere tratores, colheitadeiras, plantadeiras, peças e serviços. Tratar no fone (66) 3531-7498, com o sr. Eli Sinop/MT.

► Cattoni Máquinas e Implementos Agrícolas Ltda. Implementos e pulverizadores para fruticultura. Semeador e

pulverizador para cereais. Tratar no fone (47) 3376-1860. Jaraguá do Sul/SC. www.cattonimaq.com.br

► Maglon Motoserra Ltda. Vendem-se produtos de implementos agrícolas, jardinagem e uso doméstico. Tratar no fone (43) 3327-2020, com o sr. Pedro. Londrina/PR.

► Metalúrgica Quatro Irmãos Ltda. Fabrica plainas, niveladoras, reboque para transportar máquinas, taipadeiras, rodas: auxiliar, lentilhadas e gaiola. Tratar no fone (51) 671-2066. Camaquã/RS.

► Rodasul Aros. Mais tecnologia, mais serviços em aros e rodas agrícolas. A parceria ideal para o agronegócio. Tratar no e-mail: rodasularos@rodasularos.com.br

► Tratores e colheitadeiras usados, várias marcas e modelos. Consulte-nos pelos fones (55) 3322-6680 e 9973-5643 ou pelo e-mail: macvendas@laguna.com.br Cruz Alta/RS.

Leilões

► Recinto de Leilões Aní-

COMBATA DEFINITIVAMENTE RATOS E MORCEGOS COM O REPELENTE ELETRÔNICO

RATEC



Tecnologia de ponta

Não afeta animais domésticos

Equipamento ecologicamente correto

Disponível em cinco modelos 300, 700, 1000, 1200 e 1500 m²

Distribuímos para todo Brasil



Ecotech Projetos Eletrônicos Ltda.

Av. Amazonas, 7675 - CEP 30510-000 - Belo Horizonte - MG

Fone: (31)3319-5245 - fax: (31) 3388-7522

Site: www.ecotechprojetos.com.br

sio Haddad Ltda. Leilões todas as quintas-feiras. Endereço: Rodovia BR-153, no Km 71 – Zona Rural. Tratar no fone/fax (17) 3227-2299. São José do Rio Preto/SP.

Outros

► Pet Mar – A grife do seu

cãozinho. Fabricante da mais extensa linha de acessórios p/cães e gatos, higiene e limpeza e medicamentos. Tratar no fone (63) 3415-1704 ou petmarjd@yahoo.com.br

► Leite Realeza. Comercialização e pasteurização de leite integral. Tratar no fone (65) 3634-4767. Cuiabá/MT.

MARINITEL

Telecomunicações, telefonia, internet por microondas

INSTALE UMA BASE WI-FI EM SUA CASA, EMPRESA OU EM UMA COMUNIDADE PARA VÁRIOS ASSINANTES.

Este equipamento lhe permite acesso a sinais de telefonia e de dados em um lugar remoto, proveniente de um lugar onde há linha telefônica e internet disponíveis.



Atuamos também nas áreas de telefonia por monocanal, equipamentos de radiocomunicação em UHF FM, VHF FM, SSB (fixos, móveis, portáteis), telefone sem fio, ruralcel, antenas, rádios comunitárias, projetos da Anatel, serviços de instalação e assistência técnica.

Av. Plínio Brasil Milano, 2.304 - Porto Alegre/RS
Fone/fax: (51) 3341.6966 • E-mail: marinitel@aol.com

Como o mercado reconhece e identifica sua empresa?

Pesquisas e análises de Marcas e Patentes
Registro de Marcas e Patentes
Licenciamento e Averbações de Contratos
Transferências de Tecnologias
Avaliação de Marcas e Patentes
Direitos Autorais



F: (51) 3242 4077

www.polikawski.com

polikawski@brturbo.com



Poli & Kawski

Consultoria e Assessoria em Marcas e Patentes



Divulgação

Derci Alcântara

Diretor de Agronegócios do Banco do Brasil

CRÉDITO rural em foco

A Granja — Qual o nível de inadimplência do campo junto ao Banco do Brasil em razão das dificuldades que o setor atravessa?

Derci Alcântara — Neste ano de 2005, em função das dificuldades decorrentes de estiagem e preço, tivemos incremento nos índices de inadimplimento do crédito rural. Enquanto nos últimos anos o índice estava abaixo de 1%, neste ano deverá ficar próximo de 2%, percentual compatível com as provisões efetuadas pelo banco.

A Granja — Qual o perfil do produtor inadimplente? Em que segmento ele atua?

Alcântara — A inadimplência está concentrada nos produtores de algodão e soja, no Centro-Oeste, em razão, principalmente, do aviltamento de preços.

A Granja — Como tem sido a tolerância do banco com os produtores que não conseguem honrar seus compromissos, especialmente no caso daqueles com histórico de bons pagadores?

Alcântara — Estamos prorrogando as dívidas dos produtores que comprovarem frustração na produção ou dificuldades de comercialização do produto colhido e depositado. Porém, nos casos em que ocorreu o desvio das garantias, o BB está implementando a devida cobrança.

A Granja — A inadimplência não pode comprometer o volume de crédito disponibilizado pelo banco para a atual safra? Da mesma forma, a rolagem das dívidas solicitada pelos produtores não provocaria problemas semelhantes?

Alcântara — Nada obstante as prorrogações realizadas. O BB está aplicando, nesta safra, cerca de R\$ 2,5 bilhões, volume de recursos nos mesmos montantes da safra anterior. No caso da agricultura familiar, existem recursos suficientes inclusive para uma expansão da nossa carteira de créditos, da ordem de 36%, devendo atingir R\$ 5,7 bilhões.

A Granja — Muito se reclama, especialmente pelos tomadores do Pronaf, da burocracia na liberação de crédito. O que o Banco do Brasil tem feito para facilitar o processo?

Alcântara — No que se refere à agricultura familiar, o governo implementou diversas medidas que contribuíram para que o Banco do Brasil pudesse implementar um novo modelo de atendimento, automatizado, mediante parcerias com sindicatos, associações, cooperativas, etc.

Com isso, desde 2004, saltamos de um patamar de 600 mil operações/ano para mais de 1 milhão/ano. É necessário reconhecer que a legislação do crédito rural estabelece uma série de exigências documentais, mas, mesmo assim, implementamos, para a agricultura empresarial, diversos ajustes nos procedimentos relativos a operações de investimento e custeio. ■

Enquanto nos últimos anos o índice de inadimplência estava abaixo de 1%, neste ano deverá ficar próximo de 2%, percentual compatível com as provisões efetuadas pelo BB

ANÚNCIO

ANÚNCIO