

O BRASIL AGRÍCOLA

SETEMBRO/2005 - Nº 681 - ANO 61 - R\$ 9,20 - www.agranja.com

agranja



SOJA

ESPECIAL INSETICIDAS

- Legislação ambiental x imóvel rural
- Arroz: as novidades para a safra 2005/2006
- Destaques 2005: a festa dos vencedores

O SEGREDO DE QUEM FAZ



Tomio Fukuda,
produtor de cafés especiais

"O produtor está sendo
constantemente testado"

ANÚNCIO

ANÚNCIO



16 REPORTAGEM DE CAPA SOJA Especial inseticidas

Nilson Konrad



28 DESTAQUES A GRANJA DO ANO

A consagração dos melhores



Divulgação

48 LEGISLAÇÃO

Meio ambiente x imóveis rurais



Paulo Dias/Palácio Piratini

36 EXPOINTER 2005

Clima prejudica negócios



Divulgação

54 MILHETO

Grão para toda a obra



A Granja

44 ARROZ

Mais produtividade no campo



Celso Luiz Bach/Epagri

58 SUCESSÃO FAMILIAR

Reino sem herdeiros

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
64 Eduardo Almeida Reis
66 Notícias da Argentina
67 Plantio Direto
70 Agribusiness

74 Flash
76 Biotecnologia
78 Agro Oportunidades
80 ClassiRural
82 Ponto de Vista

ANÚNCIO



CAFÉ

**mais do que
especial**

A Fazenda Baú não é exemplo só para Lagoa Formosa/MG, município onde está localizada. O sistema de trabalho e as técnicas desenvolvidas por **Tomio Fukuda** e sua família no plantio de cafés finos vêm atraindo a atenção de pesquisadores e produtores de outros países. As fronteiras da comercialização também foram ultrapassadas. Hoje, grande parte do que é produzido vai para a exportação. A tendência é de crescimento do mercado interno, ainda tímido. Os cafés especiais representam somente 5% do volume do consumo total no País. No entanto, o índice deve sofrer uma grande e positiva reviravolta nos próximos cinco anos. Até 2010, o Sindicafé prevê um incremento de 400% no consumo deste produto

Nilson Konrad

Cristine Pires
cristine@agranja.com

A Granja — A história da Fazenda Baú é semelhante à de produtores que emigraram de outras regiões. O que o senhor fez para se sobressair no setor?

Tomio Fukuda — O sonho de desbravar uma área, fazer produzir e tirar seu sustento, para mim, não foi diferente. Quando decidi ser agricultor, mais precisamente cafeicultor, não sabia de nada sobre a cultura, mas corri atrás. Na época, só tinha um objetivo: o de crescer. As experiências adquiridas na indústria e nos estágios no Japão, assimilando todo o processo de qualidade e de organização, me ajudaram no dia-a-dia. Procurei implantar os mesmos preceitos no meu estabelecimento. Esse idealismo deu certo, e isso deve ter feito a diferença.

A Granja — Tudo começou com cereais e café. Quais foram os motivos que o levaram a escolher os cafés finos?

Fukuda — Em 1984, quando nos instalamos em Lagoa Formosa/MG, meu primeiro plantio foi a soja e depois o feijão, intercalado com café, para levantar recursos mais rápido, depois em escala maior. O resultado foi satisfatório e vimos incrementando o setor, chegamos a lidar com pecuária. Mas não foi uma experiência boa ter várias atividades ao mesmo tempo. Decidimos radicalizar, investindo apenas em café, devido ao fato de a cultura ser semiperene e de alta tecnologia, produto não-perecível com mercado voltado para a exportação e rendimento por área. Com os olhos apenas para o café, procuramos nos profissionalizar no setor.

A Granja — Como está o mercado de cafés especiais e quais os avanços desse segmento?

Fukuda — O mercado para cafés especiais tem sinais de demanda crescente. Enquanto no mercado tradicional o consumo mundial cresce de 1 a 1,5% ao ano, os especiais aumentam em torno de 10

a 15%. É um nicho de mercado voltado para consumidores exigentes, isso requer do produtor não apenas uma boa bebida, mas envolve todo um processo na conduta de trabalho, investimento na capacitação pessoal, infra-estrutura, rastreabilidade e certificação.

A Granja — O senhor citou rastreabilidade e certificação, isso é uma exigência do mercado de cafés especiais?

Fukuda — O produto rastreado é uma exigência do mercado japonês há uns dois anos, como o uso de defensivos e a adubação. Na amostra de cada talhão, é analisado o residual. A certificação está começando agora a ganhar espaço na região, e a Fazenda Baú foi uma

tisfatório. O gasto que iria para a irrigação investimos no melhoramento do solo. Nossa preocupação é sempre manter o parque cafeeiro jovem, com material genético conhecido e bons tratos culturais, mesmo nas baixas de mercado.

A Granja — Quais variedades do café foram plantadas e que características foram observadas na hora da escolha?

Fukuda — Temos, na propriedade, catuaí, mundo-novo, catucaí, bourbon e alguns experimentos. Observamos características do material que predomina na região e procuramos variar de acordo com as nossas necessidades, como maturação precoce, facilidade no manejo, na colheita mecânica. A es-

O mercado de cafés especiais tem sinais de demanda crescente, aumentando de 10 a 15% ao ano no mundo

das primeiras a obtê-la pela UTZ Kapeh. Ainda não é exigência do mercado, mas é um trabalho que pode agregar valor ao seu produto. Estar certificado é estar em conformidade com toda a conduta de trabalho, como os tratos culturais, processo de colheita, leis trabalhistas, ambientais, normas de segurança, saúde e outros.

A Granja — Qual é a produtividade média e o custo de produção por hectare na Fazenda Baú? Quais as medidas adotadas para chegar a esses números?

Fukuda — A nossa média de produção é de 37 sacas por hectare, a média dos 18 anos de safra com lavoura-sequeiro, e custo anual de R\$ 7 mil por hectare, com variação de ano em ano, conforme infestações de pragas, doenças e preço de fertilizantes. Alguns produtores aqui no Cerrado fazem o uso de irrigação, elevando a média tanto de produtividade quanto do custo. Na minha região, apesar de alguma variação climática conforme o ano, o fluxo de chuva ainda é sa-

colha certa da variedade é fundamental, pois é uma cultura cara e semiperene. Até chegarmos à conclusão de que fizemos a escolha certa ou não, já se passaram anos. Nos últimos anos, têm surgido muitas variedades no mercado já liberadas para o plantio comercial, principalmente resistentes à ferrugem. Sempre tive preocupação em melhoramento genético, tenho meu próprio campo experimental, onde vou observando de perto as variedades que me chamam atenção. Quando se trata de plantio em área grande, a minha preocupação é ainda em manter a tradição da bebida, buscando produtividade e vigor da planta.

A Granja — Quais são as técnicas adotadas pela Fazenda Baú que fazem a diferença, do preparo do solo à colheita?

Fukuda — O manejo técnico na região é quase todo o mesmo. Procuramos fazer o melhor possível em cada operação, desde a implantação da lavoura, como sulco bem preparado, muda sadia, melhoramento do solo, quanto nos

tratos culturais, com manejo integrado e adubação líquida. A colheita é preparada com certa antecedência, com revisão das máquinas. Iniciamos a colheita quando a porcentagem de grãos verdes atingir menos de 5%. Procuramos fechar o círculo de controle de qualidade.

A Granja — Quais são os fatores que interferem diretamente na produção do café e que devem ser observados?

Hoje, não somente para o cafeicultor, mas para todos os agricultores, o problema maior é a superoferta

Fukuda — Além da nutrição e do fator climático (como falta de chuva para florada e enchimento do fruto, geada, granizo), são necessários tratamentos culturais no controle de pragas (bicho-mineiro, broca, ácaro da leprose, ácaro-vermelho, cochonilha, lagarta-medea-palmo; controle de doenças, como ferrugem, phoma, ascochyta, cercospora, pseudomona). Alguns dos casos afetam diretamente no fruto, como há outros que lesam os pés gradativamente. O controle tardio pode afetar drasticamente a produtividade.

A Granja — Como está a comercialização de cafés finos no País e para o exterior? Qual a expectativa de preços para esta safra e a estimativa para a próxima?

Fukuda — Com a vinda de compradores de cafés finos de várias partes do mundo, os produtores ficaram motivados a investir na qualidade de produção. O diferencial pago pelo prêmio de qualidade justifica todo o trabalho. Devido a esse incentivo, vimos uma crescente melhora no setor. Este ano, pela lógica, em função da safra baixa, espera-se um preço melhor. No entanto, o mercado de café é muito especulativo, uma notícia sobre a previsão de safra, por exemplo, faz mudar todo o cenário de comercialização, é uma caixa de surpresas.

A Granja — Quais são os principais mercados da Fazenda Baú, tanto no Brasil quanto em outros países?

Fukuda — Temos como clientes Japão, Estados Unidos, Bélgica, Nova Zelândia e Holanda. No mercado interno são torrefadores. Há uns cinco anos, uma das exportadoras japonesas que vinha comprando nosso café no mercado interno se tornou nossa parceira e, juntamente com corretores,

abriu um canal de exportação de cafés especiais. Antes disso, já vinha produzindo cafés finos, pois pagavam diferencial sobre o produto. Nosso principal mercado é o japonês, que corresponde por mais da metade das exportações. Em maio deste ano, estivemos no Japão a convite do cliente para estreitar e consolidar ainda mais o relacionamento comercial.

A Granja — Como está o consumo de cafés finos no Brasil e qual a tendência?

Fukuda — Nos grandes centros urbanos, já encontramos cafeterias especializadas, mas ainda é irrisória a porcentagem do consumo desse tipo de café, representado apenas com 5% do volume do consumo total. Esse hábito está gradativamente mudando nos últimos anos, com previsão de crescimento nos próximos cinco anos de 400%, segundo o Sindicafé. Com o sucesso de casas de cafés no exterior, que oferecem cafés de todo o tipo, até com gelo, talvez essas redes se instalem no País, mudando o paladar e tornando o brasileiro um consumidor mais exigente. Além disso, há ainda falta de marketing de promoção.

A Granja — Durante este período, o senhor obteve conquistas importantes, como a implantação de uma miniindústria de

beneficiamento, o lançamento do refresco de café Fazenda Baú no Japão. Quais são as metas para os próximos meses?

Fukuda — Buscar estabilidade na qualidade e produção para fornecimento. Uma vez conquistado o mercado, é de extrema importância a continuidade, principalmente na qualidade. Quanto ao fornecimento, conforme o ano, se torna difícil manter a quantidade, uma vez que exportamos apenas o que produzimos e a produção de café é bianual. O comprador, quando se trata de indústria, necessita daquela quantidade todo o ano, pois já tem um padrão de bebida no produto e não pode alternar.

A Granja — Quais são os principais problemas enfrentados hoje pelo produtor de café?

Fukuda — Hoje não somente o produtor de café, mas também para outros setores agrícolas, o problema maior é a superoferta. Existem outros, que variam para cada produtor, conforme a atividade, a região. O café teve uma melhora no preço nessa última safra, mas a queda no dólar nos preocupa, diminuindo a receita. Financiamento só consegue quem tem bom crédito.

A Granja — Que dicas o senhor daria para os produtores que querem começar o plantio de cafés finos?

Fukuda — Como em qualquer outra atividade, o produtor rural não pode ser apenas um simples agricultor e sim um empreendedor, um empresário rural. Devemos estar bem informados sobre a cultura, a localização, a altitude, o solo e as condições climáticas. Não podemos esquecer que estamos num mundo globalizado, onde a concorrência é muito acirrada. Além disso, temos que estar atentos às tendências de mercado, estar bem assessorados, dedicar e procurar fazer sempre o melhor. ■



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 Iglessias
Capa
Carlos Iglessias
Secretária da redação
Letícia Monteiro da Silva

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)

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

INSETICIDAS: opções não faltam

Safra de qualidade exige produtividade. E tudo começa com o controle dos inimigos da lavoura: as pragas. Se os devidos cuidados não forem tomados, é prejuízo na certa. A soja, cultura responsável por grande parte das exportações agrícolas brasileiras, merece atenção especial nesta fase de pré-plantio. Foi para preparar e orientar o produtor a driblar os efeitos dos principais invasores da cultura que preparamos esta segunda Edição Especial, desta vez dedicada à aplicação dos inseticidas.

Nossa reportagem de capa fornece ao leitor todos os elementos importantes para a escolha do defensivo que atenda às necessidades de sua plantação. Uma relação completa dos produtos disponíveis no mercado, bem como suas normas básicas de aplicação constam no Especial Inseticidas.

Terminada a Expointer 2005, é hora de conhecer os melhores agroempreendedores premiados em Esteio/RS, eleitos pelo voto direto dos leitores da revista **A Granja**. A cobertura completa da festa de entrega do prêmio **Destaques A Granja do Ano**, que reuniu no dia 1º de setem-

bro na Expointer os pesos pesados do agronegócio brasileiro, consta nas páginas seguintes. A presença maciça de empresários, que juntos respondem por grande fatia do PIB agropecuário do País, é um sinal claro de que as adversidades do agronegócio, e da economia como um todo, precisam ser superadas com união e esforço.

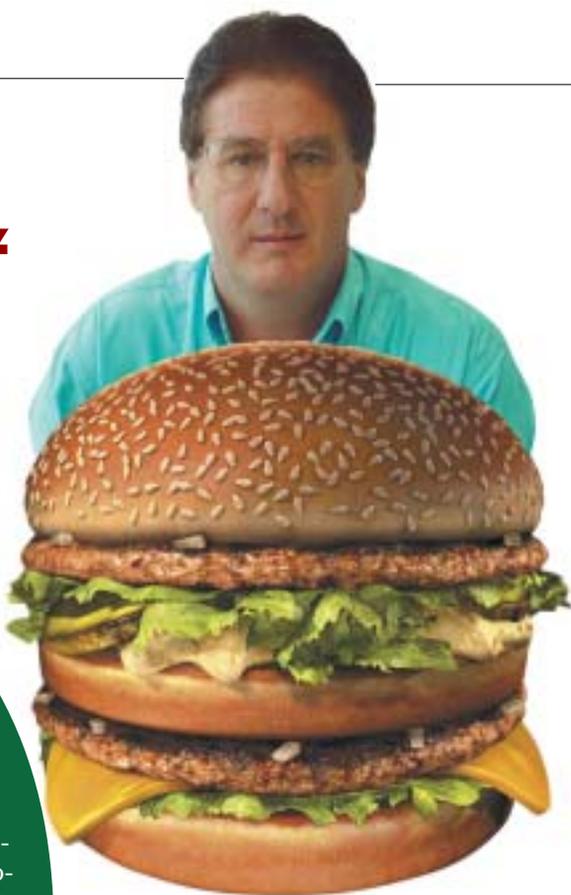
E a Expointer deu o exemplo. Foi considerada por todos como a feira da superação. Embora tenha comercializado menos em relação à edição de 2004, há uma forte percepção entre os agricultores de que o importante é “reduzir custos e buscar maior eficiência na atividade, sem abandonar o trabalho na terra”. Essa frase é uma pequena amostra do otimismo dos produtores entrevistados pela nossa reportagem, como a do arroteiro Janir Ranpelotto, de Formigueiro/RS, que, apesar dos baixos preços pagos pelo arroz nos últimos meses, foi à Expointer em busca de um trator mais moderno para agilizar o trabalho em sua propriedade. São exemplos como esse que dão ao agronegócio o fôlego necessário para continuar crescendo. ■



Divulgação

Fundação MT apóia McDia Feliz

A Fundação MT participou da campanha McDia Feliz, realizada em 27 de agosto em todo o País, para ajudar instituições que cuidam de crianças e adolescentes com câncer. A Fundação MT doou recursos para a confecção de camisetas da campanha que foram vendidas no dia do evento. "Acreditamos que, além de produzir e gerar desenvolvimento tecnológico para o campo, devemos contribuir com a melhoria da qualidade de vida das pessoas", afirmou Hugo de Carvalho Ribeiro (foto), presidente da Fundação MT.



Plantas medicinais e aromáticas na Embrapa

No que depender do ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, a Embrapa vai desenvolver uma plataforma para explorar os setores de plantas medicinais e plantas aromáticas. O pedido foi feito ao presidente da Embrapa, Sílvio Crestana, com base no potencial desses segmentos.

Muito chão para julgar os Melhores da Terra

Mais de 60 mil quilômetros percorridos e 319 municípios foram visitados pela Comissão Julgadora do Prêmio Melhores da Terra em sua 23ª edição. Os jurados foram conhecer de perto como funcionam os equipamentos dos 115 inscritos na maior premiação da América do Sul para o setor, uma iniciativa do Grupo Gerdau. Esse aumento é um bom sinal, na opinião do vice-presidente sênior da empresa, Frederico Gerdau Johannpeter (na foto à direita, ao lado do governador do RS, Germano Rigotto). Se levadas em consideração todas as edições, os

números são ainda mais impressionantes. Nesse período, os jurados visitam mais de 4 mil usuários dos equipamentos participantes, viajando 417 mil quilômetros. Da primeira edição até hoje, foram feitas 1.222 inscrições no prêmio.



Ivan de Andrade

Combate à falsificação

Alguns defensivos agrícolas têm sido frequentemente alvos de falsificadores, que oferecem ao mercado produtos de formulações desconhecidas. O resultado disso é prejuízo na certa para quem compra! Com o objetivo de diminuir esse risco, a Basf está lançando uma nova embalagem para o inseticida Standak. A embalagem conta com um inovador Dispositivo Antifalsificação (DAF), que reúne a combinação de várias tecnologias para evitar a falsificação. Além do DAF, conta com outras inovações, como a cor amarela, selo interno, lacre catraca, rótulo-bula, entre outras.

Nas mãos do dólar

Uma ajudinha do dólar poria fim às dificuldades enfrentadas pelo agronegócio brasileiro. Esta é a opinião do diretor de marketing para a América do Sul da John Deere, Paulo Herrmann. “Se o câmbio estiver em R\$ 2,80 (cotação de 1 dólar), não tem crise na agricultura”, atesta. “O problema do agricultor é rentabilidade. Não é competência.” Segundo Herrmann, até agora a retração das vendas no mercado brasileiro de colheitadeiras é de 60% e, em tratores, de 30%. “E não deve haver alteração até o final do ano.” Mas ele se mostra otimista, afirmando que os projetos da empresa estão mantidos inalterados, especialmente a construção da nova fábrica de tratores, em Montenegro/RS, cujo início da produção está marcado para julho e setembro de 2006.



Milho transgênico à vista

Com a aprovação da Lei da Biossegurança, as multinacionais se apressam para disponibilizar produtos ao agricultor. A Syngenta só aguarda a aprovação da Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTNBio) para lançar o milho BT 11, resistente às pragas lagarta-do-cartucho, lagarta-da-espiga e broca da cana-de-açúcar. Do ponto de vista técnico, o híbrido está pronto para ser plantado.



Cooperativas rejeitam royalties

As cooperativas brasileiras rejeitaram o sistema híbrido de pagamento de royalties sobre a soja transgênica (na semente e na produção) que a Monsanto está impondo aos produtores do grão. A Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) recomendou às cooperativas que paguem royalties somente na semente (R\$ 0,88/kg) e que não assinem contratos com a multinacional que detenha a patente das sementes e queira receber mais 2% na produção, a serem cobrados na moega. São filiações à OCB 1.400 cooperativas agropecuárias, responsáveis por quase 30% da produção brasileira de soja, que totalizou 61,4 milhões de toneladas na safra 2004/2005.



Jornalismo especializado

A AGCO do Brasil acredita que o jornalismo especializado no agronegócio é fundamental para o crescimento da agricultura no País. “O produtor tem acesso a informações importantes que podem ajudar a incrementar os resultados da lavoura”, afirma o diretor de marketing da Massey, Fábio Piltcher, que lançou a quinta edição do Prêmio Massey Ferguson de Jornalismo. O tema deste ano foi “Histórias e Tendências da Agricultura Brasileira”, no qual **A Granja** venceu na categoria revista com a reportagem “Carga Pesada – O Peso dos Impostos”.



Livro aborda a agricultura de **PRECISÃO**

Gostaria de receber dados bibliográficos sobre agricultura de precisão para um trabalho que estamos preparando. Se tiverem como me indicar leitura sobre o tema, agradeço imensamente.

Leonardo Silva
Dom Pedrito/RS

R — Prezado leitor, a Embrapa Solos acaba de lançar uma publicação sobre este assunto. O título do livro é Agricultura de Precisão para o Manejo da Fertilidade do Solo em Sistema Plantio Direto. A obra, de 209 páginas, é de autoria do pesquisador da Embrapa Solos, Pedro Machado, tendo como co-autores Alberto Bernardi (Embra-



pa Pecuária Sudeste – São Carlos/SP) e Carlos Alberto Silva (Universidade Federal de Lavras/MG). Os resultados apresentados no livro mostram o esforço da equipe em sistematizar e gerar informações associadas ao uso de agricultura de precisão no manejo da fertilidade do solo sob sistema plantio direto de soja, na Região de Campos Gerais, Paraná. São mostrados aspectos relevantes da agricultura de precisão, quanto à sua contribuição para a otimização da produtividade agrícola com simultâneo monitoramento do impacto ambiental.

Doença do **GREENING**

Tenho algumas árvores frutíferas plantadas em minha propriedade, todas para consumo interno. No entanto, nos últimos tempos, elas têm apresentado doenças, acredito que seja o greening, que estão falando por aí.

Vocês poderiam me dar algumas di-

cas de como reconhecer os sintomas nas plantas? Obrigado.

Valdemar Barcelos
Rio Claro/SP

R — Valdemar, o Fundecitrus preparou um material específico sobre o greening, seus sintomas e todas as informações da doença que mais preocupa os produtores que se dedicam a essa atividade. De acordo com o estudo, o sintoma inicial aparece em geral em um ramo ou galho, que se destaca pela cor amarela em contraste com a coloração verde das folhas dos ramos não afetados. As folhas apresentam coloração amarela pálida, com áreas de cor verde, formando manchas irregulares (mosqueadas). É comum a ocorrência de sintomas semelhantes à deficiência de zinco, cálcio e nitrogênio nas folhas dos ramos afetados. Observa-se ainda o engrossamento e clareamento das nervuras da folha, que ficam com aspecto corticoso. Com a evolução da doença, há intensa desfolha dos ramos afetados e os sintomas surgem em outros ramos da planta, tomando toda a copa, secando e matando os ponteiros. O Fundecitrus pode ajudá-lo com mais informações, no site http://www.fundecitrus.com.br/contato_br.asp ou pelo telefone 0800 11-2155.



Como combater as **FORMIGAS** cortadeiras

Sou leitor d'A Granja e tenho acompanhado com atenção as matérias sobre reflorestamento, pois tenho interesse em plantar eucalipto. Gostaria de saber qual é o melhor procedimento para acabar com as formigas, já que tenho esse problema na propriedade e li que esta é a principal praga para quem cultiva essas mudas. Fico no aguardo.

Jorge Fonseca
Viçosa/MG

R — Caro Jorge, a Votantim Celulose e Papel dá as dicas para quem quer obter o melhor resultado do plantio de árvores, evitando o ataque de pragas. Uma das atividades mais importantes do florestamento/reflorestamento consiste no controle de formigas cortadeiras através da distribuição de isca formicida granulada a granel em toda a área destinada ao plantio da floresta, inclusive bordas com áreas de preservação e com lindeiros.

A distribuição da isca deve ser feita de forma sistemática, com a dosagem de 6 gramas do produto para cada 16 metros quadrados de área, ou seja, a cada 4 metros de distância colocar 6 gramas de isca, fazendo uma malha em toda a área, podendo variar de 1 a 4 kg por hectare, dependendo da infestação de formigueiros. Não se deve fazer aplicação do produto quando houver movimentação de máquinas e animais na área. Também não se deve fazer o combate em dias chuvosos ou quando o solo estiver muito úmido.

Curiosidades sobre a origem do **TRIGO**

Gostaria de saber qual a origem do trigo. Sei que é muito antiga, mas tenho curiosidade em conhecer sua história, como surgiu o grão e como veio parar no Brasil.

João Alfredo Carvalho

Porto Alegre/RS

R — Caro João Alfredo, quem responde sua pergunta é a Equipe de Trigo da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq/USP). Eles contam que o trigo é cultivado há pelo menos 6 mil anos. Já foram localizados grãos na pirâmide de Dashur (construída 3 mil anos antes de Cristo) e também nos jazigos de múmias, no Egito. A origem, no entanto, está ligada a várias lendas de quase todas as religiões. Os egípcios atribuíam o seu aparecimento à deusa Isis; os fe-

nícios, a Dagon; os hindus, a Brama; os árabes, a São Miguel; os cristãos, a Deus. Segundo o estudo da Esalq, o trigo deve ter sido uma das primeiras culturas que portugueses tentaram plantar no Brasil. A história do trigo no Brasil teve início em 1534, quando as naus de Martim Afonso de Sousa trouxeram as primeiras sementes para serem lançadas às terras da Capitania de São Vicente, de onde foi difundida por todas as capitanias, invadindo até a Ilha de Marajó, cujas plantações se tornaram, mais tarde, famosas. Os trigueiros brasileiros anteciparam-se aos norte-americanos, argentinos e uruguaios, pois o Brasil foi o primeiro país americano a exportar trigo, graças às lavou-ras que teve em São Paulo, Rio Grande do Sul e outras regiões, antes do aparecimento da ferrugem.



Divulgação

Cuidados na criação de **GANSOS**

Quero comprar alguns gansos para iniciar uma criação caseira, mas não faço a menor idéia de o manejo desses animais é da mesma forma com a que criamos galinhas. Fico grato com qualquer informação para que o nosso trabalho seja feito da melhor forma possível.

Fernando Azevedo

Cascavel/PR

R — Fernando, sua preocupação procede, porque os gansos realmente precisam de cuidados diferentes. Um deles é não colocar na água os gansos que vão para o corte, já que engordam menos se fizerem exercícios. Já os que serão escolhidos como reprodutores devem nadar justamente para evitar que

ganhem peso, porque isso prejudica a fertilidade. No quesito alimentação, eles são de fácil trato. Como são herbívoros, costumam pastar pelos campos, e comem capim, ervas e verduras. Também podem ser alimentados com ração. Os gansos recém-nascidos ainda requerem uma atenção. Logo após o nascimento, devem ficar 24 horas sem comer. Esses animais apresentam grande sensibilidade às condições do clima, como chuva, ventos, frio ou sol forte. Em média com 20 dias de idade podem ser soltos. Nunca deixe de verificar se há bastante água para que eles possam beber e escolha lugares que tenham sombra, onde os gansos possam se proteger do sol.

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
Existem três maneiras de
você entrar em contato com a
redação: por e-mail, fax ou
cartas.
E-mail: mail@agranja.com
Fax: (51) 3233-1822
As cartas devem conter
assinatura, RG e telefone
do autor.
Envie para Av. Getúlio Vargas,
1.526 – Porto Alegre/RS
CEP 90150-004
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.

**DESEJA PRESENTAR UM
AMIGO COM UMA
ASSINATURA?**
Ligue grátis 0800.5410526
Grande Porto Alegre
(51) 3231.2288
amalia@agranja.com ou
www.agranja.com
Para anunciar ligue:
(11) 3331-0488
comercialsp@agranja.com
(51) 3233-1822
comercial@agranja.com

Safra de verão a **PERIGO**

Gostaria de parabenizar a revista **A Granja** pela excelência, conteúdo e importância dos assuntos abordados na edição 680 (agosto 2005). A entrevista com o deputado Ronaldo Caiado está irreparável. Com o objetivo de contribuir com essa excelente publicação, gostaria de transmitir uma informação preciosa para todos os agricultores brasileiros e que **A Granja** mais uma vez seja uma voz ativa e combativa contra as políticas agrícolas atuais. Após apresentar meu projeto de custeio para safra 2005/2006 junto ao Banco do Brasil, recebi a informação que os recursos de 8,75% ao ano estão limitados a no máximo R\$ 50 mil por CPF. O que passar disso, fica a critério do setor de análise de crédito do banco, disponibilizar o excedente de R\$ 50 mil, a juros que variam, pasmem, entre 1,6% e 1,9% ao mês. Isso não é regional, vale para o Banco do Brasil em todo o País, o que resultará numa quebradeira em cadeia.

Recebi essa notícia agora, no início da safra de verão, já tendo que amargar um enorme prejuízo com o trigo desta safra, pelo grande número de aplicações de fungicidas e do baixo preço de mercado; e outro prejuízo da soja, por conta da estiagem pronunciada em fevereiro. Agora temos que nos virar para encontrar dinheiro a um custo compatível com a atividade agrícola, em vez de dedicarmos-nos aos preparativos para o plantio do milho e da soja. Eu particularmente caso não encontre esses recursos a um custo compatível com o rendimento da agricultura, estarei suspendendo meus plantios de verão, assim que terminarem aqueles insumos que adquirei à vista (cerca de 25% do total).

O caso de outros agricultores vizinhos é ainda pior, porque, se eles pagarem essa parcela de custeio de 10 de setembro, ficam a zero e sem dinheiro para pagar a parcela do custeio de 10 de outubro; e, se recorrerem às empresas de insumos, contraindo dívidas com juros de 1,8% ao mês em média, já se pronunciaram que simplesmente não vão plantar nada. Afirmam que é prejuízo ficar parado, mas é prejuízo maior ainda



Divulgação

iniciar uma lavoura com esses custos de capital.

Eu e todos agricultores brasileiros contamos com **A Granja** como aliada em mais essa luta contra esse governo “cleptocomunista” instalado em nosso País. Mais uma vez parabéns pelo excelente trabalho.

Frederico d’Avila

Fazenda Jequitibá do Alto – Buri/SP
frederico@fdaagropower.com.br

Exemplo das **FUNDAÇÕES**

Fiquei satisfeito ao ler reportagens como a das fundações de pesquisa (edição de agosto de 2005) e perceber o quanto este País cria (ou aperfeiçoa) alternativas para se desenvolver. E aguardo o dia em que os nossos políticos e demais autoridades se inspirarem na iniciativa privada para tornar o Brasil realmente um gigante. Cito como exemplo o trabalho da Fundação MT, que já lançou 19 cultivares de soja. Ou seja, não é preciso ficar esperando apenas pela Embrapa ou por iniciativas de multinacionais. Como dizem, “quem sabe faz a hora”...

Gregório Alves

Nova Mutum/MT



Divulgação

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

Há 20 anos nascia o anuário A Granja do Ano, para preencher uma lacuna no mercado editorial dirigido ao produtor rural

Entendemos oportuno registrar nesta página o “speech” do presidente da Editora Centaurus, Hugo Hoffmann, por ocasião da festividade de entrega dos prêmios **Destaques A Granja do Ano/2005**, que aconteceu durante a Expointer, no dia 1º de setembro, marcando o lançamento do 20º exemplar do anuário **A Granja do Ano**.

“Prezados senhoras e senhores
Pois é.

A revista **A Granja** está festejando 60 anos.

Por certo, quando nascemos, ao final da Segunda Guerra Mundial, ninguém haveria de apostar que uma revista editada em Porto Alegre/RS, e dirigida à lida do campo, fosse emplacar 2005 com leitores espalhados por todo o Brasil.

Aconteceu.

E, atualmente, somos a revista mais antiga do Brasil.

A Granja nasceu inovadora.

Introduziu no Brasil o formato tamanho 21 X 27 cm. Hoje, um padrão de revista.

Além disso, **A Granja** também introduziu o sistema de vendas por assinatura.

Indiscutivelmente, desde o nascimento, **A Granja** assumiu o compromisso de sempre registrar a informação certa, séria, técnica, prática e atualizada.

Esse compromisso é levado ao pé da letra até hoje, obedecendo edição após edição.

Afinal, sabemos que confiança não se impõe, mas se adquire.

Assim, dentro do espírito de permanente inovação, há exatamente 20 anos lançamos o anuário **A Granja do Ano**, para preencher uma lacuna no mercado editorial dirigido ao agronegócio.

Lançamos o primeiro exemplar do anuário com uma proposta igualmente inovadora, que além de prestar serviços permanentes ao nosso leitor, durante o ano todo, por meio de completa relação de endereços de associações e de empresas com atividades no setor primário, mostra o perfil de 25 pessoas, entidades e empresas, que por voto direto, voluntário e democrático tinham sido escolhidas para representar 25 dos mais expressivos segmentos da atividade rural.

Assim, **A Granja do Ano**, com sua iniciativa inédita, continua a mostrar jornalisticamente o pioneirismo daqueles que estão alavancando um Brasil Agrícola moderno e distribuidor de riquezas.

Aqueles que acreditam e fazem girar o resultado e a renda, através do capitalismo de risco, ou seja, da gestão profissional.

O anuário **A Granja do Ano** é testemunha da grande revolução tecnológica que aconteceu no campo. O produtor rural profissionalizou-se a duras penas. Com avanços e retrocessos. Retrocessos quase sempre ocorridos em função do clima ou então pela incompreensão dos eventuais dirigentes de nosso País.

Mas o empreendedorismo rural, apesar do excesso e da escassez da chuva, apesar das estradas esburacadas, apesar dos portos mal aparelhados, apesar do peso dos impostos (a cesta básica tem imposto), apesar da ação nefasta do MST, apoiado pelo incentivo, pela cumplicidade e leniência governamental, vem batendo recordes de produção e produtividade, oferecendo total abastecimento interno de gêneros alimentícios e alcançando sucessivos recordes de exportação.

Mais que nunca o Prêmio **Destaques A Granja do**

Ano tem a importância, tem a voz do mercado. E, o mercado, no momento, por uma série de variáveis, em determinadas *commodities*, atravessa momento de apreensão. São desafios pontuais que teremos que superar.

Nesse sentido, o anuário **A Granja do Ano** continuará dando a sua contribuição para alavan-

car os setores que compõem a atividade agrícola.

Neste momento, temos a destacar que somente duas empresas nestes 20 anos vieram buscar, ininterruptamente, o troféu **Destaques A Granja do Ano**. São elas: a Kepler Weber, maior indústria produtora de silos e equipamentos de armazenagem. E a Massey Ferguson, marca multinacional e pioneira no Brasil na fabricação de tratores.

É algo que as distingue de maneira extremamente significativa.

Afinal, obter o laurel através do voto não é seguramente uma tarefa fácil. Há que ter mérito.

Enfim, levar 20 troféus, por certo, merece uma jubilação e uma referência especial. É mérito multiplicado por 20.

Com esse objetivo de prestar serviço ao nosso leitor, de informá-lo do comportamento do mercado e registrar quem é quem no seu segmento de atuação, cumprimos rigorosamente uma missão que nos impusemos há 20 anos: oferecer ao produtor rural uma informação séria e atualizada. E, principalmente, uma prestação de serviço ao empreendedor do agronegócio.” ■

O anuário A Granja do Ano é testemunha da grande revolução tecnológica que aconteceu no campo

INSETICIDAS:

defenda a sua lavoura

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

Divulgação

Soja produtiva é, sobretudo, resultado de uma lavoura livre de pragas e doenças. A ação de um predador – seja um invisível microrganismo causador de moléstias ou um bem visível e repugnante percevejo ou lagarta – constitui-se num atentado devastador à rentabilidade. Portanto, além de adotar comprovadas práticas agronômicas, como a rotação de culturas e o plantio direto, o agricultor deve lançar mão da tecnologia, ou seja, dos defensivos químicos, para manter sua lavoura a salvo. E a indústria brasileira já disponibiliza ao produtor alternativas do que de mais eficiente existe na agricultura mundial, como este especial sobre inseticidas para a soja que a revista **A Granja** apresenta. Basta escolher o produto certo e seguir as normas básicas de aplicação. Afinal, uma

praga não devora apenas a sua lavoura, mas também a sua lucratividade.

O professor titular de entomologia Octavio Nakano, da Escola Superior Luiz de Queiroz (Esalq/USP), sediada em Piracicaba/SP, lembra que, com a explosão da soja no País, a partir do início dos anos 70, também chegaram os insetos devoradores. “Atrás da expansão das lavouras vieram as pragas. Aumentou a comida para elas”, argumenta Nakano. “Havia a necessidade de se proteger o cultivo. Os insumos começaram a ser bastante valorizados”, complementa. Segundo ele, no que se refere a inseticidas, no País o segmento está “tranquilo e calmo. Não precisa de grandes descobertas”, justifica-se. Afinal, segundo ele, salvo ameaças regionais, os dois únicos tipos de praga que atacam a

sojicultura brasileira são as lagartas e os percevejos. Portanto, são os alvos dos inseticidas do mercado.

Nakano explica que a lagarta-da-soja (*Anticarsia gemmatalis*) é a mais fácil de se combater, visto que ela se alimenta de folhas jovens, que ficam na parte superior da planta e, assim, são mais facilmente atingíveis pelo inseticida. Já as do chamado complexo plusia, do gênero de mesmo nome (*Rachiplusia* *nu*, *Trichoplusia* e *Pseudoplusia includens*), são as mais temíveis, visto que se alimentam de folhas mais velhas, que ficam na parte inferior da planta e, portanto, numa região que nem sempre o defensivo atinge. “E são mais agressivas”, destaca Nakano.

No caso de percevejos, a situação é mais crítica, revela Nakano, pois o inseto

dos são os da categoria dos reguladores de crescimento (IGR), que não atingem os mamíferos, são mais ecológicos e muito menos perigosos ao aplicador. No entanto, diz Nakano, custam o dobro dos inseticidas carbamatos, por exemplo. “Os produtores mais tecnificados procuram os IGR”, ressalva.

O professor ainda adverte que jamais o produtor deve usar uma dosagem aquém da recomendada com a intenção de economizar. Além do defensivo não produzir o efeito a que tem potencial, ainda provocará a resistência dos insetos. Afinal, após uma aplicação mal-sucedida em razão da subdosagem, é preciso repeti-la, e assim promove a resistência da praga – que acabam adaptando seu organismo ao defensivo. Da mesma forma, o agricultor deve respeitar dosagens, carências e restrições, para que o grão não se torne inválido para o consumo. Por fim, ressalta que jamais deve-se utilizar produto contrabandeado ou com procedência que não seja idônea, pois o produto informal não oferece nenhuma garantia.

Todo o cuidado na aplicação — A calibração do pulverizador é um dos procedimentos mais importantes no preparo da máquina para a aplicação do inseticida, explica o professor adjunto de máquinas e mecanização Ulisses Antuniasse, da Unesp, campus de Botucatu/SP. Mas antes de calibrar, o operador deve verificar o estado dos bicos (pontas). Deve eliminar casos de entupimentos e substituir aqueles que estiverem danificados ou com sua vazão em desacordo com a média da vazão das demais pontas. Segundo ele, o mais recomendado é aferir a vazão de todas as pontas e optar entre a substituição de algumas individualmente ou de todo o lote. Para isso, adota-se o seguinte critério: de posse dos valores de vazão de todas as pontas, eliminam-se as entupidadas, calculando-se a vazão média dos demais. “Essa média é então utilizada para a identificação das pontas que apresentam variação de vazão superior a 10% com relação à média calculada”, explica.

As pontas que se encontram nessa situação são consideradas inadequadas e devem ser substituídas. Mas o professor ressalva que se houver mais do que 10% do número de pontas da barra com problemas de variação excessiva de vazão, o ideal é trocar todo o lote. Como exemplo, se uma máquina tem 36 pontas e são identificadas 5 com grande



Prejuízo: cerca de 70% dos pulverizadores em uso no Brasil apresentam erros de calibração

variação de vazão, a sugestão é que se troquem todas de uma só vez. “Esse procedimento visa evitar que a máquina tenha em sua barra um mistura de muitas pontas novas e usadas, o que pode causar desuniformidade na aplicação”, justifica Antuniasse. Além da verificação das pontas, o operador deve ficar atento à calibração da velocidade, além dos sensores de fluxo e velocidade, no caso das máquinas com controlador eletrônico.

Erro generalizado — Má-regulação do pulverizador, infelizmente, não é algo incomum. Mas a regra. Segundo dados do Projeto IPP (Inspeção Periódica de Pulverizadores), realizado pela Unesp de Botucatu/SP, em torno de 70% dos pulverizadores em uso na agricultura brasileira apresentam mais de 5% de erro na vazão ajustada durante a calibração. “Esse tipo de erro é fácil de evitar, bastando que o operador ou responsável tenha os cuidados necessários na hora da calibração”, reforça Antuniasse. “Um pulverizador inadequado ou mal calibrado pode resultar em falhas de aplicação (falta ou excesso do defensivo em determinadas posições no campo), gerando falhas de controle ou casos de danos às culturas”, alerta.

Além dos erros de calibração, outra causa de grandes perdas nas aplicações é o uso de volumes e tamanhos de gotas inadequados aos objetivos das aplicações. Para cada caso, sempre há um melhor ajuste de volume e tamanho de gotas. “Entretanto, é muito comum observar no campo que determinada calibração é repetidamente usada ao longo da safra, em todas as aplicações, sempre com o mesmo volume e o tipo de ponta”, acrescenta. O Projeto IPP apontou ainda que mesmo as máquinas quase novas, com ape-

nas um ano de uso, já começam a apresentar problemas nos bicos, nos espaçamentos entre as peças, vazamentos, filtros danificados e assim por diante. O índice de falhas aumenta de acordo com a idade média dos pulverizadores.

É importante ressaltar que falhas na aplicação não são culpa dos equipamentos ou dos fabricantes. Antuniasse ressalta que os pulverizadores fabricados no Brasil estão em conformidade com a maior parte das normas internacionais. “Esse problema é notadamente ligado à falta de cuidados e de manutenção dos pulverizadores, visto que as máquinas quando são entregues pelos fabricantes se encontram em plena conformidade com os padrões mínimos de qualidade e funcionalidade”, adverte o professor. Inclusive alguns fabricantes nacionais exportam para diversos países. “As máquinas disponíveis no mercado brasileiro (fabricadas no Brasil ou importadas) podem ser consideradas bastante adequadas quando novas”, destaca. “Entretanto, devido à falta de cuidados de manutenção e o uso inadequado, em pouco tempo de uso essas máquinas se tornam impróprias para o trabalho, requerendo intervenções de manutenção para sua readequação.” Portanto, muita atenção ao encher o pulverizador com o inseticida.

A seguir, apresentamos a lista dos principais inseticidas disponíveis no mercado. São indicações das próprias empresas, e os detalhes de cada produto foram obtidos do Compêndio de Defensivos Agrícolas – Guia Prático de Produtos Fitossanitários para Uso Agrícola, 7ª edição revisada e atualizada, 2005, da Organização Andrei Editora (São Paulo/SP).

Agrophos (Agripec)

Princípio ativo: monocrotophos; **Classe:** inseticida e acaricida sistêmico e de contato; **Grupo químico:** organofosforado; **Classe toxicológica:** I – extremamente tóxico; **Inflamabilidade:** combustível; **Tipo de formulação:** solução não-aquosa concentrada. **Corrosividade:** corrosivo ao ferro carbono e tambores de aço inox 304.

Pragas: lagarta-da-soja, lagarta-falsa-medideira, broca-das-axilas, percevejo-verde, percevejo-pequeno, percevejo-marrom e mosca-branca.

Dosagem: lagarta-da-soja – 0,375 litros/ha; broca-das-axilas – 1,250 litros/ha; percevejo-verde, percevejo-pequeno, percevejo-marrom, lagarta-falsa-medideira e mosca-branca – 0,75 litros/ha. Para pulverização tratorizada de barra, utilizar 145 litros de água/ha. Nas aéreas, de 10 a 15 litros de água/ha.

Aplicação: o tratamento deve ser iniciado antes que as pragas atinjam os níveis de danos econômicos. Usar intervalos de aplicação jamais inferiores a sete dias. Por ser sistêmico, não usar em lavouras com déficit hídrico, o que diminui a absorção pelas plantas e sua eficiência. Pode ser aplicado em intervalos superiores a sete dias, mas se deve fazer uso de inspeções periódicas para posteriores aplicações, no caso de pragas provenientes das áreas adjacentes não tratadas. O intervalo de segurança é de 21 dias.

Akito (Arysta LifeScience)

Princípio ativo: cipermetrina; **Classe:** inseticida de contato e ingestão; **Classe toxicológica:** II – altamente tóxico; **Grupo químico:** éster piretróide; **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável.

Pragas: lagarta-da-soja, lagarta-falsa-medideira, percevejo-da-soja e percevejo-verde-pequeno.

Dosagem: lagarta-da-soja – 50 a 75 ml/ha ou 5 a 7,5 g de ingrediente ativo (i.a.)/ha; lagarta-falsa-medideira – 100 a 125 ml/ha ou 10 a 12,5 g de i.a./ha; percevejo-da-soja – 300 ml/ha ou 30 g de i.a./ha; percevejo-verde-pequeno – 300 ml/ha ou 30 g de i.a./ha. A calda deve ser de 200 a 300 litros por hectare.

Aplicação: para a lagarta-da-soja, iniciar a aplicação quando forem encontradas 20 lagartas/metro linear. O número de aplicações varia de acordo com a infestação, e o intervalo entre elas será em função da reinfestação. Para a lagarta-falsa-medideira, iniciar o tratamento logo após a infestação, e o intervalo conforme a reinfestação. Para o percevejo-da-soja e percevejo-verde-pequeno, o início deve se dar quando houver 4 percevejos maiores que 0,5 cm por pano de batida. O número de aplicações varia de acordo com a infestação, e o intervalo entre elas será em função da reinfestação. O intervalo de segurança é de 14 dias.

Atabron 50 CE (Arysta LifeScience)

Princípio ativo: clorfluzuron; **Classe:** inseticida fisiológico inibidor da síntese de quitina; **Classe toxicológica:** I – extremamente tóxico; **Grupo químico:** benzoluréia; **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável.

Pragas: lagarta-da-soja e lagarta-falsa-medideira.

Dosagem: lagarta-da-soja – 0,10 a 0,25 litros/ha ou 5 a 12,5 g de ingrediente ativo (i.a.)/ha; lagarta-falsa-medideira – 0,40 a 0,75 l/ha ou 20 a 37,5 g de i.a./ha. Utilizar de 200 a 300 litros de calda por hectare.

Aplicação: aplicar logo no início do aparecimento da praga. Repetir após 10 a 14 dias, se necessário. O período de carência é de 14 dias. É possível entrar na lavoura apenas quando a calda estiver seca, cerca de 24 horas após a aplicação.

Cipermetrina Nortox 250 EC (Nortox)

Princípio ativo: cipermetrina; **Classe:** inseticida; **Classe toxicológica:** I – extremamente tóxico; **Grupo químico:** piretróide sintético; **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável.

Pragas: percevejo-verde.

Dosagem: 50 gramas de ingrediente ativo/hectare ou 200 ml/hectare. Utilizar 300 litros de calda por hectare.

Aplicação: iniciar a aplicação antes de a praga atingir o nível de dano econômico. A carência é de 30 dias.



Connect (Bayer CropScience)

Princípio ativo: imidacloprido e betaciflutrina; **Classe:** inseticida sistêmico; **Classe toxicológica:** II – altamente tóxico; **Grupo químico:** imidacloprido – neonicotinóide; betaciflutrina – piretróide; **Tipo de formulação:** suspensão concentrada

Pragas: metálico, percevejo-marrom, percevejo-verde e percevejo-verde-pequeno.

Dosagem: metálico – 400 a 500 ml do produto comercial/ha ou 45 a 56,25 g de ingrediente ativo (i.a.)/hectare; percevejo-marrom, percevejo-verde e percevejo-verde-pequeno – 500 a 1.000 ml/ha ou 56,25 a 112,5 g de i.a./ha. Em pulverizações terrestres, utilizar de 200 a 300 litros de calda/ha; e na pulverização aérea, de 10 a 20 litros/ha para micronair e 20 a 30 litros/ha para barra.

Aplicação: para percevejos, iniciar a aplicação quando for constatada a presença de 4 percevejos grandes por amostragem, que consiste em 2 metros lineares da cultura. Para produção de sementes, aplicar quando encontrar 2 percevejos grandes por amostra. No caso do metálico, iniciar a aplicação logo após o aparecimento da praga e reaplicar se necessário. Fazer no máximo duas aplicações por ciclo da cultura. O intervalo de segurança é de 21 dias.

Curyon 550 CE (Syngenta)

Princípio ativo: profenofós e lufenuron; **Classe:** profenofós – inseticida de contato e ingestão; lufenuron – inseticida fisiológico; **Classe toxicológica:** II – altamente tóxico; **Grupo químico:** profenofós – organofosforado; lufenuron – aciluréias; **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável

Pragas: lagarta-da-soja.

Dosagem: 100 a 150 ml/ha. A dose menor deverá ser usada na ocorrência de lagartas menores que 1,5 cm ou no máximo 10 lagartas grandes por batida. Usar a dose maior quando houver 30% de desfolha ou 40 lagartas maiores que 1,5 cm/batida-de-pano, antes da floração; ou 15% de desfolha ou 40 lagartas/batida, após a floração. Na aplicação terrestre, utilizar 250 litros de calda/ha, e na aérea 10 a 30 litros/ha.

Aplicação: aplicar quando atingir 30% de desfolha ou 40 lagartas/batida antes da floração, ou 15% de desfolha ou 40 lagartas/batida após a floração. A carência é de 35 dias.

Cyprim (Agridoc)

Princípio ativo: cypermethrin; **Classe:** inseticida de contato e ingestão; **Grupo químico:** piretróide sintético; **Classe toxicológica:** I – extremamente tóxico; **Inflamabilidade:** inflamável 1B; **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável.

Pragas: lagarta-falsa-medideira.

Dosagem: 60 a 100 ml de produto comercial/ha ou 16 a 25 g de ingrediente ativo/ha. Utilizar de 100 a 300 litros de calda/ha.

Aplicação: o número de aplicações varia de acordo com a infestação. A pulverização deve ser feita logo após o início da infestação. O começo do tratamento deve ser baseado nos níveis de danos econômicos. O intervalo de segurança é de 30 dias.

Dimilin (Crompton)

Princípio ativo: diflubenzurom; **Classe:** inseticida fisiológico inibidor da síntese de quitina; **Classe toxicológica:** IV – pouco tóxico; **Grupo químico:** benzoiluréia; **Tipo de formulação:** pó molhável.

Pragas: lagarta-da-soja.

Dosagem: 60 a 80 g/ha ou 15 a 20 g de ingrediente ativo/ha. O volume de calda é de 150 litros/ha na aplicação terrestre e 15 a 20 litros/ha na aérea.

Aplicação: o produto não tem ação de choque e a morte das pragas ocorre poucos dias após o tratamento. Por isso, iniciar o tratamento no início do ataque, quando as pragas estiverem na fase jovem. A carência é de 21 dias.

Dinafós (Cheminova)

Princípio ativo: metamidofós; **Classe:** inseticida sistêmico; **Classe toxicológica:** II – altamente tóxico; **Grupo químico:** organofosforado; **Tipo de formulação:** concentrado solúvel.

Pragas: lagarta-da-soja, lagarta-falsa-medideira, percevejo-marrom, percevejo-da-soja, percevejo-verde-pequeno e broca-das-axilas.

Dosagem: lagarta-da-soja – 250 ml de produto comercial/ha ou 150 g de ingrediente ativo/ha; lagarta-falsa-medideira, percevejo-marrom, percevejo-da-soja, percevejo-verde-pequeno e broca-das-axilas – 500 ml de produto comercial/ha ou 300 g de ingrediente ativo/ha. Utilizar de 200 a 300 litros de calda/ha.

Aplicação: iniciar a aplicação quando forem encontradas 40 lagartas grandes por amostragem (2 metros lineares da cultura) ou 4 percevejos grandes. Para produção de sementes, aplicar quando encontrar 2 percevejos grandes por amostra. O intervalo de segurança é de 23 dias.

Dissulfan UBV (Milenia)

Princípio ativo: endossulfan; **Classe:** inseticida e acaricida; **Classe toxicológica:** I – extremamente tóxica; **Grupo químico:** éster do ácido sulfuroso de um diol cíclico; **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável.

Pragas: lagarta-da-soja, lagarta-falsa-medideira, curuquerê-dos-capinzais, lagarta-militar, brocas-das-vagens, vaquinha-verde, vaquinha-da-batatinha, percevejo-verde, percevejo-verde-pequeno da soja, percevejo-marrom-da-soja.

Dosagem: lagarta-da-soja – 1 litro/ha; lagarta-falsa-medideira, curuquerê-dos-capinzais, lagarta-militar, brocas-das-vagens, vaquinha-verde, vaquinha-da-batatinha – 1,4 a 2,1 litros/ha; percevejo-verde, percevejo-verde-pequeno da soja, percevejo-marrom-da-soja – 1,75 a 2,1 litros/ha.

Aplicação: deve ser aplicado puro, em forma de canhão. A aplicação deve ser feita no início do aparecimento da praga. Se necessário, repeti-la assim que houver reinfestação de pragas. Manter constante vigilância na lavoura. Por ser um produto de Ultra Baixo Volume (UBV), devem ser observados com bastante critério as condições de vento e chuva, para que seja feita uma perfeita aplicação. A carência é de 30 dias.

Endossulfan Nortox 350 CE (Nortox)

Princípio ativo: endossulfan; **Classe:** inseticida e acaricida de contato e ingestão; **Classe toxicológica:** I – extremamente tóxico; **Grupo químico:** ciclodienoclorado; **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável - EC.

Pragas: lagarta-da-soja, lagarta-falsa-medideira, percevejo-verde-pequeno, percevejo-verde e percevejo-marrom.

Dosagem: lagarta-da-soja – 175 g de ingrediente ativo (i.a.)/hectare ou 0,5 litro/ha; lagarta-falsa-medideira – 350 a 437,5 g i.a./ha ou 1 a 1,25 litro/ha; percevejo-verde-pequeno e percevejo-verde – 437,5 a 525 g de i.a./ha ou 1,25 a 1,5 litro/ha; percevejo-marrom – 437,5 g i.a./ha ou 1,25 litro/ha. Para lagartas, 150 a 350 litros de calda/ha, e para percevejos, 200 litros de calda/ha.

Aplicação: lagarta-da soja e lagarta-falsa-medideira – antes da florada, aplicar quando o desfolhamento for de 30% ou o número de lagartas com 1,5 cm for de 40 por amostragem, e após a florada, quando o desfolhamento atingir 15% e 40 lagartas por amostragem; percevejos – quando houver 4 exemplares de 0,5 cm por amostragem para o caso de lavoura de grãos, ou 2 em lavoura para produção de sementes. A carência é de 30 dias.

Engeo (Syngenta)

Princípio ativo: tiametoxam e cipermetrina; **Classe:** inseticida de contato, ingestão e sistêmico; **Classe toxicológica:** III – medianamente tóxico; **Grupo químico:** nicotinóides e éster-piretróide; **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável

Pragas: percevejo-marrom, percevejo-pequeno e percevejo-verde.

Dosagem: percevejo-marrom – 220 a 250 ml/ha; percevejo-pequeno e percevejo-verde – 180 a 220 ml/ha. Na aplicação terrestre, utilizar volume de calda entre 150 e 250 litros/ha; na aérea, de 10 a 30 litros/ha.

Aplicação: em áreas de cultivo comercial, puerizar quando forem encontrados 2 percevejos adultos ou 4 a 5 ninfas maiores de 0,5 cm (a partir do terceiro instar) por metro linear. No caso de haver ninfas agrupadas em colônias (primeiro e segundo instares) protegidas no interior da folhagem, recomenda-se fazer a segunda aplicação cinco a sete dias após a primeira, quando as ninfas já terão atingido o estágio adequado para o controle. Utilizar doses maiores em caso de alta população de adultos e ninfas de primeiro instar do dano preconizado para a cultura. Deve-se realizar levantamentos populacionais a intervalos regulares a partir do início da formação das vagens. Pessoas sem o equipamento de proteção individual não devem entrar na lavoura no primeiro dia após a aplicação.

Fastac 100 (BASF)

Princípio ativo: alfacipermetrina; **Classe:** inseticida de ação por contato e ingestão; **Classe toxicológica:** III – medianamente tóxico; **Grupo químico:** piretróide; **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável.

Pragas: lagarta-da-soja e lagarta-falsa-medideira.

Dosagem: 120 ml/ha. Utilizar 150 a 200 litros de calda/hectare. Um litro do produto equivale a 100 gramas de ingrediente ativo de alfacipermetrina.

Aplicação: iniciar a aplicação quando as pragas atingirem o nível de dano econômico, ou seja, 40 lagartas por pano de batida. Repetir a aplicação toda a vez que a infestação atingir novamente esses níveis. O intervalo de segurança é de 14 dias.

Fenix (FMC)

Princípio ativo: carbosulfano; **Classe:** inseticida sistêmico; **Classe toxicológica:** II – altamente tóxico; **Grupo químico:** metilcarbamato de benzofuranila; **Tipo de formulação:** suspensão concentrada para o tratamento de sementes.

Pragas: piolho-de-cobra.

Dosagem: 0,75 a 1 litro/100 gramas de semente.

Aplicação: o produto destina-se ao tratamento exclusivamente para o plantio. É aplicado diretamente sobre as sementes por meio de máquinas específicas, betoneiras ou tambores rotativos. No caso de betoneiras ou tambores rotativos, colocar as sementes até dois terços do tambor, adicionando o produto. Tampar e acionar o equipamento por 3 a 5 minutos. Retirar as sementes e secá-las a sombra.

Fury 400 (FMC)

Princípio ativo: zetacypermetrin; **Classe:** inseticida de contato e ingestão; **Classe toxicológica:** II – altamente tóxico; **Grupo químico:** piretróide; **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável.

Pragas: lagarta-da-soja.

Dosagem: 10 a 15 gramas de ingrediente ativo/ha ou 25 a 37,5 ml de produto comercial/ha. A recomendação da dose em faixa ocorre em função do nível de infestação de pragas. O volume de aplicação é de 100 a 500 litros/ha. Em aplicações aéreas, de 10 a 20 litros/ha.

Aplicação: o número de aplicações varia de acordo com a infestação da praga. Deve ser aplicado sempre que atingir o nível de controle de lagarta estabelecido pelo Manejo Integrado das Pragas (MIP). Manter a lavoura inspecionada. Ao pulverizar, procurar dar boa cobertura a toda a planta. A carência é de 15 dias.

Galaxy 100 CE (Du Pont)

Princípio ativo: novalurom; **Classe:** inseticida de contato e ingestão; **Classe toxicológica:** IV – pouco tóxico; **Grupo químico:** benzoiluréia; **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável.

Pragas: lagarta-da-soja.

Dosagem: 7,5 a 10 g de ingrediente ativo por hectare ou por 100 litros de água, ou 75 a 100 ml de produto comercial por 100 litros de água.

Aplicação: o produto deve ser aplicado em pulverização por meio de bicos cônicos. Procurar utilizar equipamentos de pressão de trabalho que proporcionem tamanhos de gotas que apresentem pouca deriva. O volume de calda é de 120 litros/ha. Na soja, iniciar a aplicação quando forem constatadas 40 lagartas maiores que 1,5 cm/amostragem. Fazer uma aplicação e repeti-la apenas se o nível populacional das pragas atingir novamente o nível de controle, aplicando quantas vezes forem necessárias. O intervalo de segurança é de 53 dias.

Intrepid 240 SC (Dow Agrosiences)

Princípio ativo: methoxyfenozide; **Classe:** inseticida acelerador de ecdise; **Classe toxicológica:** IV – pouco tóxico; **Tipo de formulação:** suspensão concentrada.

Pragas: lagarta-da-soja.

Dosagem: 60 a 90 ml de produto comercial/ha.

Aplicação: por ser um inseticida fisiológico, não tem atividade imediata. Apesar de serem eficientes contra lagartas em todas as áreas de desenvolvimento, as aplicações devem ser realizadas no início das infestações e em lagartas de primeiros instares. Doses mais elevadas promovem uma ação mais rápida do produto, devendo ser utilizadas em lagartas em um estágio de desenvolvimento mais avançado. Deve ser aplicado no início da infestação e aplicar numa dose maior quando a infestação for mais intensa (30 lagartas por batida de pano). Repetir a aplicação se necessário. O intervalo de segurança é de sete dias.

Karate Zeon 50 CS (Syngenta)

Princípio ativo: lambdacialotrina; **Classe:** inseticida de contato e ingestão; **Classe toxicológica:** III – medianamente tóxico; **Grupo químico:** piretróide; **Tipo de formulação:** suspensão de encapsulado-CS.

Pragas: lagarta-da-soja, percevejo-da-soja e vaquinha-verde-amarela.

Dosagem: lagarta-da-soja – 75 ml/ha ou 3,75 g de ingrediente ativo (i.a.) por hectare; percevejo-da-soja – 150 ml/ha ou 7,5 g de i.a./ha; vaquinha-verde-amarela – 150 ml/ha ou 1,5 a 2,5 g de i.a./100 litros de água. Na aplicação terrestre, usar de 150 a 250 litros de calda/ha, e na aérea de 10 a 20 litros/ha.

Aplicação: na lagarta-da-soja, aplicar quando houver 40 lagartas por batida-de-pano, ou 30% de desfolha (antes do florescimento), ou 15% de desfolha; percevejo-da-soja – aplicar quando houver 4 percevejos maiores que 0,5 cm por batida-de-pano. Em caso de produção de sementes, o limite é de 2 percevejos/amostragem; aplicar quando o dano da vaquinha equivale a 15% da área foliar. Repetir se observada a reinfestação. Para as três pragas, realizar até duas aplicações. O intervalo de segurança é de 20 dias.

Lannate BR (Du Pont)

Princípio ativo: metomil; **Classe:** inseticida sistêmico e de contato; **Classe toxicológica:** I – extremamente tóxico; **Grupo químico:** metilcarbamato de oxina; **Tipo de formulação:** concentrado solúvel.

Pragas: lagarta-da-soja, lagarta-do-linho, lagarta-militar e broca-das-axilas

Dosagem: lagarta-da-soja – 0,3 a 0,5 litro/ha ou 64,5 a 107,5 g/ha do ingrediente ativo; lagarta-do-linho e lagarta-militar – 0,5 a 1 litro/ha ou 107,5 a 215 g/ha do ingrediente ativo; broca-das-axilas – 1 a 2 litros/ha ou 215 a 430 g/ha do ingrediente ativo; para todas as situações, 100 a 300 litros de calda/ha.

Aplicação: efetuar a primeira aplicação quando forem constatados os primeiros focos de insetos. Antes da floração – 40 lagartas por metro linear ou 30% de desfolha; após a floração – 40 lagartas por metro ou 15% de desfolha. Realizar no máximo três aplicações, e não mais que 6 litros por ciclo de cultura. Na aplicação aérea, obedecer ao parâmetro de no mínimo 20 a 30 litros de calda para barra dotada de bicos e o mínimo de 10 a 20 litros para micronair. Os melhores resultados são obtidos quando o combate ocorre no início de vida dos insetos. No geral, aplicar doses menores quando o intervalo de aplicação for curto ou a infestação for baixa, e doses maiores quando as aplicações forem mais espaçadas ou houver alta infestação. O intervalo de segurança para a soja é de 14 dias.

Lorsban 480 BR (Dow Agrosciences)

Princípio ativo: clorpirifós; **Classe:** inseticida e acaricida não-sistêmico; **Classe toxicológica:** II – altamente tóxico; **Grupo químico:** organofosforado; **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável.

Pragas: lagarta-da-soja e broca-das-axilas.

Dosagem: lagarta-da-soja – 0,25 a 1 litro/ha; broca-das-axilas – 0,8 litro/ha. Usar de 100 a 300 litros de calda/ha.

Aplicação: para a lagarta-da-soja, tratar quando forem encontradas 20 lagartas por metro linear. Devem ser feitas de uma a duas aplicações, cujo intervalo entre as pulverizações depende da reinfestação. No caso da broca-das-axilas, aplicar quando encontradas 20% de plantas com os ponteiros danificados. O intervalo entre as aplicações é de uma a duas semanas. A carência é de 21 dias.

Metafós (Milenia)

Princípio ativo: methamidophos; **Classe:** inseticida e acaricida sistêmico, de contato, ingestão e residual; **Classe toxicológica:** I – extremamente tóxico, combustível, corrosivo ao aço maleável e cobre contendo ligas; **Grupo químico:** organofosforado; **Tipo de formulação:** solução não-aquosa concentrada.

Pragas: percevejo-da-soja, percevejo-verde, percevejo-verde-pequeno, percevejo-marrom-da-soja, broca-das-axilas, lagarta-da-soja e lagarta-falsa-medideira.

Dosagem: percevejo-da-soja, percevejo-verde, percevejo-verde-pequeno e percevejo-marrom-da-soja – 0,5 a 1 litro/ha; broca-das-axilas – 0,5 litro/ha; lagarta-da-soja – 0,25 a 0,5 litro/ha; lagarta-falsa-medideira – 0,75 litro/ha.

Aplicação: devem ser usados bicos cônicos. Quanto a outros equipamentos, providenciar boa abertura de pulverização nas plantas. O tratamento deve ser iniciado quando a praga apresentar nível de dano econômico e ser repetido, caso necessário, com intervalos de 15 a 20 dias ou quando a boa prática agrícola iniciar. A carência é de 23 dias.

Metasip (Sipcam Agro)

Princípio ativo: methamidophos; **Classe:** inseticida acaricida sistêmico; **Classe toxicológica:** I – altamente tóxico; **Grupo químico:** organofosforado; **Tipo de formulação:** solução aquosa concentrada.

Pragas: lagarta-da-soja, lagarta-falsa-medideira, broca-das-axilas, percevejo-pequeno e percevejo-verde-pequeno.

Dosagem: lagarta-da-soja e lagarta-falsa-medideira – 250 a 300 ml/ha; broca-das-axilas, percevejo-pequeno e percevejo-verde-pequeno – 500 ml/ha. Nas dosagens recomendadas em ml/100 litros de água, as quantidades de calda aplicadas variam em função do desenvolvimento vegetativo das plantas e visam uma cobertura total. Nos casos mencionados, a quantidade de calda varia de 500 a 1.000 litros/ha.

Aplicação: o tratamento deve ser iniciado quando o dano causado pelas pragas atingir o nível de significação econômica. Se necessário, repetir com intervalos de 15 a 20 dias. A carência é de 60 dias.

Nexide (Cheminova)

Princípio ativo: gamacialotrina; **Classe:** inseticida com ação de contato e ingestão; **Classe toxicológica:** III – medianamente tóxico; **Grupo químico:** piretróide; **Tipo de formulação:** suspensão de encapsulado.

Pragas: lagarta-da-soja e percevejo-da-soja.

Dosagem: lagarta-da-soja – 15 ml de produto comercial/ha ou 2,25 g de ingrediente ativo (i.a.)/ha; percevejo-da-soja – 25 ml/ha ou 3,75 g de i.a./ha. Utilizar 250 litros de calda por hectare.

Aplicação: para a lagarta-da-soja, aplicar quando encontradas, em média, 40 lagartas por pano-de-batida, ou se a desfolha atingir 30% antes da floração ou 15% a partir da emissão das primeiras flores. Para o percevejo-da-soja, tratar quando forem encontrados 4 percevejos adultos ou ninfas, com mais de 0,5 cm por pano-de-batida. Para lavouras de produção de sementes, esse nível deve ser reduzido para 2 percevejos por pano-de-batida. Fazer no máximo duas aplicações. O intervalo de segurança é de 14 dias.

Nomolt 150 (BASF)

Princípio ativo: teflubenzuron; **Classe:** inseticida inibidor de quitina regulador de crescimento de insetos; **Classe toxicológica:** IV – pouco tóxico; **Grupo químico:** benzoiluréia; **Tipo de formulação:** suspensão concentrada.

Pragas: lagarta-da-soja.

Dosagem: 50 ml/ha. Para aplicações aéreas, utilizar de 20 a 40 litros de calda/ha.

Aplicação: iniciar a aplicação quando do início da incidência das lagartas. Como os produtos reguladores de crescimento dos insetos e ácaros atuam na formação da quitina, interferindo no processo de muda ou ecdise, os melhores resultados são obtidos quando, na aplicação, a maioria da população das pragas é jovem, em pleno processo de crescimento. Como consequência, a constatação da mortalidade das pragas demanda um certo espaço de tempo, atingindo a melhor eficiência num prazo de até quatro dias após a aplicação, mesmo sabendo que as pragas paralisam o processo de alimentação logo após a ingestão dos produtos. O intervalo de segurança é de 30 dias.

Orthene 750 BR (Arysta LifeScience)

Princípio ativo: acefato; **Classe:** inseticida e acaricida sistêmico de contato e ingestão; **Classe toxicológica:** IV – pouco tóxico; **Grupo químico:** organofosforado; **Tipo de formulação:** pó solúvel.

Pragas: lagarta-da-soja, lagarta-mede-palmo, percevejo-verde-pequeno, broca-das-axilas, percevejo-da-soja, percevejo-marrom, tripes-do-feijoeiro, tripes e lagarta-enroladeira-das-folhas.

Dosagem: lagarta-da-soja e lagarta-mede-palmo – 0,2 a 0,5 kg/ha ou 150 a 375 g de ingrediente ativo (i.a.)/ha; percevejo-verde-pequeno e broca-das-axilas – 0,8 a 1 kg/ha ou 600 a 750 g de i.a./ha; percevejo-da-soja, percevejo-marrom – 0,3 a 0,4 kg/ha ou 225 a 300 g de i.a./ha; tripes-do-feijoeiro e tripes – 0,5 kg/ha ou 375 g de i.a./ha; lagarta-enroladeira-das-folhas – 0,6 a 1 kg/ha ou 450 a 750 g de i.a./ha. A calda deve ser de 200 a 300 litros por hectare.

Aplicação: deve ser usado em tratamento terrestre, que deve ser iniciado quando as pragas alcançarem o nível de dano econômico. E repetir se necessário com intervalo de 15 a 20 dias. O intervalo de segurança é de 14 dias.

Piredan (Du Pont)

Princípio ativo: permetrina; **Classe:** inseticida de contato e ingestão; **Classe toxicológica:** II – altamente tóxico; **Grupo químico:** piretróide; **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável.

Pragas: lagarta-da-soja, lagarta-falsa-medideira e percevejo-pequeno.

Dosagem: lagarta-da-soja – 40 a 65 ml/ha ou 15,36 a 24,96 g/ha de ingrediente ativo (i.a.); falsa-medideira – 65 ml/ha ou 24,96 g/ha de i.a.; percevejo-pequeno – 130 g/ha ou 49,92 g/ha de i.a. Para pulverizadores terrestres, aplicar de 100 a 800 litros de calda/ha; em pulverizações aéreas, de 15 a 20 litros/ha no caso de ultrabaixo volume (UBV) ou 20 litros ou mais na aplicação convencional.

Aplicação: para lagartas, aplicar quando forem constatadas 40 por metro linear ou com desfolhamento de 30% até a floração. Após o início da floração, quando constatadas desfolhas de 15% ou 40 lagartas por metro. Para percevejo, quando constatados 4 por metro em lavouras para consumo ou 2 por metro em lavouras para sementes. O intervalo de segurança é de 30 dias.

Rigel (Cheminova)

Princípio ativo: triflumuro; **Classe:** inseticida fisiológico inibidor da síntese de quitina; **Classe toxicológica:** IV – pouco tóxico; **Grupo químico:** benzoiluréia; **Tipo de formulação:** suspensão concentrada.

Pragas: lagarta-da-soja.

Dosagem: 30 ml de produto comercial/ha ou 14,4 g de ingrediente ativo/ha. Utilizar de 200 a 300 litros de calda/ha.

Aplicação: deve ser aplicado com equipamentos terrestres. Iniciar a aplicação no início da infestação, quando as lagartas são pequenas (antes do terceiro instar), pois a sua ação é relativamente lenta e as lagartas continuam se alimentando até a muda de pele. Normalmente, é feita uma aplicação. Caso haja a necessidade, repetir o tratamento 15 a 20 dias depois. O intervalo de segurança é de 28 dias.

Rimon (Milenia)

Princípio ativo: novalurom; **Classe:** inseticida de contato e ingestão; **Classe toxicológica:** IV – pouco tóxico; **Grupo químico:** benzoiluréia; **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável.

Pragas: lagarta-da-soja.

Dosagem: 7,5 a 10 g de ingrediente ativo/100 litros de água ou 75 a 100 ml de produto comercial para 100 litros de água. Utilizar 120 litros de calda por hectare.

Aplicação: iniciar a aplicação quando forem constatadas 40 lagartas maiores que 1,5 cm por amostragem. Realizar apenas uma aplicação, mas repeti-la caso o nível populacional das pragas atinja novamente o nível de controle. E aplicar quantas vezes forem necessárias. O intervalo de segurança é de 53 dias.

Safety (Iharabras)

Princípio ativo: etofenproxi; **Classe:** inseticida de contato; **Classe toxicológica:** III – medianamente tóxico; **Grupo químico:** éter piretróide; **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável.

Pragas: lagarta-da-soja e percevejo-verde-pequeno.
Dosagem: 35 a 50 ml de produto comercial/ha para a lagarta-da-soja; e 400 a 500 ml/ha para o percevejo-verde-pequeno. Usar de 100 a 250 litros de calda/ha.

Aplicação: aplicar, via equipamentos terrestres, no início do aparecimento de pragas e repetir, se necessário, com intervalo de 7 a 15 dias. O intervalo de segurança é de 15 dias.

Stallion 60 S (Dow Agrosiences)

Princípio ativo: gama-cialotrina; **Classe:** inseticida com ação de contato e ingestão; **Classe toxicológica:** III – medianamente tóxico; **Grupo químico:** piretróide; **Tipo de formulação:** suspensão de encapsulado (CS).

Pragas: lagarta-da-soja e percevejo-da-soja.

Dosagem: lagarta-da-soja – 40 ml de produto comercial/ha; percevejo-da-soja – 70 ml de produto comercial/ha. Usar 250 litros de calda/ha. No caso de aplicação aérea, de 10 a 20 litros/ha.

Aplicação: para a lagarta-da-soja, aplicar quando se encontrar, em média, 40 lagartas por pano-de-batida ou se a desfolha atingir 30% antes da floração ou 15% a partir da emissão das primeiras flores. Para o percevejo-da-soja, tratar quando forem encontrados 4 percevejos adultos ou ninfas com mais de 0,5 cm por pano-de-batida. Para lavoura de produção de sementes, esse nível deve ser reduzido para 2 percevejos por pano-de-batida. No máximo duas aplicações por ciclo. O intervalo de segurança é de 14 dias.

Standak (BASF)

Princípio ativo: fipronil; **Classe:** inseticida de contato e ingestão; **Classe toxicológica:** IV – pouco tóxico (corrosivo a ferro e latão); **Grupo químico:** pirazol; **Tipo de formulação:** suspensão concentrada para tratamento de sementes.

Pragas: tamanduá-da-soja, vaquinha-verde-amarela, lagarta-elasma, piolho-de-cobra, coró, torrãozinho e pão-de-galinha.

Dosagem: tamanduá-da-soja, vaquinha-verde-amarela e lagarta-elasma – 200 ml de produto comercial para 100 kg de sementes ou por hectare, ou 50 g de ingrediente ativo (i.a.)/100 kg ou ha; piolho-de-cobra – 80 ml/100kg de semente ou 20 g de i.a./100 kg de semente ou ha; coró e torrãozinho – 100 ml/100 kg de semente ou hectare, ou 25 g de i.a./100 kg ou ha.

Aplicação: diluir o produto na proporção de 1 litro para 2 litros de água, e utilizar 0,60 litro de calda quando a dose recomendada é de 200 ml de produto comercial por 100 kg de semente; 0,30 ml, quando para 100 ml para 100 kg de semente; e 0,24 ml quando para 80 ml de produto para 100 kg de semente. Usar o produto de forma homogênea sobre as sementes, utilizando tambor rotativo com eixo excêntrico ou máquinas apropriadas para o tratamento de sementes.

Stron (Agripec)

Princípio ativo: metamidofós; **Classe:** inseticida e acaricida sistêmico e de ingestão; **Classe toxicológica:** I – extremamente tóxico; **Inflamabilidade:** inflamável 1B; **Grupo químico:** organofosforados; **Tipo de formulação:** concentrado solúvel.

Pragas: lagarta-da-soja, percevejo, percevejo-verde-pequeno e percevejo-marrom.

Dosagem: lagarta-da-soja – 250 a 500 ml de produto comercial/ha ou 150 a 300 g de ingrediente ativo/ha; percevejo e percevejo-verde-pequeno – 500 a 650 ml de produto/ha ou 300 a 390 g de i.a./ha; percevejo-marrom – 800 ml de produto comercial/ha ou 480 g de i.a./ha. Utilizar de 200 a 300 litros de calda/ha.

Aplicação: para a lagarta-da-soja, aplicar antes do período de floração. Iniciar o tratamento quando for constatado mais de 30% de área foliar danificado pela lagarta. Após esse período, a tolerância baixa para 15%. No caso de percevejos, aplicar quando a amostragem do pano acusar índice de 4 percevejos maiores que 5 mm por amostragem. O intervalo de segurança é de 23 dias.

Sumidan 150 SC (Iharabras)

Princípio ativo: esfenvaterate; **Classe:** inseticida; **Classe toxicológica:** II – altamente tóxico; **Grupo químico:** piretróide; **Tipo de formulação:** suspensão concentrada.

Pragas: lagarta-da-soja.

Dosagem: 50 a 65 ml de produto comercial/ha ou 15 a 20,25 g de ingrediente ativo/ha. Usar de 200 a 400 litros de calda/ha.

Aplicação: aplicar via terrestre. Iniciar o tratamento quando a praga atingir o nível de dano econômico, ou seja, 40 lagartas por pano-de-batida. Repetir a aplicação sempre que a infestação atingir novamente esses níveis. O intervalo de segurança é de sete dias.

Talstar 100 CE (FMC)

Princípio ativo: bifenthrin; **Classe:** inseticida e acaricida de contato e ingestão; **Classe toxicológica:** III – medianamente tóxico; **Grupo químico:** piretróide; **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável.

Pragas: lagarta-da-soja.

Dosagem: 20 a 30 ml/ha ou 2 a 5 g de ingrediente ativo/100 litros de água. Em aplicações aéreas, de 10 a 20 litros/ha. Na terrestre, o volume de calda é de 125 a 200 litros/ha.

Aplicação: aplicar quando apresentar 20 lagartas/metro linear ou desfolhamento de 30% antes da floração ou 15% após o início da floração. O número de aplicações varia de acordo com a infestação da praga. Deve ser aplicado logo após o início da infestação.

Turbo (Bayer CropScience)

Princípio ativo: betaciflutrina; **Classe:** inseticida de controle e ingestão; **Classe toxicológica:** II – altamente tóxico; **Grupo químico:** piretróide. **Tipo de formulação:** concentrado emulsionável.

Pragas: lagarta-da-soja, lagarta-falsa-medideira e tamanduá-da-soja.

Dosagem: lagarta-da-soja – 50 ml/ha ou 2,5 g de ingrediente ativo (i.a.) por hectare; lagarta-falsa-medideira – 60 ml/ha ou 3 g de i.a./ha; tamanduá-da-soja – 200 ml/ha ou 10 g de i.a./ha. Em pulverizações terrestres, utilizar de 200 a 300 litros de calda/ha; e na pulverização aérea, de 10 a 20 litros/ha para micronair e 20 a 30 litros/ha para barra.

Aplicação: iniciar a aplicação quando houver 40 lagartas por amostragem (2 metros lineares) ou quando for encontrado, em média, um tamanduá-da-soja adulto/metro linear de soja em plantas com 5 folhas trifolioladas (próximo à floração). O intervalo de segurança é de 20 dias.

Thuricide (Iharabras)

Princípio ativo: *Bacillus thuringiensis*; **Classe:** inseticida micro-biológico; **Classe toxicológica:** IV – pouco tóxico; **Tipo de formulação:** pó molhável.

Pragas: lagarta-da-soja e lagarta-falsa-medideira.

Dosagem: 250 a 500 g/ha. As menores dosagens destinam-se às culturas em início de desenvolvimento infestadas por lagartas recém-eclodidas dos ovos; e as maiores dosagens, às culturas já bem desenvolvidas, infestadas por lagartas grandes.

Aplicação: deve ser usado por meio de equipamento terrestre. Para preparar a calda, despejar o produto sobre a água, agitando lentamente até a formação de uma calda homogênea, mantendo-a sob constante agitação e utilizando-a no mesmo dia da preparação. Não há carências.

ANÚNCIO

DESTAQUES 2005 A GRANJA DO ANO

Duas

*Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com*

Fotos: Antônio Sanches e Inês Arigoni

O agronegócio brasileiro viveu uma noite de gala em 1º de setembro, durante a 28ª Expointer, em Esteio/RS. Pela 20ª vez consecutiva, a revista **A Granja** laureou os principais expoentes em 25 segmentos da atividade. Empresas, instituições e pessoas escolhidas pelo voto direto de leitores da revista receberam o **Prêmio Destaques 2005 A Granja do Ano**. O evento seguido de jantar



décadas premiando os **MELHORES**

reuniu, no auditório da Federação da Agricultura do Rio Grande do Sul (Farsul), entre outras autoridades, o governador gaúcho, Germano Rigotto, o secretário de Agricultura do Rio Grande do Sul, Odacir Klein, e o ministro interino da Agricultura, Luis Carlos Guedes Pinto. Entre os homenageados, distinção especial para a AGCO, fabricante dos tratores Massey Ferguson, e aos silos da Kepler Weber. Ambos foram vencedores em

todas as 20 edições do **Destaques**.

O **Prêmio Destaques A Granja do Ano** constituiu-se em duas décadas em um verdadeiro referencial das pessoas e instituições top em seus segmentos. Os melhores em seus setores sempre estiveram na mira dos holofotes da distinção. Mas, nesse caso, os critérios de escolha sempre foram técnicos, de merecimento, cuja função de juiz sempre coube aos leitores da revista. No princípio, apenas por meio do preenchimento

de uma cédula encartada aos exemplares de **A Granja**. Mais recentemente, com o advento da tecnologia internet, tornou-se possível votar pelo site da revista. Uma facilidade a mais oferecida ao leitor. Mesmo assim, a cédula continuou sendo disponibilizada. Portanto, foi pelo voto voluntário, direto e secreto do leitor da revista, da forma mais democrática e justa possível, que sempre foram eleitos os **Destaques A Granja do Ano**. A entrega do prêmio





Autoridades prestigiaram a entrega dos prêmios aos melhores do agronegócio em 2005: da esquerda para à direita estão o vice-presidente da Fiegs, Oscar Raabe, o deputado estadual Jerônimo Górgen, o governador gaúcho, Germano Rigotto, o diretor-presidente da revista A Granja, Hugo Hoffmann, o ministro interino da Agricultura, Luis Carlos Guedes Pinto, o secretário da Agricultura do RS, Odacir Klein, e o presidente do Simers, Cláudio Bier

sempre ocorreu na Expointer. Inclusive faz parte do calendário oficial da feira.

O histórico do anuário **A Granja do Ano** tem similaridades com o da revista **A Granja**. Ambas as publicações foram inovadoras em suas propostas. A revista **A Granja** completou 60 anos de existência, em 2005, o que a constitui na revista comercial mais antiga do País em todos os segmentos, não apenas o agrícola. Mais do que isso, quando surgiu, em 1945, lançou no mercado brasileiro o tama-

nho-formato 21 cm x 27 cm, em uso pela norte-americana *Time*. Essas dimensões hoje são adotadas pela quase totalidade das revistas verde-amarelas. **A Granja** foi pioneira também ao introduzir no Brasil o sistema de assinaturas. E desde o primeiro número exerceu o compromisso de oferecer ao leitor a informação precisa e prática, séria, técnica e atualizada de agropecuária.

Com o mesmo espírito de inovação, exatamente duas décadas atrás nasceu o anuário **A Granja do Ano**.

Sua proposta foi preencher uma lacuna no mercado editorial dirigido ao agronegócio. Pelo seu conteúdo, o veículo mantém-se atual o ano todo, visto que congrega endereços úteis ao produtor, reportagens sobre a realidade e tendências dos principais setores, além da opinião aprofundada dos elei-



Hugo Hoffmann (ao centro), com Duílio de la Corte (à esquerda) e Normélio Ravello (à direita)

AGCO e Kepler Weber: placas a quem venceu sempre

A AGCO e a Kepler Weber conquistaram pela 20ª vez consecutiva o **Prêmio Destaques A Granja do Ano** nos segmentos Tratores e Silos e Armazenagem, respectivamente. Como foram as únicas que ganharam sempre em seus segmentos, também foram condecoradas com placas comemorativas. “São verdadeiras olimpíadas de vencedores”, resumiu o feito das empresas o diretor-presidente da

Editora Centaurus, Hugo Hoffmann, que usou os termos “produz, faz e vence” para qualificar as organizações. “Para nós é um orgulho”, sintetizou Duílio de la Corte, diretor comercial da Kepler Weber. Para ele, a eleição consecutiva em 20 anos é um “reconhecimento dos clientes pelo que a empresa fez em 80 anos no mercado. Os clientes gostam de comprar de empresas que são líderes em tecnologia e premiadas por serviços prestados”, avaliou De la Corte. Normélio

Ravello, vice-presidente da AGCO, fabricante dos tratores Massey Ferguson, concluiu que os prêmios sucessivos por 20 anos se justificam “pelo trabalho de pessoas que ao longo do tempo fizeram a história de 45 anos da empresa. Receber o reconhecimento é muito gratificante. É um estímulo para continuarmos lutando para sempre premiarmos o nosso produtor”, ressaltou. “Não aconteceu ao acaso. Tem estrutura e trabalho por trás disso.”



Daniel Glat, da Pioneer Sementes, falou em nome de todos os homenageados

tos em 25 segmentos. Em 20 anos, o anuário constituiu-se numa testemunha da grande revolução tecnológica a que o campo se submeteu nas últimas duas décadas. Em suas páginas, está registrada cada detalhe da evolução do maior negócio da economia brasileira. E o anuário **A Granja do Ano** continuará dando a sua contribuição para alavancar os setores que compõem a atividade agrícola.

Presenças ilustres — A festa de entrega do **20º Prêmio Destaques A Granja do Ano** reuniu presenças ilustres do agronegócio. Uma parte considerável do PIB agropecuário brasileiro esteve no mesmo ambiente para consagrar os vencedores e compartilhar de um jantar amigo. Todos ouviram as palavras do diretor-exe-

cutivo da Pioneer Sementes, Daniel Glat, vencedor no segmento Sementes. Glat falou em nome dos vencedores. O diretor-presidente da Editora Centaurus, Hugo Hoffmann, que publica as revistas **A Granja** e **AG Leilões** e o anuário **A Granja do Ano**, ressaltou que o **Prêmio Destaques** é entregue a quem produz, acontece, faz e vence no agronegócio brasileiro.

O governador Germano Rigotto traçou um paralelo entre a 28ª Expointer e a 20ª edição do **Prêmio Destaques A Granja do Ano**, ressaltando a contribuição que a revista sempre ofereceu à feira. Também observou que a escolha dos homenageados é feita pelos eleitores, e cumprimentou os agraciados. Rigotto se disse um “orgulhoso em governar o Rio Grande do Sul, um Estado que não se abateu”, apesar das perdas em torno de 70% da safra de verão em consequência da estiagem. Além disso, atualmente o preço de venda do arroz, uma importante cultura do Estado, está aquém do custo de produção. Mesmo com todas as referidas dificuldades, a previsão era de que a comercialização de animais na atual Expointer superasse a da edição de 2004.

Para finalizar, o governador se utilizou de parte de um texto editorial do anuário **A Granja do Ano** para justi-



Governador do Rio Grande do Sul, Germano Rigotto, ressaltou a importante contribuição que A Granja sempre deu ao agronegócio nacional

ficar o que faz a agricultura brasileira seguir sempre em frente, mesmo diante de tamanhas atribulações, e uma explicação para os 25 vitoriosos terem obtido a distinção. “Para os 25 vencedores do **Troféu Destaques – A Granja do Ano** não há tempo ruim capaz de levar ao desestímulo e à redução do investimento em novas tecnologias no campo, seja na agricultura ou na pecuária. Números oscilantes, previsões, estatísticas, dólar em queda livre, e outras conjunturas que fazem parte da rotina de qualquer empresa, não são capazes de fazer frente ao desafio que toma conta do agronegócio em 2005: o da superação.” Foi muito aplaudido.



DESTAQUES 2005 A GRANJA DO ANO



Mauro Cesar de Faria, da Castrolanda, recebe o troféu “Destaque Pecuária de Leite”, do secretário da Agricultura do RS, Odacir Klein



Luis Adriano Teixeira, da Agro-Pecuária CFM, recebe o troféu “Destaque Pecuária de Corte”, do ministro interino da Agricultura, Luis Carlos Guedes Pinto



Lila Franco Tellechea, da Cabanha Paineiras, recebe o troféu “Destaque Equinos”, do governador do RS, Germano Rigotto



Armando Garcia de Garcia, da Cabanha Cerro Coroado, recebe o troféu “Destaque Ovinocultura”, do deputado estadual (PP) Jerônimo Górgen



Alfredo Ihde, da Merial, recebe o troféu “Destaque Defensivos Animais”, do vice-presidente da Fiegs, Oscar Raabe

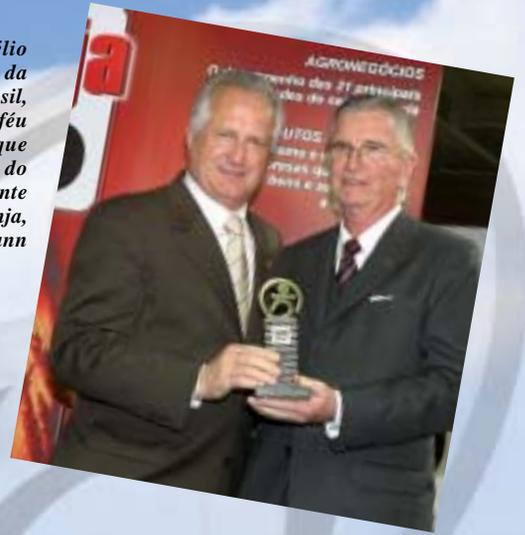


Ivo Marega, da Tortuga, recebe o troféu “Destaque Nutrição Animal”, do presidente do Simers, Cláudio Bier



Daniel Glat, da Pioneer Sementes, recebe o troféu “Destaque Sementes”, de Germano Rigotto

Normélio Ravanello, da AGCO do Brasil, recebe o troféu “Destaque Tratores”, do diretor-presidente da revista A Granja, Hugo Hoffmann



Fábio Hayshida, da Semeato, recebe o troféu “Destaque Implementos de Preparo de Solo e Plantio”, de Luis Carlos Guedes Pinto



Celso Farjado, da Bunge Fertilizantes, recebe o troféu “Destaque Adubos e Corretivos”, de Odacir Klein



Valentino Rizzioli, da New Holland (CNH), recebe o troféu “Destaque Máquinas de Colheita”, de Oscar Raabe



Epitácio Barzotto, da Fockink, recebe o troféu “Destaque Sistema de Irrigação”, de Jerônimo Görden

DESTAQUES 2005 A GRANJA DO ANO



Antônio Carlos Costa, da Syngenta, recebe o troféu "Destaque Defensivos Agrícolas", de Cláudio Bier



Duílio de la Corte, da Kepler Weber, recebe o troféu "Destaque Silos e Armazenagem", de Hugo Hoffmann



Sérgio Triska, da DaimlerChrysler, recebe o troféu "Destaque Caminhões", de Germano Rigotto



Antônio Baltar Jr., da Ford, recebe o troféu "Destaque pick-ups", de Luis Carlos Guedes Pinto



Érico Ribeiro, da Cooperativa Extremo Sul, recebe o troféu "Destaque Produtor de Arroz", de Odacir Klein



Arlindo Moura, da SLC Agrícola, recebe o troféu "Destaque Produtor de Milho", de Jerônimo Görgen



Antônio Miolo, da Vinícola Miolo, recebe o troféu "Destaque Produtor de Vinho", de Germano Rigotto



Ademar Pedron, da C. Vale, recebe o troféu "Destaque Produtor de Trigo", de Cláudio Bier



Kepler Euclides, da Embrapa, recebe o troféu "Destaque Pesquisa Agropecuária", de Luis Carlos Guedes Pinto



Sérgio Luiz Panceri, da Coamo, recebe o troféu "Destaque Cooperativismo", de Odacir Klein



Ricardo Conceição, do Banco do Brasil, recebe o troféu "Destaque Banco", de Jerônimo Görden



Normélio Ravanello, da AGCO do Brasil, recebe de Hugo Hoffmann placa comemorativa aos 20 anos de vitória consecutiva da empresa no segmento Tratores



Duílio de la Corte, da Kepler Weber, recebe de Hugo Hoffmann placa em homenagem aos 20 anos consecutivos de vitória da empresa no segmento Silos e Armazenagem



EXPOINTER 2005

A feira da SUPERACÃO

*Cristine Pires
cristine@agranja.com
Fotos: Inês Arigoni*

*Não tem tempo ruim que
tire a determinação do
produtor de buscar
alternativas para vencer
a crise. A Expointer 2005
é a prova dessa
superação. Os problemas
de preços baixos das
commodities, a
desvalorização do dólar
diante do real e a
estiagem, aliados à chuva
intensa que marcou os
nove dias de feira,
viraram desafios.
Os agricultores buscaram
alternativas para
potencializar resultados,
diminuindo custos e
aumentando a
produtividade*

As duas últimas safras de soja não foram das melhores para o produtor Nelso Renato Trevisan. A lavoura de soja, que divide espaço com as culturas do milho, girassol e trigo, foi prejudicada não só pelos preços baixos, mas principalmente pela estiagem que atingiu o Rio Grande do Sul. Trevisan viu a colheita de sua propriedade, em Santo Ângelo/RS, cair de 40 a 50 sacas por hectare para algo em torno de 8 a 10 sacas por hectare. Na safra 2003/2004, a quebra ficou em 50%. Longe de desanimar, o produtor foi buscar soluções para melhorar a produtividade, e no ano passado já adquiriu uma plantadeira. O financiamento com prazo de cinco anos e juros fixos permitiu que ele comprasse um pulverizador durante a Expointer 2005. “Agora vou poder melhorar a qualidade da aplicação do defensivo. Estamos apostando que a próxima safra vai dar certo”, afirma ele.

A mesma certeza é compartilhada

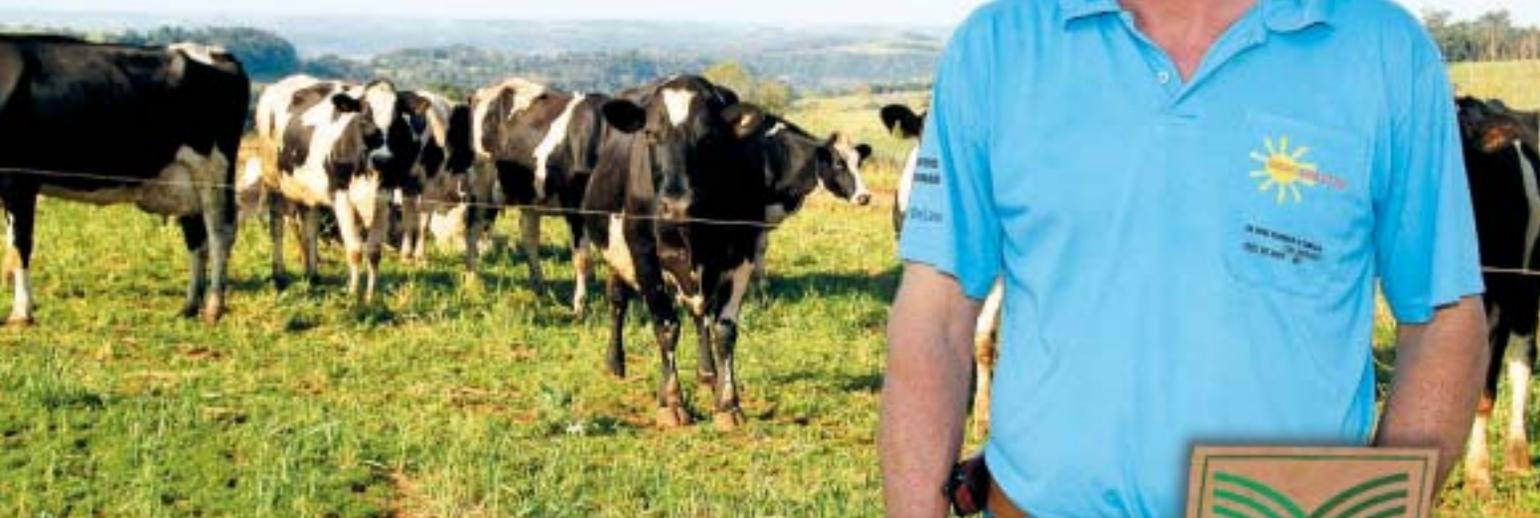
por agricultores e empresas de máquinas e implementos agrícolas que participaram da Expointer 2005, que aconteceu de 27 de agosto a 4 de setembro, no Parque de Exposições Assis Brasil, em Esteio/RS. Os agricultores literalmente driblaram o mau tempo para conferir as novidades da feira. Além da chuva, que marcou presença praticamente em todos os dias de exposição, os produtores enfrentaram também os preços baixos das *commodities*, os problemas de câmbio e a quebra da safra em função da estiagem. “Levando em conta todos esses fatores, podemos afirmar que o resultado é positivo”, afirma o presidente do Sindicato das Indústrias de Máquinas e Implementos Agrícolas (Simers), Cláudio Bier.

O setor movimentou R\$ 135,2 milhões, o equivalente a 55% do total vendido no ano passado. “Mesmo com a queda, o percentual alcançado em relação a 2004 é maior do que o registrado por outras feiras brasilei-

ras, onde as vendas foram 50% menores neste ano em comparação com o ano passado”, destaca o governador do Rio Grande do Sul, Germano Rigotto. A mudança deste ano ficou por conta do perfil do comprador. Bier explica que os pequenos produtores, por meio de cooperativas e associações, foram às compras juntos para conseguir melhores preços. “É diferente de outras edições, quando o comprador vinha por meio de bancos comerciais”, afirma o presidente do Simers.

Prova disso é o crescimento surpreendente da participação do Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), que aumentou em 110% o volume de contratos em comparação com 2004, liberando, nesta edição, R\$ 12,4 milhões. Os financiamentos foram decisivos para o produtor poder fechar negócio. As liberações de recursos para a compra de animais e equipamentos somaram R\$ 27,2 milhões pela CaixaRS; R\$ 10,13 milhões,

Seu Neri foi aluno do SENAR
e aumentou em **5x**
sua produção de leite.
E para isso não precisou
tirar leite de pedra.



Divisão de Propaganda



Isso mesmo. Não foi necessário nenhum milagre para que seu Neri pudesse aumentar tanto sua produção. Foi preciso apenas escolher os cursos específicos da sua atividade. E então, desde 1996 ele vem obtendo ganhos consideráveis na sua produtividade. Seu Neri conta hoje com o triplo de animais, o que possibilitou o aumento na produção diária de leite, de 200 litros para 1000 litros em 17 hectares. Além disso, obteve crescimento de 50% na renda familiar. Se você é um homem do campo e quer aperfeiçoar a sua cultura e se especializar na sua atividade, faça como o seu Neri, procure o SENAR-RS. Os cursos são gratuitos e existem em todo o Estado do Rio Grande do Sul. Informe-se no sindicato da sua região ou entidades ligadas ao SENAR-RS.



Facilidade no financiamento permitiu que Trevisan adquirisse um pulverizador durante a Expointer

pelo Bannisul; e R\$ 14,1 milhões, pelo Sicredi. A Agência Agronegócios do BB recebeu 1.240 pedidos de financiamento, no valor de R\$ 34 milhões.

Espaço para os pequenos — A agricultura familiar também obteve bons resultados e vendeu R\$ 286.161,00. Este ano, os pequenos produtores ganharam um pavilhão especial, uma das melhorias feitas no parque. O novo espaço representou um movimento inesperado para Genuíno Fin, que planta orquídeas em Santa Rosa/RS. “O número de visitantes mais do que dobrou em comparação com o ano passado”, comemora ele. As feiras são o principal mecanismo de venda para a família Fin. Somente no ano passado, o orquidário esteve presente em 36 exposições.

O pavilhão também trouxe bons resultados para Cláudio José Falkoski, que participa da feira pela segunda

vez. “Além disso, o público tem dado mais valor à agricultura familiar”, acredita. Falkoski tem uma produção orgânica em 1,5 hectare do sítio ecológico, localizado em Dois Irmãos/RS. Com a ajuda da esposa, Claudete, e os filhos Giovane e Claudiane, ele cultivava 18 tipos de hortigranjeiro em vasos. O sistema garante que as verduras fiquem vivas por 15 dias, o que amplia o prazo de consumo.

A venda é feita direto na propriedade e também por telentrega. São plantadas ainda árvores frutíferas, e o que não é vendido *in natura* vai para industrialização, gerando licores, geléias e compotas. O faturamento médio da propriedade varia de R\$ 2 mil a R\$ 3 mil. Para o delegado do Ministério do Desenvolvimento Agrário, Nilton Pinho de Bem, estes são exemplos de que a agricultura familiar amplia cada vez mais seu espaço. “A qualidade dos produtos não deixa nada a desejar. Além disso, temos variedade e preço baixo”, ressalta.

O pavilhão da Agricultura Familiar está entre as melhorias feitas no parque, que incluem também a cobertura do Boulevard Nacional, as pavimentações na área de exposição de máquinas e implementos agrícolas, as 2 mil vagas a mais no estacionamento e a nova Central de Imprensa (que sozinha recebeu investimentos de R\$ 750 mil da Gerdau). Somente o Simers aplicou R\$ 980 mil para qualificar a Expointer 2005. Este ano o parque recebeu ainda mais dois transformadores, para ampliar a rede de energia, a pavimentação de cerca de 80 metros e um poço artesiano.



Cláudio Falkoski expôs uma novidade no pavilhão da agricultura familiar: hortigranjeiros cultivados em vasos

Para 2006, o Simers pretende ampliar as áreas asfaltadas dentro do parque destinadas às máquinas e também fazer o asfaltamento da BR-116 até o portão 13. O governo do Estado vai esperar a conclusão do plano-diretor, que será feito por entidades de engenharia e arquitetura, para promover o melhor ordenamento da urbanização da área da Expointer. “O plano-diretor vai balizar todos os investimentos no parque daqui para a



Cláudio Bier, do Simers: “levando em conta todos os fatores, o resultado da feira é positivo”

frente”, informa o governador Germano Rigotto.

Lançamentos para todos os bolsos — Não é só o produtor que se prepara para enfrentar os tempos de adversidade. Quem trabalha com o agronegócio está sempre se moldando ao mercado. É assim que as empresas de máquinas e implementos agrícolas trabalham para minimizar os impactos negativos dos tempos de crise no setor. As próprias feiras, mesmo com menor volume de negócios, servem como um canal de relacionamento estreito com o agricultor e o palco para apresentar as novidades.

Esse esforço dá certo. Mesmo com dificuldades na comercialização do arroz, em função do preço, o produtor Janir Ranpelotto, de Formigueiro/RS, foi à Expointer para encontrar um trator que caiba no seu orçamen-

to. O mesmo fez Tiago Cadore, que planta soja em Pejuçara/RS. Para aumentar a produtividade da lavoura, o produtor decidiu investir na compra de um pulverizador. Na feira, encontrou prazos e preços promocionais e até mesmo equipamentos mais baratos e com diversas funções, desenvolvidos para aumentar a produtividade e reduzir custos.

A Massey Ferguson levou para a Expointer 2005 dois novos produtos. O trator MF5290, 100% nacional, apresenta grande versatilidade no preparo do solo e plantio, recomendado para áreas sistematizadas de arroz, silagem e tratos culturais. O MF680 HD é específico para a cana, já que as características são ideais para condições de trabalho severas. “A aceitação dessas máquinas tem sido muito boa”, comemora o gerente de marketing da AGCO, Paulino Jeckel. “Temos que pensar que essa crise é cíclica. Precisamos ter visão de longo prazo”, defende.

A Kepler Weber começa a retomar as vendas. Um dos destaques é a linha de secadores ADS, um dos principais lançamentos da Kepler na Expointer. “Em agosto, começou a aumentar a demanda por projetos e produtos”, revela Duílio de La Corte, diretor comercial da empresa. De acordo com ele, a retração do mercado interno é momentânea e depende da equalização das dívidas e de novas linhas de financiamento para o produtor.

A CNH investiu em uma nova linha de tratores para poder alterar os custos e oferecer um equipamento de menor valor aos agricultores: a



Expositores de máquinas e implementos agrícolas comercializaram R\$ 135,2 milhões neste ano, o equivalente a 55% do total negociado em 2004

linha TL, que chega com quatro modelos e seis versões. “A qualidade New Holland não muda, e a nacionalização dos componentes garantiu máquinas mais baratas”, afirma o gerente da Unidade de Negócios CBU Sul, Luiz Feijó. A CNH trabalha com a previsão de recuperação do setor a partir de 2007.

Máquinas com foco na produção — A John Deere levou para a Expointer a colheitadeira CTS 1650, específica para o arroz. O equipamento, antes produzido apenas nos Estados Unidos, chega agora ao Brasil como um novo conceito para a colheita mecanizada do arroz. “É uma máquina de alto rendimento e que apresenta um ganho substancial”, afirma o gerente divisional de vendas da John Deere, Paulo Kowalski. Outra novidade

é a linha de plantadeiras da série 2100, que tem como característica a precisão na distribuição de sementes.

A Semeato apostou nas máquinas múltiplas para o plantio. Os equipamentos adaptam-se a diversas culturas, como trigo, aveia, milho, soja e feijão. “Os pequenos produtores são os que estão comprando

mais, em função da necessidade de aumentar a competitividade”, diz o gerente de assistência técnica da Semeato, Jalsomir Brunetto. Ele espera que, a partir da próxima safra, o mercado comece a reagir.

A Pagé também espera que os próximos meses sejam de reversão do cenário atual e que haja a retomada das vendas de equipamentos de armazenagem e secagem. “Aguardamos pelas decisões do governo quanto aos preços dos produtos e linhas de financiamento mais ágeis, para poder reverter perda da redução das vendas ocorridas neste primeiro semestre”, diz o supervisor comercial da empresa, Amílcar Rostro Júnior.

A Montana acredita que a tendência é de estabilização e que as vendas comecem a acontecer aos poucos. Enquanto isso, a empresa de pulverizadores agrícolas, que fez uma *joint venture* com a Landini, vai começar a fabricar tratores a partir de março de 2006. “Estão sendo homologados os modelos de 140 e 165 CVs”, informa o supervisor da Montana no Rio Grande do Sul, Renato Bragnolo. Para a Expointer, a empresa trouxe o lançamento Parrudinha 4X2 com abertura de bitola, um pulverizador que faz o espaçamento das entrelinhas conforme a cultura.

Mas não são apenas as máquinas e implementos que chamam a atenção dos produtores rurais. As novas tecnologias também são procuradas



Vitrine de tecnologia: Janir Ranpelotto e o filho foram a Esteio em busca de um trator que coubesse no orçamento da família

por quem visita a feira. A Casa da Tecnologia, montada pela Embrapa, apresentou alguns lançamentos, como a cultivar de arroz Querência, três cultivares de cevada, tecnologias para o monitoramento e manejo de florestas e o cadastro vitícola. Entre as novidades, foi apresentada ainda uma cesta que facilita a colheita do figo e reduz praticamente a zero as perdas na colheita da fruta, que chega a 40%.

Outro destaque da feira foi a Ranger Farroupilha, modelo especial desenvolvido pela Ford especialmente para quem toma chimarrão. O console é preparado para receber a cuia e a garrafa térmica, sem que elas virem. A picape também leva o selo Farroupilha. “Apesar de ser voltada para o mercado gaúcho, já recebemos pedidos de outros Estados que têm o hábito do chimarrão, como Santa Catarina”, conta o gerente regional da Ford, Oswaldo Ramos Jr.

Palco de reivindicações — A Expoiner não foi palco só para lan-



Espaço para o chimarrão: nova Ford Ranger Farroupilha foi a novidade especial desenvolvida pela montadora para os gaúchos

çamentos. O Parque de Exposições Assis Brasil tornou-se também um fórum de debates e de reivindicações do setor. O ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, saiu com uma extensa lista de pedidos. O presidente da Federação dos Trabalhadores

na Agricultura (Fetag), Ezídio Pinheiro, solicitou maior proteção na hora de comercializar a safra e a concessão de incentivos para que o setor se torne mais competitivo. A entidade também pediu que os produtores fiquem liberados para plan-



CASA RURAL. A solução para a redução dos custos do produtor rural.

Produtor Rural: a FARSUL e o SEU SINDICATO criaram a **CASA RURAL - Centro do Agronegócio**, uma instituição sem fins lucrativos, voltada para a criação de soluções de agregação de renda para o produtor rural.

Através da Casa Rural o produtor tem acesso a fornecedores de insumos, produtos e serviços, com preços e condições de mercado diferenciados. **Confira, é inteiramente grátis. Credencie-se no seu sindicato ou no site da Casa Rural: www.casauralrs.com.br.**

Casa Rural. Um centro de benefícios e vantagens para você, logo ali, no seu computador ou sindicato. **Aproveite!**



CASA RURAL
CENTRO DO AGRONEGÓCIO

Conheça os Melhores da Terra

Os vencedores da 23ª edição do Prêmio Melhores da Terra, concedido pelo Grupo Gerdau, foram conhecidos em 27 de agosto, primeiro dia da Expointer 2005. Este ano, a maior premiação da América Latina para o setor recebeu 115 inscrições: 39 na categoria Destaque; 25, na categoria Novidade; e 51, na categoria Pesquisa e Desenvolvimento. A novidade ficou por conta dos dois prêmios especiais, um para Tecnologia Adaptada e outro para Novas Tendências.

Categoria Destaque Troféu Ouro

Semeadora-adubadora Personale Drill 21, da Semeato/RS (foto ao lado) — Permite a utilização de componentes de acordo com as necessidades de cada agricultor.



O equipamento adapta-se às diferentes condições de cobertura de solo e topografia. Opera com sementes grandes, miúdas e pastagens de forma qualificada.

Troféu Prata

Plantadora de cana semiautomática PCSA-2/2, da Civemasa Implementos Agrícolas/SP.

Prêmios Especiais

Tecnologia Adaptada — Rotor Axi-

al, da Masal/RS — Equipamento adaptável a diferentes tipos e modelos de colhedoras autopropelidas de fluxo radial. O componente substitui com vantagens o saca-palhas, responsável por separar o grão da palha. O produto melhora o desempenho das colhedoras mais antigas, além de prolongar sua vida útil. Também aumenta a capacidade operacional da colhedora.

Novas Tendências — Kit para taxa variável em semeadoras, adubadoras e aplicadores de corretivos, da Oleohidráulica Verion/SP — Dispositivo que administra e comanda a rotação de motores hidráulicos de acionamento dos dosadores de sementes, fertilizantes e corretivos. Sua utilização possibilita regulagens mais fáceis e precisas.

Categoria Novidade

Troféu Ouro

Avião BEM 202A Ipanema, da Embraer Neiva/SP (foto à direita, no alto) — Primeiro avião agrícola no mundo homologado a operar com álcool hidratado. A utilização do avião a álcool reduz em 60% os custos com combustível se comparado ao modelo movido a gasolina. Além disso, o álcool é menos poluente, renovável e de produção nacional.

Troféu Prata

Arrancador de soqueiras de algo-



ção JF Cotton 100, da JF Máquinas Agrícolas/SP, e Secador de grãos ADS, da Kepler Weber/RS.

Prêmio Especial

Agricultura Familiar — Motocultivador Tração Integrada, da Agritech Lavrale (SP) — Ideal para a mecanização da exploração da economia familiar. Sua utilização como fonte de potência para o acionamento de carretas, plataformas, distribuidores de corretivos e fertilizantes, aplicadores de defensivos e semeadoras qualifica e reduz a mão-de-obra.

Categoria Pesquisa e Desenvolvimento

O trabalho da Universidade do Chile “Desenvolvimento de um Setor de Impacto Não-Destrutivo para a Determinação da Dureza de Frutos em Linha de Manipulação”, de Ian Homer Bannister, venceu na categoria profissional. No nível estudante, o trabalho vencedor foi o “Mecanismo para Adução Pontual em Cobertura em Sistema de Plantio Direto”, do acadêmico Natanael Takeo Yamamoto, da Universidade Federal de Viçosa/MG.

tar soja transgênica com sementes próprias. “Estamos trabalhando para que isso aconteça logo, com a publicação de um decreto, autorizando o uso da semente produzida pelo produtor”, garantiu o ministro. Para Rodrigues, a Expointer é uma mostra de que mais uma vez o agricultor se lança com determinação e firmeza para vencer a crise passo a passo.

O governador do Rio Grande do Sul, Germano Rigotto, também apresentou seus pedidos, lembrando que a agricultura gaúcha sofreu com a pior estiagem dos últimos 60 anos. Entre as necessidades dos produtores, está a liberação de aportes financeiros diferenciados para que possam recompor a capacidade de

investimento. O governador reivindicou que a taxa de juros seja a de crédito rural (8,75%) e que haja revisão do volume de recursos destinados ao custeio desta safra, entre outras reivindicações. Para o presidente da Federação da Agricultura do RS (Farsul), Carlos Sperotto, é preciso que os recursos do crédito rural não tardem a chegar ao produtor. “Muitas vezes chegam depois da safra iniciada, sendo ainda insuficientes para atender às demandas. Sem falar no custo a juros incompatíveis com a capacidade do mutuário”, alega.

Qualificação para os jovens — As lições e dificuldades do dia-a-dia no campo também são acompanhadas de perto pelos jovens que vivem no meio

rural e que visitaram a feira. “Precisamos nos qualificar cada vez mais para termos sucesso na agricultura”, afirma Márcio Joel da Silva Silveira, um dos 19 alunos do curso de auxiliar de agricultura da primeira Unidade Rural da Fundação Pescar, em Mostardas/RS. A iniciativa do Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar/RS) dá capacitação técnica, com aulas práticas e teóricas dentro da fazenda. “Esses garotos estão se profissionalizando no campo”, destaca o mantenedor da unidade, Edgardo Velho, que busca patrocínio para poder continuar e incrementar o projeto. Os 12 cursos são abrangentes e vão de cultural geral e cidadania, passando por toda a formação técnica, do trator à colheitadeira. ■

ANÚNCIO

Mais PRODUTIVIDADE no campo

Divulgação

Opções não vão faltar para os produtores de arroz na safra 2005/2006. Instituições e empresas de pesquisa têm novidades que prometem aumentar a produtividade da lavoura, tanto nas áreas irrigadas quanto de sequeiro. Os lançamentos são sempre bem-vindos, mais ainda, porém, em um momento em que rendimento é fundamental para enfrentar os baixos valores pagos pelo cereal

Cristine Pires / cristine@agranja.com

O alto potencial de produção é um traço comum entre as novas variedades de sementes de arroz que o produtor encontrará para a safra 2005/2006. A tão buscada produtividade ganha um papel ainda mais importante para quem investe no plantio desse cereal. Colher mais por hectare representa a oportunidade de amenizar os impactos dos baixos preços pagos pela saca de arroz no mercado. A Embrapa Clima Temperado (Pelotas/RS) e a Embrapa Arroz e Feijão (Santo Antônio de Goiás/GO) lançaram, durante a Expointer 2005, em Esteio/RS, duas

novas cultivares: BRS Querência e BRS Fronteira, ambas de arroz irrigado.

A Querência é um material de ciclo mais precoce, em torno de 115 dias, da emergência à maturação. Trata-se de uma planta diferenciada, com muito perfilhamento, colmos fortes, panícula longa. “A Querência é uma semente semelhante aos híbridos”, explica o pesquisador da Embrapa Clima Temperado, Paulo Ricardo Fagundes. Enquanto a média é de 120 gramas por panícula, essa variedade chega a atingir 250 gramas. Os grãos são extremamente translúcidos e de ótima qualidade.

O ciclo da Fronteira é um pouco mais longo, e chega a 135 dias. A semente também tem como característica a alta produtividade e seu diferencial é a qualidade do grão. As variedades estão em fase de semente básica e devem estar à disposição do produtor no ano que vem. De acordo com Fagundes, tanto a Querência quanto a Fronteira devem conquistar o produtor em função da qualidade do grão, o que representa maior valor agregado para o arroz. “Há empresas que estão começando a comprar por cultivar, como se fosse uma linha de montagem”, destaca Fagundes.

Outra variedade que deve chamar a atenção do produtor é a BRS Atalanta, que saiu do mercado em 1999 para passar por melhorias e voltou em 2003. A expectativa de grande procura é em função da precocidade, já que o ciclo é de 100 dias, o que representa um ciclo de irrigação bem menor, o que diminui riscos com a possibilidade de estiagem.

Na área de sequeiro, a Embrapa Arroz e Feijão apresenta a BRSMG Curinga, que começou a ser vendida este ano. A variedade tem porte baixo e alto potencial de produção. Responde bem à tecnologia e apresenta tolerância ao acamamento. “A Curinga não foi criada para substituir outra variedade, e sim como mais uma alternativa para terras altas”, afirma o pesquisador da área de Melhoramento de Arroz da Embrapa, Emílio de Castro Maia. Outra opção para quem planta arroz de sequeiro é a Primavera, uma variedade tradicional que passou por melhoramentos e volta a ser comercializada. A Linhagem, que está em fase de produção de semente básica, apresenta alto potencial de produ-

ção. “Nosso País é muito grande. Precisamos de mais opções de variedades de arroz”, afirma Maia. Além disso, o produtor deve evitar plantar apenas uma variedade, para reduzir os riscos.

Aposta em cultivos tradicionais —

O Instituto Rio Grandense do Arroz (Irga) acredita que a ampla aceitação do mercado deve fazer com que as cultivares Irga 409 e Irga 417 estejam entre as mais procuradas. Se bem manejadas, elas têm respondido em qualidade de produtividade. “Isso representa uma valorização de 20% a 22% no preço de comercialização”, destaca Maurício Fischer, diretor técnico agrícola do Irga. Segundo ele, a produtividade pode chegar até 10 tonela-



Divulgação

Ritter, da RiceTec, antecipa o lançamento do Tiba, um híbrido adaptado para diversas regiões brasileiras

das/ha. Na área de sementes híbridas, o Irga está testando cerca de 1.100 materiais para apurar a qualidade e a produtividade. Destes, devem ser selecionados apenas um ou dois. Os híbridos apresentam 20% a mais de produtividade, mas ainda não têm a mesma qualidade

TECNOLOGIA DE APLICAÇÃO



	Condicionador e redutor de pH
	Agente espumante
	Anti espumante
	Anti deriva
	Corante de pulverização
	Removedor de químicos



Divulgação/Fazenda Guapitira

Colher mais por hectare ameniza os impactos dos baixos preços pagos pelo produto

das cultivares de ponta. “Estamos trabalhando para isso”, afirma Fischer.

O produtor também pode adotar práticas de manejo que ajudem a potencializar os resultados. Uma das dicas do diretor do Irga é a verticalização do processo. “É melhor plantar 80 ha bem plantados do que 100 ha sem toda a estrutura necessária”, orienta Fischer. É importante também contratar mão-de-obra treinada e eliminar áreas problemáticas, como as que têm problemas de irrigação e de fertilidade do solo. Na área de tecnologia, o produtor conta com diversas iniciativas, como o Programa Arroz RS, o Projeto 10 e o CFC, todos com foco na alta produtividade.

Um dos grandes destaques dos programas de transferência de tecnologia é o Sistema de Produção Clearfield, que combate plantas daninhas, em especial o arroz-vermelho, e diminui muito a produtividade das lavouras. O Clearfield combina a aplicação do herbicida Only, produzido pela Basf, e a utilização das sementes tolerantes Irga 422CL e Tuno CL, desenvolvidas, respectivamente, em parceria com o Irga e a RiceTec, se-

guindo um Programa de Monitoramento. Em dois anos de desenvolvimento do programa, o Irga aumentou a produtividade de 5,2 mil quilos/hectares para 6 mil quilos/hectares. “Esperamos aumentar ainda mais esses números”, conta Fischer.

O especialista não acredita que haja uma redução de área plantada no Rio Grande do Sul em função dos preços de comercialização, que têm desagradado os produtores. “Todo o setor de agonegócio atravessa um período difícil, e não é a primeira vez que isso acontece”, argumenta. Por isso, é importante, mais do que nunca, investir em qualidade, e não em quantidade.

Novidades em híbridos — Quando o assunto é alta produtividade, as sementes híbridas são uma das alternativas que conquistam os produtores. O arroz híbrido é consequência do cruzamento de duas linhas parentais, resultando em uma semente que concentra as características de ambas as linhas em uma planta. Isso dá o que se chama “vigor híbrido”. A principal delas é a maior produtividade. O objetivo desse processo é

a combinação de vantagens que estão nas duas linhas que resultarão em uma única semente.

A RiceTec, primeira empresa nas Américas a realizar a produção e comercialização de sementes híbridas de arroz, dispõe para esta safra três híbridos de alta produtividade. O Avaxi tem alto potencial produtivo de ciclo precoce (115 dias), é adaptado para todas as regiões do Rio Grande do Sul e apresenta boa resistência a doenças como brusone, mancha-parda e mancha-estreita. Em média, o rendimento é de 60% de grãos inteiros.

O Tuno CL é o híbrido com tecnologia Clearfield. Com excelente controle de arroz-vermelho e preto, a cultivar atinge alta produtividade e qualidade industrial. Seu rendimento médio é de 63% de grãos inteiros, adaptado para todo o Rio Grande do Sul. “Para a safra de 2005/2006, teremos o Tiba, que é um híbrido adaptado para diversas regiões brasileiras”, destaca Markus Ritter, diretor regional para o Mercosul da RiceTec. Entre as principais características estão o ciclo médio de alta produtividade e rusticidade, ampla adaptabilidade em zonas temperadas, subtropicais e tropicais, boa qualidade industrial, tolerância à toxicidade de ferro, resistência à brusone e manchas foliares.

Para 2006/2007, está previsto o lançamento de mais dois produtos: o XP705-CL, um híbrido Clearfield, e o outro o híbrido experimental XP725, de ciclo tardio para regiões subtropicais e tropicais. O XP725 está sendo testado pelo segundo ano em faixas grandes. “Esse híbrido tem uma excelente performance quando cultivado como arroz irrigado e também no sequeiro, com irrigação suplementar por aspersão. Apresenta excelente potencial de produtividade e tolerância a doenças”, explica Ritter.

De acordo com o engenheiro agrícola Helvio Missau, gerente comercial de marketing da Divisão Mercosul da RiceTec, as sementes híbridas estão se revelando um investimento com potencialidade de altos retornos. “Nossos híbridos têm proporcionado aos produtores um retorno muito significativo. Tivemos produtores que colheram até 14 mil quilos/hectares de arroz limpo e seco”, relata. “Apostamos firme nesta tecnologia, acreditando que, dentro dos próximos anos, o híbrido será uma rea-

PRODUTIVIDADES MÉDIAS DO SISTEMA CLEARFIELD POR REGIÃO*

Depressão Central — 7.405 quilos/hectares, sendo que o município destaque foi Rio Pardo, com produtividade máxima de 10.250 quilos/hectares.

Fronteira-Oeste — 7.177 quilos/hectares, onde Itaqui se destaca com produtividade de até 10.043 quilos/hectares.

Planície Costeira Interna — 6.401 quilos/hectares, onde Camaquã alcançou produtividade de até 8 mil quilos/hectares.

Campanha — 6.311 quilos/hectares, destaque para Dom Pedrito, com 8.400 quilos/hectares de produtividade máxima.

Planície Costeira Externa — 6.252 quilos/hectares, sendo 8.850 quilos/hectares de rendimento máximo em Glorinha.

Zona Sul — 5.510 quilos/hectares, onde Santa Vitória do Palmar obteve a produtividade máxima de 7.950 quilos/hectares.

* No Rio Grande do Sul

lidade igual como aconteceu nos cultivos de milho, sorgo e girassol”, afirma Missau.

Clearfield conquista produtores — O sistema desenvolvido pela Basf é cada vez mais utilizado pelos produtores. No total, foram 984 agricultores de 120 municípios que, reunidos, representam uma área total de 56 mil hectares, sendo 53 mil para a produção de arroz voltado para o consumo e 3 mil para a produção de sementes. De acordo com Airton Leites, gerente de cultura Arroz da Basf, para ter sucesso, o Clearfield depende de três fatores fundamentais: o uso de semente certificada e identificada adquirida de produtores devidamente licenciados pelo Irga, com o logo Clearfield®, a aplicação do herbicida Only®, especialmente desenvolvido para esse sistema, que garante o controle do arroz-vermelho, e a implementação do programa de monitoramento.

Na safra 2003/2004, o sistema proporcionou um aumento médio de 20% na produção de arroz no Rio Grande do Sul, além de ter melhorado significativamente a qualidade do grão. Os

resultados da safra 2004/2005 indicam que 70% dos produtores de arroz que utilizaram o sistema colheram acima de 6 toneladas/hectares, média de produtividade do Rio Grande do Sul, em áreas infestadas de arroz-vermelho até então improdutivas. O rendimento médio de engenho foi de 59% de grãos inteiros.

Com base nos resultados positivos obtidos com o Clearfield, a Basf acredita que o interesse dos produtores para a próxima safra será maior. “Por esse motivo, a expectativa da empresa é disponibilizar o sistema para mais de 130 mil hectares, com



Divulgação

Leites, da Basf: meta é disponibilizar o sistema Clearfield para mais de 130 mil hectares

o apoio do Irga, responsável pelo fornecimento da semente Irga 422 CL, e da Rice Tec, com a semente Tuno CL”, informa Leites.

O produtor que quiser utilizar o sistema deve procurar um representante da Basf ou do Irga. Os canais de distribuição Basf também estão aptos a fornecer informações sobre o Clear-

field. Os interessados deverão participar de treinamento para conhecer o Programa de Monitoramento. A Basf recomenda que os produtores guardem a nota fiscal comprovando a aquisição da semente certificada e do herbicida Only. ■

A pagé está com a cara do Brasil.

Cada vez maior. Cada vez melhor. Cada vez mais forte.

A pagé, uma das maiores empresas de armazenagem de produtos granelizados do Brasil, está de cara nova. Nova logomarca. Moderna e consistente, como nossos produtos. Pensou em silos e secadores, lembrou pagé. Uma empresa que há 40 anos vem desenvolvendo tecnologia para servir a agroindústria brasileira. Onde tem pagé, tem Brasil.

pagé
Onde tem pagé, tem Brasil.

BR 101 - Km 414 - Ca. Postal 5001 - Fone: 48 321 1000 - Fax: 48 321 0310
CNPJ: 06900-000 - Anápolis - SC - vendas@mpage.com.br - www.mpage.com.br



Divulgação

Sergio Ahrens – Engenheiro florestal, pesquisador em Planejamento da Produção Florestal da Embrapa Florestas

A pessoa, física ou jurídica, proprietária de um pedaço de terra que chamamos de propriedade de imóvel rural, ou propriedade agrária, certamente dispõe de diversos benefícios e direitos, mas também de muitas responsabilidades e obrigações. Assim, em adição às questões que dizem respeito à produção e à sua comercialização, por si só bastante complexas, o produtor rural também deve se preocupar para que tudo seja realizado de acordo com a lei.

Diversos diplomas legais têm como propósito proteger os recursos naturais, como o ar, a água (de superfície

e subterrânea), o solo e o subsolo, a flora e a fauna. Ressalte-se que a proteção do meio ambiente tem como primeiro beneficiário o próprio produtor rural e a sua atividade produtiva, na medida em que existe um interesse nacional em promover a sustentabilidade da agricultura, segundo as suas dimensões econômica, social e ambiental.

Para promover a proteção legal dos recursos naturais, a sociedade estabeleceu limitações ao uso da terra. Estas, por sua vez, determinam a maneira como atividades produtivas podem ou devem ser realizadas na propriedade rural. Nesse sentido, em adição às

normas previstas na Constituição Federal, dentre as leis e os decretos federais que devem ser observadas pelo produtor rural, os seguintes são particularmente relevantes:

- Lei nº 4.771/65: Código Florestal Brasileiro.
- Lei nº 5.197/67: Código de Proteção da Fauna.
- Lei nº 6.938/81: institui a Política Nacional de Meio Ambiente.
- Lei nº 8.171/91: institui a Política Agrícola.
- Lei nº 9.433/97: institui a Política Nacional de Recursos Hídricos.

A **LEGISLAÇÃO** protetora do meio ambiente e o uso da propriedade imóvel rural

- Decreto nº 4.074/02: dispõe sobre armazenamento e uso de agrotóxicos.
- Decreto nº 4.382/02: dispõe sobre o Imposto Territorial Rural (ITR).

Adicionalmente àquelas leis e decretos, deve-se observar, também, a legislação estadual e municipal, bem como as resoluções do Conselho Nacional do Meio ambiente (Conama), sempre que for o caso.

O proprietário tem interesses diretos sobre o uso de sua propriedade imóvel, quer seja esta urbana ou rural, pública ou privada. De outro lado, a sociedade também tem um interesse, as-

segurado pela Constituição Federal, de que a propriedade imóvel rural cumpra a sua função social, impondo-se, dentre outros requisitos, a utilização racional dos recursos naturais. Nesse sentido, a legislação ambiental existe para assegurar, no que é pertinente, o cumprimento da função social.

Tanto pela sua relevância como pela atualidade, este artigo examina brevemente a aplicação do Código Florestal Brasileiro quanto à definição de espaços especialmente protegidos dentro da propriedade rural. O Código Florestal foi instituído pela Lei nº 4.771, de 15 de setembro de 1965. Ao proteger as florestas (naturais ou

A necessidade

Melhor controle de velocidade, altos torques de partida e eliminação do câmbio

A solução

Sistemas de transmissão Hidrostática Rexroth

Bosch Rexroth: aumentando a produtividade no campo!

A Bosch Rexroth acompanha as evoluções tecnológicas e visa sempre oferecer aos fabricantes de máquinas agrícolas, produtos que atendam e satisfaçam as necessidades de seus clientes finais, por isso, é a única empresa no Brasil com uma linha completa para sistemas de transmissão hidrostática. A Bosch Rexroth dispõe de soluções com unidades de pistões axiais e pistões radiais, redutores planetários, sensores de velocidade e temperatura, válvulas de lavagem, pedais de freio, além de engenheiros especializados na aplicação e homologação do produto, associados ainda a um suporte técnico nacional e internacional que somente uma empresa como a Bosch Rexroth pode oferecer. Conheça as vantagens do sistema de transmissão hidrostática Rexroth.

Fale conosco. Bosch Rexroth. **The Drive & Control Company**

Bosch Rexroth Ltda. - Tel.: 11 4414.5738 - Fax: 11 4414.5713 - rafaell.gusti@boschrexroth.com.br

www.boschrexroth.com.br



Electric Drives
and Controls

Hydraulics

Linear Motion and
Assembly Technologies

Pneumatics

Service

Rexroth
Bosch Group



Divulgação

plantadas) existentes no território nacional, aquela lei também protege os solos (contra a erosão) e as águas dos rios, lagos e lagoas (contra o assoreamento com sedimentos resultantes da erosão). As florestas cumprem, igualmente, outras importantes funções ambientais, como a proteção da fauna, da qualidade e da quantidade da água e do fluxo gênico.

As Áreas de Preservação Permanente — Pelos motivos anteriormente mencionados instituiu-se, por lei, a obrigatoriedade de se manter, na propriedade imóvel rural, as florestas e demais formas de vegetação natural de preservação permanente e que devem estar localizadas em locais denominados Áreas de Preservação Permanente (APPs). A vegetação existente às margens dos cursos d'água constitui, também, o que se denomina “Corredores de Biodiversidade” e assim protege, também, sua fauna e seu fluxo gênico, bem como sua flora. O Código Florestal estabelece que são consideradas de preservação permanente as florestas e demais formas de vegetação natural situadas:

- ◆ Ao longo dos rios ou de qualquer curso d'água, desde o seu nível mais alto em faixa marginal, cuja largura mínima está no gráfico a seguir.

Largura do rio (metros)	Largura da APP (metros) *
Menos que 10	30
Entre 10 e 50	50
Entre 50 e 200	100
Entre 200 e 600	200
Acima de 600	500

* *Largura mínima, em cada margem e em projeção horizontal (segundo dispõe a Resolução Conama 303/02, a APP inicia-se no limite do “leito maior sazonal” ou cota de máxima inundação nas cheias ordinárias).*

- ◆ Ao redor de lagoas, lagos ou reservatórios d'água naturais ou artificiais.

- ◆ Nas nascentes, ainda que intermitentes, e nos chamados “olhos d'água”, qualquer que seja a sua situação topográfica, num raio mínimo de 50 metros.

- ◆ No terço superior (topo) de morros, montes, montanhas e serras.

- ◆ Nas encostas, ou partes destas, com declividade superior a 45 graus.

- ◆ Nas restingas, para a fixação de dunas e estabilização de mangues.

- ◆ Nas bordas dos tabuleiros e chapadas, em faixas nunca inferiores a 100 metros, em projeção horizontal.

- ◆ Em altitude superior a 1.800 metros.

Segundo dispõe a Resolução Conama 303/02, a vegetação natural nas APP's ao redor de lagos e lagoas naturais, localizados em áreas rurais, deve ser mantida ou restaurada em faixas marginais com, no mínimo, 50

metros (para lagos com área de até 20 ha), ou, no mínimo, 100 metros (para lagos com área maior que 20 ha). Para reservatórios artificiais (RA), aplica-se o disposto na Resolução Conama 302/02, e que prevê, em áreas rurais, faixas marginais (ao redor do reservatório e nas ilhas que porventura sejam formadas) com, no mínimo, 100 metros; 15 metros para RA construídos para geração de energia elétrica com até 10 ha; 15 metros para RA utilizados para abastecimento público ou geração de energia elétrica, com até 20 ha e localizados em área rural.

Quando uma propriedade rural não mais dispõe da vegetação nativa que deve compor nas Áreas de Preservação Permanente, as chamadas APP's, ou na Reserva Legal, se diz que aquela tem um “passivo ambiental” que precisa ser recuperado.

A Reserva Legal — O Código Florestal também determina que o proprietário (ou possuidor) rural conserve a cobertura vegetal natural em determinada porcentagem da área total de cada propriedade (ou posse) a título de Reserva Legal (RL).

A RL é constituída por determinada parcela da área total de cada propriedade imóvel rural, coberta por vegetação nativa. A RL deve cumprir funções ambientais que são inerentes a diversas fitofisionomias e não ape-

nas àquelas com cobertura florestal. Assim, RL não é apenas florestal, como seria possível supor: melhor seria denominar essa figura jurídica de Reserva (Ambiental) Legal, uma vez que se refere à conservação da flora e não apenas das florestas, como explicitado em sua definição legal.

Segundo o Código Florestal, as porcentagens da área total de cada propriedade ou posse rural, abaixo, devem ser mantidas a título de RL, com vegetação nativa, em diferentes fitofisionomias e regiões do território nacional:

- ◆ 80% (fitofisionomias florestais), ou 35% (Cerrado), na Amazônia Legal.
- ◆ 20% em outras regiões do País.
- ◆ 20% em áreas de campo natural, localizadas em qualquer região do País.

Na medida em que, algumas vezes, uma propriedade rural pode ser composta por mais que uma matrícula, cabe lembrar que a RL é uma figura associada a cada matrícula. A RL deve ser averbada à margem da inscrição da matrícula da propriedade imóvel



Código Florestal determina que parte de área total de cada propriedade deve ser mantida como reserva legal

rural no registro de imóveis competente. Na posse, a RL é assegurada por um Termo de Ajustamento de Conduta (TAC), firmado pelo possuidor e o órgão estadual ou federal competente, com força de título executivo.

Somente após a sua averbação, a RL passa a ser legalmente constituída

como tal. A vegetação que integra a Reserva Legal pode ser explorada, desde que o proprietário rural elabore um Plano de Manejo Florestal Sustentável e que sua execução seja autorizada pelo Instituto Brasileiro de Meio Ambiente (Ibama) ou pelo órgão ambiental estadual. Cabe lembrar, também, que a ve-

A Granja

Na hora da troca, exija Câmaras de Ar Tortuga.



+ 20% mais borracha.
Aplicações em
mais de **170**
medidas de pneus.



TORTUGA
Câmaras de Ar

SAC 0800 411919 www.tortugaonline.com.br

#CONSERVAÇÃO



getação que integra a RL não pode ser suprimida por meio de corte raso admitindo-se, no Plano de Manejo, somente o corte seletivo.

Conforme determina o Código Florestal, a localização da Reserva Legal é estabelecida a critério da autoridade ambiental competente. Nesse caso, devem ser observados os seguintes elementos:

- ◆ A “Função Social” da propriedade (Constituição Federal Arts. 5º, XIII; 186).

- ◆ O plano de manejo da bacia hidrográfica.

- ◆ O Plano Diretor Municipal.

- ◆ O Zoneamento Ecológico-Econômico, ZEE (Decreto nº 4.297, de 10 de julho de 2002).

- ◆ A proximidade com outra RL, APP ou Unidade de Conservação.

Para o cálculo da RL na “pequena propriedade ou posse rural familiar” (150 ha na Amazônia, 50 ha no Polígono das Secas e 30 ha no restante do País), o Código Florestal admite considerar os plantios já estabelecidos com espécies exóticas (árvores frutíferas, ornamentais ou industriais), cultivadas em sistema intercalar ou em consórcio com espécies nativas. Para quaisquer propriedades, no entanto,

quando não mais existir a vegetação na RL, mesmo que apenas parcialmente, aquela deverá ser restaurada, adotando-se as seguintes alternativas, isolada ou conjuntamente:

a) Pelo plantio, a cada três anos, de no mínimo 1/10 da área necessária à sua complementação, com espécies nativas (como exceção àquela regra geral, a lei permite que na restauração da RL seja realizado o plantio temporário de espécies exóticas, como pioneiras, visando à restauração do ecossistema original, de acordo com critérios técnicos gerais que ainda deverão ser estabelecidos pelo Conama);

b) pela condução da regeneração natural, desde que autorizada pelo órgão ambiental competente, após comprovação de sua viabilidade, com laudo técnico, podendo-se exigir que a área seja isolada (por exemplo, por meio de cercas).

Quando uma propriedade não tiver vegetação suficiente para compor a sua RL, admite-se, também, a possibilidade de que seja autorizada a “compensação” daquela por área equivalente e com, no mínimo, a mesma importância ambiental, em outra propriedade. Ambas as propriedades devem estar lo-

calizadas no mesmo Estado, no mesmo ecossistema e na mesma microbacia. De outro lado, em muitas regiões nas quais a cobertura vegetal natural seja muito escassa, a possibilidade de compensar a RL configura-se de difícil implementação, restando aos proprietários apenas a sua restauração.

Considerações finais — O proprietário ou possuidor rural está legalmente obrigado a manter e conservar a vegetação natural que deve recobrir as Áreas de Preservação Permanente (APP's) e a Reserva Legal (RL). Na existência parcial ou na inexistência daquela vegetação, cabe ao proprietário, ou possuidor, da terra, a sua restauração (cabe aqui observar o ditado popular que “é melhor prevenir do que remediar”).

As considerações anteriormente apresentadas constituem apenas uma introdução ao tema, reconhecidamente complexo. Ao leitor interessado na matéria e, especialmente, quando for necessária a solução de situações complexas, recomenda-se o exame da legislação mencionada, bem como uma consulta ao Ibama ou ao escritório regional do órgão ambiental estadual competente. ■

ANÚNCIO

GRÃO para toda a obra

Que forrageira, que nada. A cobertura de solo é apenas uma das finalidades do milheto, que vem conquistando cada vez mais produtores pela versatilidade que apresenta. Uma das alternativas que chama a atenção dos agricultores é a procura do grão para a fabricação de rações para frangos e suínos, segmento que cresce a olhos vistos. As vantagens da cultura, no entanto, começam antes da comercialização. É no plantio que o milheto já mostra todo o seu potencial.

Normalmente semeado logo após a soja, o grão apresenta alto potencial produtivo por utilizar o resíduo da adubação anterior. O custo é baixíssimo. O quilo da semente certificada custa hoje em torno de R\$ 1,70 e o valor total gasto por hectare, levando em conta todos os insumos, gira em R\$ 115,00. Outra vantagem é que o milheto exige muito

menos água do que o sorgo, já que se trata de uma planta cultivada no semiárido, originária da África e da Índia. O rendimento varia de 900 a 1.800 quilos por hectare.

Esse resultado pode ser ainda mais expressivo se o produtor apostar na cultura. “A maioria dos agricultores faz o plantio com semente própria e com foco apenas para cobertura, sem pensar em compromisso de retorno financeiro”, adverte Flavio Antonio Lazzari, professor e pesquisador em qualidade de semente e grãos para alimentação e ração. Esse cenário pode mudar completamente. “Basta conduzir o plantio de forma um pouco mais tecnicada, com aplicação de herbicidas e inseticidas, para obter um resultado muito mais interessante”, afirma o professor. Lazzari refere-se ao interesse que o milheto tem despertado nos fabricantes de rações devido à sua

A versatilidade do milheto está despertando a atenção dos produtores. Antes somente utilizado para a cobertura de solos no sistema de plantio direto e como forrageira para o gado, a planta começa a ganhar um mercado importante, o de matéria-prima para a fabricação de rações para frangos e suínos. A alimentação humana é outro nicho que vem despertando interesse

Cristine Pires
cristine@agranja.com

excelente qualidade nutricional. “O grão de milheto apresenta altas porcentagens de proteína e óleo, sendo comparado ao milho em termos de energia metabolizável total (EMT)”, explica.

Vantagens nas rações — Em rações para frangos de corte e para matrizes poedeiras, o milheto pode ser fornecido integral, isto é, sem a necessidade de moagem, reduzindo com isso os custos por tonelada de ração produzida. Pode substituir até 85% do milho em rações para frangos de corte e poedeiras. Nas rações para suínos, pode ter uma inclusão de até 70%.

Outra vantagem é que o grão é colhido seco, portanto não é necessário secá-lo no recebimento. Mas são as qualidades nutricionais as características que mais chamam a atenção. O milheto tem altos teores de proteína e óleo, portanto reduz a adição de óleo e de proteína nas ▶



Divulgação

Lazzari diz que milheto tem despertado interesse dos fabricantes de rações pelo seu valor nutricional

rações, o que representa uma ração mais barata e de alta qualidade.

Os produtores também começam a atentar para a utilização do milheto na alimentação humana, a exemplo do que ocorre em países da África. Por não conter glúten, presente na farinha de trigo, abre outras portas para o produto, uma vez que grande parte da população (no Brasil, entre 12 e 16 milhões de pessoas) é alérgica a esse componente. “Se houver um abastecimento constante durante todo o ano, a cultura também pode despertar o interesse desses fabricantes”, acredita Lazzari.

A espera dos híbridos — Atentas a esse mercado, as empresas de sementes desenvolvem produtos específicos. Foi o que fizeram a Sementes Adriana e a Bonamigo Melhoramentos, que trabalham em parceria. Já foram lançadas duas variedades de milheto supermassa (ADR 300 e ADR 500), que apresentam grande potencial de produção de massa e de grãos, características ideais para ração animal.

A Embrapa Milho e Sorgo coloca à disposição dos produtores a BRS 1501, que tem duplo propósito: grão e silagem. A variedade é adaptada para a produção de massa em sistemas de plantio direto com bom potencial de produção de grãos. É recomendada para as Regiões Sudeste, Centro-Oeste e Sul. Entre as características agrônômicas, estão o florescimen-

Maximizando a produção de grãos

Tipos de semeadura

Pode ser feita a lanço, antes da colheita da soja (sobressemeadura) ou a lanço e com plantadeiras, imediatamente após a colheita da soja. A seguir, descreve-se cada uma destas alternativas de semeadura de milheto.

Antes da colheita da soja (sobressemeadura)

- **Com lancer** – Milheto peneira 1: usar de 25 a 30 kg/ha

Milheto peneira 2: usar de 30 a 35 kg/ha.

- **Com avião** – Usar equipamento distribuidor tipo pé de pato ou swet master. Evitar os horários mais quentes devido às rajadas de vento que interferem na uniformidade do lançamento.

Na sobressemeadura, é importante aplicar o milheto quando a soja começar a amarelar, ou seja, 25 a 30 dias antes da colheita. À medida

que a maturação da planta de soja avança, as folhas caem e cobrem as sementes de milheto que estão na superfície do solo.

Após a colheita da soja

Com lancer – Milheto peneira 1: usar de 8 a 10 kg/ha e passar a grade niveladora fechada; ou jogar 15 kg/ha e passar o correntão para cobrir as sementes.

Com plantadeiras em linha Convencional – Usar disco apropriado para milheto ou canola.

- Semente de milheto (peneira 2): jogar 20 sementes por metro linear.

- Espaçamento de 45 cm (ou maior; no caso de espaçamento maior jogar mais sementes por metro linear).

Pneumática – Disco com furo de 1,2 mm.

Fonte: Flávio Antonio Lazzari e Sementes Adriana

to em 50 dias, altura média de 180 cm, tamanho de 30 a 50 cm, boa capacidade de perfilhamento, 12% de teor de proteína e 2,5 toneladas/ha de produtividade de grãos.

A expectativa é grande quanto à chegada de milhetos híbridos ao mercado, o que deverá aumentar a produtividade de grãos de forma expressiva. As sementes híbridas terão maior uniformidade de panículas, época de maturação, altura das plantas, precocidade (ciclo mais curto), maior resistência ao acamamento, tolerância às principais doenças da planta e da panícula (ferrugem, brusone e carvão), além da maior qualidade do grão. A principal praga do milheto é a lagarta-do-cartucho (*Spodoptera frugiperda*), que pode ser manejada da mesma forma que na cultura do milho. A Sementes Adriana e a Bonamigo Melhoramentos trabalham em parceria nesta questão de manejo.

No Brasil, o milheto é usado principalmente na alimentação de gado de leite e corte devido ao seu ciclo bastante rá-

pido (45-60 dias até o florescimento) e excelentes propriedades nutricionais, permitindo vários cortes ou pastejos intensivos. O milheto é considerado a cultura de cobertura que viabiliza o plantio direto no Cerrado especialmente em solos arenosos, isto é, com menos de 15% de argila. “O sistema de plantio direto, nessas regiões, só é possível devido a uma boa cobertura do solo com a palhada do milheto”, explica Lazzari.

A Embrapa orienta os produtores a fazer a semeadura de acordo com a finalidade do plantio. Para a formação de pastagem, deve ser feita de outubro a dezembro, dentro do período chuvoso. No caso de produção de massa e dessecação, os especialistas explicam que a semeadura ocorre imediatamente antes do plantio da cultura principal. Preparando para o plantio direto, também deve ser plantado no início das chuvas (setembro a outubro). No caso da safrinha, é semeado após a colheita da cultura principal. ■



Divulgação

Rumo a 200 milhões de toneladas

Em 2020 o Brasil estará gerando 200 milhões de toneladas de grãos a cada safra, quase o dobro da atual produção, de 113 milhões de toneladas. Apenas em lavouras de Mato Grosso poderá estar saindo metade do crescimento da produtividade. As previsões foram anunciadas pelo economista Paulo Rabello de Castro na palestra “A Sustentabilidade Econômica de um Novo Modelo de Produção Agrícola”, na Bienal dos Negócios da Agricultura, promovida pela Federação da Agricultura de Mato Grosso (Famato), em Cuiabá/MT, no final de agosto. O evento reuniu especialistas e autoridades do agronegócio brasileiro, inclusive o ministro da Agricultura, Roberto Rodrigues, e o governador mato-grossense, Blairo Maggi.

Segundo Rabello, o crescimento seria gerado a partir da utilização de um novo modelo de gestão, o chamado “Brasil 2020”. Para alcançar a meta, o novo modelo trabalharia em duas frentes: crescimento de 2,9% ao ano na produtividade (expansão de 2,5 toneladas de grãos/hectare para 3,5 toneladas/hectare) e retração na taxa média de crescimento (de 3% ao ano para 1%). A idéia é de que aumento de produtividade não signifique, necessariamente, abertura de novas áreas – tendência observada pela maior preocupação e fiscalização em torno de questões ambientais. Como produto da soma desses dois fatores, a produção teria um aumento de 4,2% ao ano. Conforme ele, praticamente duplicar a produção dentro dos próximos 15 anos poderá significar maior poder de barganha junto aos mercados internacionais.

Já o biólogo do Instituto de Pesquisa Ambiental da Amazônia (Ipam), Daniel

Nepstad, reforçou a necessidade de conciliar crescimento com preservação ambiental e recuperação de florestas. “É necessário desmistificar o processo de gestão ambiental na propriedade, pois muitos acreditam que é muito caro”, afirmou. Para Rabello, a agricultura tem que ser reconhecida, deixar de ser taxada como “contravenção” dentro das políticas ambientais e passar da defesa para o ataque. Por isso, ele sugere a criação de um plano de preservação que poderá ser vendido para países que tenham interesse em manter estoques de preservação. “A alternativa é a negociação. A dívida externa brasileira, por exemplo, estaria paga somente com a venda de preservações ambientais”, explicou.

Mas, para que o novo modelo seja aplicado, destacou, Mato Grosso precisa investir em pesquisa, educação e profissionalização para o setor agrícola – e equilibrar a participação de outros setores na economia. “A agricultura é mais uma alavanca para o desenvolvimento para a sociedade desta região, inclusive naquilo que não

é ‘agro’, como industrialização, comércio e serviços. Mato Grosso tem que virar ‘país desenvolvido’”, argumentou. Por isso, é importante a “certificação do produtor rural”, que avalizará a capacidade de pagamento do agricultor segundo quesitos de produtividade, investimento em



Divulgação



Rabello: maior produção aumentaria o poder de barganha do Brasil

Divulgação

biotecnologia e gestão. Com o certificado, o produtor conseguiria um financiamento de origem privada por parte de instituições nacionais e internacionais. Entre os investidores institucionais do Brasil – fundos de pensão, seguradoras e fundos de investimentos em geral –, há uma enorme massa de recursos a ser alocada.

Redução de área — Enquanto 2020 não chega, a área encolhe. Na Bienal, o ministro Rodrigues, anunciou que na próxima safra a área plantada de grãos será, ao menos, 3% inferior. O ministro fez coro às queixas dos produtores sobre falta de recursos. “Sem recursos não temos como avançar”, advertiu. Os retrocessos previstos por ele são, por exemplo, a queda nas produções do calcário (-40%), dos insumos em geral (-12%) e defensivos (-20%). Mas Rodrigues anunciou que os R\$ 3 bilhões do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) estão liberados. Porém, um impasse com o setor industrial dificulta o acesso do produtor aos recursos. As verbas chegam primeiro à indústria, que deve fazer os repasses aos agricultores. Além disso, indústria e governo ainda não se entenderam quanto à taxa de juros, superior a 10%. Para o presidente da Famato, Homero Pereira, o dinheiro não pode ficar parado. “O produtor precisa do dinheiro. Temos que visualizar novos mecanismos de acesso, nem que para isso tenhamos que assumir uma taxa de juros maiores”, alertou. ■

Reino sem herdeiro e

O crescente êxodo de jovens agricultores para os centros urbanos tem provocado um problema grave nos núcleos familiares: a falta de sucessores nas propriedades após a aposentadoria dos pais.

As chácaras acabam sendo vendidas a terceiros para se tornarem campo extensivo de gado de corte ou sítios de final de semana

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

O casal Luimar e Lizete Schuh, de 52 e 51 anos, respectivamente, dedica-se há mais de 30 anos à propriedade de 15,6 hectares em Coxilha, no município de Saudades/SC. Cultivam fumo, milho e feijão, além de manter vacas leiteiras. Os Schuh são os típicos e legítimos agricultores familiares, perfil predominante na agricultura do oeste



Luimar e Lizete Schuh, há mais de 30 anos se dedicam à agricultura, mas não verão seus filhos tomarem conta da propriedade em Saudades/SC

catarinense. Mas o casal entrou para outro grupo cada vez mais comum na agricultura familiar, não só na região, mas no País: o de famílias que não terão sucessores na propriedade. Sem perspectivas ou qualquer esperança de safras melhores, os filhos partem para a cidade, atraídos pelo trabalho assalariado. Sem herdeiros, as chácaras são

vendidas ou arrendadas assim que os pais “penduram as enxadas”. O comum é se tornarem áreas extensivas para gado de corte ou sítios de final de semana para empresários ou profissionais liberais urbanos.

A Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (Epagri), por meio do Centro de

SEM FUTURO



Celso Luiz Buch/Epagri

Pesquisa para a Agricultura Familiar (Cepaf), de Chapecó, e o Instituto de Planejamento e Economia Agrícola de SC (Icepa) fizeram, em 1999, um levantamento por amostragem em dez municípios da região para avaliar as perspectivas da sucessão familiar. De um universo de 77 mil famílias, 9,2 mil (ou 12%) dos casais tinham mais

de 41 anos e a casa não possuía filho em casa para sucedê-los. Assim como os Schuh. Ou seja, empreendimentos condenados a não ter continuidade, pelo menos por alguém da família. Já 17% (13 mil propriedades) tinham apenas um filho. Em razão desse último número, o estudo denominado “Os Impasses Sociais da Sucessão Here-

ditária na Agricultura Familiar” sugere que “a proporção de 12% sem sucessores pode estar subestimada”.

A filha dos Schuh, Duleica, 28 anos, é enfermeira e cursa a faculdade de Enfermagem em Balneário Camboriú/SC, enquanto o filho Joel Carlos, 23, é técnico agrícola de uma empresa de fertilizantes em Pato Branco/PR. “Eles não vêem futuro na agricultura”, resume o pai o porquê da opção pela cidade. “E não têm idéia de voltar.” De acordo com Luimar, em Coxilha, que só tem pequenas propriedades (de 10 a 12 ha), o êxodo de jovens é a regra. A maioria é absorvida por duas grandes fábricas de material esportivo na sede do município, a 6 km. “Com 15, 16 anos já estão trabalhando”, conta. “Daqui a alguns anos tudo aqui vai virar gado de corte”, prevê Schuh. Mas seus filhos não querem a venda da propriedade. Desejam que o local se torne um sítio de final de semana para eles. “Para mantermos toda a propriedade (em produção), vai ser difícil, porque a gente vai ficando cansada”, avalia. “Eu fico triste. Mas vai fazer o quê? Obrigar o filho a ficar na lavoura se ele não gosta?”.

Vontade de ficar — Dos jovens entrevistados no trabalho da Epagri, 69% dos homens disseram que tinham interesse em permanecer no campo, ante apenas um terço das moças. O principal problema detectado pela pesquisa para eles deixarem o meio rural foi o tamanho reduzido da propriedade. “O mercado de terras não será capaz de juntar as duas pontas da questão sucessória na agricultura familiar: a oferta de terras por parte da população em processo de envelhecimento (e cujos filhos encontram outras oportunidades de trabalho fora da unidade produtiva) não é absorvida pela demanda de jovens com desejo e capacidade de se instalar e permanecer na profissão paterna”, avalia a pesquisa. O trabalho sugere “inovação na política fundiária brasileira” para que os “jovens agricultores possam realizar suas vocações e desejos profissionais”.

Um dos pesquisadores da Epagri que participou do estudo, Milton Silvestro, relata que não se está reproduzindo mais na região o processo tradicional, de décadas, em que o filho mais jovem era preparado para assumir a propriedade e responsabilizar-se pelos

Rumo à cidade

A partir dos anos 50, o País começou a deixar de ser rural com o crescimento acentuado da população urbana, principalmente impulsionada pela expansão da industrialização na Região Sudeste. E a porcentagem urbana suplantou a rural na década de 60. Hoje, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), as cidades abrigam mais de 85% da população brasileira. Cresceu a proporcionalidade urbana em razão da própria expansão vegetativa, da alteração de critérios, que passou a classificar como “urbanos” locais antes designados como “rurais”, e das migrações. Entre os censos de 1991 e 2000 o campo perdeu 4 milhões de pessoas. Apenas a Região Nordeste teve o meio rural encolhido em 1,9 milhão de habitantes (-11,71%). Todas as cinco regiões perderam população do campo.

pais até a morte deles. “Isso não acontece mais. Não tem mais um padrão definido”, descreve Silvestro. Hoje, no núcleo familiar não são mais discutidos o processo sucessório e o repasse de responsabilidades para um filho assumir as rédeas da unidade. Como efeito, o local fica sem herdeiro. “É como se os pais revivessem o início da constituição familiar”, ressalta. Porém, em algumas situações, o filho mais velho, na faixa dos 30 anos, com menos estudo e, por conseqüência, com chances menores na cidade, assume a propriedade.

“Esvaziamento rural” — São muitas as explicações para o êxodo rural, mas a mais abrangente é a de que o campo não proporciona mais os atrativos que já ofereceu, principalmente pelo prisma econômico. E as “luzes” da cidade piscam atirando a imaginação dos jovens. Portanto, são necessárias políticas profundas e consistentes para tornar o campo atraente e, dessa forma, estancar o que o trabalho chamou de “esvaziamento rural”. Existem diversas propostas federais de incentivo à permanência do jovem, mas Silvestro considera que todas carecem de maior aporte de recursos. “São valores muito baixos. Não suprem nos volumes necessários. São políticas



Normalmente as propriedades são vendidas ou arrendadas ou tornam-se áreas extensivas para a criação.

“Aqui ficou limitado”

O filho de agricultor familiar e acadêmico de agronomia Júnior José Brighenti, 17 anos, vai continuar na agricultura. Mas deixará de ser pequeno agricultor para se tornar o que se convencionou chamar de “agroempresário”. Brighenti é originário de uma propriedade de 20 ha em Colônia Cella, Chapecó/SC, mas quando se formar, em cinco anos, vai trabalhar na nova propriedade da família, uma fazenda de 575 ha, adquirida dois anos atrás pelo pai, José Brighenti, em Tocantins. “A idéia é fazer lavoura conjugada com gado. Tem espaço, possibilidades. Um lugar novo com muitas coisas a serem feitas”, revela os planos para a Região Norte. “Aqui ficou limitado. Praticamente foi feito tudo”, justifica o motivo por não planejar seguir na propriedade mantida pela renda de 40 vacas em lactação e um aviário para 6 mil a 7 mil aves.

Já o empreendimento em Santa Catarina ficará administrado por uma das duas irmãs, de 19 e 22 anos, que estão morando na cidade e cursando as faculdades de Economia e Administração de Empresas. “Elas manifestaram interesse em voltar”,



Júnior, originário de pequena propriedade familiar, quer ser agroempresário

conta Brighenti. Mas a intenção de permanecer na agricultura não é o comum em Colônia Cella. Segundo ele, a maioria dos jovens da localidade vai embora. O tamanho restrito das propriedades é uma das causas da debandada. Mas há outra razão: “A agricultura não é o que eles querem”. Na cidade, de acordo com Brighenti, eles têm trabalhado normalmente como operários com salários “razoáveis”. Em Colônia Cella e região, nos últimos tempos a agricultura viável restringe-se a leite e avicultura. “Foi o que restou”, explica Brighenti.



ção de gado de corte

Celso Luiz Bach/Epagri

muito frágeis, muito incipientes.” O vice-presidente da Confederação Brasileira dos Trabalhadores em Agricultura (Contag), Alberto Broch, concorda que as iniciativas são interessantes, mas a realidade exige maiores investimentos. “Os recursos são poucos. É preciso intensificar essas políticas”, avalia.

Uma das principais políticas do governo para incentivar o jovem a permanecer no campo é o programa Nossa Primeira Terra. O projeto integra o Programa Nacional de Crédito Fundiário do Ministério do Desenvolvimento Agrário e atende jovens de 18 a 24 anos, estudantes de escolas agrotécnicas ou familiares e filhos de agricultores familiares. Para terem acesso ao financiamento para aquisição de terras, os jovens precisam formar associações. O programa prevê o investimento de R\$ 89 milhões em 2005, volume destinado à compra de terras e infra-estrutura de produção, recursos suficientes para beneficiar 4 mil jovens. São financiadas aquisições de até R\$ 40 mil à unidade, com juros que variam de 3% a 6,5% ao ano (com bônus de adimplência). O prazo de pagamento é de 14 anos (para financiamentos de até R\$ 15 mil) e de 17 anos (de R\$ 15 mil a R\$ 40 mil). ■

Sem educação não tem solução

Quando a análise é educação, as estatísticas do meio rural são assustadoras e explicam parte do problema do êxodo. Sem formação educacional torna-se praticamente impossível acompanhar, absorver ou desfrutar da evolução da tecnologia a que o campo se submeteu. Conforme levantamento do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), da USP, dos 6 milhões de jovens rurais brasileiros, com idade entre 18 e 24 anos (17% de toda a população que reside no campo), 1,8 milhão é analfabeto (30%). Do universo, 30% vivem com renda mensal inferior a 25% do salário mínimo, ou R\$ 75. A Região Nordeste abriga 70% dos jovens rurais brasileiros em situação de vulnerabilidade. O censo escolar de 2002 aponta que 94% dos estudantes de ensino médio residentes no campo freqüentam escolas urbanas, o que implica deslocamentos longos, que os deixam sujeitos a baixo rendimento escolar em conseqüência do

cansaço – além de serem submetidos a ambiente de valores diferentes aos seus locais de origem.

A situação dos adolescentes, futuros jovens, não é muito diferente. Segundo levantamento do Unicef, órgão da Organização das Nações Unidas (ONU) para a Infância, 1 em cada 5 adolescentes (de 12 a 17 anos) residentes no campo é analfabeto. Dos que estudam, 65% encontram-se em situação de defasagem idade/série, segundo o Ministério de Educação. Já dos professores que os ensinam, apenas 9% possuem curso universitário. E o salário deles é quase a metade em comparação aos que lecionam em escolas urbanas. Por tudo isso, conclui o Unicef, adolescentes da área rural têm quatro vezes mais possibilidade de serem analfabetos que os colegas urbanos. Ou seja, daqui a alguns anos, a situação dos jovens de 18 a 24 anos não será melhor ou mais promissora que a de hoje.

NOSSA PRIMEIRA TERRA

Critérios

Jovens rurais sem terra (assalariados permanentes ou temporários, diaristas, etc.).

Jovens filhos(as) de agricultores(as) familiares.

Jovens oriundos de escolas agrotécnicas, escolas familiares rurais, casa familiares e casas de alternância.

Jovens com idade mínima de 18 anos e a máxima de 28 anos.

Pais não podem ser proprietários de área até três vezes a dimensão da propriedade familiar.

Pagamento

Financiamentos até R\$ 15 mil

Prazo de 14 anos (incluída a carência), com carência de dois anos e pagamento, no terceiro ano, dos juros dos primeiros 12 meses.

Financiamentos superiores a R\$ 15 mil

Prazo de 17 anos (incluída a carência), com carência de dois anos e pagamento, no terceiro ano, de uma parcela integral (juros e principal).

Juros

Até R\$ 5 mil – 3%

De R\$ 5 a 15 mil – 4%

De R\$ 15 a 25 mil – 5,50%

De R\$ 25 a 40 mil – 6,50%

Há um bônus de adimplência, que incide nos juros, mas também sobre o principal e

vai de 15% a 40%, de acordo com a região. O bônus se dá no pagamento da parcela em caso de pagamento até o vencimento

Fonte: Ministério de Desenvolvimento Agrário



Divulgação

ANÚNCIO

ANÚNCIO

Antropologia e CHARUTOS

A organização econômica do *Homo sapiens*, com o sistema de trocas e a divisão do trabalho, teve impacto no desenvolvimento de nossa espécie. E acabou suplantando o chamado *Homo neanderthalensis*, espécie que sumiu do mapa cerca de 28 mil anos antes de Cristo. Foi o que li na revista *Veja*, depois que a repórter Thereza Venturoli ouviu o professor Jason Shogren, da Universidade de Wyoming, Estado do oeste norte-americano, fronteira com Idaho, que ninguém sabe onde fica.

Reforçado nos ossos, com a caixa torácica mais larga, o *Homem de Neanderthal* parecia mais adaptado que o *sapiens* aos rigores da Era Glacial. Deu as cartas na Europa e no Oriente Médio durante 300 mil anos, desaparecendo 10 mil anos depois da chegada do *Homo sapiens*. Comparando as duas espécies nas áreas de comércio, divisão do trabalho, cultura, linguagem e evolução tecnológica, economistas holandeses e norte-americanos têm sido levados a crer que a supremacia do *sapiens* foi consequência da divisão do trabalho e do intercâmbio comercial.

“E o charuto com isso?” – perguntará o assustado leitor. Calma... que chegamos lá. Diante da pesquisa de holandeses e norte-americanos, que já deve ter sido publicada pelo *Journal of Economic Behavior and Organization*, me pergunto se o mensalão e outras barbaridades da corrupção septicêmica, que se vê por aí, não seriam explicáveis pela nossa falta de aptidão comercial. “Septicemia”, como nos lembramos todos os que já perdemos boas e ótimas vacas, é processo infeccioso generalizado, em que os germes e suas toxinas invadem o sangue

e nele se multiplicam. Vacas ruins, pelo menos as minhas, sempre foram imortais.

Cuidemos dos charutos. Há um consenso universal sobre a superioridade dos charutos cubanos. Se os melhores charutos da Bahia não podem competir com os melhores cubanos, podem perfeitamente rivalizar com os que são produzidos noutros países. Pois muito bem: com o embargo comercial dos Estados Unidos aos produtos cubanos, surgiram charutos do mundo inteiro disputando o mercado norte-americano. E o Brasil perdeu a corrida comercial.

Vejo na revista CIGAR Aficionado, número de junho passado, o ranking dos melhores charutos à venda nos Estados Unidos. Bitola *churchills*: três marcas da Nicarágua; quatro, da República Dominicana; dois, de Honduras. Bitola *coronas*: três, de Honduras; sete, da República Dominicana; dois, da Nicarágua; um, das Bahamas. Nas bitolas *coronas gordas, figurados, petit coronas e robustos*, a situação se repete: nenhum charuto brasileiro. Resumo da ópera e do ranking: um charuto das Bahamas; 36, da República Dominicana; 17, de Honduras; e 11, da Nicarágua, nove fora 13 marcas cubanas à venda (oficialmente) no Canadá e na Inglaterra. Claro que também nos *States* existem os charutos contrabandeados de Cuba. Ou será que alguém pensa que o presidente Clinton fumou charuto hondurenho em suas estripulias amorosas com a senhorita Monica Lewinsky?

Ora, quero ser mico

de circo, ou deputado de mensalão, se o charuto baiano que venho fumando neste ano de 2005 não figurar, com distinção e louvor, na lista dos *robustos* testados pela revista. Não lhe digo o nome por uma razão muito simples: conhecendo, como todos conhecemos, os critérios brasileiros de produção, sou capaz de apostar que a fábrica aceita encomenda de 100 mil caixas, embora só tenha fumo e estrutura para produzir, digamos, 10 mil caixas/ano. Já vi este filme com outras marcas de charutos baianos: fizeram sucesso e logo perderam a qualidade.

É preciso que se diga que a indústria do tabaco trabalha com um dos produtos mais baratos do mundo. Sei disso porque um amigo meu, funcionário do Banco do Brasil, foi durante anos o interventor do banco numa grande indústria de charutos baianos. Voltou de lá dizendo que charuto de boa qualidade é dos produtos mais baratos do mundo, tamanha a dificuldade de sua produção.

Isso explica o preço do cubano Quai D’Orday *Imperiales*, bitola *churchill*, à venda por 46,97 dólares canadenses, o San Cristobal de la Habana *La Fuerza corona gordas*, à venda por 13,10 libras esterlinas, e o dominicano Davidoff Millennium Blend Series, *robusto* que vale 15,50 libras na Inglaterra. Se me falta dinheiro para comprá-los, tenho coragem suficiente para fumá-los, sempre que mos dão. E os tenho fumado com alegria e aplauso. ■

Ora, quero ser mico de circo, ou deputado de mensalão, se o charuto baiano que venho fumando neste ano de 2005 não figurar, com distinção e louvor, na lista dos robustos testados pela revista

ANÚNCIO

MILHO para o Brasil

Martín Fraguío, da Maizar, cadeia que reúne todos os setores vinculados ao cereal, confirmou que, segundo fontes da área agropecuária do país vizinho, o Brasil pode cobrir sua demanda interna de milho até outubro e, depois desse período, deverá buscar um fornecedor externo, que poderia ser a Argentina. Quanto à possibilidade de que os envios sejam feitos pela Argentina, sustentou que “é preciso ver quanto milho dispõe o país para esse momento”. Fraguío explicou que o milho se encontra num momento de pré-safra, e

assegurou que “os produtores estão tratando de decidir se vão semeá-lo ou não”. Nesse sentido, reconheceu que, “apesar de a margem bruta dessa cultura ter subido e o preço estar melhor do que há alguns meses, segue sendo menos atraente do que a da soja”. No entanto, o diretor-executivo da Maizar destacou que “há chances de se repetir a colheita do ano passado”, acrescentando ainda que “se deve seguir trabalhando, porque o milho é muito importante para o desenvolvimento econômico da Argentina”.



A Granja

SUÍNOS em alta

A produção de suínos mostra uma tendência favorável, com um crescimento sustentado, que se projeta tanto nas crias como na atividade, no curto e médio prazos. Assim mesmo, a rentabilidade mostra uma melhora substancial. Já como país livre de peste suína clássica (PPC), um dos impedimentos mais fortes para ingressar em mercados externos, na Argentina se prevê uma importante expansão setorial. Os cria-



A Granja

douros consideram eixo do sucesso produtivo a manutenção das regras do

Trigo

Estima-se uma intenção de plantio de 5.100.000 hectares, 16% a menos do que no ano anterior. Desse total, já foram semeados 95%. Em algumas regiões produtivas, as condições de umidade continuam indesejáveis.

Soja

Terminada a colheita 2004/2005, a polêmica gira em torno da penalidade que se imporá à próxima safra aos lotes que contenham grãos verdes. Os produtores entendem que se trata de uma exigência da indústria e que os prejudica economicamente.

Leite

Diante das maiores retenções à exportação, os produtores advertiram que serão diminuídos os preços que recebem atualmente (entre 50 e 53 centavos por litro de leite). Dessa forma, existe a possibilidade que muitos se sintam tentados a passar do tambo para a soja.

jogo dispostas para o setor, apresentando um futuro promissor, não só para os produtores, como também para todo o setor comercial da atividade. A respeito da produção suína no País, dados oficiais revelam que se incrementou em mais do 20%, contrastando os números entre 2003 e 2004.

Leite: protesto às RETENÇÕES

Preocupado com os preços crescentes do produto e seu impacto no bolso dos consumidores, o governo nacional recorreu a uma medida tão conhecida como equivocada: incrementar as retenções às exportações de leite, de 5% a 15%. As repercussões foram imediatas: durante a premiação dos grandes campeões em Palermo 2005, os animais usaram uma braçadeira preta em sinal do luto que envolve o setor produtivo de leite. É que a medida chega justo quando se abrem novos mercados para o leite e os queijos argentinos.

Agora, entidades do setor apresentaram na Subsecretaria de Defesa do Consumidor um trabalho que reflete “a enorme diferença de preços entre o que recebe o produtor leiteiro e o valor que se paga pelos produtos lácteos nos supermercados”. Os produtores falam de um “um oligopólio concentrado”, no qual três marcas (Sancor, Mastellone e Danone) dividem a liderança das diferentes linhas de produtos.

No documento, contém uma minuciosa análise da cadeia láctea, onde é destacado que, neste ano, os preços do setor subiram 11%, sem que se tenha

aumentado o valor que as indústrias pagam ao produtor pelo insumo básico. Nesse sentido, é solicitado à Subsecretaria de Defesa do Consumidor uma pesquisa para verificar se as empresas de produtos lácteos e as empresas comercializadoras estariam incorrendo em abuso de posição dominante e impondo preços dos mesmos. Pede-se também uma investigação da cadeia de venda e dos custos de comercialização desses produtos, compreendendo desde a produção primária dos mesmos até a sua venda ao público consumidor.

PD e desenvolvimento SUSTENTÁVEL

Bernardo van Raij — Engenheiro agrônomo, doutor em Ciência do Solo, consultor/pesquisador Instituto Agrônomo de Campinas/IAC, Campinas/SP – bvanraij@terra.com.br

O aumento da produção agrícola brasileira nas últimas décadas deve-se, em grande parte, à viabilização da agricultura em solos de baixa fertilidade natural, através do uso de calcário e fertilizantes, principalmente na grande região dos Cerrados do Brasil Central, mas também em solos empobrecidos do Sul e do Sudeste. Contudo, embora a calagem e a adubação tenham sido fundamentais para a elevação da produção agrícola, em sentido inverso, o insidioso processo da erosão desgastava os solos e até os destruía, reduzindo a produtividade, muitas vezes forçando a mudança de agricultura para pastagens ou até mesmo o abandono da terra.

Porém, nada se compara com o que vem acontecendo, no controle da erosão, com o sistema de manejo do solo e sua cobertura, conhecido por plantio direto. O plantio direto vem sendo adotado pelos produtores há duas décadas, com um crescimento de área de caráter exponencial, chegando atualmente em 20 milhões de hectares. Para compreender o que isso significa do ponto de vista do desenvolvimento sustentável,

te mais resistente permanece, como húmus ou matéria orgânica do solo, conferindo ao solo propriedades notáveis de agregação, porosidade e retenção de água e nutrientes. Isso permite o desenvolvimento das plantas, que retiram do solo, através das raízes, a água e os nutrientes minerais.

O solo ocupa um papel central na ciclagem dos nutrientes, com destaque para o carbono e o nitrogênio, não existentes em rochas, mas incorporados ao solo. Os solos do mundo contêm mais carbono retido do que a atmosfera e a biosfera. O cultivo dos solos leva a grandes perdas de matéria orgânica e liberação de gás carbônico para a atmosfera, portanto contribuindo para o efeito estufa. Curiosamente, é assunto pouco lembrado quando são listadas as principais fontes que vêm lançando gás carbônico para a atmosfera e causando o efeito estufa, muito embora se trate de carbono anteriormente retirado da atmosfera.

Papel ecológico — Há, ainda, outro papel ecológico fundamental do solo, representado por sua participação no ciclo da água. Em um solo estável, com vegetação

forma-se em vapor, pela evapotranspiração, e retorna à atmosfera, fechando, assim, o ciclo da água. Arar sempre foi um passo importante para a agricultura, principalmente para aquelas culturas de ciclo curto, ou

O solo é o mais valioso recurso natural para a agricultura, sustentáculo de grande parte da biosfera terrestre

é preciso compreender as funções ecológicas do solo, como elas são afetadas pela erosão, e como o plantio direto reverte o processo de degradação.

O solo é o mais valioso recurso natural para a agricultura, o sustentáculo de grande parte da biosfera terrestre. O que caracteriza o solo e o diferencia do material não consolidado, que muitas vezes está por baixo, é a presença de organismos, que produzem e degradam matéria orgânica, promovendo sua transformação. Microrganismos provocam a mineralização da matéria orgânica decorrente de restos vegetais e de outros organismos. Nesse processo, nem toda a matéria orgânica é mineralizada. Uma par-

natural, existe normalmente um grande número de espécies vegetais e animais e de microrganismos, vivendo em equilíbrio. Em tais sistemas, o solo permanece coberto o tempo todo, a taxa de infiltração é elevada e a água penetra no solo com facilidade. O solo tem capacidade de reter e armazenar a água por tempos bastante longos, o que permite a sobrevivência das plantas mesmo em períodos de longas estiagens. O excesso hídrico, que ocorre quando o teor de água no solo atinge a chamada capacidade de campo, infiltra e pode atingir o aquífero subterrâneo. Os aquíferos, por sua vez, fornecem a água das nascentes, que formam os córregos e os rios. Parte de toda a água trans-

Para agricultura de precisão

GPS

OUTBACK

Pulverização

Distribuição de calcário, uréia e adubo

GPS

GARMIN

Sistema de posicionamento por satélite

Cálculo de área

Determinação de produtividade

Mapeamento da lavoura

Cálculo de distância

Menu e manual em português

Garantia de 1 ano

All COMP

endereço@allcomp.com.br — www.allcomp.com.br

Av. Pernambuco, 1207 — Fone: (51) 3024 7100

Porto Alegre - RS

CURSOS E TREINAMENTO

“anuais”. Acreditava-se que era preciso deixar a terra “fofa”, para que as raízes das plantas recém-germinadas pudessem penetrar no solo sem dificuldade. A aração também tinha o mérito de controlar as “más ervas” ou “plantas daninhas”. Uma vez estabelecida a cultura, era importante controlar o mato, deixar a cultura “no limpo” para evitar a competição por água e nutrientes. Ou seja, só as plantas cultivadas deveriam ocupar a área; todas as outras iriam competir por água e nutrientes e deveriam ser eliminadas. Com o tempo, essa forma de manejo se revelou inadequada, especialmente após a invenção dos herbicidas que vieram a apresentar uma alternativa para controle das invasoras. “Solo descoberto e exposto, em terreno com declive, é solo vulnerável”, quanto se escreveu, com embasamento teórico, sobre o poder desagregador da gota de água. Mas aquelas mesmas gotas também agridem e levantam as partículas de solo. E muitas gotas vêm depois, e já não se pode reconhecê-las reunidas em deflúvios, que escorrem declive abaixo. Quando há erosão, a água lamacenta carrega a melhor parte do solo, a fração mais fina, chamada de argila, a

Paraná, que buscavam simplesmente a sustentabilidade de suas propriedades, já que a erosão ameaçava inviabilizar a produção agrícola. O processo que se seguiu, com a adoção crescente pelos produtores, a adesão de técnicos, pesquisadores, produtores de máquinas e insumos e outros, é por si só uma notável história da agricultura brasileira, que tem sido difundida e apropriada por um número sempre crescente de entusiastas. O plantio direto vem recentemente sendo chamado de agricultura conservacionista. A essência do processo é manter o solo sempre coberto com vegetação, viva ou morta; nunca revolver o solo e praticar a rotação de culturas.

Impacto ambiental do plantio direto —

O plantio direto tem vários impactos ambientais positivos, devolvendo ao solo algumas de suas funções ecológicas, principalmente a de ciclagem de água. O efeito mais procurado, o controle da erosão, traz conseqüências benéficas ao solo, como a redução das perdas de terra e o assoreamento dos corpos d’água superficiais.

A erosão é reduzida pela maior infiltração de água, em vez de escoamento pelo

O plantio direto tem vários impactos ambientais positivos. Seu efeito mais procurado é o controle da erosão

que mais contém matéria orgânica e nutrientes. Os pesquisadores avaliaram que, no Brasil, as perdas de solos podem atingir dezenas de toneladas de terra por hectare em um único ano.

Perdas com a erosão — A erosão carrega uma parte boa do solo, com prejuízo para a produtividade pela degradação do solo, que perde parte da camada superficial mais rica pelo arraste de material pela erosão. A erosão pode, também, destruir a superfície do solo, formando sulcos que dificultam ou impedem o trânsito de máquinas. Esses sulcos adquirem, em alguns solos, dimensões enormes, formando as chamadas voçorocas. A terra removida do solo causa assoreamento de rios, lagos ou reservatórios; a lama reduz o espaço para a água, agravando as enchentes. Os reservatórios passam a ter a capacidade de água reduzida e o tratamento de água para suprir as cidades torna-se mais difícil e custoso. Plantar sem arar já era estudado há muito tempo pelos pesquisadores, ainda na primeira metade do século passado, mas os resultados experimentais não entusiasmaram e a viabilidade de realizar tal tipo de plantio não avançou. Também não existiam as máquinas e os herbicidas atuais.

O plantio direto no Brasil surgiu há cerca de 30 anos por conta de produtores do

terreno. Isso tem várias conseqüências. Pela infiltração de água e menores perdas no deflúvio, as enchentes são menos acentuadas e, pelo maior suprimento de água aos aquíferos subterrâneos, o suprimento de água durante os períodos de seca é maior. Dessa forma, o solo tem devolvido, em grande parte, o que havia perdido pelo cultivo: a sua função ecológica de ciclagem de água.

Outro efeito importante é o aumento da matéria orgânica do solo, revertendo a contínua queda que se verifica em solos sob cultivo convencional. Isso se explica pelo não revolvimento do solo por cultivos com arado e grade, o que reduz a oxidação da matéria orgânica. Dessa forma, o solo acumula mais carbono e nitrogênio, restabelecendo, assim, pelo menos em parte, o que havia sido perdido dos ciclos do carbono e do nitrogênio. Esse efeito ocorre não só em áreas suscetíveis à erosão, mas mesmo em solos que não apresentam esse problema. O não revolvimento do solo tem favorecido a biodiversidade do solo, o que tem contribuído para melhorar a porosidade e alguma proliferação de inimigos naturais de pragas e doenças.

Desenvolvimento sustentável — A prática do plantio direto tem um notável efeito em garantir a produção agrícola, reduzindo a erosão e a poluição dos recursos hídricos,



influindo de forma muito favorável nos ciclos da água, do carbono e do nitrogênio e até mesmo contribuindo para a biodiversidade do solo. Contudo, isso não é suficiente, já que o conceito de desenvolvimento sustentável deve ser visto não apenas na área em que se localiza o plantio direto, mas também avaliado na perspectiva dos efeitos que a agricultura praticada e o manejo das áreas não cultivadas das propriedades têm sobre o meio ambiente e sobre o homem. Cabe, então, analisar como os produtores que utilizam o plantio direto podem ser vistos dentro dos conceitos do desenvolvimento sustentável. Antes, porém, é preciso conceituar o que se entende por desenvolvimento sustentável.

O relatório da ONU da Comissão Brundtland, “Nosso Futuro Comum”, de 1987, definiu o desenvolvimento sustentável como aquele que “atende às necessidades do presente sem comprometer a possibilidade das gerações futuras de atenderem às suas próprias necessidades”. Outro marco fundamental é a Agenda 21, aprovada na Conferência das Nações Unidas sobre o Meio Ambiente e o Desenvolvimento, realizada no Rio de Janeiro em 1992, a chamada ECO-92. A Agenda 21 é uma espécie de consolidação de diversos relatórios, tratados, protocolos e outros documentos elaborados durante décadas na esfera da ONU, começando em 1948 com a Declaração Universal dos Direitos Humanos. Trata-se de documento muito rico em informações, diretrizes e recomendações, podendo ser considerado um programa de ação para imple-



Dirceu Gabven

ser ocupadas. Essas áreas são consideradas importantes para proteger os recursos hídricos e a biodiversidade.

Sustentabilidade do sistema — O plantio direto utiliza menos energia que o plantio convencional, pela redução das operações de cultivo do solo, estando, portanto, na direção certa no que tange à sustentabilidade. Fertilizantes são produtos essenciais à agricultura, utilizados em grandes quantidades no sistema de plantio direto. Há dois aspectos a considerar: o uso de recursos naturais não-renováveis e a poluição ambiental. No caso dos recursos naturais não-renováveis, os principais são os fosfatos, retirados de jazidas que têm um limite de exploração, embora distante; e os adubos nitrogenados, fabricados pela fixação do nitrogênio atmosférico, combinado com o hidrogênio extraído principalmente do gás natural, também um recurso natural

des áreas de plantio direto, mas podem ocorrer no caso de plantações de milho de alta produtividade e em regiões que têm produção intensiva de gado leiteiro ou de suínos, utilizando os dejetos no plantio direto. Para o enquadramento no conceito de desenvolvimento sustentável, fertilizantes, minerais ou orgânicos não devem ser aplicados acima das quantidades necessárias, para se evitar desperdício e poluição.

A proteção de plantas é outro problema complicado, pelo risco que os pesticidas usados apresentam para os aplicadores e o meio ambiente, além da possível contaminação de produtos agrícolas. O caminho da sustentabilidade passa por evitar aplicações pelo calendário e implementar medidas que reduzam as pragas na origem, como rotação de culturas e manejo de habitat de inimigos naturais, diagnose de problemas, decisão sobre o controle de pragas usando o manejo integrado de pragas (MIP), escolha de produtos menos tóxicos e aplicação correta, que evite a deriva e contaminação das áreas florestais e cursos d'água.

Somente esses casos já dão uma idéia da dificuldade de se poder alegar a adesão ao desenvolvimento sustentável. Pelo que se percebe, nos locais de produção, poucos produtores qualificariam totalmente. Pior: muitos produtores estão confiando demais no plantio direto para o controle de erosão, eliminando os terraços antes da melhoria da permeabilidade e da consolidação da camada de resíduos, com o que já se observa escoamento de água, embora limpa, sobre o terreno, com o que se perde parte da função do solo no ciclo da água, além do arraste de pesticidas para os cursos d'água. ■

O produtor que pratica o plantio direto deve também trabalhar pela preservação da fauna e da flora

mentar o desenvolvimento sustentável, que deve conciliar o resultado econômico, a preservação ambiental e o interesse social.

Dessa forma, o produtor praticante do plantio direto, que busca o desenvolvimento sustentável, deve cumprir com outros requisitos, que são a preservação da flora e da fauna, a redução do gasto de energia e do uso de recursos não-renováveis, a redução da contaminação ambiental. Um dos pontos críticos da agricultura está na ocupação da terra. Áreas de reserva florestal legal e de proteção permanente não devem

não-renovável. O que pouco se comenta é a enorme economia que a principal cultura do plantio direto, a soja, traz, por fixar o nitrogênio diretamente do ar. A quantidade de nitrogênio introduzida pela soja nos sistemas de produção do Brasil é duas vezes maior do que todo o nitrogênio contido nos adubos minerais. Quanto à poluição na agricultura, em qualquer sistema de produção, os principais problemas são de nitrato em água subterrânea e nitrato e fosfatos em águas superficiais. Em nenhum desses casos, espera-se grandes problemas nas gran-

Este é o nosso maior troféu.



Ser destaque na categoria **Indústria de Insumos Agrícolas e Pecuários na Expointer 2005** nos enche de orgulho e responsabilidade. Mas, ver as nossas lavouras produzindo com qualidade e quantidade é nosso maior troféu. A Mineração Mônego agradece as diretorias do SENAR/RS, da Fecomércio e do jornal O SUL/REDE PAMPA, que votaram para esta importante distinção.



açúcar e álcool

Preferência por bicombustíveis aumenta a demanda por álcool

Carlos Alberto Widonsck — carlosw@bmf.com.br

Artigo redigido em 30/7/2005

De acordo com o primeiro levantamento da safra do setor sucroalcooleiro, realizado pela Conab, o Brasil deverá produzir cerca de 450,2 milhões de toneladas de cana-de-açúcar na safra 2005/2006. Se comparado com os dados do IBGE, safra 2005/2006, a produção crescerá 7,8%. A Região Centro-Sul deverá responder por 84,2% do total, cabendo à Região Nordeste a produção de 15,8%.

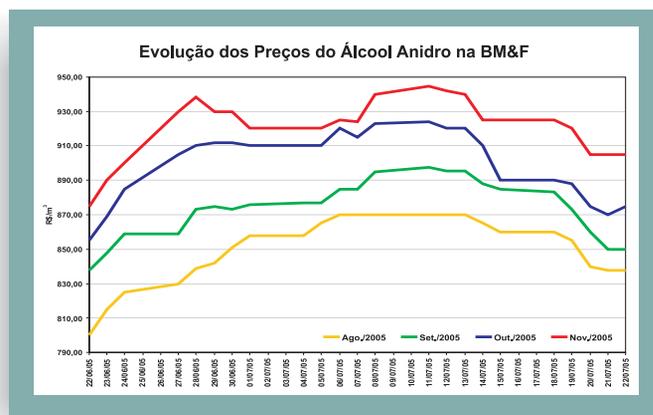
Segundo a União da Agroindústria Canavieira de São Paulo (Única), até o início de julho, 107,5 milhões de toneladas de cana foram processadas na Região Centro-Sul, 29% superior ao volume esmagado no mesmo período da safra anterior. A produção de açúcar atingiu 6,4 milhões de toneladas, 27% a mais que a produção de 2004/2005, e a produção de álcool no mesmo período foi de 4,2 bilhões de litros, aumento de 39%.

O que de fato vem influenciando essa demanda pelo álcool é a preferên-

cia do consumidor por automóveis bicombustíveis ou a álcool, dado que o preço do álcool na bomba está competitivo em relação ao da gasolina. Segundo dados da Anfavea, as vendas de carros a álcool ou Flex Fuel em janeiro de 2005 foram de 29.497 unidades, já em junho as vendas foram de 74.411 unidades, um crescimento de 252%.

Com as exportações em alta, os preços no mercado interno mantêm-se sustentados, apesar do período de safra na Região Centro-Sul. Na BM&F, considerando o período de um mês, 22/6 a 22/7, os vencimentos futuros do açúcar cristal acompanharam

as bolsas internacionais, subindo, em média, 12,7% (setembro/2005, 13,5%; novembro/2005, 12,6%; e fevereiro/2006, 12,2%). No mercado futuro de álcool anidro, os preços tiveram menor expansão que os do açúcar, subindo, em média, 3% (agosto/2005, 4,75%; setembro/2005, 1,43%; outubro/2005, 2,33%; e novembro/2005, 3,43%).



ALGODÃO

Análise do mercado físico e futuro

As cotações no mercado futuro da BM&F encerraram-se, no dia 9 de agosto, em US\$ 47,00/lp, para o vencimento out./2005; US\$ 47,80/lp, para dez./2005; US\$ 50,00/lp, para mai./2006; e US\$ 49,00/lp, para o vencimento jul./2006. Neste mesmo dia, havia 389 posições em aberto. No período de 11 de julho a 9 de agosto, os contratos com vencimento para out./2005 apresentaram queda nas cotações de 7,47%, saindo de US\$ 50,50/lp, no dia 11/7, atingindo US\$ 47,00/lp no dia 9/8.

O índice Esalq evoluiu negativamente no período sob análise: em 9/7 foi apurado em R\$ 1,23/lp; e, em 9/8, R\$ 1,14/lp, ou seja, - 7,3%. Em julho, o mercado futuro do algodão transacionou 207 contratos, o equivalente a 2,59 mil toneladas, volume 71,8% inferior a junho de 2005, quando foram negociados 734 contratos. No acumulado entre janeiro

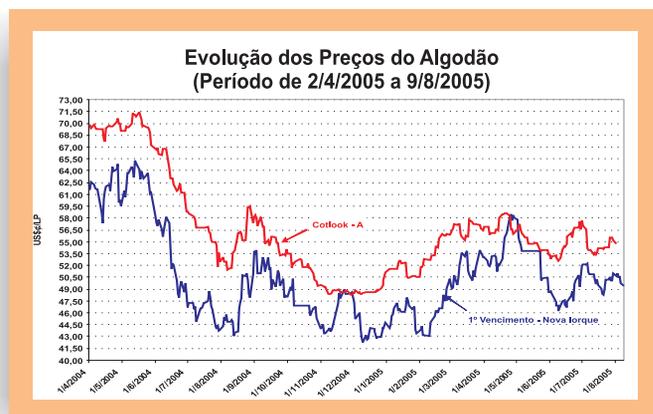
e julho de 2005, o volume negociado atingiu 1.915 contratos, contra 60 em igual período de 2004.

A formação de preços no mercado disponível tem sido fortemente influenciada pelos leilões de PEP e do sistema PROP. No leilão realizado pela AMPA em 9/8, pelo sistema The Seam, foram ofertadas 24,65 mil toneladas, mas vendidas somente 4,860 mil toneladas.

A colheita nos Estados de Minas Gerais e de Goiás já está em fase final. Estima-se que na Bahia e em Mato Grosso ainda falta colher cerca de

40% do produto. A produtividade está sendo normal e a qualidade está ligeiramente inferior à da safra passada.

No mercado internacional, o primeiro vencimento da Bolsa de Nova York fechou em 9 de agosto cotada a US\$ 49,15/lp e o Índice A da Cotton Outlook a US\$ 54,75/lp.



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

Artigo redigido em 15/8/2005

SOJA

Preços internos aguardam por definição da safra norte-americana

A comercialização da safra brasileira tem sido efetuada paulatinamente pelos produtores, que permanecem à espera da definição da safra dos EUA e do desenrolar da situação política nacional, pois são fatores que podem influenciar positivamente os preços domésticos. Parte desse comportamento de retenção de soja reflete-se nas cotações dos prêmios de exportação. Por exemplo, em 28 de junho, o prêmio para embarques agosto de 2005 em Paranaguá estava cotado a -US\$¢17,00/bu, enquanto em 9 de agosto alcançava +US\$¢ 27,00/bu. Essa volatilidade mostra que os preços de soja na CBOT têm se descolado das cotações do mercado doméstico, gerando risco em operações de *hedge* efetuadas por brasileiros na Bolsa de Chicago. Deve-se lembrar que a precificação do contrato de soja da BM&F não incorpora a variável prêmio, ou seja, não transfere risco de sua oscilação às posições de proteção de agentes brasileiros.

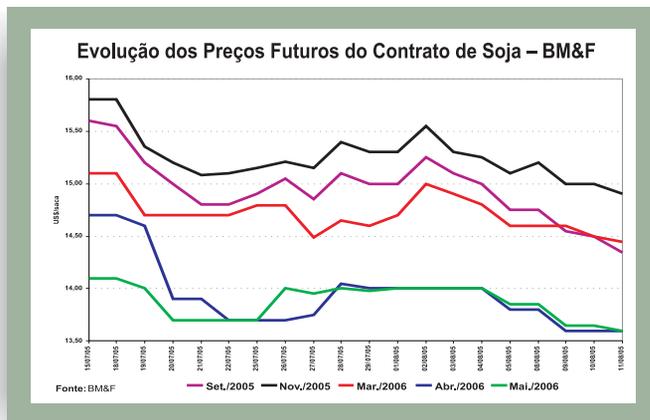
Os contratos futuros de soja da BM&F, com referência no corredor de exportação em Paranaguá, apresentaram no dia 11 de agosto as seguintes cotações: o mês futuro de setembro

de 2005 fechou a US\$ 14,34/sc; o novembro, a US\$ 14,90/sc; o março de 2006, a US\$ 14,45/sc; o abril de 2006, a US\$ 13,60/sc; e o maio de 2006, a US\$ 13,60/sc. Diariamente, a BM&F tem negociado em média 5 toneladas de soja, que, entre janeiro e julho de 2005, totalizou 27.189 contratos negociados, contra 2.022 no mesmo período de 2004.

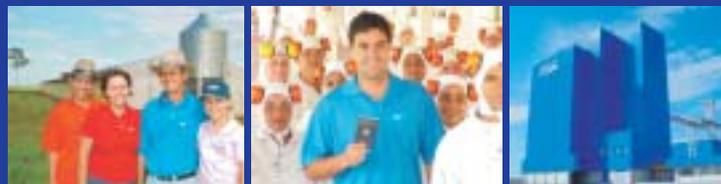
Embora mais distribuída, as exportações de soja continuam mantendo bom desempenho desde o início do ano de 2005, alcançando 13,3 milhões de toneladas (janeiro a julho), conforme dados da Secex, demonstrando assim um aumento de 1,3% em relação ao ano passado e um acréscimo de 8,6% com relação a 2003. É importante salientar a participação de novos países importadores para o Brasil, como Rússia e Coreia,

que contribuíram para maior diversificação do risco no ano de 2005.

A previsão do USDA para a produção brasileira ficou em 62,00 milhões de toneladas. Alguns agentes brasileiros estimam diminuição de área de soja de 6%, representando 21,5 milhões de hectares e produção de 60 milhões de toneladas. A produtividade deverá ser menor devido à diminuição de tecnologia a ser utilizada pelo produtor. Outras consultorias arriscam em aumento de área em 1%, com produção de 63 milhões de toneladas.



Mais investimentos, mais empregos e melhores produtos.



- Quatro novas indústrias garantirão estrutura para produção de 300 mil frangos por dia
- Investimentos de mais de R\$ 240 milhões
- Rateio de ICMS entre os municípios envolvidos
- 5.000 empregos diretos e indiretos até 2007
- Mais de 7.800 associados

MILHO

Mercado mantém-se estável

A estimativa da produção nacional para a safrinha, segundo consultorias, gira em torno de 9 milhões de toneladas, representando um aumento de mais de 18% em relação às estimativas do início da colheita. Considerando-se a safra total, a produção pode alcançar 37 milhões de toneladas.

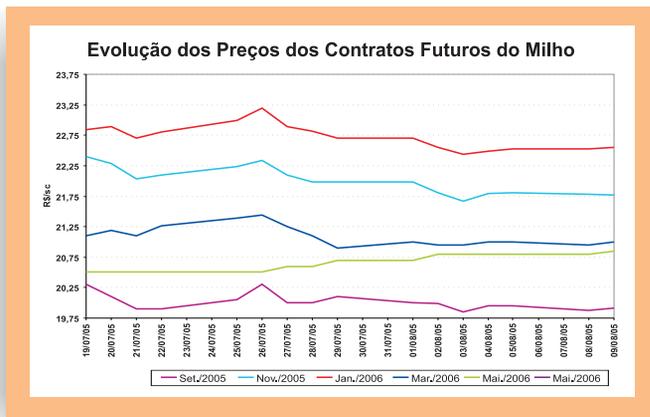
Os preços do milho no mercado físico fecharam a R\$ 17,50/sc no dia 9 de agosto em Paranaguá; e a R\$ 19,00/sc em Campinas, mantendo-se praticamente estável ante o mesmo período do mês de julho. Na BM&F, as cotações dos contratos futuros encerraram-se no dia 9 de agosto a R\$ 19,91/sc, para o vencimento setembro/2005; R\$ 21,77/sc, para novembro/2005; R\$ 22,55/sc, para janeiro/2006; R\$ 21,00/sc, para março/2006; e R\$ 20,85, para o vencimento maio/2006. As cotações dos contratos futuros de milho se mantiveram estáveis, acompanhando o mercado físico e refletindo um cenário de pouca volatilidade de preços, em função dos números

de produção, demanda e possibilidades de importação já devidamente precificadas pelo mercado.

O preço da paridade de importação tem balizado o preço do milho tanto no mercado físico como no futuro, onde se verifica que, mesmo no período de entressafra (último trimestre do ano), as cotações não sofreram alta significativa.

A volatilidade diária do contrato futuro com vencimento em setembro/2005 situou-se entre 1,42% ao dia (15 de julho) e 0,42% ao dia (22 de julho). Em média, a volatilidade diária dos contratos futuros tem permanecido entre

0,8% a 1,0% ao dia. Há indefinições ainda de volumes importados de milho pelo Brasil e sobre a produção norte-americana, que poderá trazer volatilidade nos preços do milho para os próximos meses. Dessa forma, sugere-se aos agentes da cadeia de comercialização de milho o uso dos contratos futuros para fixação de preço.



CAFÉ

Colheita avança e exportações aumentam

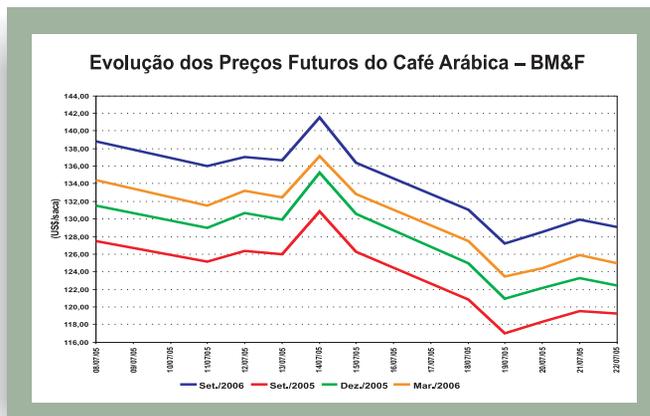
De acordo com o Centro de Pesquisa de Economia Aplicada (Cepea), a colheita do café alcança metade da safra 2005/2006, mas o produto ainda está pouco ofertado no mercado. Essa retração do produto se dá devido ao atraso na secagem e no beneficiamento e também por parte dos produtores, que, devido às baixas cotações, estão armazenando a maior parte do café.

Segundo a Secex, o principal vendedor de café neste primeiro semestre foi o Brasil. As exportações para o mês de junho somaram 2,076 milhões de sacas de 60 kg, 2% acima em relação ao mesmo mês do ano passado. Os embarques chegaram a 13 milhões de sacas, 10% a mais sobre os 11,9 milhões de sacas em igual período do ano passado. O Brasil fechou o ano safra 2004/2005 com exportações de 27,8 milhões de sacas de 60 kg, 11% a mais que em 2003/2004, com 25 milhões de sacas. A receita brasileira alcançou

US\$ 1,4 bilhão, avanço de 64% em relação aos US\$ 877 milhões em 2004.

Na BM&F, as cotações dos contratos futuros encerraram-se, no dia 22 de julho, em US\$ 119,20/sc, para setembro/2005; US\$ 122,20/sc, para dezembro/2005; US\$ 125,00/sc, para março/2006; e US\$ 129,10/sc, para o vencimento setembro/2006, como mostra o gráfico. Na Bolsa de Nova York (NYBOT), as cotações de fechamento de 22 de julho foram: US\$ 131,55/lp, para setembro/2005; US\$ 137,37/lp, para dezembro/2005; US\$ 142,20/lp, para março/2006; e US\$ 149,61/lp,

para o vencimento setembro/2006. A volatilidade diária do contrato futuro de vencimento setembro/2005, negociado na BM&F, situou-se entre o mínimo de 1,08% ao dia, em 13/7, e o máximo de 3,57% ao dia, em 20/7. A volatilidade diária oscilou bastante nesse mês de julho, entre patamares de 1,0% a 3,5% ao dia.



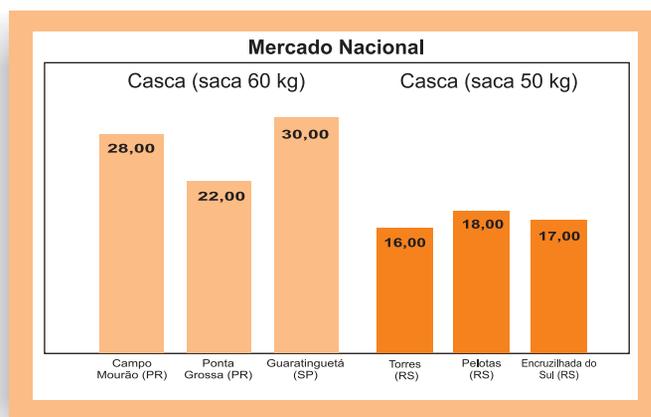
ARROZ

Setor arroseiro terá mais R\$ 40 milhões em AGF

A cadeia orizícola conta com novo aporte de recursos. São R\$ 40 milhões, que serão disponibilizados pela Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), para as AGFs (Aquisição do Governo Federal). O montante liberado permitirá a comercialização de 2 milhões de sacas, de 50 kg cada uma, arroz tipo 1 – 58% de grão inteiro. O governo compromete-se a pagar, à vista, R\$ 20,00 pelo produto. Cada agricultor poderá vender até 2.500 sacas. O arroz tornou-se o principal assunto discutido pela missão chinesa que visitou a Expointer, em Esteio/RS, em agosto. O grupo veio ao Rio Grande do Sul para apresentar as potencialidades da província de Shaanxi, que fica no oeste da China, e acabou revelando que o consumo de arroz entre os habitantes locais está crescendo como reflexo da melhoria na qualidade de vida da população. As plantações do país, no entanto, não estão sendo suficientes para atender a esse crescimento. Representantes da orizicultura gaúcha começaram a

buscar responsáveis pela área dentro da comitiva a fim de negociar as exportações do produto gaúcho para Shaanxi. O clima no Rio Grande do Sul tem sido propício para o preparo do solo, para o plantio de arroz, porém a intensidade dos trabalhos tem se mantido num ritmo ainda lento se comparado com anos anteriores. O principal motivo é que, em algumas regiões importantes para a produção, o nível das barragens se encontra bem abaixo do esperado para essa época do ano. O preço da saca de 50 kg, oferecido ao produtor gaúcho, oscilou entre R\$ 16,50 e R\$ 19,50, ficando o preço médio abaixo

dos R\$ 18,00. Em Mato Grosso, a falta de recursos financeiros dos produtores de arroz da maior área de produção do cereal – o norte mato-grossense – pode provocar uma queda de até 60% da área de cultivo da safra 2005/2006, em relação à anterior da variedade Cirad 141, que foi de 740 mil hectares. O motivo é a brutal queda do preço do Cirad.



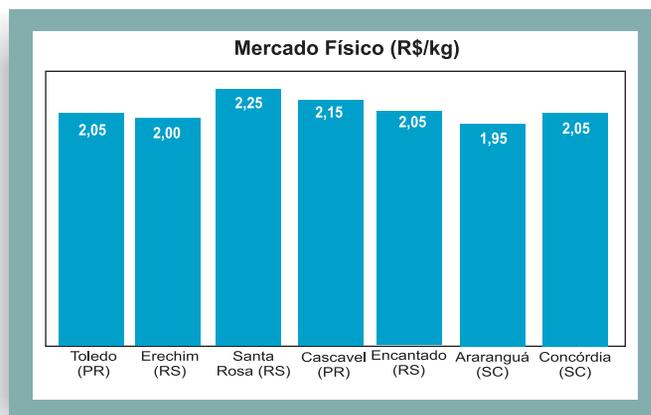
SUÍNO

Exportações de carne suína crescem 346% em MT

O coordenador do Centro Internacional de Negócios (CIN), da Federação das Indústrias do Estado de Mato Grosso (Fiemt), Gavur Kirst, destaca que o complexo carnes registra crescimento na pauta estadual acima da média. “Até o final do ano, este será o terceiro carro-chefe da nossa economia, perdendo apenas para a soja, com mais de 82% de participação, e para o algodão, que neste pós-colheita deverá incrementar o volume de divisas.” Crescimento acima da média está registrando a carne suína, com ganho de 346,27%. Essa carne passou de uma cotação média/quilo de US\$ 1,37 para US\$ 1,83, no acumulado dos sete primeiros meses de 2005. Kirst frisa que esse incremento é resultado das aberturas de novos mercados, principalmente o asiático, e da reativação do mercado russo. Depois de três meses em queda, o preço do suíno em pé reagiu nos últimos dias e está sendo vendido a até R\$ 2,20, o quilo, com a média estadual ficando em

torno de R\$ 2,06. É um aumento significativo, se levar em conta que há três meses o preço do suíno em pé não passava de R\$ 1,50. O aumento de preço traz grande tranquilidade aos suinocultores, que vinham enfrentando sérios problemas nos últimos meses, com o preço da carne em queda e os custos de produção em alta. A repentina reação do mercado se deve à grande procura de suínos para abate por causa do aumento do consumo interno. A carne suína oferecida nos grandes centros brasileiros é submetida a severos controles sanitários, que atendem a rigorosas exigências

formuladas pelos 80 países que importam o produto brasileiro. Cerca de 70% dos 33,9 milhões de unidades de animais oriundos da cadeia industrial abatidos em 2004 passaram por inspeção federal, sendo os restantes 30% fiscalizados pelas instituições estaduais de controle sanitário.



2º Prêmio New Holland de FOTAJORNALISMO

Os repórteres fotográficos Egberto Márcio Nogueira de Medeiros e Silva e Luis Tadeu Vilani foram os grandes vencedores do 2º Prêmio New Holland de Fotojornalismo. Medeiros ficou com o primeiro lugar na categoria Agricultura e Vilani obteve a primeira colocação na modalidade Tecnologia. Cada um receberá prêmio em dinheiro no valor de R\$ 8.000,00. O resultado foi divulgado pela Comissão Julgadora do Prêmio, que se reuniu em São Paulo.

Ao todo, foram inscritos

mais de 800 trabalhos (mais que o dobro da primeira edição), de repórteres fotográficos que atuam em jornais, revistas e publicações de cooperativas agrícolas, entre outros veículos, de todo o País. De acordo com o diretor de comunicações da New Holland, para a América Latina, Milton Rego, o aumento no número de inscrições, inclusive de cidades do interior, e a qualidade das fotos reforçam a importância da atividade agrícola no País. “Sabemos que o trabalho do produtor rural contribui fortemente para o de-



Luis Tadeu Vilani

envolvimento econômico, político e social do Brasil. O prêmio é uma maneira de divulgar nos grandes centros a riqueza produzida no interior do País”, afirma Milton.

Além das cinco vencedoras, foram escolhidas outras 25 imagens para compor a Exposição do 2º Prêmio New Holland de Fotojornalismo, que vai ser exibida em dez cidades brasileiras. A idéia é montar uma exposição itinerante, que possa ser levada a centros culturais, universidades, feiras e espaços públicos.



Egberto de Medeiros e Silva

Tortuga fecha **PARCERIA** com a **ONG ambiental SPVS**

Preocupada com a preservação da natureza, a Tortuga é o mais novo associado cooperativo da Sociedade de Pesquisa em Vida Selvagem e Educação Ambiental (SPVS), uma das mais importantes organizações não-governamentais do País na área da conservação da natureza. A Tortuga Câmaras de Ar passou a ser a 13ª associada da entidade, contribuindo com a causa e oferecendo aos seus funcio-

nários o Programa de Sensibilização Ambiental fornecido pela SPVS, que vai contar com oficinas direcionadas aos funcionários sobre conservação da natureza.

“O apoio institucional da Tortuga colabora com a viabilidade de projetos de proteção de áreas nativas, ações de educação ambiental e desenvolvimento de modelos para o uso racional dos recursos naturais”, comenta Mônica Borges, a gerente

de parcerias estratégicas da SPVS. “Apoiamos o trabalho de organizações como esta, que atua há 20 anos na conservação da natureza paranaense. Nós nos colocamos à frente de outras empresas do setor, sendo a única empresa do ramo de pneumáticos a ser parceira da SPVS. Estamos muito felizes em poder contribuir para uma causa tão nobre”, afirma Caio Fontana, da Tortuga.

Dia Nacional do Campo Limpo **REÚNE** mais de 10 mil pessoas

O Dia Nacional do Campo Limpo, comemorado em 19 de agosto, reuniu mais de 10 mil pessoas em 41 centrais de recebimento de embalagens de agrotóxicos, com o objetivo de levar à comunidade os resultados obtidos pelo sistema de destinação final de embalagens vazias de agrotóxicos. A data, caracterizada como um dia de portas abertas, pôde mostrar o resultado de um trabalho integrado dos agentes e colaboradores do programa de destinação final (agricultores, canais de distribuição, indústria e poder público), que, nos primeiros sete meses do ano, foram responsáveis pelo processamento de 10.728 toneladas de embalagens, ou seja, 21% a mais do que o número alcançado no mesmo período do ano anterior.

Em cada uma das centrais participantes da comemoração, puderam ser acompanhados os procedimentos que fazem parte do sistema de destinação final, desde a entrega das embalagens na unidade de recebimento, inspeção e separação de embalagens, prensagem e preparação de fardos, carregamento de caminhões para o destino final e materiais reciclados.

Além da demonstração dos procedimentos, foi lançado o “Concurso de Desenho Infantil”, com o tema “Campo Limpo”.

Stihl **INAUGURA** nova loja

A Stihl, fabricante mundial de ferramentas motorizadas portáteis, como motosserras, roçadeiras e outras, inaugurou uma nova loja em Porto Alegre/RS. Por meio de seu revendedor *F.S. Reis Comercial*, a nova loja conta com 150 metros quadrados de área na Avenida Cairu, para atender o público da zona norte e central de Porto Alegre. A inauguração aconteceu em 1º de agosto. Com 43 anos de mercado, a *F.S. Reis Comercial* inicia a venda dos produtos do conceito de Lojas Padrão Stihl. Hoje o Grupo Stihl, de origem alemã, está presente em mais de 160 países, tendo mais de 80% das vendas fora da Alemanha. Conta com mais de 7 mil colaboradores em todo o mundo.

TROFÉU Ceres

O diretor-presidente da revista **A Granja**, Hugo Hoffmann (na foto, à esquerda), foi homenageado com o Troféu Ceres, na ocasião do Projeto Ceres 2005 – Fórum Agropecuário “A Irrigação Consciente”, uma parceria da Associação Riograndense de Imprensa (ARI) e da Farsul. O troféu foi entregue a pessoas e instituições que se destacaram no setor ao longo dos últimos anos. A entrega do troféu a Hoffmann foi feita pelo presidente da ARI, Ercy Pereira Torma (à dir., na foto), durante a Expoiner 2005.



Imagem: Arigoni

ANOTE AÍ

De 4 a 6 de outubro, acontece a XVI Reunião Nacional de Pesquisa de Girassol, em Londrina/PR. O evento é realizado a cada dois anos e reúne pesquisadores, professores e técnicos de instituições para discutir sobre o desenvolvimento da cultura do girassol no Brasil. Informações no telefone (43) 3334-1601 ou email rnp@sercomtel.com.br
Contato: Alessandra Neves.

Oracle APRESENTA sua área de agronegócios

A Oracle do Brasil criou este ano uma diretoria para atender às demandas do agronegócio, liderada por André Papaleo. Segundo estudo da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA) e do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada da Universidade de São Paulo (Cepea/USP), o setor, um dos segmentos estratégicos para a empresa, deverá representar um PIB

de R\$ 535,09 bilhões em 2005, abrangendo as áreas de insumos, indústria e distribuição. “Nosso desafio inicial foi definir, no universo do agronegócio, as áreas de maior interesse, pois estamos falando de um setor repleto de oportunidades e que representa cerca de um terço do PIB do País”, afirma André Papaleo. Segundo ele, em tese, o agronegócio se estende desde os insumos no campo, passa

pelos canais de distribuição, chega à agroindústria e segue para o varejo. “É uma cadeia muito complexa que compreende 5 milhões de propriedades rurais e 70 mil agroindústrias”, lembra. Para o diretor, a nova fronteira do agronegócio passa por soluções de TI (tecnologia da informação) que contemplem uma inteligência de gestão capaz de permear toda a sua cadeia de valor.

AGCO e UFSM FIRMAM convênio

Unir a iniciativa privada a uma instituição de ensino superior para disponibilizar tecnologia e conhecimento à sociedade. De acordo com esse princípio, a AGCO do Brasil e Universidade Federal de Santa Maria (UFSM) firmaram convênio de realização do Projeto Aquarius. Participaram da assinatura o diretor de marketing da AGCO do Brasil, Fábio Piltcher, e o Reitor da UFSM, Paulo Jorge Sarkis. É o primeiro projeto em agricultura de precisão a ser disponibilizado em escala comercial.

O aquarius iniciou em 2001 e está sendo desenvolvido na Fazenda Anna, na cidade de Não-Me-Toque/RS. A propriedade é o primeiro laboratório aberto de testes práticos para o estudo do impacto da introdução da tecnologia em escala comercial no País.

O projeto é uma parceria entre as empresas AGCO do Brasil, Stara Sfill, Dekalb, Serrana Fertilizantes e a UFSM através do Núcleo de Ensaio em Máquinas Agrícolas (NEMA) e do Departamento de Solos, Setor de Manejo e Conservação do Solo.



Divulgação

O 4º Congresso Brasileiro de Biometeorologia acontece de 24 a 26 de outubro em Ribeirão Preto/SP. O evento busca contribuir para levar à sociedade novos conceitos e tecnologias, que ajudem a minimizar os efeitos climáticos adversos sobre a saúde, reduzir a poluição ambiental e melhorar a produtividade agropecuária. Informações pelo e-mail 4cbb@iz.sp.gov.br

Juliana, cultivar de **CENOURA** para plantio no verão

As cenouras híbridas, desenvolvidas através de melhoramento genético, são opção para aumento da rentabilidade no campo para o próximo plantio de verão com início no final de agosto e começo de setembro. As razões para o ganho da rentabilidade estão em maior produtividade e melhor qualidade de raízes. Ao comparar cultivares híbridas e variedades, o produtor terá produtividade média superior em 15%. A cenoura híbrida Juliana, da Horticeres, tem raízes com cerca de 20 cm

de comprimento, sem incidência de ombro verde, o que facilita a comercialização no atacado e no varejo. Apresenta ainda folhas fortes e fartas, que facilitam o arranquio manual. As raízes da cenoura híbrida Juliana são mais cilíndricas, com pontas arredondadas, e pequeno miolo (coração), e apresentam cor alaranjada intensa, que proporciona forte apelo visual. É ideal para o preparo de pratos culinários coloridos, como saladas e *galantines*, bem como patês e cremes.



Divulgação

Arroz **HÍBRIDO** para o Sul

A Bayer CropScience lançou, em Porto Alegre/RS, o Arize, marca mundial da empresa para tecnologia de sementes híbridas de arroz. O Arize é o resultado da polinização cruzada de duas linhagens de arroz que resultam em um híbrido mais resistente às doenças e com produtividade superior às variedades convencionais. Adaptado especialmente para a Região Sul do País, tem baixa densidade de semeadura, alto potencial produtivo (9 mil quilos/hectare)

devido à melhor capacidade de perfilhamento e ao maior número de panículas. Sua alta tecnologia agrega características que beneficiam toda a cadeia da cultura: produtividade e sanidade ao produtor; qualidade de grão e cocção para a indústria; e um produto de alta qualidade para o consumidor. Apresenta ciclo médio de 130 dias e tolerância à mancha-parda, brusone, manchas de gluma, manchas de grãos, toxidez do ferro e escaldadura.

Agristar lança quatro **NOVAS** variedades

A Topseed Premium, divisão da Agristar responsável pelo desenvolvimento de sementes de alto potencial genético, lançou quatro variedades de sementes, entre melancia, repolho e tomate. “São sementes desenvolvidas para proporcionar o melhor retorno econômico para os produtores. Todas são rigidamente testadas em nossos campos experimentais por, pelo menos, três anos para garantir sua performance”, explica Fernando Marçom, gerente de Vendas e Marketing da linha Topseed Premium.

O objetivo é disponibilizar aos produtores opções produtivas, tolerantes às doenças e adaptadas às diversas regiões brasileiras. Os lançamentos são: Melancia Denver F1, devido à qualidade dos frutos, a variedade possui ótima aceitação do mercado; Repolho Yamato F1, possui tolerância à rachadura de cabeça e Xcc (Xanthomonas); Tomate Setcopa F1, sua principal característica é ser tolerante ao TYLCV (Geminivirus); e Tomate Spacestar F1, possui frutos grandes com excelente pós-colheita.

Variedades experimentais de **MELANCIA** mais precoce

Desde 2002, a Embrapa Rondônia desenvolve um programa de melhoramento genético da melancia, visando à obtenção de cultivares precoces, de frutos pequenos, com alto teor de açúcar, boa resistência ao transporte e com diferentes padrões de casca e cor de polpa. Até o momento, já foram obtidas

40 linhagens, sendo que 50% de polpa vermelha e as demais de polpa amarela ou laranja. A perspectiva é de que, até junho de 2006, sejam lançados, nacionalmente, pelo menos duas cultivares, sendo uma de polpa amarela e outra de polpa vermelha; e, em 2007, uma cultivar de polpa laranja. As plantas

são bastante precoces, produzindo com cerca de 60 dias, contra os 85 dias das variedades tradicionais, o que garante retorno mais rápido e proporciona melhor aproveitamento da área e da mão-de-obra e ainda reduz riscos de perdas por pragas, doenças e condições ambientais desfavoráveis.



Divulgação

ANÚNCIO

AGRO PORTUNIDADES

O ponto de encontro de estudantes, profissionais e empresas

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

Os currículos abaixo estão dispostos da seguinte forma:

Nome

Área de atuação

Localidade de atuação

Endereço do currículo completo

► **BRUNO CORTEZ DA SILVA**

Técnico em Agropecuária
Paraná
www.agranja.com/cv/cv16.pdf

► **ELERSON REIS TIBURCIO**

Agronomia
Paraná

www.agranja.com/cv/cv15.pdf

► **RICARDO WESLEY FREDERICO**

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

► **ALINE DE CARVALHO JORGE**

Engenharia Agrícola
Centro-Oeste
www.agranja.com/cv/cv13.pdf

► **ALEXANDRE KLEIN PARNOFF**

Técnico em Pecuária
Brasil e exterior
www.agranja.com/cv/

[cv12.pdf](#)

► **PAULO ROBERTO FABRIS**

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

► **ALEXANDRE OTAVIO FERREIRA**

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

► **NEY KAMPA FILHO**

Técnico Agrícola / Técnico em Administração Empresarial. Ambos em curso
Lapa e Porto Amazonas/PR

www.agranja.com/cv/cv9.pdf

► **JEFFERSON TOLFO DA FONTOURA**

Agronomia
Sul do Brasil
www.agranja.com/cv/cv8.pdf

► **VICTOR VASCONCELOS EULALIO**

Engenharia Agrícola
Todo o Brasil
www.agranja.com/cv/cv7.pdf

► **ALINE RUBIN FERIGOLO**

Técnico Agrícola com habilitação em Agricultura
RS, PR, MT, MS e GO
www.agranja.com/cv/

[cv6.pdf](#)

► **CÉSAR ALMEIDA MURTA MENDES**

Zootecnia
Todo o Brasil
www.agranja.com/cv/cv5.pdf

► **ROGÉRIO SLOMPO**

Engenharia Agrônômica
Região Sul do Brasil
www.agranja.com/cv/cv4.pdf

► **GABRIEL AMENDOLA DE SIMONE**

Zootecnista
Todo o Brasil
www.agranja.com/cv/cv3.pdf

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

Abertas as inscrições para o Programa de Trainees 2006 da Syngenta

Vagas são direcionadas para o setor de agronegócios

Dar oportunidade a jovens talentosos e, ao mesmo tempo, produzir uma nova geração de líderes comprometidos com a construção e implementação do modelo de negócio Syngenta.

Este ano, as inscrições estarão abertas a partir do dia 14 de setembro. São aproximadamente dez vagas para engenheiros agrônomos (ambos os sexos), recém-formados ou com até quatro anos de graduação. É preciso ter conhecimento de inglês, disponibilidade para mudanças de residência e viagens e ter até 28 anos.

O Programa prevê a passagem dos trainees por várias áreas da empresa, para adquirir o conhecimento técnico e prático dos negócios da Syngenta, além de uma visão estratégica.

As inscrições devem ser feitas pelo site www.syngenta.com.br até o dia 14 de outubro.

A Syngenta é uma das empresas líderes mundiais na área de agribusiness, comprometida com o desenvolvimento da agricultura sustentável através de pesquisas e tecnologias inovadoras. A companhia é uma das líderes em proteção de lavouras e ocupa a terceira posição no ranking do mercado de sementes de alto valor agregado. As vendas em 2004 foram de aproximadamente US\$ 7,3 bilhões. A empresa emprega mais de 19 mil pessoas em cerca de 90 países. A Syngenta está listada nas Bolsas de Valores da Suíça (SYNN) e de Nova York (SYT).

Para assinar ligue:

0800.541.0526

Das 8h30min às 20h30min de seg. a sexta
e sáb. das 9h às 14h30min

O BRASIL AGRÍCOLA

agranja



FIQUE LIGADO

“**P**ara trabalhar na Embrapa, profissionais de todas as áreas, níveis e qualificações precisam submeter-se a concurso público. A seleção pode ser especificamente para cada uma das unidades de pesquisa da instituição ou mesmo de abrangência regional. Após o processo seletivo, o aprovado pode ser “convitado” a atuar em outra unidade, mas pode não aceitar e, então, retorna para a fila de espera – cuja ordem de preferência depende da posição no concurso. A Embrapa necessita de profissionais em diversas áreas, não apenas nas agrícolas e pecuárias, e em níveis de operário (operador de trator, por exemplo), médio (como técnico agrícola), superior (agrônomo, veterinário, etc.) e pós-graduado. Até o último concurso, em 2001, ao pesquisador era exigido a pós-graduação mestrado. Mas para o próximo (sem data anunciada), a determinação poderá ser de doutorado. Em alguns concursos, além da formação é exigida experiência na área referida.”

*Mared Hoerhan, técnica superior nível 2
Embrapa Sede, Brasília/DF*

“**O** Centro Federal de Educação Tecnológica de São Vicente do Sul (Cefet), ligado à rede federal de educação profissional, forma profissionais nos níveis de ensino técnico e tecnológico. Esses profissionais deverão possuir qualificação para ações relacionadas à análise das características econômicas, sociais e ambientais, identificando as atividades peculiares a cada habilitação, bem como realizar atividades de planejamento, organização e monitoramento de processos em geral. Além disso, o técnico/tecnólogo deverá possuir uma visão crítico-reflexiva, conhecer a realidade social e econômica na qual está inserido e buscar a transformação de sua comunidade e de sua região. O campo de trabalho dos formados são empresas públicas e privadas em atividades diversas; pesquisa e desenvolvimento de produtos; planejamento, projeto e gestão das atividades inerentes à habilitação escolhida; profissional liberal ou empreendedor em atividades de gestão/administração de micro e pequenas empresas; e consultoria técnica em atividades práticas inerentes à sua habilitação. Os índices de empregabilidade dos técnicos egressos do Cefet de São Vicente do Sul/RS atingiram 71,1%, com destaque às habilitações em agricultura e agropecuária.”

*Carlos Alberto Pinto da Rosa, diretor
Cefet de São Vicente do Sul/RS*

AGENDA

XVII SEMAVET

Semana da Veterinária (UNIFEOB), 26 a 30 de setembro de 2005, em São João da Boa Vista/SP. Telefone (19) 3634-3211 ou E-mail: xviisemavet@yahoo.com.br



Prova de Ganho de Peso – Bovinos

Universidade Federal de Lavras/MG
Zootecnia – Departamento de Genética e Melhoramento Animal
Prof. Tarcísio de Moraes Gonçalves
Informações: telefones (35) 3829-1238 / (35) 9117-0920

I Encontro de Medicina Equina da Região Centro-Oeste do Paraná

Data: 16 e 17 de setembro de 2005
Núcleo de Médicos Veterinários da Região Centro-Oeste
Informações: telefone (42) 3629-1444, r. 228, com a prof. dra. Karen Regina Lemos

Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”

Simpósio SASCEM – Sistema Agrícola Sustentável com Colheita Econômica Máxima
Departamento de Ciências Biológicas: prof. dr. Paulo de Camargo e Castro e Tsuioshi Yamada
Informações: telefone (19) 3429-4136
De 5 a 7 de outubro de 2005
Investimento: estudante: R\$ 50,00 – profissional: R\$ 150,00
Público-alvo: produtores, consultores, professores, pesquisadores, agrônomos de empresas de insumos agrícolas e estudantes.
Objetivo: discutir fatores que afetam o SASCEM – Sistema Agrícola Sustentável com Colheita Econômica Máxima, principalmente quanto à incidência de pragas e doenças
Local: Anfiteatro da Engenharia (Esalq/USP)

Colégio Estadual Agrícola Augusto Ribas – Ensino Médio e Profissional

Al. Nabuco de Araújo, 469, Uvaranas/PR. CEP: 84031-510
Fone/fax: (42) 3220-3034, e-mail: caar@uepg.br
Reconhecimento de culturas em nível de campo
Campo demonstrativo de gramíneas e leguminosas de inverno para o reconhecimento destas em nível de campo pelos seus alunos.

*Aula Prática de Culturas
agosto/2005
Professora Adriane
Theodoro Alfaro -
Engenheira Agrônoma*



ClassiRural

Anuncie fácil pela internet pelo valor de R\$ 70,00
até 150 caracteres

www.agranja.com

Ligue para anunciar: (51) 3232.2288



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 - 3291-2605 / Fax: 3292-1320
Rua Gabriel Monteiro da Silva, 993 B - Centro - CEP 13130-000 - Cx. Postal 181 - Alfenas/MG - info@brastecnica.com.br

Animais

▶ Venda de reprodutores e matrizes dorper (importados da África do Sul e Austrália). Também vendemos cruzas dorper X texel. Dispomos para venda imediata 20 novilhas tabapuã prenhas, fruto de inseminação de animais de elite realmente tiradas da cabeceira de toda uma geração. E-mail: marcos@mbdorper.com.br. Fones: (11) 3816-1331 / (11) 3816-7502 / (11) 9972-1331, com Marcos Barbosa. São Paulo/SP.

▶ Lucam Agropastoril Ltda. Vende-se gado guzerá PO e

santa gertrudis PO. Fone (16) 3343-1501, com sr. Luiz Aires.

▶ Vendem-se vacas e novilhos, de linhagem francesa e alemã, bezerros simental, PO e PC 7/8. Valor a combinar. Fone: (45) 9982-8309, c/ Jose Luiz Javorski. Catanduvas/PR.

▶ Vendem-se ovelhas para cria, capões gordos para abate, em qualquer quantidade. Tratar nos fones: (51) 9987-5788 / 596-2131 e 596-1282.

▶ 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 sr. Eliseu. Castro/PR.

▶ Cabanha Itaguaçu - Criação e seleção de ovinos texel. Venda permanente de reprodutores. Tratar nos fones: (51) 3225-7682 e 3226-5644, com o sr. Mário Moreira. Porto Alegre/RS.

▶ Agropecuária WG vende borregas, borregos, capões e ovelhas texel e cruzas. Interessados tratar no fone (53) 9971-2649. São Lourenço do Sul/RS.

Outros

▶ Rede Rural Assessoria. Compra e venda de imóveis rurais e de bovinos. Fones (34) 3312-0314 / (34) 9978-0088. Uberaba/MG. www.rederural.com.br

▶ Floricultura & Etc. Vendem-se plantas ornamentais, frutíferas e flores em geral para decoração. Fone: (54) 330-2055. Carazinho/RS.

Produtos da Lavoura

▶ Rural - Produtos Agropecuários Ltda. Comercializamos produtos químicos, fertilizantes e sementes. Av. Governador Luiz Rocha, 2.420, Cx. Postal 180, CEP 65.800-000. Fone/fax: (99) 3541-4663. Balsas/MA. E-mail: rural@suprisull.com.br

▶ Hennig & Cia. Ltda. Produtora do Arroz Dom Pedrito Parboilizado. Fone (53) 3243-3166. Dom Pedrito/RS.

▶ Agroforte Com. Rep. Ltda. Representante dos adubos trevo, yara e sementes de milho Agroeste - Nitral Urbana. Fone: (77) 3628-5656. E-mail: agrofortetrevo@uol.com.br. Luis Eduardo Magalhães/BA.

▶ Sementes Minuano Ltda. Vendem-se sementes de soja, milho e feijão. Fone: (67) 351-5343. Campo Grande/MS.

▶ Agrosafra Sementes. Distribuidor para o Rio Grande do Sul de sementes, supra, fênix, ICB bioagric, sementes forrageiras, hortaliças, adubação foliar, trichoderma. Av. Berlim, 81, Bairro São Geraldo, Porto Alegre/RS. Fones: (51) 3222-0027 / (51) 3346-8885 / (51) 3395-3769. E-mail: agrosa@terra.com.br

▶ Vendem-se sementes de milho, pensacola, capim sudão, sorgo forrageiro. Toda a linha de forrageiras inverno e verão. Tratar nos fones (54) 392-1110 / (54) 392-1081, c/ sr. Evandro Pozza. Lagoa dos Três Cantos/RS.

▶ Xiru Agronegócios. Tudo para a sua lavoura: adubos, defensivos, implementos agrícolas e assistência ao



Vida Nova
www.tintasrecicladas.com.br

100% Qualidade
50% Economia

TINTA P/ FAZENDAS E GALPÕES

- Baixo Custo
- Impermeabilizante
- Alta Durabilidade
- Todas as Cores
- Direto da Fábrica

(11) 6488-8382
(11) 6488-0509
ventas@tintasrecicladas.com.br

plantio. Contato com Luís Carlos ou Honório. Tratar no fone (55) 242-3740. Santana do Livramento/RS.

▶ Delta Fertilizantes Ltda. Fábrica de fertilizantes. Tecnologia e qualidade a serviço de sua terra. Tratar no fone (41) 3344-7474. Curitiba/PR.

Insumos e serviços

▶ Pró-Campo acreditando sempre na força desta terra. Tratar na Rua Ramiro Barcelos, 535, nos fones (51) 3733-3868 e 9852-7552. Encruzilhada do Sul/RS.

Calcário

▶ Vigor fabrica, transporta e aplica todo o calcário para sua granja. Resolva o problema de acidez da sua lavoura, aumentando seus lucros. Tratar no fone (55) 3281-1439. Caçapava do Sul/RS.



Proteja seu patrimônio!

Como proteger sua invenção através de um pedido de patente?
Fale conosco! Registre e proteja sua marca.

Av. Otto Niemeyer, 2.716 - Sl. 301 - Bairro Cavalhada
CEP 91.910-001 - Porto Alegre/RS
Fone/fax: (51) 3242.4077
www.polikawski.com - polikawski@brturbo.com.br

www.paginarural.com.br

Página rural
O mundo agropecuário na internet!

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 monocal, 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



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

► Itatinga Calcário e Corretivos. Venda de calcário dolomítico e calcítico (granel/ensacado/big bag). Fone (42) 3233-4474 ou acesse www.itatinga.com.br Castro/PR.

Sementes em geral

► A S P – Agropecuária e Sementes. Produção e comércio de sementes de soja, trigo, aveia e feijão. Tratar nos fones/fax: (55) 3780-1023 e 9977-3251. Santo Augusto/RS.

► Sementes Granja Holanda. Venda de sementes de trigo das variedades BRS Angico, BRS Timbaúva, BRS Louro, BRS 177, Fundacep 30 e Ônix. Tratar no fone: (55) 3505-0009. Boa Vista das Missões/RS.

► Recebimento e comercialização de cereais e oleaginosas. Tratar com o engenheiro agrônomo Ivan Crestani. Fone: (54) 504-8008. Lagoa Vermelha/RS.

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. Uruguaiana/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

► Oferece serviço de mecânico de linha leve e auto-elétrica. Gilberto Costella, fone (54) 9118-8035. Vila Langaro/RS.

Georef./Incra

► Georreferenciamento de imóveis rurais – Lei 10.267

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

Fernando Lague – Geomensor Incra A5T. E-mail ague@terra.com.br Fone: (51) 668-1306. Palmares do Sul/RS.

Assistência técnica

► Soncini – Planej. e Assist. Téc. Ltda. – Projetos agropecuários, assistência rural, topografia, perícias/avaliações. Renor Soncini. Tratar no fone: (53) 243-1605. Dom Pedrito/RS.

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 nos fones (99) 3542-1213 / (55) 9971-2318, com o eng. agr. Telmo Dutra. Balsas/MA.

Tratores e Implementos

► Vende-se trator Komatsu 60, versão agrícola ano 84, equipado com cabine floresta e enleirador e grupo gerador 36 kva. R\$ 12.000,00, Cuiabá/MT. Fones: (55) 9988-4056 / (55) 3430-3731. São Borja/RS, c/ Antonio Carlos Ramos.

► Metalúrgica Quatro Irmãos Ltda. Fabrica plainas, niveladoras, reboque para transportar maqs., taipadeiras, ro-

das: auxiliar, lentilhadas e gaiola. 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 pe-

los fones (55) 3322-6680 e 9973-5643 ou pelo e-mail: macvendas@laguna.com.br Cruz Alta/RS.

► Cattoni Máquinas e Implementos Agrícolas Ltda. Implementos e pulverizadores para fruticultura. Semeador e pulverizador para cereais. Tratar no fone (47) 376-1860. www.cattonimag.com.br. Jaraguá do Sul/SC.





Marca de qualidade em Silagem
Silagem Pré-Secada

Produto: Azevém em Fardos Redondos

AGORA, O OLHO DO DONO JÁ TEM CONCORRENTE

Chácara Barca s/n.º - Colônia Castrolanda Fone/Fax 0xx42-3234-1275
e-mail: barkema@ig.com.br - Cidade: Castro - Pr



Daniel Glat

Diretor-executivo da Pioneer Sementes

A palavra-chave é **POUPANÇA**

“O crescimento de nossa agropecuária é indiscutível. Nas últimas décadas, crescemos consistentemente nas mais diversas áreas – soja, milho, algodão, frango, boi, suínos, açúcar, álcool, café e frutas tropicais. Apesar de todo o atraso, incapacidade e ineficiência da política e dos políticos deste País, a agricultura e os agricultores brasileiros conseguiram dar esse show de desenvolvimento. Começamos a tornar realidade a vocação de celeiro do mundo, anunciada já no Descobrimento do Brasil. Como disse Pero Vaz de Caminha, ao descrever o Novo Mundo ao rei de Portugal: “Nessas Terras em se plantando tudo dá...”

A agropecuária brasileira tem sido a âncora verde da economia brasileira desde o Plano Real. É o setor maior gerador de empregos, principal responsável pelos grandes superávits comerciais que o Brasil vem tendo, e tudo mais. O mundo inteiro reconhece, e se rende, se assusta e se protege, mas todos voltam a atenção para o Brasil quando o assunto é crescimento agropecuario e potencial futuro.

Porém, apesar dessa aparente pujança, novamente vivemos um clima de grande instabilidade econômica no setor, com enormes dificuldades para os produtores “fecharem as contas”, para a liquidação de dívidas, conseqüentemente para se obter crédito, e novos financiamentos. Enfim, hoje ainda paira no ar enormes dificuldades para se plantar de forma adequada essa próxima safra... Afinal, o que acontece com a agricultura brasileira? Quero dividir com todos o meu ponto de vista, tanto na posição de diretor de uma empresa de insumos, como também de produtor rural. O que acredito serem lições óbvias, tanto para produtores como para empresas do setor, e que precisam ser assimiladas o quanto antes.

Três lições para as empresas fornecedoras de máquinas, equipamentos, insumos, comercialização:

1ª – Daqui para a frente será preciso procurar aumento de margens através de ganhos de *share*, ou ganhos de eficiências internas, melhorias de processos, aumen-

to de produtividade, novos produtos ou novas tecnologias, etc. Não há mais nenhum espaço para aumento nos preços de máquinas e insumos agrícolas atualmente no mercado. Os custos de produção estão no limite da viabilidade econômica. Não podemos negar que dentro das empresas é bem mais fácil subir os preços dos produtos quando os preços de grãos sobem, do que baixá-los quando os preços de grãos caem.

2ª – Precisamos investir muito na verdadeira assistência técnica, no profundo conhecimento de nossos equipamentos e insumos, para de fato podermos orientar os produtores a tirar o melhor proveito de nossas tecnologias. Ajudar efetivamente o agricultor a produzir mais e melhor, com uma assistência técnica forte e dedicada. Para as empresas, não deve ser visto apenas como um slogan de marketing, jogo de aparências, ou demagogia, muito menos caridade por sermos empresas boazinhas. Ajudar o agricultor a produzir mais e melhor é ajudar a preservar nossa fonte de renda, preservar as “galinhas dos ovos de ouro”.

3ª – Precisamos desenhar novas propostas comerciais, que, de uma forma ou de outra, divida, pelo menos em parte, com o produtor, alguns dos riscos que ele corre. Afinal, a maioria das empresas tem capacidade para fazer um *hedge* melhor que a maioria dos produtores, seja no grão, seja no câmbio, seja no risco climático, e deveríamos começar a procurar formas de estender esse benefício ao produtor.

Agora trago três lições que acho importantíssimas para os produtores brasileiros:

1ª – Precisamos evoluir em termos administrativos, econômicos e de planejamento de médio prazo, com a mesma intensidade que evoluímos tecnicamente em termos de manejos agrônômicos. A gestão de uma propriedade agrícola de médio porte é tão complexa como a gestão de uma empresa. A área trabalhista e ambiental é bastante complicada. Temos que dar muita atenção para os “escritórios de dentro das portei-ras”. Temos que aprender a planejar e investir com a razão e não com a emoção...

2ª – Não se deve, e muitas vezes não se paga, trocar qualidade por quantidade,

ou seja, trocar produtividade por aumento de área. E esses dois vetores muitas vezes são opostos. Quando se abre área nova, os investimentos são muito maiores e os rendimentos dos primeiros anos são menores. É também preciso maior investimento fixo em equipamentos e infra-estrutura da propriedade. Arcar com o custo inicial do crescimento de área é difícil. Muitas vezes é mais saudável investir no aumento da produtividade, e da eficiência, do que no aumento desenfreado de área.

3ª – Finalmente, o que acho ser a principal lição que os produtores brasileiros devem assimilar: é preciso urgentemente entender o significado e pôr em prática a palavra “poupança”! Sem poupança, e sem subsídios, a cada dois a três anos teremos insolvências e renegociações de dívidas. Afinal, como todos sabem, agricultura é uma atividade de risco, e de ganhos muito variáveis; em alguns anos, se ganha e, em outros, se perde. Há anos que sobra, têm outros que falta. O bom produtor rural é aquele que consegue ter, por competência e/ou por sorte (e essas duas geralmente andam juntas), mais anos bons que anos ruins. Ou seja, na média de vários anos, consegue ganhar mais do que perder. Porém, o que faz 99% dos nossos produtores, dos nossos bons produtores, em anos bons, de boa rentabilidade, como foram os dois ou três últimos anos anteriores a essa safra? Nós, produtores, investimos tudo, em terras ou em máquinas ou em ambos. Não só zeramos o capital de giro, como geralmente, como não compramos tudo à vista, aumentamos também o nosso endividamento.

Assim, se nos anos de ganho de renda transformamos todo o ganho em ativo fixo de baixa liquidez – terra e máquinas –, como pagar as dívidas nos anos ruins, que para um produtor bom, e em boa localização, deve ocorrer a cada três ou quatro anos? Ou seja, os produtores brasileiros precisam aprender que não é vergonha, nem errado, muito pelo contrário, usar o ganho de renda dos anos bons como capital de giro e não ativo fixo. Nossa renda pode muito bem ser usada como custeio e não apenas como investimento.” ■

ANÚNCIO

ANÚNCIO