

O BRASIL AGRÍCOLA

MARÇO/2006 - Nº 687 - ANO 62 - R\$ 9,20 - www.agranja.com

agranja

desde
1945



O melhor da agricultura
no Show Rural Coopavel 2006

Pneus: novas versões para quem produz

Picapes e utilitários esportivos:

Parceiros no campo



BRIDGESTONE
PASSION for EXCELLENCE



Firestone

PNEUS AGRÍCOLAS
O LÍDER NO CAMPO

Nas asas da

GOODYEAR

O SEGREDO DE QUEM FAZ

Ywao Miyamoto,
presidente da Abrasem

"Uso de sementes legais
vem caindo nas principais culturas"

ANÚNCIO

O BRASIL AGRÍCOLA
www.agranja.com

agranja



16 REPORTAGEM DE CAPA

Picapes e utilitários esportivos: parceiros do campo

Carlos Iglesias



Divulgação

28 PNEUS

Investimento garante mais tecnologias às máquinas agrícolas

36 MILHO

Transgênico: resistência para chegar às lavouras

38 SEGURO AGRÍCOLA

Renegociação das dívidas ainda é mais frequente do que a utilização do seguro agrícola

47 SHOW RURAL COOPAVEL

À prova de crises



Rogério Fernandes/Emater-RS

52 ERVA-MATE

Produção de ervas reconquista um lugar nas lavouras

56 EDUCAÇÃO RURAL

Aulas práticas ganham espaço nos currículos escolares para aperfeiçoar o treinamento de profissionais do campo

62 BANANA

Novas cultivares garantem proteção contra a sigatoka negra e ainda elevam a produtividade

SEÇÕES

4 O SEGREDO DE QUEM FAZ

Ywao Miyamoto, presidente Abrasem

86 PONTO DE VISTA

Márcio Lopes de Freitas, presidente da OCB

8 Vitrine

10 Primeira Mão

12 Aqui Está a Solução

14 Cartas, Fax, E-mails

15 Caderno H

66 Agricultura Familiar

68 Eduardo Almeida Reis

70 Notícias da Argentina

71 Plantio Direto

74 Agribusiness

78 Flash

80 Biotecnologia

82 Agro Oportunidades

84 ClassiRural



Divulgação

Um problema grave e de **TODOS**

Cristine Pires
cristine@agranja.com

A utilização cada vez mais crescente de semente pirata ou caseira (que na prática é a mesma coisa) não causa danos apenas ao setor sementeiro. É um problema que afeta à toda a agricultura brasileira, a começar pelo dono da lavoura. A taxa de utilização de semente certificada em três anos caiu de 90% para 61% no algodão, 85% para 65% na soja e 95% para 50% no trigo. Afinal, na hora de cortar custos, o produtor optou por economizar no insumo. “O correto seria os agricultores usarem alta tecnologia mesmo que tivesse que diminuir a área de plantio, do que manter a área total de plantio com baixa tecnologia”, sugere **Ywao Miyamoto**, presidente da Associação Brasileira de Sementes e Mudas (Abrasem). Miyamoto fala nesta entrevista de um projeto amplo, que envolve governo e iniciativa privada, para conscientizar o produtor quanto ao verdadeiro suicídio que representa a semente ilegal

A Granja — Quais são os reflexos experimentados pelo setor sementeiro em razão do atual momento de dificuldades por que passa o agronegócio brasileiro?

Ywao Miyamoto — Os índices atuais de uso de sementes legais vêm caindo gradativamente nas principais culturas, podendo afetar em curto prazo a estabilidade do setor de produção de sementes e a pesquisa e em médio prazo a produtividade geral da agricultura, pondo em risco sua eficiência. Para exemplificar, nos últimos três anos os índices nacionais de taxa de utilização de sementes caíram de 90% para 61% no algodão, 90% para 50% na batata, 85% para 65% na soja e 95% para 50% no trigo. Os números são alarmantes e as consequências somente aparecerão nas safras seguintes. A recuperação será muito mais lenta, pois o segmento

te pirata?

Miyamoto — A sustentabilidade de um cenário favorável à agricultura depende de esforço contínuo e conjunto do setor público e da iniciativa privada, em pesquisa e desenvolvimento (P&D), na transferência de tecnologias e na preservação e respeito do arcabouço legal. A manutenção de produtividades crescentes das diferentes culturas demanda ações criativas e conjuntas de governo e iniciativa privada. A extensão das áreas de cultivo e sua diversidade exigem soluções inovadoras e eficazes da pesquisa. A disseminação das tecnologias entre os agricultores necessita de um setor de sementes organizado e forte. A segurança fitossanitária necessita rigorosa obediência dos estatutos legais vigentes. Por estas razões, está sendo apresentado um projeto, desenvolvido para execução con-

Os índices atuais de uso de sementes legais vêm caindo gradativamente nas principais culturas

mais afetado é o da pesquisa, seguido pela indústria de sementes e finalmente pelo agricultor, que verá seus problemas aumentarem, sua produtividade reduzir e não terá a pesquisa devidamente robustecida para socorrê-lo de imediato. Devido à crise do agronegócio os agricultores partem para o uso da baixa tecnologia e passam a usar semente própria ou pirata, com isso o mercado de sementes teve uma queda sensível. Essa atitude dos agricultores tecnicamente está equivocada, pois para ter um melhor resultado não pode diminuir o uso de tecnologia. O correto seria os agricultores usarem alta tecnologia mesmo que tivesse que diminuir a área de plantio, do que manter a área total de plantio com baixa tecnologia. Os agricultores precisam pensar nas consequências positivas que terão com o uso da tecnologia das sementes, pois além da alta produção o produto será mais valorizado proporcionando um lucro maior.

A Granja — O que deve ser feito para enfrentar o mal da semen-

junta entre o Ministério da Agricultura e as associações de classe Abrasem, Braspop, Abcsem, Abrates e as associações estaduais, cujo objetivo geral foca ações que garantam maior produtividade e estabilidade dos cultivos e melhor adaptação e equilíbrio com o meio ambiente nos principais sistemas de produção do Brasil.

A Granja — Na prática, como esta frente deve atuar?

Miyamoto — Os objetivos específicos contemplam o seguinte: a) parceria efetiva entre o setor público e a iniciativa privada para monitoramento e fiscalização da produção e do uso de sementes dentro de padrões de qualidade e sanidade; b) nivelamento dos conhecimentos e busca da equidade de tratamento e procedimentos do setor de sementes em todas as unidades da federação; c) transferência de conhecimentos técnicos sobre o arcabouço legal, no que tange às especificidades do setor sementeiro; d) estabelecimento normas e ações que estimulem o uso de sementes de origem garantida e que assegurem qua-

lidade e sanidade. Sua implementação será feita através de ações interativas, tendo como base o arcabouço legal, além de instrumentos de validação e demonstração de tecnologias, junto aos clientes intermediários e finais. Serão utilizados como instrumentos de trabalho reuniões técnicas, palestras, seminários, dias-de-campo com vistas ao nivelamento de conhecimentos. Os produtores de sementes, a luz das tecnologias disponíveis, buscarão a modernização do parque de máquinas para todo o sistema de produção. O poder executivo, de forma coordenada com o poder legislativo e o judiciário, intensificará a fiscalização do uso ilegal de sementes à luz da legislação atual, além de propor normas e projetos de lei que visem o aperfeiçoamento do sistema nacional de sementes e o incentivo ao uso de sementes de boa procedência na atividade agrícola. Todos os participantes em conjunto promoverão a transferência de conhecimentos entre produtores e técnicos ligados ao agronegócio das diferentes regiões.

A Granja — Quais são os riscos a que o produtor se submete ao não utilizar sementes certificadas e idôneas? E quais as consequências (no curto, médio e longo prazos)?

Miyamoto — Com o uso de sementes piratas e sementes própria, que são vetores de baixa tecnologia, os agricultores podem internar em suas lavouras pragas e doenças, baixando a produtividade e ficando sem assistência técnica, tendo uma variedade desconhecida no mercado. Assim aumenta mais o seu prejuízo financeiro por causa de um produto sem qualidade e sem reconhecimento no mercado. Em curto prazo, diminui a produtividade; a médio e longo prazo, ocorre a contaminação por doenças, pragas e plantas invasoras, cai a produtividade e eleva muito o custo de produção.

A Granja — E as vantagens quanto à produtividade e à rentabilidade dos produtores que utilizam os produtos certificados? Ou seja, as diferenças de qualidade e

de resultados entre a semente certificada e a não-certificada?

Miyamoto — Nos Estados que mais utilizam sementes certificadas os agricultores produzem 3.200 kg/ha de soja, produtividade média bem maior à de 2.500 kg/ha de produtores de Estados que utilizam mais sementes próprias e piratas. Semente certificada é indutora de novas tecnologias, evita a proliferação de doenças e pragas, garante o valor agregado pela pesquisa, promove redu-

podemos dizer que semente é o insumo mais barato que todos por unidade de área.

A Granja — Quais são as exigências legais a que submete o setor sementeiro? E que resultados positivos práticos tem o produtor com essa regulamentação? Há respaldo para que a Lei de Proteção de Cultivares e a Lei de Sementes e Mudanças sejam cumpridas?

Miyamoto — Todos os produto-

Miyamoto — Sim, a indústria brasileira esta preparada para atender esta demanda dentro do prazo permitido pela lei. Na atual safra faltaram sementes de soja RR porque os produtores legais estavam impedidos de multiplicar semente certificada nos anos anteriores. Mas na próxima safra já será possível atender a demanda de soja RR.

A Granja — Na sua opinião, como deve ser o pagamento de royalties e a taxa tecnológica de soja RR?

Miyamoto — Os royalties normalmente estão sendo pagos na semente. A taxa tecnológica é paga pelos agricultores por utilizarem a tecnologia. Este ano a taxa tecnológica será paga pelo agricultor por três maneiras: os agricultores que utilizam semente ilegal ou pirata pagarão na ocasião da comercialização. Esta taxa tecnológica seria como indenização; os agricultores que comprem e utilizarem semente legal poderão também pagar na época de comercialização. Esta taxa é menor do que a indenização; os agricultores que pagarem taxa tecnológica na semente pagarão menos do que aqueles que irão pagar na comercialização, ou seja, o 3º pagará menos que o 2º, e o 2º menos que o 1º.

A Granja — Por que está demorando tanto e polemizando tanto estas definições?

Miyamoto — Por que existem vários fatores socioeconômicos e políticos envolvidos, além de vários setores representantes do agribusiness. Cada um enxerga o problema na sua ótica econômica, portanto este é um assunto muito complexo de difícil consenso.

A Granja — Valores muito elevados não podem manter o produtor na ilegalidade?

Miyamoto — Sim, pois a relação custo-benefício em toda área econômica precisa ser equilibrada. Portanto é importante não onerar mais custos dos produtores de sementes legais. ■

Nos Estados que mais utilizam sementes certificadas o rendimento da soja é de 3.200 kg/ha

ção de custo, aumenta a produtividade e permite maior plantabilidade, ou seja, os agricultores poderão ter estande de germinação por metro linear ou por hectares recomendado pela pesquisa, assim obtendo 13% a 20% de produtividade maior do que lavoura mal plantada. Isto é, a semente não pode germinar nem mais nem menos do que recomendado tecnicamente por área.

A Granja — Como foram as consequências técnicas da utilização da soja “Maradona” pelos produtores do Rio Grande do Sul?

Miyamoto — As consequências são várias. 1º – interna-se junto várias pragas e doenças, cujos resultados negativos estão aparecendo atualmente; 2º – são sementes sem identificação, garantia, sanidade, origem, adaptabilidade, plantabilidade, levando, assim, grande número de agricultores a acarretar grandes prejuízos sem ter a quem reclamar. Os Estados ou regiões que mais utilizam sementes piratas nitidamente possuem a média de produtividade dos agricultores menor. Eis as consequências.

A Granja — Quais são os custos do insumo semente nas diferentes culturas em comparação aos demais custos?

Miyamoto — O custo de semente por área de diferentes culturas é difícil de obter porque varia muito conforme a tecnologia adotada. Porém,

res de sementes precisam se registrar no Registro Nacional de Sementes e Mudanças (Renase) e cumprir todas as exigências da Lei de Sementes. Aos produtores de sementes cumprem seu papel técnico-social servindo de elo entre pesquisa e agricultores com semente de altíssima qualidade de potencial genético. Infelizmente o cumprimento da Lei existente acontece em cima dos produtores de sementes organizados, cujo endereço são conferidos. No momento não existe verba para o setor responsável executar a fiscalização de sementes ilegais e piratas, para maior segurança dos agricultores seria simples cumprindo a Lei de Sementes.

A Granja — Porque os órgãos públicos não coíbem ou pelo menos não fazem campanhas de esclarecimento para alertar o produtor sobre os riscos de utilizar semente ilegal e sem qualidade?

Miyamoto — Os órgãos públicos são conscientes da importância e uso de sementes legais e defende o setor, mas tudo não acontece por falta de verbas.

A Granja — A indústria brasileira de semente está preparada para atender a demanda por sementes transgênicas das culturas que sucessivamente obtiverem a liberação – como o caso do algodão?



Diretor-Presidente
Hugo Hoffmann



MATRIZ

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

SUCURSAL SÃO PAULO

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

DIREÇÃO EXECUTIVA

Eduardo Hoffmann
Gustavo Hoffmann

REDAÇÃO

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

CIRCULAÇÃO

Amália Severino Bueno

TELEMARKETING

Antônio Carlos Amaro

MARKETING DO PRODUTO

Marno Lima

COMERCIALIZAÇÃO

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

REPRESENTANTES

Minas Gerais – José Maria Neves
Rua Dr. Juvenal dos Santos, 222
conj. 105 – Luxemburgo – CEP 30380-530
Belo Horizonte/MG – fone/fax: (31)
3297-8194 – fone: (31) 3344-9100
celular: (31) 9993-0066
e-mail: josemarianeves@uol.com.br
Brasília – Armazém de Comunicação, Publicidade e
Representações Ltda.
SCS – Quadra 1 – Bloco K – Ed. Denasa
13º andar – sala 1.301 – CEP 70398-900
Brasília/DF – fone/fax: (61) 3321-3440
celular: (61) 9618-1134 – e-mail:
armazem@armazemdecomunicacao.com.br

Convênio editorial: Chacra (Argentina)

A Granja é uma publicação da Editora Centaurus,
registrada no DCDP sob
nº 088, p. 209/73. Redação, Publicidade,
Correspondência e Distribuição:
Av. Getúlio Vargas, 1.526
CEP 90150-004 – Porto Alegre – RS
fone/fax: (51) 3233-1822
Exemplar atrasado: R\$ 10,00

Para assinar: (51) 3232-2288

O campo e suas MÁQUINAS maravilhosas

O Brasil rural moderno não é feito apenas de tratores, colheitadeiras, plantações ou animais de genética apurada. Mas também por picapes e utilitários esportivos, máquinas que dão um toque de classe ao universo agrícola. Além de se mostrarem muito práticas às necessidades cotidianas dos protagonistas do campo - produtores, agrônomos, veterinários, executivos de agroindústrias e demais profissionais.

O mundo agrícola é um mercado consumidor de peso em ambos os segmentos, admitem as montadoras. Por tudo isso, a revista **A Granja** apresenta em reportagem especial o que de melhor a indústria automobilística disponibiliza em conforto, praticidade e robustez, entre muitas outras qualificações, em picapes e utilitários esportivos. São modelos para todos os gostos e condições, assim como finalidades. Trabalho ou lazer? Ou ambos? Não importa, sempre haverá um modelo na medida para as suas aspirações. Basta escolher com atenção nas próximas páginas.

Também reiteramos ao leitor a im-

portância que representa a educação rural, não há dúvidas, o esteio de qualquer desenvolvimento humano e econômico. Nesta questão, destaque para a formação prática e tecnológica a que estão se submetendo os filhos dos homens do campo. É, para ser um bom produtor, não basta mais somente aprender a lição de casa proferida pelos pais. E uma das lições básicas a que todos devem definitivamente tomar conhecimento é que monocultura não leva a lugar algum.

A Granja mostra ainda nesta edição duas alternativas que, desde bem planejadas e executadas, podem render boas colheitas: erva-mate e banana. No entanto, ainda que seja louvável usar a imaginação para investir em culturas não tradicionais e assim driblar as dificuldades da hora, jamais se deve inventar na hora de fazer o básico: como por exemplo, para economizar alguns reais, não utilizar semente de qualidade. Esta é advertência do presidente da Abrasem, Ywao Miyamoto, na seção Segredo de Quem Faz. Afinal, semente ruim é igual a produtividade péssima.

Boa leitura



ANÚNCIO

O biodiesel está na moda

O Brasil sediará em novembro um grande evento focado em biocombustíveis. Trata-se da Feira Internacional de Agroenergia e Biocombustíveis (Enerbio/2006), que será promovida em São Paulo. O evento reunirá expositores que atuam como parceiros e fornecedores dos produtores de agroenergia (cana, soja, amendoim, girassol, mamona, palma, etc) e de biocombustíveis (etanol, biodiesel e células combustíveis a hidrogênio).

Em Araçatuba/SP, de 14 a 16 de março ocorre a Feira de Negócios do Setor de Energia (Feibio), junto com a Feicana, Feira de Negócios da Indústria Sucroalcooleira. Os dois eventos juntos se justificam: há quem acredite que o biodiesel deverá caminhar junto com álcool, pois os dois combustíveis são considerados ecologicamente corretos por reduzirem a emissão de poluentes na atmosfera.

Haiti X hortaliças

A Embrapa Hortaliças vai colaborar com o Haiti para aprimorar a produção de hortaliças naquele país. O acordo está sendo fechado entre a Unidade e o Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária da Argentina (Inta), que já atua em território haitiano na capacitação de profissionais e na implantação de hortas comunitárias.

Inicialmente serão fornecidas cultivares desenvolvidas pela Unidade para serem plantadas no Haiti. Com esses materiais ricos em vitaminas e mais adaptados às condições de produção daquela ilha será possível diversificar a oferta de alimentos à população daquele país.



Lula testa trator movido a biodiesel

O presidente Lula e comitiva aproveitaram o lançamento da Festa da Uva 2006, em Caxias do Sul/RS, para dar uma 'volatinha' no novo lançamento da Agrale: o trator movido à biodiesel voltado aos pequenos e médios produtores. O trator foi desenvolvido para operar com diesel mineral com mistura de 5% de óleo vegetal, extraído dos óleos de palma, mamona e soja, entre outros.

Sebrae investe no agronegócio

Em Mato Grosso do Sul o agronegócio, segundo estimativas de especialistas no segmento, responde por algo entre 60% e 70% do PIB. Diante da importância fundamental desse segmento para a economia do Estado, o Sebrae está criando um setor específico

dentro de sua estrutura para atendê-lo: a Gestão de Agronegócios. Hoje existe um vazio entre o produtor rural e o mercado, falta um elo nessa cadeia, pretendemos fornecer as ferramentas para que exista essa", comenta o gestor Carlos Alberto do Valle.



Sinergia com o produtor rural

Uma pesquisa qualitativa, destinada a ampliar o leque de serviços prestados pela associação e aumentar a sinergia entre o grupo e o produtor rural. Esta é uma das principais prioridades da Associação Brasileira de Marketing Rural & Agronegócio (ABMRA) para 2006, de acordo com o novo presidente da entidade, o agrônomo Maurício Sampaio. "O homem do campo, hoje, é um empresário, que deve ter conhecimentos de marketing e saber lidar com os altos e baixos do mercado", declarou Sampaio, que é diretor de operações da Bunge Fertilizantes.

Iniciativa contra a ilegalidade

A Basf anunciou recentemente um novo modelo de negócio para coibir o uso não-autorizado do Sistema de Produção Clearfield Arroz, com o objetivo de assegurar a sustentabilidade da cadeia arrozeira. Em parceria com a PriceWaterhouseCoopers, a multinacional iniciará nesta colheita o monitoramento das cargas de arroz entregues aos engenhos. A partir de amostras e posterior análise em laboratório, serão identificados os produtores que utilizaram sementes não-autorizadas e/ou herbicidas sem registro. Ao constatar o uso incorreto da tecnologia, a Basf cobrará do produtor indenização sobre o valor da saca do arroz.



Pecuária e meio ambiente: parceria de sucesso

A Agropecuária Jacarezinho está associando um projeto de respeito ao meio ambiente com responsabilidade social. A empresa iniciou o plantio de 3 milhões de árvores nativas em sua propriedade em Valparaíso/SP com mudas pro-

duzidas em parceria com o Centro de Progressão Penitenciário de Valparaíso/SP por reeducandos em regime semi-aberto. Na primeira fase do projeto foram plantadas 125 mil árvores nativas. Até 2015 serão mais de 3 milhões de árvores plantadas, de 95 espécies diferentes.



“As cooperativas, em especial do ramo agropecuário, vivem um dos piores momentos e isto se reflete no agronegócio brasileiro”.

Márcio Lopes de Freitas, presidente da Organização das Cooperativas Agropecuárias (OCB)

Pequenas frutas, grandes resultados

Estamos conseguindo fixar o produtor ao campo”. Elói Poltronieri (foto), secretário de Agricultura de Vacaria/RS, ao comemorar o que considera um dos principais resultados do trabalho para consolidar o pólo produtor de pequenas frutas no município gaúcho. Em parceria com a Emater e a Embrapa, a prefeitura de Vacaria estimula o plantio de amora-preta, morango, framboesa e mirtilo na região. Empolgados com os resultados, muitos agricultores que estavam dispostos a abandonar a atividade agrícolas estão apostando neste segmento de mercado.

Cultivo de transgênicos cresceu 50 vezes



O ano de 2005 marcou o décimo aniversário de comercialização dos cultivos geneticamente modificados (GM). Neste ano, a área global de cultivos GM continuou a aumentar e mais de 400 milhões de hectares foram plantados por cerca de 8,5 milhões de agricultores em 21 países. Essa alta taxa de adoção sem precedentes reflete a confiança de milhões de agricultores nos cultivos desenvolvidos por meio da biotecnologia. De forma notável, a área mundial de cultivos GM aumentou mais de 50 vezes nessa primeira década de sua comercialização.

Madeira de eucalipto pode ser **TRATADA**

Gostaria de saber como preparar um palanque de eucalipto. É necessário realizar algum tipo de tratamento na madeira? Grato pela atenção.

Antonio Dati Müller Ganbetta

General Carneiro/PR

R — Caro Antonio, o tratamento da madeira é uma forma de impregná-la com substâncias químicas com o objetivo de protegê-la da ação de fungos e insetos, que podem provocar o seu apodrecimento e depreciação. É um método simples e barato, que pode ser feito pelo produtor o ano todo na propriedade e que aumenta a vida útil da madeira em cinco a sete vezes. A resposta é dada por Alexandre Ferreira da Silva, responsável técnico do Serviço Brasileiro de Respostas Técnicas da Universidade de Brasília (UNB).

Para tratar o eucalipto são necessários:

- Dois tambores de 200 litros abertos na boca. Se forem de latão, pintá-los internamente, com duas mãos de neutrol ou outro impermeabilizante.

- Um balde para 10 litros.

- Um bambu ou pá de madeira para a mistura dos produtos na água.

- 100 litros de água limpa.

- Dois e meio quilogramas de sulfato de cobre.

- Dois e meio quilogramas de dicromato de potássio.

- Meio quilograma de ácido bórico.

- Palanques roliços de madeira verde, com diâmetro máximo de 25cm e altura máxima de 3 metros.

Preparo da solução

Primeiramente, devem-se colocar em um dos tambores 100 litros de água aos quais serão adicionados os três produtos químicos descritos. Porém, cada um dos produtos deve ser previamente diluído no balde com 5 a 6 litros de água e somente então pode ser transferido para o tambor. Após a colocação de cada produto no tambor de 200 litros, a solução deve ser agitada para a melhor mistura dos produtos.



Divulgação

Como preparar a madeira para receber o tratamento?

- A madeira tem de ser verde e roliça, proveniente de árvores sadias.

- Devem-se preferir árvores com o mínimo de galhos nos dois terços inferiores do tronco.

- A madeira deve ser cortada no máximo 24 horas antes do tratamento.

- A casca do eucalipto deve ser retirada minutos antes do tratamento.

Como se faz o tratamento?

- Para facilitar o manuseio das madeiras, que serão colocadas no tambor vazio, enterre esse tambor uns 2/3 de sua altura.

- A madeira cortada e descascada deve ser colocada dentro desse tambor de forma que todos os palanques fiquem com os pés para baixo e a ponta para cima.

- Em seguida coloque a solução preservativa nesse tambor com as madeiras até a altura de 60 cm (segundo friso debaixo para cima), deixando em imersão por vários dias.

O que se faz com o resto da solução preservativa?

Como a seiva que se encontra dentro dos vasos da madeira vai se evaporando pelo topo dos palanques,

a solução preservadora vai ocupando os espaços substituindo a seiva. Com isso, o nível da solução do tambor com as madeiras vai baixando e necessita ser completado, diariamente, até os 60 cm de altura. Entretanto, é importante lembrar que antes de colocar a solução no tambor das madeiras deve-se agitá-la para misturá-la bem.

Em quanto tempo a madeira estará pronta?

- Sete dias após o início do tratamento, o nível da solução estará estável e os palanques exibirão uma coloração escura até a ponta. Então, os palanques devem ser virados de pé para cima, dentro do tambor, e nessa posição permanecer por mais três dias.

- Após esses três dias, devem-se retirar as madeiras e empilhá-las para secar à sombra por um período de 25 a 30 dias, podendo então os palanques serem enterrados. Os furos e os entalhes devem ser feitos antes do tratamento.

Qual o custo desse tratamento?

Considerando-se apenas os preços dos produtos químicos, o tratamento para cada palanque ou moirão de 12cm de diâmetro por 2,20 metros de comprimento custará por volta de R\$ 1,00.

FERMENTAÇÃO do vinho exige cuidados

Tenho um particular interesse no assunto relacionado à produção de vinho. No final de 2005, produzi aproximadamente 200 litros de mosto de uvas cabernet sauvignon e merlot. Segui todas as orientações técnicas e repeti o que foi feito em 2004/2005: Desengace, esmagamento, correção do mosto(açúcar), pé de cuba, sulfitação, descuba. A descuba foi feita 8 dias após o esmagamento. A fermentação, quando da descuba, ainda estava ativa. Foi colocado batoque hidráulico (oxigênio). Depois da descuba, a fermentação parou. Colocamos, para cada 100 litros, 6 gramas de SO₂ e a fermentação continuou morta. Pergunto: É necessário ativar a fermentação? Como ativar a fermentação? Se a fermentação não for ativada, o vinho será de boa qualidade? Agradeço muitíssimo as informações que puderem me repassar. Atenciosamente.

Idálio da Cruz Inácio

Santa Mariana/PR



Divulgação

R — Prezado Idálio, de acordo com o pesquisador da Embrapa Uva e Vinho, Celito Crivellaro Guerra, é preciso saber a quantidade de açúcares residuais do vinho para ver se houve parada de fermentação (problema comum em vinhos elaborados com uvas tratadas com excesso de agroquímicos ou sem respeito ao período de carência dos mesmos) ou se já na descuba não havia mais açúcar para fermentar. Para uma primeira impressão, basta degustar o vinho. Se o mesmo estiver suave (com açúcar), então é porque houve parada de fermentação. Deve-se nessa degustação verificar se há outros defeitos no vinho, comoavinagemamento, amargor excessivo. Quanto a reativar a fermentação, este é um procedimento que não deve ser feito. Nesse momento, o que está feito está feito. Tentar reativar a fermentação não só não surtiria efeito como estragaria ainda mais o vinho.

Feijão brasileiro **CONQUISTA** mercado externo

Lendo a matéria sobre feijão na edição 684 da revista **A Granja**, gostaria de saber quais são as principais variedades de feijão para exportação e quais os países que importam. Sem mais, agradeço e aguardo resposta. Atenciosamente.

José Eustáquio da S. Carvalho

joseeustaquiocarvalho@yahoo.com.br

R — A Embrapa Arroz e Feijão tem uma lista as variedades de feijão para exportações. Segundo o pesqui-

sador Michael Thung, os tipos mais procurados são o branco (maior que 40 e menor que 55g/100 sementes ou calibre menor que 250), branco tipo Alubia: (grande especial, maior que 55g/100 sementes ou calibre menor que 250); cranberry (feijão redondo com cor rosada com listras marron, maior que 55g/100 sementes ou calibre menor que 250); cranberry tipo 2 (classificação inferior ao Cranberry tipo 1); sugar bean (semelhante ao Cranberry, forma achatada e alongada), dark red kidney. (maior que 60g/100 sementes ou calibre menor que 180). Os principais importadores são os países árabes em torno do mar Mediterrâneo, Espanha, Itália, Turquia, Irã, países africanos e da Europa e Cuba.



Embrapa Arroz e Feijão

O BRASIL AGRÍCOLA **agranja** À SUA DISPOSIÇÃO

ASSINATURAS

Call Center

Ligue grátis

0800-5410526

Grande Porto Alegre

Fone/Fax: (51) 3232-2288

Segunda à sexta, das 9h às 21h

Sábado, das 9h às 15h



INTERNET



www.agranja.com

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

FALE COM A REDAÇÃO

Por e-mail:

mail@agranja.com

Fax: (51) 3233-1822

Cartas:

Av. Getúlio Vargas,

1.526 – Porto Alegre/RS

CEP 90150-004

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

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



**PRESENTEIE
UM AMIGO
COM UMA
ASSINATURA**



Ligue grátis

0800.5410526

Grande Porto Alegre (51) 3232-2288

amalia@agranja.com

ou www.agranja.com

Para anunciar ligue:

(11) 3331-0488

comercialsp@agranja.com

(51) 3233-1822

comercial@agranja.com



Divulgação

Da raiz à FOLHA

A agricultura é mesmo um mundo de infinitas possibilidades. Já tinha observado isso, mas reforcei a minha percepção ao ler a reportagem “Rendimento da raiz à folha” (edição 686) sobre a mandioca. Incrível a infinidade de itens que podem ser extraídos da planta. A raiz é base para dezenas de produtos derivados. Portanto, eu deduzo: se tiver um setor da economia deste País que deve merecer atenção irrestrita dos governos, este é a agricultura. E lembro de um slogan que vi num carro tempos atrás: “Fome se combate com agricultura forte”.

Raquel Souza

Bebedouro/SP

A História se REPETINDO

Não deixa de ser interessante saber que o Brasil volta a investir em seringais, para a produção do látex que vai gerar a borracha (“Redescobrimo a borracha, edição 686). Ao mesmo tempo, o País começa a dar passos para se tornar um gigante na produção de madeira. Ou seja, pode-se dizer que o Brasil está voltando séculos na sua história, lembrando os tempos em que produzia borracha e exportava o pau-brasil. Esperamos que, desta vez, em ambos os setores, os brasileiros e o Brasil não sejam novamente explorados pelo mercado externo.

Clayton Leôncio

Limeira/SP

ANTIAGRICULTURA

Eu gostaria de saber o que a agricultura fez contra para o presidente Lula. Ou é mesmo ranço ideológico. Afinal, a cada dia as coisas estão mais difíceis para o campo, e não vejo nenhum movimento do governo dele para ajudar a atividade. Fico indignado ao saber que se o real fosse desvalorizado só um pouquinho em relação ao dólar a maioria dos problemas seria resolvido. No entanto, o que vejo são os bancos anunciando lucros recordes. Assim é difícil.

Laércio Bittencourt

Campo Grande/MS

Vale um BRINDE

A agricultura brasileira é destacada pela produção de soja, cana, laranja e outros, mas raras vezes ganha espaço na mídia outras culturas igualmente relevantes. Por isso, fiquei satisfeito ao ler a reportagem sobre o vinho nacional (“Um brinde ao vinho nacional”, edição 685). O texto mostrou o que de melhor este importante segmento, inclusive que ampara milhares de pequenos agricultores, representa para o Brasil. Na verdade, não ficamos deixando nada a desejar para vinhos de outros lugares. Esperamos que os preços recebidos pelos vitivinicultores sejam à altura da qualidade de suas uvas e vinhos.

Paulo Roberto Squadra

Bento Gonçalves/RS



Divulgação

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

Deixa a carroça andar que as melancias já vão se acertando

Claro que o título acima não serve para o Japão, que já descobriu como fabricar melancias quadradas.

Mas estamos no Brasil, onde o agronegócio viveu seu mais esplendoroso momento de glória em 2004... e caiu vertiginosamente no fundo do poço.

Hoje percebe-se que felizmente o poço não era tão fundo assim, e aos poucos a agricultura está saindo do buraco.

Buraco que aconteceu por excesso de oferta; violenta seca em determinadas regiões, principalmente no Rio Grande do Sul, onde no ano passado houve o pior stress hídrico dos últimos 30 anos; dólar demasiadamente desvalorizado que novamente atingiu o produtor gaúcho de arroz, estimulando a importação dos produtos via Uruguai e Argentina; crédito inexistente no momento certo; falta de seguro agrícola (até hoje); o abuso de preço por parte dos fabricantes de equipamentos agrícolas, fertilizantes e de defensivos agrícolas.

Aqui funcionou a ganância. Como o mercado estava em estado de graça, os produtos não eram vendidos e sim comprados.

O aumento dos preços foi um bumerang. O produtor se irritou do abuso e pôs o pé no freio por vingança.

Como toda a eventual crise, ela deixa no seu rastro um lado positivo.

Verifica-se hoje que os preços em geral dos insumos estão mais baratos do que há 18/24 meses.

Por outro lado vale registrar que a revista, através de telefonemas, e-mails e contatos pessoais, nunca recebeu tantas indagações sobre quais as perspectivas para o ano agrícola/2006.

Na edição de janeiro, **A Granja** traçou um perfil, ouvindo vozes abalizadas do setor. Dois meses passados, o espírito do produtor rural, a bem da verdade, melhorou em alguns pontos positivos, com exceção do arrozeiro e do plantador de feijão. Há sem dúvida uma cautelosa esperança de melhora no ar. Posicionamento mental plenamente justificável. Afinal, o destino do Brasil como potência agrícola está traçado. Nunca é demais lembrar que temos solo, clima (ausência de neve e tufões) e ainda muitas terras para serem ocupadas.

E, a agricultura nos últimos cinco anos, deu um notável

salto para frente, embora algumas soluções como armazenamento e irrigação, ferramentas necessárias ao homem do campo, ainda estejam num estágio inicial.

A cultura do risco ainda permanece. É incrível a falta de prevenção.

Pois seca sempre haverá em algum lugar e ela irá refletir-se dentro de um ciclo inexorável.

Além disso, a irrigação, além de salvar a lavoura, faz a produtividade aumentar muito. A moderna agricultura exige o controle das águas.

Igualmente, a armazenagem em nível de fazenda deveria ser algo prioritário na cabeça do agricultor.

Deveria mas não é. Infelizmente.

Se temos esta barreira mental implantada na cabeça de quem planta, por outro lado, a absorção de técnicas de manejo do solo como plantio direto, foi feita com extrema rapidez, assim como a introdução da transgenia no cultivo de soja, onde o produtor atropela a morosidade do governo, fato que provavelmente irá se repetir com a introdução do milho transgênico.

Apesar do mau momento da agricultura, o governo não implantou nenhuma política de médio e longo prazos. Alguns problemas meramente pontuais e absolutamente eleitoreiros estão sendo executados. É o band-aid para tentar cicatrizar a ferida.

O produtor sabe disso, e cada vez mais exige menos do governo, por inútil.

Aposta sim no seu DNA de empreendedor.

Ele sabe que basta uma safra para reverter uma situação negativa.

O desânimo de seis meses atrás está dando lugar ao sentimento de que afinal de contas o futuro não parece ser tão negro assim; mesmo porque, no momento também a ação governamental irá ajudar. Lula quer ganhar a eleição, fazendo de tudo para captar votos nos mais diferentes quintais.

Junte-se a isso que já nos acostumamos que a economia anda devagar como roda de carroça e que no devido tempo as melancias vão se ajeitando.

É pagar para ver.

Por certo 2006 vai ser bem melhor para o agronegócio do que 2005.

Vale conferir.

Bom dia. Boa tarde. Boa noite. Boa sorte. ■

Conforto e praticidade de PRIMEIRA CLASSE

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

As picapes e os utilitários esportivos são personagens de presença certa e marcante no campo assim como são os tratores, as colheitadeiras, os bois e os pés de soja. Pelas suas características, são os veículos preferidos dos protagonistas do agronegócio para as mais diversas finalidades, de trabalho a lazer. Neste especial, a revista A Granja apresenta alguns dos principais modelos que o mercado brasileiro oferece

Sempre que se fala em “máquinas do campo” menciona-se tratores, colheitadeiras, pulverizadores e assim por diante. Mas há outras máquinas que diariamente fazem o cotidiano das fazendas e colaboram de forma marcante para tornar o agro o maior negócio do País: são as picapes e os utilitários esportivos. Na realidade, é muito raro encontrar um produtor que, quando em condições, não opte por uma picape ou um utilitário esportivo para facilitar o dia-a-dia, seja no trabalho ou

no lazer. As picapes e os utilitários esportivos também são a preferência dos demais protagonistas do agronegócio, como agrônomos e veterinários, executivos de agroindústrias e muito outros profissionais, independente do segmento.

Por tudo isso, a revista **A Granja** publica esta reportagem especial, para apresentar ao leitor os modelos que estão disponíveis no mercado. São veículos aptos para diferentes finalidades e condições de aquisição, todos já referendados pela preferên-

cia, afinal são top de vendas em suas empresas. Não existem estatísticas que apontem qual é a participação do agronegócio no mercado desse perfil de veículos. Mas é certo que o universo agrícola brasileiro absorve uma parte considerável da demanda. As explicações para a preferência são muitas. E todas justificáveis. Picapes e utilitários esportivos, pelas suas características e aptidões, parecem ter sido formulados pra as necessidades do homem ligado diretamente ao campo.



Carlos Iglesias

Nos relatos de usuários, observa-se que as picapes e os utilitários esportivos são aproveitados na lida habitual da fazenda, de puxar palanques de cerca ou substituir o cavalo, mas também para levar os filhos à escola ou deslocar-se da residência urbana até a fazenda. Afinal, conforto e segurança, potência e torque, estabilidade no asfalto e no barro, rendimento com economia são apenas algumas das qualidades que o usuário encontra quando se acomoda na cabine desses automóveis. Se alguém duvida,

basta então conferir de perto. Ou melhor: de dentro. E para isso, a seguir 12 empresas apresentam o seu principal modelo. E, em caso de dúvidas, basta consultar mais informações na ficha com as especificações técnicas.

Ranger, da Ford — No segmento de picapes, a Ford se destaca por tradição mundial. A série F é a linha de picapes mais vendida do mundo e a F-150 é o veículo mais comercializado nos EUA há 17 anos. “No Brasil, oferecemos um produ-

to ideal para cada segmento”, resalta Wilson Vasconcellos Filho, gerente de Produto Picapes da Ford. Segundo ele, a Courier apresenta o melhor custo-benefício do segmento de picapes derivadas, e possui a maior capacidade de carga da categoria (750 quilos no catálogo básico). Já a Ranger se destaca por sua versatilidade. “O motor PowerStroke, o mais forte da categoria (163 cv), garante o desempenho e a robustez para enfrentar qualquer desafio. Possui as versões diesel ou ga-

REPORTAGEM DE CAPA



Divulgação

Walter Pessmann, usuário fiel da Ford Ranger, elogia seu desempenho off road

solina, cabine simples ou dupla e 4x2 ou 4x4", lista Vasconcellos. "A Ford F-250 é o maior sinônimo de potência, robustez e imponência que você pode encontrar, tanto na hora de pegar no pesado como nos momentos de lazer com a família. É oferecida nas versões cabine simples e dupla. A F-250 é ideal para o agronegócio".

O agronegócio é para a empresa um dos principais focos de atuação dos profissionais de marketing da empresa. "Em busca de aproveitar essa oportunidade de mercado, a Ford continuará investindo nesse segmento. Além de um esforço de comunicação em mídia segmentada, queremos participar das dez principais feiras do Brasil, além de ações regionais junto aos distribuidores. Nosso objetivo é tornar-se referência no agronegócio", revela Vasconcellos. "Existe uma grande correlação entre a indústria de picapes e as regiões do agronegócio. A região Sul, Centro-Oeste e o interior da Sudeste – grandes cinturões agrícolas e pecuário – representam hoje quase 70% das vendas de picapes", destaca o gerente.

O industrial e arroteiro de Camaquã/RS Walter Pessmann é fiel à Ford Ranger, visto que possui o modelo faz cinco anos. A atual, a terceira, tem menos de quatro meses, e é o mais recente lançamento da empresa. O produtor utiliza o veículo para as mais diversas finalidades, em

viagens a feiras pelo interior do Estado, em idas de casa, na cidade, até a fazenda e para se deslocar internamente na propriedade. Em todas as funções a que é submetida, a Ranger não decepciona, garante Pessmann. "A picape é bastante versátil, de uso misto. O desempenho *off road* é bastante efetivo", elogia. "Tem muita potência para andar na estrada. No asfalto é bastante estável. A 3.0 (*novo modelo*) está muito boa".

Para chegar à fazenda no interior de Camaquã, são 40 quilômetros de estrada de chão, onde se costuma enfrentar, principalmente no rigoroso inverno gaúcho, muito barro. E este é o mesmo terreno para andanças internas na fazenda. Mas em lugares assim, nenhum problema. "O ponto mais positivo é o *off road*", reitera o arroteiro.

S10, da Chevrolet — A agricultura é uma grande absorvedora de picapes S10 da General Motors. "Hoje nossa venda de picapes e utilitários esportivos é representada por grande parte deste público.

Ranger (Ford)	
Opções	Cabine dupla: 4x2 XLS (gasolina); 4x2 (XLS/XLT) diesel; 4x4 (XLS/XLT/LTD) diesel
Motor	
Injeção	Direta com gerenciamento eletrônico
Número de cilindros/válvulas	4 em linha/16
Cilindrada	2.968 cm ³
Potência máxima	163cv @ 3.800 rpm
Tanque	60l (cabine simples)/75 cabine dupla
Câmbio	Mecânico, 5 marchas
Capacidade carga	2.250 a 3.020 kg (conforme modelo)
Número de assentos	5 (XLT/LTD); 6 (XLS)
Direção	Hidráulica, com mecanismo de pinhão e cremalheira
Tração	4x2 traseira ou 4x4
Pneus	235/75 R15 (XLS); 245/70 R16 (XLS/XLT/LTD)

blico. O perfil do público deste segmento é o produtor rural", destaca Rogério Sasaki, gerente assistente de Marcas da GM do Brasil. "Tendo em vista o grande potencial deste mercado, criamos ofertas especiais para eles por meio do canal de vendas do produtor rural onde possui descontos diferenciados. Acreditamos no potencial deste mercado e investimos constantemente na categoria. Hoje, atingimos grande parte deste público em feiras agropecuárias e em sites", complementa.

A Chevrolet oferece nesta linha uma gama ampla de veículos, a gasolina e a diesel, com trações 4x2 e 4x4. "O principal objetivo é atender às necessidades deste público", justifica Sasaki. Os modelos são os seguintes: S10 Cabine Simples Gasolina 4x2, S10 Cabine Simples Diesel 4x2, S10 Cabine Simples Diesel 4x4, S10 Cabine Dupla Gasolina 4x2, S10 Cabine Dupla Diesel 4x2, S10 Cabine Dupla Diesel 4x4, Blazer Gasolina



Divulgação

Chevrolet S10 (General Motors)

Motor	Turbo diesel eletrônico intercooler e a gasolina
Número de cilindros	4 em linha
Potência máxima líquida	140 cv 3.500 rpm
Transmissão	Manual de 5 velocidades overdrive
Tração	4x2 e 4x4
Freios	Auxiliar a vácuo, duplo circuito hidráulico
Dianteiros	A disco ventilado
Traseiros	A tambor ajustável
	Sistema antibloqueante, ABS nas rodas traseiras
Direção	Hidráulica convencional
Suspensões	Independente

Araújo roda até 3 mil km por mês com sua S10. "Tem torque e o motor é bom"

na 4x2, Blazer Diesel 4x4 (além das configurações Colina, Tornado e Executive). Atualmente as versões mais vendidas da picape Chevrolet S10 são a S10 Cabine Dupla Turbo Diesel Electronic 4x4 Executive (top de linha) e a S10 Cabine Dupla Gasolina 4x2 Advantage. “Este resultado reflete o sucesso do renovado modelo 2006, que chegou em agosto de 2005 com uma série de novidades”, ressalta.

“É multiuso”. Assim o produtor e gerente de agência bancária Antônio José de Araújo define a sua Chevrolet S10. Araújo utiliza a picape para ir ao trabalho e andar dentro da cidade de Goiânia/GO, mas também para deslocar-se até sua fazenda, em Uruaçu/GO, a 270 quilômetros, onde cria nelore e planta soja. “Venho para o trabalho com ela. É confortável. Tem cabine dupla”, descreve seu cotidiano. Araújo explica que não usa a picape para as lidas da fazenda, pois o automóvel é novo. “Não carrego nada de pesado”. O principal uso é mesmo para o deslocamento. Para a fazenda, Araújo e a família vão quinzenalmente, em média. “Vou pescar de vez em quando também”, acrescenta.

Araújo mostra-se satisfeito com a marca, pois anteriormente teve por muito tempo uma Chevrolet D20. “Ela ficou mais macia. Mais parecida com carro de passeio”, destaca o produtor. “Estou muito satisfeito”, declara. “Anda bem, é confortável e tem um bom desempenho. Tem torque e o motor é bom”, prossegue. “A visibilidade está ótima”. Ele roda com a sua S10 entre 2.500 e 3.000 quilômetros por mês entre as atividades diárias e o deslocamento até a fazenda.

L200, da Mitsubishi — O agromercado representa 30% das vendas de picapes da Mitsubishi, que produz diferentes versões da L200 e L200 Sport. Todas são cabines duplas, a diesel e 4x4. O presidente da empresa no Brasil, Paulo Ferraz, avalia que apesar do momento delicado do agromercado brasileiro, a comercialização “continua firme”, pois o carro é usado no trabalho. “Evidentemente, ele (consumidor ligado à agricultura) está mais cauteloso na

Mitsubishi L200 Sport 4 x 4 (Mitsubishi)	
Motor	4D56 VGT Turbo Diesel Intercooler
Cilindrada	2.477 cm ³
Potência máxima (cv/rpm)	121 / 4.000
Transmissão	Mecânica de 5 velocidades
Tração	4x2 traseira, 4x4 tempo parcial, 4x4 reduzida
Direção	Hidráulica
Suspensão	
Dianteira	Independente, braços triangulares, barra de torção, amort. hidráulicos
Traseira	Eixo rígido, molas semi-elípticas, e amortecedores defasados
Freios	
Dianteiros	Discos ventilados 16" pistão duplo
Traseiros	Tambor

hora de investir”, admite. “Mas ele tem que tocar o agronegócio. Ele não abre o investimento no trabalho. Se não consegue trabalhar e produzir. Ele não vai deixar de ir à fazenda. Só pára de fazer o extra”, analisa. Entre os usuários de picapes no campo, lembra, não estão apenas produtores ou pecuaristas, mas outros profissionais.

No que se refere a picapes, Ferraz revela que o usuário está bastante exigente em itens como confiabilidade e custo de manutenção baixo. “Ele quer um carro que o transporte ao lugar que permita a ele produzir”, descreve o executivo. “Hoje ninguém vai inspecionar a fazenda a cavalo ou a pé. Ele precisa fazer isso com velocidade e presteza. E a máquina tem que ter ar condicionado”, prossegue o executivo. “Ele leva o laptop junto. É o seu escritório sobre rodas”, define Ferraz. Além de tudo isso, o usuário quer um veículo que facilite o deslocamento por rodovias. “Não tem boas estradas, usa 4x4”, esclarece.

Carro para ir ao cinema e também para arrastar palanques para cerca. Estas funções tão distintas foram feitas pelas picapes Mitsubishi L200 do advogado e pecuarista Edeval Bueno, de Santa Helena/PR. Bueno, que possui a fazenda Estância Votico, em Campina da Lagoa/PR, conta que ambas as funções sempre foram muito bem executadas pela picape. Além disso, internamente na fazenda o pecuarista sempre costumou andar com desenvoltura, independente da topografia e das condições de umidade do terreno. “Até morro eu subo. A fazenda é bem ‘dobrada’”, descreve. “E no barro, vai embora”.



Carro para ir ao cinema e para arrastar palanques. Assim Edeval Bueno define as características da L200, da Mitsubishi

Além disso, é claro, Bueno se desloca pela cidade cotidianamente com a picape.

O pecuarista vê muitas qualidades na L200, e por isso já teve duas. “Tem estabilidade em curvas, tanto em asfalto como na terra”, avalia. “O que eu gosto é que ela é alta. Entro no pasto e não enrosca embaixo”, descreve. “A estabilidade é um show”, prossegue. Conforme ele, o consumo de combustível até a velocidade de 110 km/h chega a 9,5 a 10 quilômetros por litro de diesel. “A frenagem é espetacular. A 140 quilômetros por hora, pode frear e largar o volante”, elogia.

Hilux, da Toyota — Em março do ano passado a Toyota lançou o novo modelo da Hilux, sua principal picape. “Para a Toyota, a nova Hilux é para revolucionar o segmento de picapes médias, e vem definitivamente cumprindo esse objetivo. A picape

Hilux 4x4 Standard Cabine Dupla (Toyota)	
Motor	Toyota diesel D-4D 2,5l 16V Turbo
Potência cv/rpm	102/3.600
Cilindrada	2.494
Alimentação	Injeção direta e eletrônica
Tração	4x2, 4x4 e 4x4 reduzida
Transmissão	Manual de 5 velocidades
Suspensão	
Dianteira	Independente, braços duplos triangulares, molas helicoidais e barra estabilizadora
Traseira	Eixo rígido, molas semi-elípticas e duplo estágio
Direção	Hidráulica, pinhão e cremalheira
Freios	
Dianteiro	Discos ventilados
Traseiro	Tambor com LSPV
Capacidade de carga	1.000 kg
Capacidade do tanque	80 litros

ANÚNCIO

ANÚNCIO



Divulgação

Adroaldo Pötter, proprietário de uma Hilux cabine dupla: “uso a picape como cavalo”

traz inovações que destacam o conforto e o prazer ao dirigir, conseguindo assim a combinação perfeita: um veículo sólido e confiável capaz de transitar pelos caminhos mais difíceis e com um conforto único que destaca o prazer ao dirigir”, avalia Frank Gundlach, gerente geral da área comercial da Toyota Mercosul. “No ano passado foram comercializadas 13.853 unidades do modelo, o que garantiu à marca o primeiro lugar no ranking de picapes médias a diesel, com 26,4% de participação no mercado”.

A Toyota Mercosul apresentou simultaneamente na Argentina e no Brasil a nova Hilux, um veículo que impulsiona uma revolução total no mercado de picapes. Com base em quase quatro décadas de pesquisa, desenvolvimento e testes, a empresa criou um novo padrão de picape, onde incorporou o chamado “valor Toyota” para oferecer um produto que satisfaça as necessidades de seus usuários em todo o mundo. Segundo a empresa, a nova Hilux, fabricada na planta de Zárate, na Argentina, oferece uma “nova dimensão em matéria de robustez, conforto e estilo, inédita no mercado, e apoiada pela qualidade Toyota”.

O agropecuarista Adroaldo Pötter, proprietário da Estância Caty, em Santana do Livramento e Quaraí, no Rio Grande do Sul, utiliza a sua Hilux cabine dupla internamente na propriedade e para fazer viagens longas, para Estados distantes como o Mato Grosso e São Paulo. “Uso a picape como cavalo”, revela. “Ando por

toda a fazenda com a picape. As pessoas se horrorizam com o meu uso do carro. Aham que exijo muito dele. Não me privo de ir com o veículo”, conta. Além disso, desloca-se por estradas e cidades. “Meu carro de passeio é a picape; meu carro de trabalho é a picape”, descreve Pötter, que planta arroz, além de pastagens (inclusive para produção de sementes), e cria gado hereford e braford.

Pelas razões listadas, o agropecuarista diz que não precisa de outro carro. Só possui a Hilux. Ele tem a atual picape há menos de um ano, e foi o primeiro no Estado a fazer a revisão dos 10 mil quilômetros e dos 20 mil quilômetros. “Estou plenamente satisfeito”, declara, espontaneamente. Segundo ele, uma das características que mais o agradam é o tamanho da

cabine. Afinal, com 1,92 metro de altura, enfrentaria incômodos problemas num espaço muito pequeno. “Levo muito em consideração o tamanho da cabine”, destaca. “Viajo com ela como se fosse um carro. É muito econômico. Surpreende até pela economia”, prossegue. Por tudo isso, no meio do ano ele e a família irão com a Hilux para o Deserto do Atacama, ao norte do Chile.

Saveiro, da Volkswagen — A

Saveiro é o único veículo da Volkswagen no segmento picapes e utilitários esportivos. Segundo a empresa, a picape possui itens valorizados neste segmento como resistência, agilidade, bom torque, baixo custo de manutenção, boa capacidade de carga e boa visibilidade lateral e traseira. “Os consumidores estão cada vez mais exigentes, e buscam picapes que satisfaçam tanto a necessidade profissional quanto pessoal. Eles querem um carro forte, imponente, com boa capacidade para cargas (cobertas ou incobertas) ou espaço para levar a moto e bicycle-



A Granja

Paulo Solheid não abre mão da Saveiro para o trabalho e o lazer. Já está na quinta picape do mesmo modelo, agora um total-flex

Saveiro (Volkswagen)	
	Gasolina - Álcool
Motor	1.8L 8V
Cilindradas cm3	1.781
Número de cilindros	4
Potência líquida máxima	
cv/rpm	103/5.250 - 106/5.250
Posição	Longitudinal na frente do eixo
Transmissão	Manual de 5 marchas
Freios	
Dianteiro	Disco ventilado. Cavalete flutuante com um êmbolo
Traseiro	Tambor com regulação automática
Desempenho	
Velocidade final (km/h)	172 - 174
Consumo	
Cidade	11,1 - 7,4
Estrada	16,1 - 10,7

ta quando vão viajar”, expõe a empresa.

A Volks destaca que o consumidor preza pela individualidade, e no caso das picapes com cabine estendida, ele consegue manter esta individualidade, podendo também levar outras pessoas. “Com o passar do tempo, a evolução das ofertas do mercado tornou os consumidores mais exigentes. Os usuários de picapes são conhecedores da categoria e mantêm-se informados sobre o mercado”, evidencia a empresa. “Em todos os segmentos, exceto frotistas, estão sempre presentes os anseios por liberdade, aventura e a valorização da potência, da energia e da praticidade. Tanto do carro quanto do usuário”. Com esse cenário, a empresa tem como objetivo melhorar a oferta, oferecendo produtos que atendam às necessidades.

O médico veterinário da Associação Brasileira dos Criadores de Cavalos Crioulos (ABCCC) Paulo Armando Rebello Solheid, o Donga, não abre mão da picape Saveiro para trabalho e lazer desde 1989. Atualmente, está na quinta picape do mesmo modelo (uma total-flex, ano 2006), após diversos carros da marca Volkswagen, a quem se mantém igualmente fiel. “Uso para tudo”, resume o veterinário que reside em Uruaiana/RS. O “tudo” significa rodar entre 3 mil a 5 mil quilômetros por mês na época de pico do seu trabalho de inspeção técnica, extensão e fomento em propriedades de 380 associados da ABCCC por cinco municípios. Também usa o carro, naturalmente, em deslocamentos com destinos pessoais.

Segundo Donga, a principal razão que o leva a preferir a Saveiro é a relação custo-benefício. “Tem manutenção barata e poder alto de revenda. E é valorizada”, justifica. “Possui durabilidade. Custa a desgastar”. Além disso, o carro o agrada pela estabilidade na es-

trada e por oferecer uma série de itens que tornam a sua condução mais prática, como vidros elétricos e controle de som na direção. Donga esclarece que a picape não o deslupa nem no asfalto e nem na pista de terra. “Não adianta ter um carro de cidade e não poder usar para fora. Vai ter um gasto maior”, avalia o veterinário. Ou seja, um único carro não o deixa na mão, seja no asfalto ou na estrada de chão.

Strada, da Fiat — Os principais modelos da Fiat no segmento picapes e utilitários esportivos são a Strada, a picape mais vendida em todos os segmentos, de acordo com a empresa. “Ela é a única com cabi-

ne estendida, o que garante espaço para acomodar, com segurança, pequenos volumes e equipamento de trabalho no interior da cabine”, sustenta a empresa. “O Fiorino é o líder absoluto do segmento de furgões pequenos. O modelo exibe uma excelente relação custo x benefício. Já o Ducato é o líder do seu segmento e, além da excelente relação custo x benefício, dispõe do maior número de opções de carroceria para atender às necessidades específicas de cada cliente”, complementa.

Segundo a empresa, a Fiat possui uma política de vendas diretas específica para produtor rural, com padrão de atendimento e condições de venda específicos.

“O agronegócio é de suma importância para a Fiat e sua participação nos negócios da empresa vem aumentando ano a ano”, res-

salta. “As oscilações que atingem o agronegócio não che-

gam a ser percebidas

pela Fiat, já que muitas

frotas têm sido renovadas,

inclusive com substituição de

veículos da concorrência”. Se-

gundo percepção da Fiat, o consumidor procura carros com baixo

custo de manutenção, boa relação

custo x benefício, versatilidade e

adequação às suas necessidades.

Musso Sport, da SsangYong —

A SsangYong oferece a picape Musso Sport, uma cabine dupla, com espaço interno, caçamba com boas dimensões, motor turbo diesel Mercedes Benz 4X4 com reduzida, acionamento elétrico no painel na versão mecânica e automática. “Ela já vem de série com protetor de caçamba, vidros elétricos, travas elétricas inclusive na tampa da caçamba, ar condicionado, direção hidráulica, estribos, rodas em liga leve, som, air bag, retrovisores elétricos, volante escamotável, apoio de cabeça dianteiros e traseiros com regulagem”, destaca Hélio Souza Cunha, gerente



Divulgação

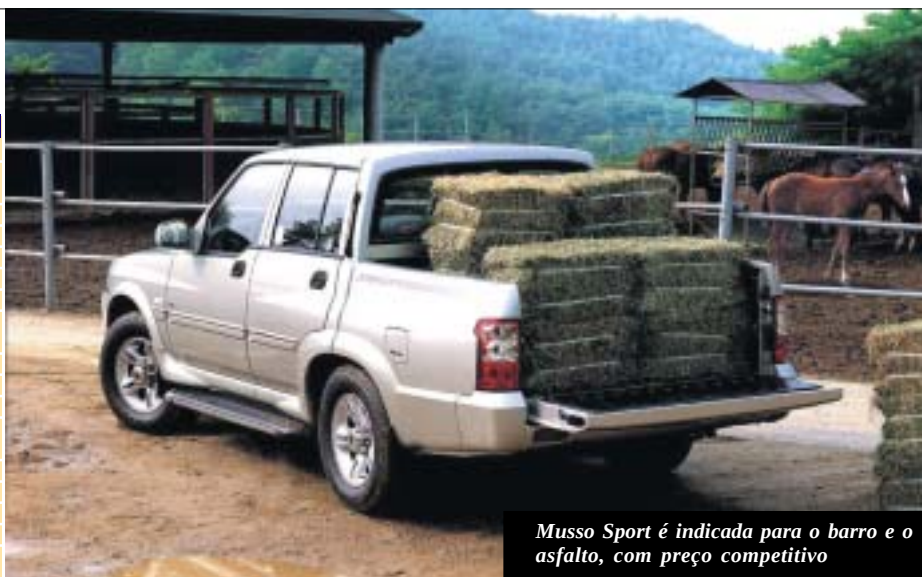
Na Fiat, a picape Strada é a mais vendida em todos os segmentos

Strada (Fiat)	
Motor	1.4 Flex
No. de cilindros	4 em linha
Cilindradas	1.368cm ³
Potência máxima cv/rpm	80/5.500(gasolina) 81/5.500(álcool)
Ignição	Eletrônica digital
Alimentação	Gasolina/álcool
Número de marchas	5 à frente e uma a ré
Tração	Dianteira com juntas homocinéticas
Freios	Hidráulico
Dianteiro	A disco ventilado com pinça flutuante
Traseiro	A tambor com sapatas autocentrantes e regulagem automática
Direção	Hidráulica com pinhão e cremalheira
Capacidade da caçamba	1.100 litros/800 litros (C.E)
Tanque de combustível	58 litros
Velocidade máxima	161 km/h(gasolina)/162 km/h(álcool)
Consumo	
Urbano	12,4km/l(gasolina)/8,5km/l(álcool)
Estrada	16,3km/l(gasolina)/11,4km/l(álcool)

REPORTAGEM DE CAPA

Musso Pick Up 4x4 (SsangYong)

	LX - GLX
Transmissão	Manual 5 velocidades Automática 4 velocidades
Motor	
Tipo	5 cilindros em linha
Combustível	Diesel
Cilindrada	2.874 cm ³
Tanque capacidade	70 litros
Potência máxima (cv/rpm)	120/4.000
Consumo	
Urbano (l/100km)	8,3 - 7
Extra urbano (l/100km)	13,2 - 10,9
Segurança	Direção hidráulica Pinhão e cremalheira
Freios	
Dianteiro	Disco ventilado
Traseiro	ABS (disco)
Tração	Part Time 4x4 normal e reduzida
Pneus	255/65R16 / 235/70R16



Musso Sport é indicada para o barro e o asfalto, com preço competitivo

comercial da empresa. “É uma pica-pe bem moderna que pode ser usada no dia-a-dia tanto na terra quanto no asfalto e com preço bem competitivo”, completa.

“O agronegócio é importante para o nosso segmento, pois ele é gerado por pessoas que gostam, necessitam e utilizam este tipo de veículos, os quais também são pessoas formadoras de opinião”, avalia Cunha. “Sempre que pensarmos em divulgação de nossos produtos, precisamos atrelá-la à exposição dos mesmos, e o agronegócio nos possibilita isso de forma bastante satisfatória, à medida em que encontramos nele nosso público”, prossegue.

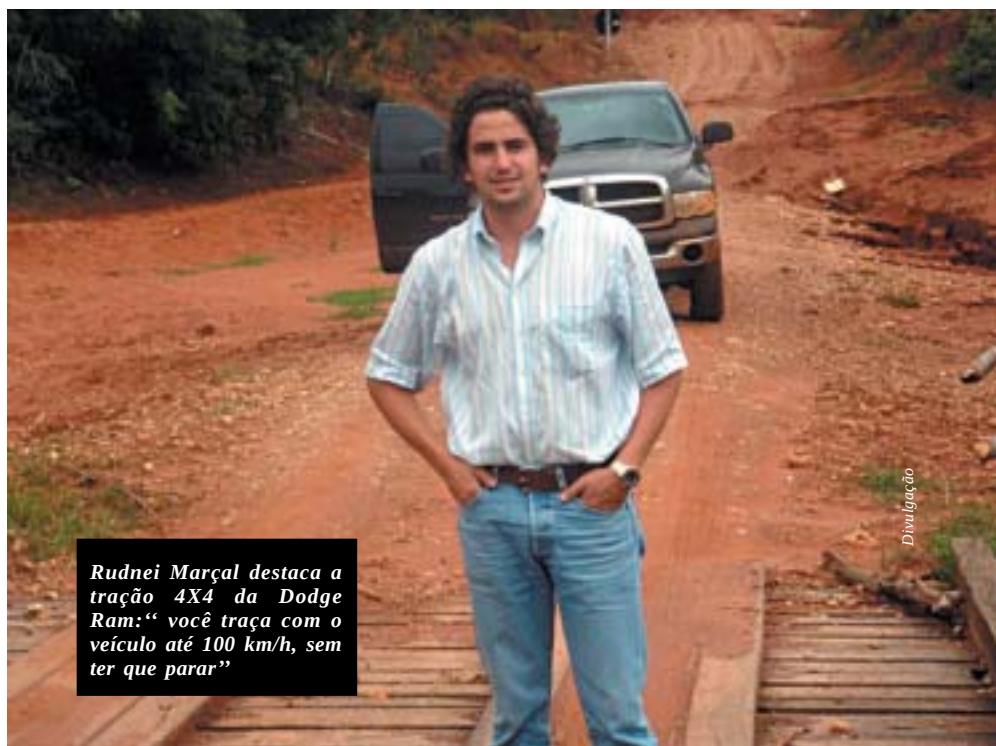
O pecuarista Odilon Peixoto, criador de guzerá e cavalos quarto-de-milha em Aracati/CE, a 120 quilômetros de Fortaleza, utiliza a sua Musso Sport para locomover-se com a família da cidade, onde reside, até a fazenda. Considera a pica-pe adquirida quase dois anos atrás na medida para suas necessidades. “O espaço interno da cabine é espetacular. E a caçamba é profunda”, destaca. “É supereconômica. Faz dez quilômetros por litro tranquilamente”, complementa Peixoto. O pecuarista destaca a própria facilidade de acesso à cabine como uma vantagem da pica-pe. “Eu gosto muito do carro”, sintetiza. Peixoto ressalta que o motor com cinco cilindros facilita o manuseio da direção. “Não tem a tremedeira da pica-pe a diesel. Nem se percebe que o motor é diesel”, comenta.

Dodge Ram, da Dodge — A Dodge voltou ao mercado do segmento de picapes no início do ano

passado com o lançamento da pica-pe “tamanho grande” Dodge Ram 2.500 cabine dupla. Segundo o gerente regional de automóveis da empresa, Dirlei Ribeiro Dias, a proposta inicial era de “vendas modestas”, mas a comercialização superou a meta em três vezes. E em janeiro último a empresa lançou a versão Dodge Ram 2.500 cabine simples. Segundo Dias, a Dodge Ram é a única no segmento de picapes grandes com tração 4x4. “É um diferencial do nosso modelo”, destaca. Portanto, justifica, é uma máquina ideal para o fazendeiro que por vezes precisa ultrapassar terrenos complicados

com areia ou barro. “Se não tiver uma 4x4 não chega na fazenda dele”.

Até por isso, Dias vê no agronegócio um setor de relevante importância. A Dodge, inclusive, firmou parceria com os principais rodeios do País e participa de feiras tradicionais, como Agrishow, Expointer e ExpoZebu. Apesar do momento ser de dificuldades para o agronegócio nacional, Dias argumenta que espera um ano bom em vendas, visto que os clientes da Dodge normalmente atuam em mais de uma atividade, como pecuária e frigorífico, indústria do couro, soja, transportes e assim por diante. “São múl-



Rudnei Marçal destaca a tração 4X4 da Dodge Ram: “você traça com o veículo até 100 km/h, sem ter que parar”

Dodge RAM Cabine Dupla 2500 SLT (Dodge)	
Motor	
Cummins Turbo diesel 5.9 litros	6 cilindros em linha
Cilindradas	5.893 cm ³
Injeção	Eletrônica, alta pressão Common Rail
Potência (cv/rpm)	330 @ 2900
Transmissão	Automática de 4 velocidades
Caixa de transferência	Elétrica 4 x 4 Part Time
Freios	
Diâmetro do disco dianteiro/traseiro	353 milímetros
Pneus	
Tamanho máximo	LT265/70R17E BSW
Tanque de combustível	128 litros
Reboque (capacidade)	+ de 5.500 kg

tiempresários. Estão em vários segmentos. Eles continuam tendo poder de compra”, explica. Conforme ele, pelas suas características, a Dodge Ram oferece a picape que o cliente deseja: “A picape se aproxima do conforto de um automóvel. Ele pode ir à fazenda com a família com o mesmo conforto”.

Rudnei Marçal, que possui fazendas em Batayporã e Nova Alvorada do Sul, no Mato Grosso do Sul, onde cria nelore e faz cruzamentos com raças continentais e européias, adquiriu sua primeira Dodge Ram cabine dupla seis meses atrás. “É muito espaçosa e confortável para os seis passageiros que leva. O motor diesel é surpreendente se compararmos com os que temos disponíveis em nossas camionetes nacionais. Nenhuma nacional se compara a Dodge”, atesta Marçal. “Desde para passeios e viagens, quanto para o trabalho duro da fazenda, enfrentado todo tipo de estradas, até entrando no meio do pasto, já que sua altura permite”, descreve. “Aqui em nossa região temos estradas muitos precárias principalmente as de terra, e a Dodge supera todas com muito conforto”.

Segundo ele, a tração 4x4 é um item “fabuloso” na Dodge Ram. “Você traça com o veículo até 100 quilômetros por hora, não necessitando parar. O espaço é amplo, tem segurança, durabilidade e mecânica”. Para Marçal, a principal diferença da picape para outros veículos é a robustez. “Quando comprei a Dodge Ram, não esperava que fosse tudo isso. Como eu poderia combinar fazenda com esse veículo? Em pouco

tempo me surpreendi. Hoje, não troco ela por outra camionete.”

Sorento, da Kia — A Kia comercializa no País o Bongo, que é uma picape com capacidade de carga de 1.530 quilos e focada para o trabalho, seja em grandes centros urbanos ou áreas rurais. Entre os utilitários esportivos os clientes brasileiros têm o Sportage e o Sorento. O Sportage, com motor gasolina, tem como característica principal ser um utilitário esportivo compacto, mas que oferece conforto e praticidade, além de possuir moderno design. Já o Sorento é o utilitário esportivo da Kia de médio luxo que apresenta requinte e sofisticação, seja na versão gasolina ou diesel. “Os dois veículos enfrentam com tranquilidade os pisos encontrados nas cidades e estradas, como também os do campo e irregulares”, informa José Luiz Gandini, presidente da Kia Motors do Brasil. “Estamos otimistas para o mercado como um todo em 2006, prevendo um crescimento significativo em unidades comercializadas”.

O agronegócio é um setor importante para a Kia no que se refere a picapes e utilitários esportivos. “Quando caminha bem e gera bons rendimentos ao empresário rural, ele naturalmente investe em troca de veículos para dar mais conforto à família. Quando não gera os resultados esperados, a participação do empresário rural nas vendas de veículos é quase imperceptível, o que dificulta as empresas de investirem mais no setor”, admite Gandini.

Marcos Roberto Teixeira, empresário de Cascavel/PR, não sente mais calafrios ao saber que terá que enfrentar a longa estrada entre a casa e suas duas fazendas no Oeste Baiano. Com sua Sorento a diesel, ele faz o percurso com tranquilidade, conforto e segurança. “Não me arrependo numa viagem de 2 mil quilômetros de ida e de volta”, comenta. E no deslocamento, caso não esteja acom-



Divulgação

Marcos Teixeira diz que com a Sorento é possível aliar o conforto de um carro de passeio à economia

panhado, o empresário rebate os bancos e pode transportar o que quiser. Da mesma forma, ao estar com o veículo, ele não encontra dificuldades em se deslocar entre uma fazenda e outra, visto que estão sediadas nos municípios de São Desidério e Jaborandi. “Ainda tenho a possibilidade de andar dentro das fazendas, também em dias de chuva”, acrescenta.

O empresário destaca que o Sorento lhe possibilita aliar o conforto de um carro de passeio à economia. “Ele se torna bastante econômico. Faz 11 quilômetros por litro”, res-

Sorento LX 2.5L (Kia)	
Motor	2.5L
Tipo	4 cilindros em linha
Cilindrada	2.497 cm ³
Potência máxima cv/rpm	140 @ 3.800
Direção	Hidráulica, pinhão e cremalheira
Transmissão	
Manual	5 marchas sincronizadas
Automática	5 marchas controladas eletronicamente
Tração	4x4 tipo Part Time
Freios	
Dianteiros e traseiros	Discos ventilados
Chassi e carroçaria	Em aço estampado sobre quadro do chassi
Pneus	
Dianteiros e traseiros	225/75 R16
Volume do combustível	80 litros
Número de ocupantes	5

REPORTAGEM DE CAPA

salta. “E é um automóvel confortável, de luxo, mas com praticidade para o campo. Viajo o dia todo e não canso”. Outro elogio de Teixeira refere-se à segurança. “No caso de um acidente, você estaria muito mais seguro. A estrutura te protege”, descreve.

Frontier, da Nissan — A picape Frontier e o utilitário esportivo Xterra são os principais produtos da Nissan nos respectivos segmentos. “Para o segmento rural as versões mais procuradas são Frontier cabine simples (produto muito utilizado para uso no trabalho), Frontier cabine dupla XE (produto voltado para o trabalho), Frontier cabine dupla SE (veículo misto de uso do produtor no trabalho) e o Xterra SE (normalmente de uso do produtor)”, comenta Daniel Farkuh, gerente de marketing de produto da empresa. Farkuh não divulga números, mas revela que o produtor rural representa uma fatia importante nas vendas. “Trata-se de um público que necessita de um veículo forte e resistente, principais características da linha Frontier e Xterra”.

O executivo aposta no crescimento de mercado para o segmento de picapes e utilitários esportivos. “O consumidor está procurando veículos potentes, seguros e capazes (4X4), mas também com conforto e tecnologia. É nisso que as montadoras estão apostando no momento”, declara. Conforme ele, a “migração forte” de automóveis como sedans e minivans para o segmento de utilitários esportivos deverá aumentar. “Já o mercado de picapes se mantém

estável ao longo dos anos e tende a se dividir entre picapes realmente *off-road* e picapes mais urbanas, deixando a decisão final ao consumidor, de acordo com o seu perfil e tipo de uso”, prevê.

Freelander, da Land Rover — A Land Rover comercializa os utilitários esportivos Defender, Freelander, Discovery 3, Range Rover 2006 e Range Rover Sport. A empresa está posicionada no segmento de utilitários esportivos de luxo “premium”. “Com os dois últimos lançamentos

Picapes Frontier e suas versões são os principais produtos da Nissan para o segmento agrícola

Divulgação



da marca, o Discovery 3 e o Range Rover Sport, a Land Rover consolida ainda mais essa posição. São veículos 4x4, mas com conforto e itens de tecnologia de ponta. No setor agropecuário, a marca atua em duas frentes: veículos para o trabalho, com o robusto Defender (mais propício para a utilização em caminhos acidentados e de difícil acesso, além do transporte de cargas); e veículos para o uso pessoal, os Freelander, Discovery 3, Range Rover 2006 e Range Rover Sport. São mais luxu-

Frontier (Nissan)

	Cabine Simples - Cabine Dupla
Tração	4x2 - 4x2 - 4x4
Versão	XE - XE/SE - XE/SE - /Strike
Motor	MWM 4.07 TCE Sprint Eletronic
Combustível	Diesel
Intercooler	Sim
Potência (ISO ABNT)	140cv (103kW) @ 3.500rpm
Transmissão	Manual de 5 velocidades
Freios	
Dianteiro	Disco ventilado com ABS
Traseiro	Tambor com ajuste automático com ABS
Direção	
Tipo assistida	Hidráulica - Setor e rosca sem fim
Rodas	Aço (XE) Liga Alumínio (SE e Strike)
Pneus	225/75 R15 - 265/70 R15
Tanque	60 litros - 73,5 litros
Consumo urbano	12,7km/l - 12,5km/l
Consumo rodoviário	16,4km/l - 16,4km/l
Capacidade de carga	1.000 kg



Freelander, veículo de uso pessoal, está entre os produtos mais comercializados pela Land Rover

Divulgação

Freelander 2.5V6 Luxo HSE (Land Rover)

Motor	2.5 V6 24cv Gasolina
Potência máxima	177cv @ 6.250 RPM
Velocidade máxima	181 km/h
Aceleração 0 - 100 km/h	10.1s
Reservatório de combustível	64 litros
Transmissão	
Câmbio	Automático, 5 velocidades
Direção	Hidráulica, caixa pinhão e cremalheira
Tração	Permanente nas 4 rodas
Pneus	215/65 R16, 225/55 R17, 235/50 R 18
Freios	
Dianteiros	A discos ventilados
Traseiros	A tambor
Sistemas	ABS, EBD, HDC, ETC e PDC

osos”, destaca a empresa.

Conforme a Land Rover, a marca está em constante crescimento no Brasil. Em 2005, expandiu 22,5% em relação a 2004 e atingiu um volume de 2.171 unidades comercializadas – recorde de vendas no País. Para 2006, espera manter esse volume, mas prevê um crescimento de vendas dos modelos “premium” (Discovery 3, Range Rover e Range Rover 2006), o que reforça o novo posicionamento da marca. Em termos mundiais, informa, o ano passado foi também o melhor ano da sua história. A marca inglesa comercializou 185.120



Divulgação

Concessionária da Troller estão treinadas para oferecer a picape Pantanal ao produtor

veículos, um acréscimo de 14% em relação a 2004.

Pantanal, da Troller — A Troller, empresa genuinamente nacional, com sede no Ceará, acaba de lançar a Pantanal, uma picape para o trabalho cujo perfil substitui a Bandeirante da Toyota (não mais fabricada). “Um veículo para ocupar o espaço da Toyota Bandeirantes”, diz Clécio Eloy, diretor da Troller. “É a maior picape comercial leve disponível no mercado”. Segundo ele, a di-

Pantanal 2006 4x4 CS e 4x2 CS (Troller)

Motor	MWM International
Combustível	Diesel
Alimentação	de combustível - Eletrônica
Cilindrada total	2.968 cm ³
Potência máxima /rpm	163 cv / 3.800 rpm
Transmissão	
Embreagem (acionamento)	Hidráulico
Freios	
Dianteiros	Discos ventilados
Traseiros	Tambor auto-regulável
Pneus	235/85 R16 RT/S
Capacidade tanque combustível	80 litros

ferença é que a Pantanal tem mais conforto e maior potência, além de melhor design. “E traz toda a robustez da Toyota Bandeirantes”, complementa. O veículo tem por alvo segmentos como de energia elétrica, mineradoras, saúde (ambulância), manutenção de estradas e assim por diante. “Não é o mercado cível. É mercado de trabalho”, esclarece.

Naturalmente, outro mercado importante para a Pantanal é o campo. “São clientes de escala menor, mas são clientes mais numerosos”, lembra Eloy. Por isso, revela, as concessionárias estão sendo treinadas para atingir diretamente o consumidor final: o produtor. “É um segmento que continua cada vez mais forte no País”, analisa o executivo. Conforme ele, o produtor busca um veículo que seja robusto, que permita o acesso a locais difíceis, com um custo de manutenção mais barato e com confiabilidade maior. ■



Carlos Igtesias

Para o campo e a cidade, são diversos os modelos oferecidos pelas empresas



PNEUS

Novas versões

Nilson Konrad

Fabricantes investem em tecnologia para dar mais praticidade, segurança e melhor desempenho às máquinas utilizadas nas lavouras brasileiras

O agricultor brasileiro tem à sua disposição o que há de mais recente em termos de pneus agrícolas. As indústrias do setor desenvolvem novas tecnologias e a cada ano apresentam novidades a um mercado muito exigente. Não é para menos. Pilotar tratores, colheitadeiras, reboques, implementos, pulverizadores, pivôs de irrigação e outros equipamen-

tos requer segurança e praticidade. No Brasil, estes quesitos são ainda mais importantes, pois é preciso se adequar às diferentes características de terreno em um País de dimensões continentais. Usar o pneu correto pode significar um aumento da produtividade.

Atentas a estas necessidades, as indústrias desenvolvem produtos cada vez mais específicos. A Michelin, por

exemplo, leva em consideração o tipo de aplicação do pneu no solo, sem esquecer da configuração do veículo. Desta forma, levou para as lavouras os pneus radiais, que têm como principal característica reduzir a compactação do terreno graças à sua maior área de contato com o solo, melhorando assim os resultados da produtividade. Essa característica — de mai-

para o CAMPO

or área de contato com o solo — atende às necessidades de preservação do solo, potência do motor, além de aumentar a capacidade de carga transportada e a durabilidade da carcaça.

O pneu radial da Michelin Cargo XBib não utiliza câmara de ar e possibilita o uso de pressões menores em relação aos outros pneus, adaptando-se para trabalhar em terrenos inclinados. Devido à carcaça mais flexível, o pneu tem menor resistência ao rolamento. “O consumo de combustível é reduzido na ordem de 8% em relação ao diagonal. Outra vantagem do XBib para o operador é a redução da deriva em terrenos inclinados graças à estrutura da carcaça e aos desenhos da banda de rodagem e do ombro”, destaca Mauro Oliveira, responsável de conta

para pneus agrícolas da Michelin no Brasil. A relação custo/benefício para o produtor é a redução da compactação do solo, maior produtividade de tonelada/ha e redução no consumo de combustível na ordem de 8%. A dimensão disponível é 600/50 R 22.5 TL 159D.

Opções para o produtor — A Indústria Maggion coloca à disposição do agricultor duas novas modalidades de pneus. O MHF Agrícola é um diagonal com câmara, indicado para uso em implementos agrícolas, com banda de rodagem constituída de raíais longitudinais. “Suas vantagens são a baixa resistência ao rolamento, baixa compactação do solo, além de suportar impactos frontais e laterais”, cita Renato Alegre, do Marketing da



Traçado diferenciado do Cargo Xbib, da Michelin, favorece o trabalho de semeadura e o deslocamento

Maggion. As medidas disponíveis são a 11L15 e 10.5/80-18. Já o Frontiera é um pneu diagonal com câmara para uso em tratores e implementos agrícolas. Com desenho de banda de rodagem formado por barras diagonais, apresenta alto poder de tração, resistência nas laterais, autolimpeza e fluabilidade. Pode ser encontrado nas medidas 8.00-18 e 7.50-16.

Todo processo é feito com foco na qualidade. Tanto que a Maggion conta com um laboratório de ensaio de pneus acreditado pelo Inmetro e garante a qualidade de seus produtos, através da certificação ISO 9001:2000, conferida pela ABS e acreditado pelos órgãos RAB dos Estados Unidos e RVA da Holanda.

Veículos agrícolas turbinados —

A Pirelli conta com uma linha de pneus atrativos, destinados a eixos de máquinas que necessitam de tração e direcionais, compatíveis com eixos livres de máquinas. A linha TM95 é indicada para tratores e colheitadeiras que realizam os mais variados serviços agrícolas sobre terrenos consistentes. Possui barras de tração mais próximas, alternadamente longas e curtas, e diferentes planos de rigidez no fundo do desenho. Proporciona um rodar mais uniforme, sem vibrações e oscilações laterais, com menor tendência a saltos. Os talões do TM95, com cavidade para inserção de espátula, facilitam a desmontagem do pneu, evitando eventuais estragos.

Outra linha de destaque da Pirelli é a do PD22. Indicada para tratores e colheitadeiras agrícolas que trafegam em terrenos inconsistentes e alagadiços. O pneu oferece máxima tração e autolimpeza, com mínimas chances de arrancamentos e reduzido índice de patinagem. Além disso, garante máximo desempenho e segurança operacional, com uma melhor utilização da potência transmitida.

No que se refere a lançamentos, a Pirelli desenvolve, para a linha TM75, a tecnologia das barras simétricas e os diferentes planos de rigidez no fundo do desenho. A primeira medida desta

linha será o 250/80-18, indicada para o emprego em microtratores. Além disso, a empresa promete aumentar sua gama da linha PD22, como por exemplo, o lançamento da medida 18.4-38.

Novos membros na família —

A linha Optitrac da Goodyear aumentou. A família, que começou com o DT 806, conta agora com o DT 830/65R32, destinado a tratores e colheitadeiras de alta potência. O pneu radial conta com

quatro cintas amortecedoras abaixo da banda de rodagem, o que protege contra furos e perfurações e, aliadas a compostos de borrachas especiais, reduzem a patinagem em até 25% na comparação com pneus convencionais. “Em função da patinagem menor, a resistência ao rolamento também reduz, o que proporciona uma economia no consumo de combustível de até 7%”, ressalta José Carlos Moreno, diretor de Marketing da Goodyear.

Outra vantagem é a velocidade de deslocamento, maior do que a registrada em pneus convencionais, também em função da menor resistência ao rolamento. Com isso, é possível um

ganho de produtividade de até 5% por hectare/hora. Além disso, com uma maior área de contato com o solo, a distribuição de carga é melhorada e reduz significativamente a compactação do solo, podendo chegar em até 15% menos conforme o teor de umidade do solo. A durabilidade do pneu radial pode chegar até o dobro do pneu convencional e a garantia é de sete anos.

O DT 830 foi desenvolvido para serviços agrícolas em geral com capacidade de tração extra, principalmente em solos úmidos. Possui uma altura de barras 25% maior do que os pneus convencionais. Sua capacidade de carga e velocidade é de 172 A8/B (6.300 kg por pneu a 50 km/h). O modelo está no mercado desde fevereiro, e a Goodyear espera lançar mais quatro medidas ainda este ano, revela Moreno. A empresa fez ainda o lançamento dos pneus Superflot II (na medida 400/60-15.5 14PR); Papalégua G8 (na medida 7.50-18 8PR, para uso em implementos agrícolas) e Rib Tractor (iniciando com a medida 7.50-16 8PR, pneu direcional para serviços agrícolas em geral).

Radiais mais perto do pequeno produtor —

Os pneus radiais têm sido muito utilizados por produtores de cana-de-açúcar e grandes empresários do ramo de grãos e algodão. “Queremos chegar cada vez mais perto do pequeno produtor”, afirma Fábio Toledo, responsável pela área de pneus



Maggion Frontiera é um pneu diagonal com câmara para uso em tratores e implementos

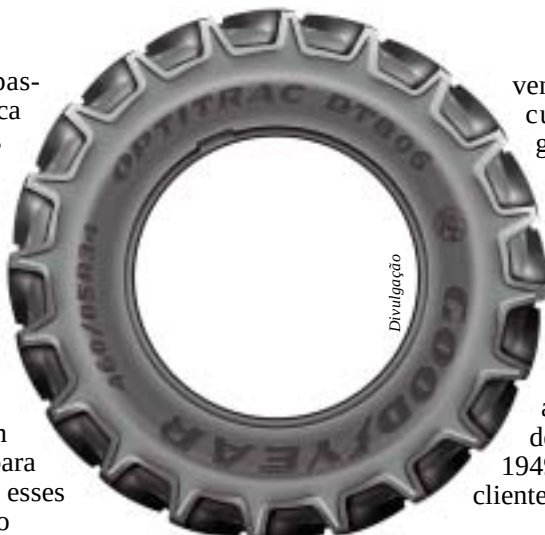


Mais opções para o produtor: Pirelli promete aumentar sua gama de pneus da linha PD22

Divulgação

agrícolas da Dpaschoal. Ele explica que o custo dos radiais é de 40% a 45% superior ao do pneu convencional, mas que este valor é compensado na relação custo-benefício. “Temos investido em dias de campo para mostrar de perto esses diferenciais ao produtor”, conta Toledo.

A Dpaschoal também conta com duas centrais de telemarketing exclusivas para o setor agrícola, onde esclarece todas as dúvidas sobre os produtos. A própria construção já é diferenciada, explica o executivo. As lonas da carcaça em ângulos retos e as cintas amortecedoras fazem com a que os radiais durem até o dobro do tempo dos pneus con-



Família Optitrac da Goodyear começou com o modelo DT 806, mas agora já evoluiu e atende segmentos como tratores e colheitadeiras

vencionais. Nas culturas de grãos, reduzem o índice de picotamento e de erosão. A Dpaschoal, rede de serviços automotivos que atua no ramo de pneus desde 1949, oferece aos clientes, além da garantia dos fabricantes, a pronta resposta e reposição nas solicitações de

garantia para todos os produtos comprados em suas lojas. O Total Life é um sistema de garantias exclusivas para pneus comprados na Dpaschoal. Além disso, conta com técnicos especializados e treinados diretamente nas fábricas para melhor atender o produtor rural.

Agilidade no campo - A Firestone investe em uma linha diversificada de pneus para o produtor, que vai de pneus para carros de passeio e camionete até os destinados ao transporte de carga e para tratores. Especificamente para a área agrícola, uma das novidades é o Champion Guide Grip Tractor, 12.4/11-38 14 lonas, o único com esta capacidade no mercado, indicado para tratores e pulverizadores agrícolas, pneu com elevada resistência a impactos e cortes, em terrenos secos e inclinados.

O Firestone SAT 23° é um pneu para uso em terrenos secos, para serviços gerais com excepcional tração e maior estabilidade, indicado para tratores, colheitadeiras e outros equipamentos. A Firestone está em constante investimento em pesquisas na área agrícola. Prova disso, é a pista de testes no único campo de provas exclusivamente agrícola, nos Estados Unidos, para o desenvolvimento destes pneus para todo o mundo. A empresa também lançou, este ano, o Firestone Destination, pneu voltado para o mercado de camionetes com desempenho

Lancer Magnu 10.000 Plus

Com esteira de borracha, permite fluxo contínuo, otimizando a distribuição



**Venha conhecê-lo na
EXPODIRETO**

Implementos Agrícolas Jan S/A
Email: decom@jan.com.br
Fone 054 332 1744
99470 000 Não-Me-Toque-RS





Divulgação

DPaschoal quer mostrar a vantagem da relação custo-benefício dos radiais aos pequenos produtores rurais

em terrenos off road e on road. É uma opção para o agricultor que precisa de um veículo ágil na cidade, mas que não perca o desempenho em sua propriedade rural.

Melhores performances — A Trellerborg coloca no mercado os pneus de baixa pressão e alta flutuação para tratores agrícolas e colheitadeiras. “Os twin, gêmeos ou duplos, como são chamados, aumentam a área de contato e diminuem a compactação”, explica Márcio Souza Leão, gerente regional da Trelleborg. Com estrutura mista, ou seja, diagonal nas laterais e radial na banda de rodagem, proporcionam uma maior performance das máquinas do ponto de vista de capacidade no campo. “Desta forma, se reduz o gasto com combustível e aumenta a longevidade do pneu, que pode durar até três vezes mais do que um convencional”,

diz o executivo. Segundo ele, há fábricas de tratores que já usam este modelo nas máquinas que saem de fábrica.

A mesma linha é adaptada para implementos agrícolas, como plantadeiras, transbordo de cana e distribuidores de calcário. Neste caso, o desenho é feito com base em equipamentos que não têm tração. A novidade para 2006 nessa linha de implementos é do Twin Radial, que já roda há mais de três anos na Europa. “A expectativa é muito boa aqui no Brasil”, afirma Leão. O modelo vai começar a ser introduzido nas lavouras de cana-de-açúcar, depois nos grãos e outras culturas. O desenho misto permite que as máquinas possam rodar até 65 km/h, rodando dentro na lavoura e em estradas de chão batido.

Pneu reformado reduz custos —

A Vipal, uma das maiores fabricantes mundiais de produtos para a reforma de pneus, desenvolveu um projeto específico para o setor agrícola. É o Agribusiness Vipal, projeto que desenvolve produtos específicos para o segmento e conta com iniciativas que atestam a qualidade dos produtos da empresa e asseguram aos agricultores que o pneu foi reformado com a borracha original Vipal. Além disso, proporciona, por meio dos reformadores, uma maior aproximação com o consumidor final, divulgando os inúmeros benefícios da reforma de pneus.

“Um pneu de trator ou colheitadeira, por exemplo, utilizado adequadamente, pode ser reformado por cerca de três vezes a um custo até 60% inferior ao de um novo, gerando um



O CHGG da Firestone é indicado para tratores e pulverizadores por sua elevada resistência a impactos e cortes

pneu tão eficiente e seguro quanto um original de fábrica”, explica João Carlos Paludo, vice-presidente da Borrachas Vipal. A linha de produtos para a reforma e reparos de pneus agrícolas tem, entre os destaques, o Camelback CVBR (baixa rotação), produto que se resalta pela precisão de medidas e características maleáveis das mantas de borracha, o que garante aplicação mais fácil e permite vulca-



Divulgação

Trellerborg: os twin aumentam a área de contato e reduzem a compactação, mesmo em implementos como distribuidor de calcário

Vipal investe forte na linha de pneus reformados

nização e acabamentos perfeitos. É recomendado para terrenos acidentados, pois possui grande resistência. Como suporta o atrito de pedras e até de objetos pontiagudos, pode evitar o prejuízo de horas paradas do equipamento no campo.

Câmaras também são destaque — Duas novas medidas de câmaras da Tortuga estão disponíveis para o produtor desde o ano passado. A 20.8 X 42 é destinada a um pneu novo, que começou a ser fabricado há pouco tempo para tratores um pouco maiores. “Apesar de ser um pneu recente, o produtor já pode contar com sua reposição”, destaca Luís Carlos Mohr, gerente de Engenharia e Manutenção da Tortuga. Esta câmara também está adaptada a



outros tipos de pneus, caso de radiais e importados, para dar a maior versatilidade possível ao agricultor. É o que a Tortuga chama de multi-aplicações. O outro modelo é o 23.1 X 26, que substitui uma câmara antiga. A nova versão é um pouco menor. Além de reduzir o custo, ela ficou

mais adequada ao pneu a partir do novo formato.

A empresa também está atenta à nova tendência de mercado, que é a conquista de espaço por pneus radiais sem câmara. Para dar uma sobrevida a estes pneus depois que eles sofrem algum tipo de corte, a Tortuga recomenda a colocação de câmaras. De acordo com Mohr, esse tipo

de procedimento evita a infiltração de ar e o deslocamento de lonas, que pode sucatear o pneu prematuramente, adverte. A câmara pode ser utilizada para resolver problemas de vedação junto ao talão em pneus agrícolas.

Outra aplicação comum do produto é no caso de pneus agrícolas que são preenchidos com água para aumentar o lastro do trator, principalmente no momento da preparação do terreno para plantio, evitando que o pneu patine. ■



Tortuga está atenta ao mercado de pneus radiais sem câmara

PRA NÃO DAR BODE, EXIJA CÂMARAS DE AR TORTUGA.

A melhor compra!

Para acompanhar sua produtividade, as Câmaras de Ar Tortuga possuem 20% mais borracha, mais de 170 aplicações e um exclusivo programa de garantia total.



LINHA AGRÍCOLA



A natureza é a nossa vida.



0800 411919

www.tortugaonline.com.br





MILHO TRANSGÊNICO

RESISTÊNCIA *para* **chegar às** **lavouras**

As variedades de milho geneticamente modificado já são uma realidade em vários países do mundo, mas ainda estão impedidas de chegar ao campo no Brasil. Apesar dos avanços nas pesquisas, ainda não há qualquer liberação comercial autorizada para uso no País e, quanto mais tempo isso demora a acontecer, mais os pesquisadores temem que os produtores usem sementes transgênicas ilegais, a exemplo do que já acontece no Rio Grande do Sul

A lagarta-do-cartucho, praga que ataca as plantações de milho no Brasil, pode ter um controle eficaz nos próximos dois a três anos. É neste prazo que deve estar concluída a pesquisa da Embrapa Milho e Sorgo (Sete Lagoas/MG), que desenvolve uma variedade transgênica resistente ao inseto. A pesquisa é recente, mas já demons-

trou a eficiência da bactéria Bt (*Bacillus thuringiensis*) no controle da praga.

O objetivo é diminuir a quantidade de inseticidas químicos usados no combate à lagarta, um método considerado mais barato e mais eficaz. Segundo a Embrapa Milho e Sorgo, o custo de produção ficou em cerca de R\$ 0,07 por hectare, valor que

A Granja

Cristine Pires
cristine@agranja.com

pode baixar ainda mais. Está em teste o cultivo da Bt com adubo orgânico, feito a partir de esterco suíno. Os resultados têm animado os pesquisadores, mas ainda estão longe da realidade do produtor rural.

O tempo para que estas tecnologias cheguem ao campo deve ser bem mais longo do que o período previsto para finalização dos estudos. Apesar de o Brasil possuir centros de excelência em pesquisa biotecnológica, a liberação comercial de organismos geneticamente modificados (OGM) ainda engatinha. Na safra 2005/2006, a Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTNBio) liberou a comercialização apenas da soja RR e do algodão BT. “De 1998 até dezembro de 2005, o Brasil viveu uma grande contradição. Terceiro maior produtor mundial de transgênicos em 2005, com 9 milhões de hectares de soja transgênica cultivados, o País foi submetido a uma moratória branca, causada por entaves burocráticos, regulatórios e

políticos/ideológicos, que não possibilitaram o desenvolvimento tecnológico dos resultados das pesquisas em produtos para a população brasileira”, alega Edilson Paiva, pesquisador da Embrapa Milho e Sorgo.

A expectativa, diz ele, é que a situação mude com a nomeação da nova composição da CTNBio, ocorrida em dezembro do ano passado. “Acredito que essa nova lei porá fim ao conflito de competências entre vários órgãos brasileiros de registro e fiscalização, que disputavam entre si a quem cabia decidir sobre a segurança dos OGMs. O fim desse conflito irá viabilizar o pleno funcionamento da CTNBio, refletindo positivamente e agilizando o avanço das pesquisas com OGMs no Brasil”, afirma Paiva.

Vantagens para o agricultor —

A redução de custos e o aumento da produtividade obtidas por quem planta OGMs pelo mundo têm despertado o interesse dos produtores brasileiros. “O cultivo de plantas transgênicas resistentes a herbicidas e a insetos, as duas principais características transgênicas em uso comercial, proporcionou aos agricultores reduzir a quantidade de defensivos agrícolas e menos movimentação de



Flávio Hass



PLATAFORMAS GTS.
Tecnologia para o mundo.

TopLine
É mais tecnologia para a colheita



NEWLine
Tecnologia para todos os campos



A GTS do Brasil produz tecnologia para o melhor rendimento na colheita de milho, mamona, girassol e pipoca. São plataformas que unem design, leveza e conceitos inovadores para que o resultado seja mais produtividade para sua lavoura.

- alta performance • acoplamento universal • concepção arrojada de chassi • sistema anti-impacto
- laterais e bicos em polietileno • variedade de tamanhos e de espaçamentos entrelinhas

GTS
DO BRASIL
É mais Tecnologia

Desconhecimento prejudica liberação

Não é só liberação comercial o principal entrave para que o milho transgênico chegue legalmente aos campos. A aceitação por parte dos consumidores também tem um peso importante. “É a falta de informação da população ou o excesso de informações errôneas, viciadas em ideologias e sem considerar aspectos técnicos relevantes”, acredita Jairon Nascimento (foto), secretário executivo da Comissão Técnica Nacional de Biossegurança (CTNBio). Estão em pauta na Secretaria Executiva seis processos de liberação comercial de variedades de milho transgênico. Nenhum deles ainda foi analisado, mas três já possuem pareceres ad hoc (para o caso específico).

Todas as variedades foram testadas no Brasil e já são comercializadas há anos em vários países do mundo. “Não daremos um tiro no escuro. A experiência de outros países, incluindo nossos vizinhos Argentina e Uruguai, é muito importante e também deve ser considerada”, afirma. O milho e o algodão são as culturas com maior número de pedidos na CTNBio, tanto para comercialização quanto para testes a campo. Variedades de cana-de-açúcar e soja também ocupam lugar de destaque para

testes a campo.

Há três variedades de milho resistente a insetos, preferencialmente da ordem lepidoptera, como a lagarta-do-cartucho do milho (spodoptera frugiperda) e a lagarta da espiga (helicoverpa zea). Um processo refere-se ao milho tolerante ao herbicida glufosinato de amônio, que confere à planta tolerância ao produto Finale, por exemplo. “Outras duas variedades são de milho tolerante ao herbicida glifosato, que confere à planta tolerância a herbicidas como o Roundup, Glifosato Nortox, Glyphos e outros semelhantes”, informa Nascimento.

Com a aprovação da Lei de Biossegurança, o número de pedidos de testes a campo aumentou consideravelmente. O volume passou de uma média de 30 pedidos anuais entre 2002 e 2004 para 81 pedidos protocolados de 28 de março de 2005 (quando a Lei 11.105 foi publicada no Diário Oficial) até o último dia do ano passado. O pedido de liberações comerciais não apresentou variações, uma vez que, neste caso, são necessários dossiês detalhados, com resultados de experimentos e uma série



Divulgação

de estudos.

As culturas que poderão ser liberadas para uso comercial nas próximas safras são milho, algodão e arroz. “No entanto, é importante lembrar que o processo de liberação comercial é lento, pois além do parecer da CTNBio, é necessária também a aprovação do CNBS e ainda o registro de cultivares junto aos órgãos de registro e fiscalização”, explica Nascimento. Por isso, afirma ele, deve demorar um pouco até que as variedades consideradas seguras pela CTNBio cheguem ao alcance do produtor.

O secretário executivo da CTNBio diz que ainda não há como avaliar o impacto do plantio de transgênicos no Brasil, uma vez que a soja GTS 40-3-2 (Soja RR) só pôde ser comercializada a partir de 2003. “O importante é que a análise caso a caso, prevista em lei e efetuada pela CTNBio, garantirá à população brasileira o uso de uma tecnologia que traga benefícios para sua saúde e também para o meio ambiente”, argumenta.

máquinas e equipamentos e diminuir riscos, garantido a produtividade”, afirma Paiva.

Em 2005, foram plantados 90 milhões de hectares de lavouras geneticamente modificadas em 21 países, o equivalente a um mercado global estimado em US\$ 5,2 bilhões. As quatro principais lavouras transgênicas comerciais (soja, milho, algodão e canola) proporcionaram aos agricultores uma melhoria de renda em cerca de US\$ 27 bilhões nos úl-

timos nove anos. “Somente a soja proporcionou US\$ 17 bilhões de aumento nos rendimentos dos agricultores, uma vez que a soja transgênica, por ser tolerante a herbicida, permite uma redução substancial no custo de produção”, destaca o pesquisador.

A curiosidade é tanta que alguns produtores gaúchos chegaram a plantar sementes contrabandeadas nas lavouras, uma situação que põe em risco todo o processo. “Isso de-

sestrutura o sistema de fiscalização e desregula o mercado, pois essas sementes ilegais muitas vezes representam baixa produtividade e falta de qualidade. Quanto mais se atrasar a liberação de OGMs, mais isso acontece”, adverte Paiva. A Delegacia do Ministério da Agricultura no Rio Grande do Sul garantiu que o plantio do milho transgênico será fiscalizado, o produtor punido severamente e as lavouras descobertas destruídas.

Alimentos geneticamente modificados — O pesquisador da Embrapa defende o esclarecimento como primeiro passo para mudar esta situação. Paiva afirma que a discussão sobre riscos reais e benefícios dos transgênicos na agropecuária adquiriu uma conotação política e ideológica em que predomina desinformação e o desconhecimento. “Isso prejudica a adoção de uma tecnologia que, com certeza, terá papel essencial em qualquer ação que vise, a médio e curto prazos, promover segurança alimentar e ambiental no Brasil e manter nossa posição de País competitivo no agronegócio mundial”, assegura.

A principal polêmica hoje gira em torno da segurança alimentar de OGMs. O pesquisador da Embrapa rebate os argumentos contrários, e alega que os alimentos provenientes de plantas transgênicas têm sido mais avaliados do que qualquer outro tipo de alimento, além de serem consumidos em milhões de toneladas por humanos e animais, em todo o mundo, por cerca de dez anos. Até o momento, não foi detectado nenhum problema de saúde que possa ser atribuído aos alimentos provenientes de culturas transgênicas. “Todo o histórico de uso tem demonstrado que os chamados alimentos geneticamente modificados são tão seguros quanto os convencionais



Paiva, da Embrapa Milho e Sorgo: “quanto mais se atrasar a liberação de OGMs, maior será o uso de sementes ilegais”

Divulgação

e, em alguns casos, mais seguros do que estes”, completa Paiva.

Para o pesquisador, cabe aos órgãos governamentais usar a melhor evidência científica existente para determinar a segurança ambiental, nutricional e terapêutica dos novos produtos, frutos da engenharia genética. Paiva lembra que as normas

de biossegurança utilizadas no mundo e no Brasil adotam o princípio da precaução e da análise caso a caso de todo e qualquer evento transgênico. “Qualquer OGM ou produto derivado de OGM liberado comercialmente tem que ser necessariamente tão seguro quanto sua versão convencional”, assinala. ■

**A PLATAFORMA PARA QUEM TEM “FOME DE TECNOLOGIA”
E REPUDIA A INEFICIÊNCIA E AS PERDAS NA COLHEITA.**

Bocuda



Conheça nossa
linha completa
na Expodireto

www.vencetudo.ind.br

JOnes_Eduardo

Pela garantia da

No País onde os problemas climáticos são constantes, a renegociação das dívidas ainda é mais freqüente do que a utilização do seguro agrícola

Denise Saueressig

Entra ano e sai ano, um mesmo problema se torna cada vez mais conhecido dos agricultores brasileiros. Com menor ou maior intensidade, as adversidades do clima visitam as lavouras e provocam prejuízos a toda cadeia do agronegócio nacional. Na safra 2004/2005, a seca chegou arrasadora e ajudou a causar perdas de 18,4 milhões de toneladas de grãos. A Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) projetou a safra nacional em 131,9 milhões de toneladas, mas a chuva que teimou em não cair principalmente na Região Sul, reduziu a colheita a 113,5 milhões de toneladas, um prejuízo estimado em R\$ 9 bilhões pelo Ministério da Agricultura.

Com dificuldades para pagar as dívidas, os produtores brasileiros viveram uma rotina de lamúrias no ano passado. O pedido de renegociação de débitos junto ao sistema financeiro foi constante. A série de protestos regionais, que culminou no “Tratoração” rumo à Brasília, também foi consequência do comportamento de São Pedro.

Mas como evitar esse tipo de situação se a pesquisa mundial aponta para um clima cada vez mais variado e sujeito a grandes oscilações o tempo todo? Pelo menos parte da resposta está no funcio-

namento eficiente de um programa de seguro para a atividade no campo. Frente a outros países com grande potência agrícola, o Brasil é principiante nesse mercado, mas este ano, os produtores podem ter a confirmação de uma boa notícia envolvendo o Programa de Subvenção ao Prêmio de Seguro Rural do governo. A intenção é anunciar junto ao Plano Agrícola e Pecuário 2006/2007 a ampliação da subvenção do governo para o mecanismo. A meta é pular dos atuais R\$ 10 milhões para R\$ 45 milhões a verba destinada ao seguro em todo o País.

Com isso, o governo pretende atrair mais produtores e seguradoras para o segmento, que é considerado de alto risco. “Queremos que o seguro passe a substituir as renegociações de dívidas, que são ruins para todo mundo”, salienta Wellington Soares de Almeida, diretor do Departamento de Gestão de Risco Rural (Deger) da Secretaria de Política Agrícola do Ministério da Agricultura. O aumento da subvenção governamental está prevista na Lei de Diretrizes Orçamentárias (LDO), em tramitação no Congresso Nacional, mas o diretor do Deger não acredita em nenhum problema para a aprovação da verba. “Esse é um desejo de toda a sociedade”, justifica. Outras

modificações no projeto também estão sendo estudadas pelo Comitê Gestor Interministerial do Seguro Rural.

Para simplificar o processo junto às seguradoras, o Ministério da Agricultura está negociando com o Ministério da Fazenda uma alteração da Resolução nº 46, do Conselho Nacional de Seguro Privado. A proposta é eliminar o prazo para que as seguradoras apresentem seu produto à Superintendência de Seguros Privados (Susep) a fim de ser aprovado. Pela resolução 46, as empresas têm até 30 de março para apresentar as propostas à Susep. O Ministério da Agricultura ainda analisa a transformação do Fundo de Estabilidade do Seguro Rural (FESR), administrado pelo Instituto de Resseguros do Brasil (IRB), num “fundo de catástrofes” para evitar o bloqueio dos recursos oficiais e o atraso na autorização dos gastos.

O projeto do governo estuda aumentar de R\$ 7 mil para R\$ 10 mil o limite do subsídio para culturas anuais e de R\$ 12 mil para R\$ 17 mil o apoio para maçã e uva. O percentual de subvenção, que hoje varia entre 30% e 50% deve ser elevado em 10 pontos percentuais em cada caso. O planejamento também quer estender a quantidade de culturas beneficiadas. “O objetivo é atender não só a agricultura,

LAVOURA

seja feito da forma mais abrangente possível”, defende.

O governo montou um programa do tamanho do seu bolso, avalia o economista da CNA. “Ainda é apenas uma gota no oceano, mas o mais importante agora não é o volume de dinheiro ofertado, mas sim que o modelo comece a dar certo”, constata. Na avaliação dele, é fundamental que o programa seja operacionalizado de forma ágil e sem burocracia excessiva. Pelos cálculos de Pernambuco, os R\$ 45 milhões devem representar R\$ 2,3 bilhões em valor segurado da safra de grãos. Considerando que somente o custeio da safra de grãos e fibras tenha custo total de R\$ 55,6 bilhões, apenas cerca de 4% da produção estará segurada. Ele também estima que menos de 1% da área plantada no País está coberta por algum tipo de seguro. O dirigente faz um alerta de que o programa precisa trabalhar com programação de gastos. “É fundamental que os agricultores sejam indenizados rapidamente quando houver ocorrência de sinistros”, destaca o economista.

Para aproximar os produtores do Programa de Subvenção ao Prêmio, que foi oficializado em 2004, o governo está distribuindo material explicativo desde o início de fevereiro. Cartazes, adesivos e cerca de 70 mil folders estão sendo entregues aos agricultores através das Superintendências Federais de Agricultura, da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), da CNA, do Banco do Brasil, das seguradoras, entre outras instituições. Nas feiras agropecuárias, os estandes do Ministério da Agricultura também trabalham com a divulgação. A operação é um esforço para atrair os produtores e deixá-los familiarizados com o projeto.

Menos oferta —

Em 2005, dos R\$ 10 milhões orçados para a subvenção, o governo gastou apenas R\$ 2,3 milhões. Isso ocor-

reu porque os problemas gerados pela seca na Região Sul nas duas últimas safras provocaram a retração da oferta de cobertura securitária no período adequado. Os entraves envolvendo as seguradoras, a Susep e o IRB acabaram retardando a contratação para novembro, época em que muitos produtores já tinham efetivado o plantio da safra de verão. Wellington de Almeida, do Ministério da Agricultura, ainda não arrisca uma estimativa sobre quanto da verba disponível será utilizada pelos agricultores, mas garante que a intenção é ampliar os recursos de acordo com a demanda nas próximas safras.

Entre o setor privado, a expectativa é positiva frente ao maior apoio do governo. Até fevereiro, quatro empresas tinham sido credenciadas para operacionalizar o programa, mas a expectativa é de que no total, seis companhias atuem no segmento. Para o presidente da Seguradora Brasileira Rural (SBR), Luiz Roberto Paes Foz, o agricultor precisa ver o seguro como um investimento para o ano todo. E a análise toma-se ainda mais relevante quando se leva em consideração o cenário da última safra. “O produtor enfrentou duas catástrofes ao mesmo tempo: a quebra da colheita e os preços baixos das commodities”, afirma. O executivo lembra de experiências em nações desenvolvidas, como a Espanha e os Estados Unidos. “Nesses países, as instituições financeiras costumam exigir uma apólice de seguro para liberar financiamentos para a produção rural”, explica.

Em 2005, o seguro agrícola no Brasil resultou em US\$ 12 milhões de receita de prêmios. Número muito pequeno perto da área plantada com grãos, que é de 48 milhões de hectares no País. Na Espanha, onde cerca de 18 milhões de hectares são agricultáveis, a receita chegou a 550 milhões de euros. O gerente de produtos de ramos elementares da Minas Brasil Seguradora, Adelson Almeida Cunha, acredita em uma demanda em massa com a maior subvenção ao seguro. “Para o governo, é melhor e mais barato investir no seguro do que em renegociação de dívidas”, opina.

Cunha, da Minas Brasil: “para o governo é mais vantajoso investir no seguro”

mas também a pecuária, a cana-de-açúcar, o plantio de florestas e a atividade aquícola”, exemplifica Almeida. Atualmente estão contempladas nas regras do seguro rural as lavouras de algodão, milho (1ª e 2ª safras), feijão, trigo, arroz irrigado, soja, maçã e uva. “Queremos um programa com cobertura para o Brasil inteiro e que atenda qualquer produto. É fundamental que o seguro seja incorporado à cultura do agricultor brasileiro como um verdadeiro insumo da produção”, complementa o dirigente.

Regionalização — O Ministério da Agricultura quer estimular as seguradoras a construir modelos padronizados e com características peculiares de acordo com cada região do País. Dessa maneira, os custos ao produtor podem ser barateados, acredita o diretor do Deger. Hoje, demandas localizadas em áreas de maior risco de ocorrências climáticas têm custos mais altos e geram maior resistência por parte das empresas. O chefe do Departamento Econômico da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), Getúlio Pernambuco, segue essa linha de raciocínio. “Se apenas aqueles que têm riscos muito altos aderirem ao programa, o seguro será deficitário. Por isso, é fundamental que o trabalho





Divulgação

Foz, da SBR: “precisamos trabalhar com lucro, por isso para as empresas as parcerias são fundamentais”

A ampliação dos recursos pelo poder público também pode ajudar a garantir a manutenção das empresas no mercado. Como o ramo é considerado de alto risco, a participação privada acaba inibida em muitos casos. “Como empresa, precisamos trabalhar com lucro, e por isso, as parcerias são fundamentais”, conclui Foz. Na SBR, a contratação para o milho safrinha, por exemplo, é feita com o apoio de cooperativas de produtores e fabricantes de insumos. Segundo o presidente da seguradora, esse trabalho conjunto ajuda na coleta de informações e na maior conscientização dos agricultores.

“Para estabelecermos o valor do prêmio é importante contarmos com dados relativos às regiões produtoras, e nesse momento, é essencial a formação de parcerias”, considera. No ano passado, a SBR emitiu em torno de 120 apólices para

o milho safrinha, com taxa de sinistralidade de 200%. Foz lembra que a cultura trouxe grandes prejuízos para as seguradoras no período 1999/2000, o que fez com que muitas empresas desistissem de atuar com essa lavoura. Agora, a SBR faz a contratação da safrinha junto com a safra de verão.

Na Minas Brasil, trabalhar com a safrinha não faz parte do projeto de curto prazo. A empresa iniciou no ramo na safra 2004/2005, com apenas 10 mil hectares segurados. “No momento precisamos de estabilidade para trabalhar, e a safrinha oferece altos riscos. Vamos analisar bem o mercado para quem sabe atuar no segmento em anos seguintes”, pondera o gerente Adelson Cunha. A companhia de Minas Gerais também optou por trabalhar somente através de parcerias. E a atuação é feita com cooperativas, esmagadoras de grãos, bancos de fomento, fornecedores de insumos.

Diferentes elos da cadeia produtiva que também sofrem quando há quebra de safra, enumera Cunha. “Nossa intenção é que a operação seja proveitosa para o conjunto, para a comunidade. O modelo ainda ajuda a diminuir custos e agiliza o processo”, argumenta o dirigente. Ele comenta que na Espanha, onde existe um dos programas mais exitosos de seguro agrícola, o sistema nasceu através das cooperativas. No país, 95% dos tomadores de seguro são as cooperativas ou outro tipo de organização.

A Minas Brasil saiu dos 10 mil hectares atendidos na colheita anterior para 62,3 mil hectares em 2005/2006. A cobertura

é válida para eventos como seca, chuva excessiva, granizo, geada, impossibilidade de germinação, inundação, incêndio e ventos fortes. As culturas seguradas são soja e milho nos Estados do Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Goiás.

“Mantemos uma grande preocupação com a dispersão dos riscos, e por isso, estamos investindo na atuação em diferentes regiões”, complementa Cunha. Para os próximos anos, o projeto é alcançar um maior número de culturas e de Estados. Atender produtos como o algodão, o trigo e o sorgo estão nos planos, assim como oferecer o seguro de vida e de patrimônio para o produtor. “O agricultor brasileiro está ficando cada vez mais profissional e isso é estimulante para quem



Leonardo Mitmann

Milho safrinha, por apresentar alto risco, nem sempre é alvo de seguro pelas empresas

trabalha no ramo. Além disso, ele está ciente de que consegue um maior poder de barganha no mercado aderindo ao seguro”, observa o gerente da empresa.

Mais clientes — A Mapfre Seguros aposta no trabalho conjunto com o governo para ampliar a carteira agrícola. Em 2005, a importância segurada alcançou cerca de R\$ 400 milhões no segmento, um valor quatro vezes maior do que o registrado em 2004. Os sinistros atingiram mais de R\$ 30 milhões. Para 2006, é esperado um crescimento de 50% no número de importância segurada, informa o superintendente de Seguros Agrícolas da companhia, Gláucio Toyama. Ele conta que a empresa está investindo em marketing para expandir a atuação para segmentos como o plantio de florestas.

Uma das modalidades oferecidas pela Mapfre é o Colheita Garantida, que cobre danos à lavoura provocados por incêndio, raio, seca, granizo, geada, ven-

PROGRAMA DE SUBVENÇÃO AO PRÊMIO DE SEGURO RURAL

Culturas	Subvenção ao prêmio	Limite por produtor (R\$)
Algodão	40%	7 mil
Arroz irrigado	30%	7 mil
Feijão	50%	7 mil
Maçã	30%	12 mil
Milho (1ª e 2ª safras)	40%	7 mil
Soja	30%	7 mil
Trigo	40%	7 mil
Uva	30%	12 mil

Fonte: Ministério da Agricultura



tos fortes, chuvas excessivas, tromba d'água e variação excessiva de temperatura. O produtor escolhe o nível de cobertura, que pode variar de 10% a 75% do seu histórico de produtividade. Toyama lembra que o ano está especialmente difícil para alguns produtores. "As receitas com a safra estão prejudicadas e a tendência é de que o agricultor utilize menos tecnologia na lavoura", analisa.

Entre os agricultores familiares, as experiências de seguro agrícola estaduais vêm ajudando a minimizar os prejuízos nas pequenas propriedades atingidas por eventos climáticos. No Rio Grande do Sul e em São Paulo, onde existe subvenção por parte do governo, a adesão pelos produtores aumentou nos últimos anos. A Secretaria da Agricultura e Abastecimento do Rio Grande do Sul registrou 46.176 adesões à cobertura da lavoura de milho para a safra 2005/2006. É o maior número de contratos desde o início do programa, no período 2001/2002. No total, o prêmio subsidiado pelo Estado chega a R\$

5,93 milhões, enquanto o valor pago pelo produtor é de R\$ 623,37 mil. A área segura alcança 92,35 mil hectares.

Na colheita 2004/2005, quando os agricultores gaúchos enfrentaram a pior estiagem dos últimos 60 anos, 48,30 mil hectares estavam cobertos pelo seguro e as indenizações somaram R\$ 10,36 milhões em 151 municípios. O Seguro da Uva, também operado pelo governo do Rio Grande do Sul, foi contratado por 922 viticultores no período 2004/2005. O Estado responde por 90% da produção nacional de vinhos e derivados, e

contabilizou, na última safra, prêmio de R\$ 222,97 mil através do governo e de R\$ 624,31 mil pelos produtores.

Em São Paulo, até a primeira semana de fevereiro, os registros apontavam para 698 solicitações para a safra 2005/2006 através do Projeto Estadual de Subvenção do Prêmio do Seguro Rural. Desse



Toyama, adianta que a Mapfre começa a investir em marketing para expandir atuação na área florestal

Como funciona o pagamento da subvenção

As seguradoras são credenciadas pelo Ministério da Agricultura, comprovando a habilitação pela Susep para atuar com o seguro agrícola. Recebidas as propostas dos segurados, a seguradora solicitará ao Ministério para verificar se há recursos para atender o pleito, se a contratação está dentro do limite operacional e se o produtor não tem restrições no Cadastro de Inadimplentes.

Recebida a resposta positiva, a seguradora receberá do produtor o valor do prêmio, deduzido da parcela da subvenção. O produtor contará com a cobertura integral do valor contratado e a seguradora receberá do Ministério da Agricultura o valor do prêmio objeto de subvenção.

O que é:

Prêmio: é o custo do seguro, a quantia paga pelo segurado à seguradora.

Sinistro: é a ocorrência de prejuízo ou dano.

Indenização: é o valor que a seguradora paga ao segurado em caso de sinistro.

Resseguro: é o seguro do seguro. Operação em que o segurador, para diminuir sua responsabilidade frente a um risco considerado excessivo, cede a outro segurador uma parte da responsabilidade e do prêmio recebido.

total, 76,21% referem-se à produção de uva, destaca Rejane Cecília Ramos, secretária executiva do Fundo de Expansão do Agronegócio Paulista (Feap) da Secretaria de Agricultura e Abastecimento. "Nossa expectativa é de que mais de mil produtores participem do programa nesta safra", ressalta.

Com os agricultores familiares, o governo federal também atua através do Programa Nacional de Garantia da Atividade Agropecuária (Proagro). Em 2005 foram contratadas, com cobertura do programa, 554 mil operações de custeio agrícola, totalizando cobertura de R\$ 2,1 bilhões de recursos financiados e R\$ 749 milhões de recursos próprios. Desse total, 79% referem-se a operações do Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar (Pronaf). ■

Ma Shou Tao AGRÍCOLA 2006

Divulgação

O Encontro Ma Shou Tao Agrícola 2006, em sua 14ª edição, foi coroado de pleno êxito e sucesso, comprovando mais uma vez que o agronegócio brasileiro é a grande força motriz da nossa economia. Entre os dias 15 a 17 de fevereiro, em Uberaba/MG, compareceram ao evento aproximadamente 3700 visitantes, entre produtores, empresários, pesquisadores, técnicos, professores e estudantes de todo o Brasil Central, do Rio Grande do Sul ao Tocantins, da Bahia ao Mato Grosso.

Mais de 50 empresas públicas e privadas tiveram a oportunidade de expor as últimas tecnologias ligadas às culturas de soja e milho, além de outras, bem como lançar produtos e serviços que proporcionam aumento da produtividade e rentabilidade do negócio. Nesta edição, o grande destaque foi a biotecnologia nas culturas do milho e da soja, bem como os novos híbridos de milho e cultivares de soja com altíssimos tetos de produtividades. Empresas produtoras de modernos insumos, agroquímicos e fertilizantes, também marcaram presença com produtos que proporcionam aumento da

produtividade, além de permitir um controle mais eficiente de pragas e doenças.

Na 7ª Exposição de Tecnologia Agrícola, a diversidade dos produtos e serviços foi a grande surpresa para os participantes, uma vez que a área dessa exposição teve um aumento de 30% em relação à última edição. Nesta exposição, as empresas e produtores interagiram de maneira

muito forte, demonstrando que existem várias soluções para viabilizar o agronegócio num clima de otimismo e confiança. No segundo dia, o evento contou com a presença de delegações dos Estados Unidos, com destaque para o professor Robert Wisner, um grande pesquisador da *Iowa State University*, que proferiu uma excelente palestra sobre o mercado mundial de commodities de soja e milho.

O Encontro Ma Shou Tao Agrícola 2006, mais uma vez se consolidou como o grande fórum de encontro da cadeia do agronegócio brasileiro, numa perfeita demonstração desta saudável integração pesquisa-extensão-produtor-empresa, que vem a cada ano aperfeiçoando as suas relações, fortalecendo a atividade do campo. ■



Jônadan Ma, diretor do Grupo Ma Shou Tao, comemora os resultados do evento

Divulgação

ANÚNCIO

ANÚNCIO

ANÚNCIO

ANÚNCIO



SHOW RURAL COOPAVEL

TECNOLOGIA que não reconhece dificuldade

Divulgação

A 18ª edição do Show Rural Coopavel atraiu menos visitantes, um reflexo do momento do agronegócio brasileiro. No entanto, não faltaram novidades tecnológicas em lançamentos de máquinas, técnicas e até de cultivares transgênicas de soja da Embrapa, pela primeira vez apresentadas ao público. Quem esteve na feira não perdeu a viagem para conhecer o melhor da agricultura brasileira

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

Quem viu de dentro o Show Rural Coopavel, feira agrícola promovida pela Coopavel Cooperativa Agroindustrial em Cascavel/PR, de 13 a 17 de fevereiro, obteve um retrato representativo e fiel, uma síntese, do momento da agricultura brasileira. Os negócios não estão lá muito animadores, especialmente no que se refere a máquinas, mas os avanços tecnológicos em todos os segmentos ou atividades do setor seguem em alta. Empresas e instituições públicas e privadas não economizam esforços e recursos para inovar e oferecer ao produtor, num único espaço e em pouco tempo, o que existe de mais avançado. O Show Rural, realizado desde 1989, atraiu na sua 18ª

edição 140 mil pessoas — 40 mil a menos que em 2005. Na primeira, o evento não passou de um dia-de-campo para 110 visitantes durante um dia.

“O melhor possível aconteceu nesta edição”, resumiu Dilvo Grolli, diretor-presidente da Coopavel. Para Grolli, o público foi dentro do esperado pelo atual cenário, mas mostra que os produtores estão conscientes da necessidade de conhecerem e aplicarem as tecnologias em suas propriedades para a melhoria da produção — independente das dificuldades. “E o Show Rural Coopavel é o local onde ele tem esta oportunidade”, avalia. Para o dirigente, o segmento de máquinas teve “queda acentuada de vendas”.

No entanto, adverte, o produtor teve na feira a chance de conhecer as novidades e tecnologias disponíveis “podendo no futuro escolher com segurança os insumos e máquinas mais adequadas à sua atividade”.

“Conhecer” é o objetivo-mor do produtor ao visitar uma feira agrícola da dimensão do Show Rural. As novas cultivares de soja, milho e feijão que estão chegando ao mercado foram a razão de Laurindo Magnabosco deslocar-se de Capitão Leônidas Marques/PR até Cascavel. “É o que mais me interessa”, resumiu. “Aqui vejo variedades que produzem mais e acamam menos”, prossegue o produtor que planta 30 hectares. “Eu che-



Grolli, diretor-presidente da Coopavel: “o melhor possível aconteceu nesta edição”



Magnabosco saiu de Capitão Leônidas Marques para conhecer as novas variedades de soja, milho e feijão

go nos canteiros (dos estandes) e eles me explicam direitinho”, revela, satisfeito. Na primeira das três vezes em que esteve no Show Rural ele adquiriu um pulverizador, mas a atual situação econômica inibe investimentos mais altos. “Hoje estamos quebrados com três anos de seca”, justifica. Magnabosco é associado da Coopavel, e aproveita para conhecer a feira junto com outros agricultores, pois a cooperativa disponibiliza um ônibus. “A gente sempre vê coisas novas” garante o agricultor, que já circulava pela feira nas primeiras horas da manhã do dia 13.

Mesmo o pequeno produtor, com apenas 20 vacas de leite como única fonte de renda em Quedas do Iguaçu/PR, Gildo Kisst não perde o Show Rural para aprender coisas diferentes sobre a sua atividade. Na atual edição, seu objetivo era descobrir novas variedades de milho para silagem. Mas estava atento, pois o que seria uma alternativa maravilhosa, pode, na realidade, não se adaptar à sua localidade.

“As variedades mudam muito de região para região”, explicou. A feira rende muitas informações importantes, que agregam conhecimento à sua propriedade, mas já ofereceu até mais. Kisst, que visita todas as edições do evento, certa vez arrancou algumas mudas de uma grama melhorada e levou

para casa, e a gramínea se mostrou excelente para o seu sistema produtivo. Kisst esteve presente com a esposa, Sinelda, e a filha de 14 anos, Diandra. “Estamos olhando tudo aqui”, contou Sinelda.

Chance pra reciclagem — A necessidade de reciclar conhecimentos levou Joaquim Marangoni, de Santa Terezinha do Itaipu/PR, a comparecer à feira pelo terceiro ano consecutivo. Ele planta soja e trigo, e neste ano pela primeira vez investiria em milho safrinha. Portanto, nada mais prático afim de conhecer subsídios para o cereal do que visitar o evento. “Procuró o que há de melhor para a safrinha”, comentou. “A gente vem buscar coisas novas aqui.



Família Kisst esteve em busca de novas variedades de milho para silagem

Novas variedades, novos fungicidas, ver o que tem de máquinas novas...”, justificou. “Não dá para ficar sempre lá (na propriedade)”. Marangoni justificou o comparecimento para ver na prática como funcionam técnicas que toma conhecimento por outros meios, como pela imprensa. “Ver ao vivo é tudo diferente”. Uma das razões da visita deste ano era conhecer novas cultivares de soja.

Marangoni, portanto, se deleitou com o Show Rural deste ano. As empresas de sementes, incluindo-se instituições públicas como Embrapa e Emater, expuseram ao público em vis-

tosos canteiros de demonstrações suas cultivares de milho, soja, feijão, tomate e muito mais. Talhões bem conduzidos mostravam, *in loco* e em cores bem verdejantes, o melhor de suas genéticas. Isso sempre ocorreu, mas nesta edição do evento houve uma novidade: sementes de soja transgênica RR. Embrapa e Coodetec apresentaram, pela primeira vez, suas variedades RR, por ironia em solos do Paraná, onde o governo estadual mostra-se resistente à tecnologia. A Coodetec expôs 25 materiais, entre variedades e linhagens pré-comerciais.

Entre as 23 variedades apresentadas pela Embrapa, oito eram transgênicas. “São variedades de ampla adaptação e altamente produtivas”, destacou o pesquisador Lineu Domit. “Mas o agricultor precisa se lembrar que o transgênico é mais uma alternativa tecnológica e não uma solução milagrosa.

A escolha entre o transgênico e o convencional vai depender de variáveis como mercado, características e origem das cultivares e, principalmente, nas condições da lavoura”. Entre as demais cultivares apresentadas pela instituição, duas específicas para o consumo humano, a BRS 257 e a BRS 213, que possuem sabor suave devido ao baixo teor de lipoxigenase, a enzima responsável pelo gosto do feijão cru da soja.

Feijão branco, sem preconceitos — Feijão preto ou carioca? Nenhum dos dois. Feijão branco, para saladas. O Instituto Agrônômico do

Paraná (Iapar) apresentou na feira uma linhagem de feijão branco, o Garça, que está muito próximo de tornar-se uma cultivar e assim chegar ao mercado para plantio e comercialização. O Garça está na fase final de avaliação e desta forma receberá o seu registro no Sistema Nacional de Proteção de Cultivares. Então, será a primeira cultivar brasileira de feijão branco. A previsão é que esteja liberado no meio do ano. Segundo o técnico do Iapar Juarez Cassiano, hoje, quase a totalidade do produto consumido no

Brasil vem da Argentina. Portanto, explica Cassiano, a idéia é atender ao mercado interno, além de nichos de mercados externos.

Além de saladas, o produto cabe bem como coadjuvante de pratos como dobradi-

nha de boi e mocotó. “É um feijão normal, só que é branco”, descreveu Cassiano. “É o sabor que preenche as nossas exigências domésticas. Pode ser preparado como ‘normal’”, avaliou. Assim que estiver liberado, haverá produção comercial e em escala de sementes. Por enquanto, segue em lavouras-ensaios em seis locais diferentes do Paraná. “É tolerante a algumas doenças”, contou Cassiano. A cultivar será

adaptada ao Paraná, além de Santa Catarina. O Paraná é o segundo maior produtor de feijão, atrás de Minas



Marangoni: “procuro o que há de melhor para o milho safrinha”

Leandro Mariani Mitmann



Leandro Mariani Mitmann

Cassiano, do Iapar, mostrou a novidade em feijão branco no Brasil: a variedade Garça



AGR
AGRICULTURA DE PRECISÃO

Distribuidora de equipamentos da Raven no Brasil, também trabalha com a empresa Agrotax, trazendo para o mercado brasileiro uma gama de novos equipamentos que facilitarão o trabalho no campo, com foco na Tecnologia de Agricultura de Precisão.



Envizio
Tela de visor colorido touch-screen que é a única do mercado, o Envizio tem a vantagem de mostrar ao operador, em tempo real, a visualização em 3D do trabalho de campo. Envizio realiza qualquer tipo de trabalho em qualquer situação. Em conjunto com a barra de luz RGL-600 trabalha em terrenos inclinados, compensando a inclinação do implemento, aumentando a eficiência.
• Armazenamento de mapas • saída USB



Agrotax
Equipamentos que vão desde monitores de plantio (adubo + semente) até a realização de taxa variável de adubo no plantio. O Ag 3000 auxilia a monitorar a real situação da semeadura e adubação, acusando falhas. O Ag 9000 realiza taxa variável no plantio. Varia automaticamente a adubação de acordo com necessidade de cada área, sem parar e regular a plantadeira

AGR
Agricultura de Precisão
Av Miguel Suti, 8920-B
Santa Rosa CEP: 78040-365
Cuiabá - MT • telefax: (65) 3023-0083

www.agronline.net
info@agronline.net • agr@agronline.net

Integração lavoura-pecuária: por que não?

Em tempos difíceis, naturalmente mais prático e, sobretudo, mais produtivo do que reclamar é buscar alternativas. E a integração lavoura-pecuária pode ser uma saída interessante. A Embrapa abriu espaço para esta alternativa no Show Rural, ao oferecer ao visitante palestras sobre o tema. Além de canteiros de demonstração de pastagens que podem entrar na rotação com culturas como soja, milho e outras. É o Programa de Transferência de Tecnologia para Integração Lavoura Pecuária (Protilp), disseminado por diversas unidades da Embrapa e por outras instituições, como a Emater. Várias ações são empreendidas pelo programa, de treinamento de técnicos à disponibilização de linhas de crédito. Segundo o pesquisador Ademir Zimmer (foto), da Embrapa Gado de Corte, o programa foca o Cerrado, mas pode ser adotado em todo o Brasil. Podem entrar no rodízio além das braquiárias, espécies como o maran-



Leandro Mariani Mittmann

du, tanzânia e mombaça. Segundo o pesquisador, a integração permite que o produtor de soja, por exemplo, obtenha renda com o gado após a colheita, no final da época chuvosa, em tempos que o terreno ficaria ocioso. Depois, volta com a soja. Mas, caso o preço do boi esteja interessante e a soja em baixa, o produtor poderia estender a pecuária por um ano e meio a dois anos. Ou seja, ficaria uma, duas safras sem plantar a soja. Por tabela, seria um manejo muito eficiente contra pragas e doenças que atacam a leguminosa. Além disso, o plantio de uma braquiária permitiria uma excelente cobertura de solo, tão importante para a conservação de solo e para o plantio direto. Zimmer avalia que para o agricultor tornar-se pecuarista é mais fácil que o contrário. Afinal, o produtor já tem tecnologia, conhecimento e maquinário para explorar uma nova atividade. “Para o pecuarista virar produtor é mais difícil”, entende.



Leandro Mariani Mittmann

Tratores do século passado foram atração no evento deste ano

Gerais.

Que tal um trator a gasolina?

— Feira agrícola é um lugar exclusivamente para conhecer o que de mais moderno existe em tecnologias para a atividade. Certo? Não exatamente. A Agromen Sementes expôs na Coopavel cinco tratores da primeira metade do século passado trazidos do museu que a empresa mantém em Orlândia/SP, onde estão expostos à visitação mais de 350 tratores, colheitadeiras e outros implementos agrícolas – além de uma centena de auto-

Cerca de 140 mil pessoas circularam pelo parque durante os cinco dias do Show Rural Coopavel



Divulgação

móveis. No parque, para admiração dos visitantes, um Fordson inglês ano 1935 de quatro cilindros, um MC Cornick Deering americano de 1949 a gasolina, um Ursus polonês de dois cilindros a diesel (com partida a gasolina), um Dedring de 1933 a que-rosese (partida a gasolina) e um Case, dos Estados Unidos, de 1931 a gasolina. “É tudo hidráulico”, brincou um visitante. A maioria possui rodas de ferro.

Os tratores datam entre 1910 e 1960, e foram arrecadados pela empresa, que os restaurou para o museu. “Foi um garimpo em todo o Brasil”, explicou o diretor geral da Agromen, Sergino Mendonça. A primeira peça do acervo foi um Ferguson 35 produzido no Canadá, que pertenceu ao fundador da empresa desde 1953, e esteve na ativa até 1988, após quatro décadas de muito trabalho.

O museu é abastecido pelas equipes da empresa, que desde 2001 estão atentos a raridades encontradas pelo País afora. Muitos são salvos em ferros-velhos. ■

Presença desde a edição número 1

O produtor de soja, milho, trigo e gado de corte Dalci Cavalca (à esquerda) é o que se pode chamar de “fã” do Show Rural Coopavel, pois frequenta o evento desde a primeira edição. Cavalca, que planta 3.500 hectares em Cascavel, Toledo/PR e Mato Grosso do Sul, foi um dos primeiros 100 associados da Coopavel, e visualiza na feira uma chance única de tomar conhecimento in loco do lançamento de cultivares e de novas tecnologias em maquinários.

Todo o ano têm coisas novas para conhecer. Viemos para nos atualizar”, analisa. “Está tudo junto. Dá para ver a máquina. Às vezes na concessionária o vendedor não tem o



Leandro Mariani Mittmann

modelo para visualizar”, complementa o filho, Juliano. Mas além de conhecer tecnologias, os Cavalca costumam levá-las para casa. No ano passado compraram um trator e uma plantadeira, e neste negociava um trator. “Em função desta crise, vamos investir menos”, comenta Juliano.

FUSO CLEAN

OS MELHORES NESTA COLHEITA.

FUSO CLEAN 2000 e FUSO CLEAN Nova Fórmula

são as mais modernas e econômicas tecnologias em produto limpador de fuso de colheitadeiras de algodão.



DEPOIMENTO

Eu, Vitório Herklotz proprietário da Fazenda São Paulo em Brasnorte/MT, usamos Fuso Clean 2000 há 3 anos e estamos satisfeitos com os resultados obtidos. O produto mantém os fusos limpos evitando assim tuchos, cotonetes e outros. Mantém e alonga a vida útil das escovas e fusos desfibradores. Aumentamos a produção da máquina por paradas para limpeza.



DEPOIMENTO

O Fuso Clean Nova Fórmula apresentou boa miscibilidade, excelente limpeza nos fusos, não mancha a fibra, não forma resíduos no reservatório nem na linha da bomba de água. Não tivemos incidências de encasqueamento nos fusos, pois a lubrificidade mostrou-se eficiente, tanto quanto a remoção de matéria orgânica da planta.

Sr. Wilson Agapito - safra 2004
Fazenda Bahia – Pedra Preta – MT

 **rigran**
Tecnologia para a Natureza


FUSO CLEAN

fone 51 3341 3225
rigran@rigran.com.br

ERVA-MATE

A vez das ERVAS

Cristine Pires
cristine@agranja.com

*Depois de perder espaço para a soja nos últimos anos,
a produção de ervas reconquista um lugar nas
lavouras. Após a quebra na última safra de grãos
e da redução no preço da commodity,
erveiras são uma das apostas do produtor
para a diversificação de culturas*

O bom desempenho da soja nos últimos anos fez com que muitos produtores abrissem mão da cultura da erva-mate para destinar mais espaço ao grão. Câmbio, mercado externo e preços favoráveis eram um atrativo à parte. Eram. A realidade mudou nas safras passadas. Não bastasse a supervalorização do real frente ao dólar, a estiagem causou prejuízos incalculáveis nas lavouras de soja. As perdas fizeram com que muitos produtores acordassem para a necessidade da diversificação, e as ervaíras voltaram a ocupar lugar de destaque no campo.

A expectativa é que, a partir de agora, o mercado se regule. Assim como aconteceu com a soja, os bons preços pagos pela erva-mate fizeram com que houvesse um *boom* no plantio há cerca de dez anos. “Quem não era do setor resolveu aproveitar o momento positivo, o que ocasionou um excedente do produto no mercado, fazendo com que os preços caíssem, já que tínhamos volume, mas não qualidade”, lembra Lauri Hoppen Júnior, presidente do Sindicato da Indústria do Mate do Rio Grande do Sul (Sindimate). Hoje, o valor pago ao produtor está em recuperação. Na última safra, o agricultor recebeu, em média, R\$ 3,50 por arroba (no pé), montante 20% superior ao ano anterior.

O Estado gaúcho é o primeiro colocado na produção da erva-mate. De acordo com o Atlas Socioeconômico do Rio Grande do Sul, a produção de erva-mate no Estado, média 2001-2003, totalizou 243.749 toneladas de um total de 553.731 toneladas colhidas no Brasil. São mais de 700 indústrias, a maioria de pequeno porte, responsáveis pela absorção de 99% da matéria-prima.

O Rio Grande do Sul também é o primeiro no ranking do consumo. Tanto que o Sindimate conseguiu incluir na cesta básica, além da erva-mate tradicional, a erva-mate com açúcar e o composto de erva-mate (os chás). Desde janeiro deste ano, ambos produtos tiveram o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) reduzido de 17% para 7%.

Diversificação: ervaíras voltaram a apresentar lugar de destaque no campo



Hoppen Júnior, do Sindimate: “cada produtor tem suas artimanhas para garantir um bom produto”

Qualidade da bebida — A grande variedade de ervas no mercado e um consumidor cada vez mais exigente tem levado toda a cadeia produtiva a intensificar o processo de qualidade, do plantio a embalagens diferenciadas. A colheita é feita de dois em dois anos, quando a ervaíra é podada. Isso pode ser feito o ano todo — exceto na primavera, quando a árvore está brotando —, mas a maioria dos produtores opta em colher durante o inverno. “Depois, cada produtor tem suas artimanhas para garantir um bom produto”, diz Hoppen Júnior, aliado a outro suporte importante. A Emater/RS e a Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e Missões (URI) firma-

ram um convênio para certificar erva-mate, com o apoio do Sindimate e Associação dos Proprietários das Indústrias de Produção de Mate do Alto Uruguai (Indumate).

Um dos diferenciais do programa é o fato de a URI pesquisar novidades em cultivos, variedades e técnicas de manejo bem feito. Uma das alternativas que tem sido empregada pelos produtores é o consórcio com outras árvores para garantir um sombreamento à erva-mate. “Já comprovamos

que o erval que fica protegido do sol tem mais qualidade”, destaca o presidente do Sindimate.

Além das pesquisas, os produtores podem melhorar procedimentos por meio dos diagnósticos, primeiro passo dentro do programa de certificação. “Ao todo, são 156 pontos críticos que afetam a qualidade da erva-mate, do plantio à prateleira do supermercado”, explica João Wanderlei Pereira, gerente estadual da Área de Classificação e Certificação da Emater/RS.

Para avaliar cada um desses quesitos, o sistema é dividido em oito segmentos da cadeia produtiva. Até agora, quatro empresas gaúchas receberam o Selo de Qualidade, que pode ser





Rogério Fernandes/Emater-RS

Variedade de ervas e consumidor exigente intensificam qualificação do plantio

identificado pelo consumidor na embalagem do produto, indicando que ele tem qualidade diferenciada, respeita a legislação, requisitos técnicos e as normas sanitárias vigentes. Atualmente, 11 indústrias estão em fase de adequação de processos para receber auditoria. O resultado tem sido tão positivo que a Emater/RS está recebendo pedidos do Paraná e Santa Catarina.

Paraná com boas perspectivas —

Como participar do programa

Para ingressar no programa e pleitear o Selo de Qualidade, as ervateiras devem se adaptar às recomendações técnicas e aos critérios que passam pelo cultivo, colheita e transporte da erva-mate, recepção da matéria-prima na indústria, processo de sapeco e secagem, beneficiamento da erva cancheada, processo de empacotamento, armazenagem e expedição e capacitação, treinamento e gestão do sistema de qualidade. O processo de certificação envolve auditorias, com acompanhamento do processo produtivo, e análises química e microbiológica para identificar os componentes da erva que irão constar no rótulo do produto.

Fonte: Emater/RS

Alguns dos itens avaliados pela auditoria

- **Plantio:** Adubação, uso de produtos químicos e proteção ao meio ambiente;
- **Colheita:** Ponto de colheita (época certa) e práticas que evitem a contaminação da matéria-prima;
- **Transporte:** Higiene e limpeza dos veículos;
- **Recepção da matéria-prima:** Logística de recebimento, higiene e limpeza;
- **Secagem das folhas e ramos:** Rastreabilidade;
- **Beneficiamento:** Armazenagem;
- **Produto final:** Embalagem;
- **Gestão e Recursos Humanos:** Treinamento e capacitação de fornecedores de matéria-prima e funcionários.

A safra de erva-mate de 2006 está em fase de crescimento, e a expectativa dos produtores do Paraná é positiva. "Parece que teremos uma produção de boa qualidade e em volume maior que a safra passada, face à baixa produção ocorrida no ano anterior", diz Jorge Zbigniew Mazuchowski, técnico da Emater/PR. A safra 2003/2004 totalizou 272,8 mil toneladas, volume inferior à safra anterior (2002/2003), que chegou a 292 mil toneladas.

Assim como aconteceu no Rio

Grande do Sul, o Paraná sofreu uma redução da área destinada à erva-mate, especialmente pela erradicação de ervais plantados, especialmente nos anos 2003/2004. Isso ocorreu em função das compras de soja pela China e a explosão do preço internacional da leguminosa. "Atualmente, muitos produtores que erradicaram seus ervais, esquecendo do processo mercadológico, estão arrependidos da medida tomada de forma intempestiva. Por isso, os industriais ervateiros estão encontrando difi-

Parceria com

Uma das principais indústrias do setor, a empresa Leão Júnior, fabricante do Matte Leão, tem na parceria com os agricultores sua principal fonte de matéria-prima. Das 8 a 10 mil toneladas de erva-mate que devem ser processadas este ano, apenas 5% é proveniente de plantações próprias, de três fazendas exclusivas de cultivo de erva-mate. A quase totalidade da matéria-prima é fornecida por cerca de 60 produtores que possuem secadores e entregam o produto previamente processado, ou seja, a erva-mate cancheada.

Indiretamente, o processo envolve centenas de agricultores. "Temos conhecimento de mais de 600 pequenos produtores, localizados nos Estados do Paraná, Santa Catarina e

Rio Grande do Sul, direcionam suas colheitas para estes produtores mais estruturados, uma vez que a erva-mate, devido às suas características, precisa ser beneficiada preferencialmente no mesmo dia da colheita, caso contrário as folhas iniciam um processo natural de oxidação", informa Adauto Brandl (foto), gerente de compras de matérias-primas. O acompanhamento da matéria-prima é feito de forma constante, com análises para controle de qualidade.

A Leão Junior lidera a comercialização interna de erva-mate, com 80% de participação de mercado segundo AC Nielsen (dez05/jan06). Nem mesmo a situação confortável faz com que a empresa se acomode em um mercado tão competitivo. A Leão Júnior investe em uma estratégia de marketing para estimular

o aumento do consumo do produto por meio de ações que destacam a marca Matte Leão junto aos públicos de interesse: os principais mercados consumidores de produtos da linha Matte Leão são Rio de Janeiro, São Paulo e Paraná, respectivamente com 81,3%, 83% e 73%, além do destaque para o Mato Grosso do Sul e Minas Gerais quanto o assunto é mate tostado a granel.

Além de ações como o patrocínio de projetos que envolvam a prática de esportes, as estratégias de comunicação e marketing envolvem também a promoção dos atributos da erva-mate. "Pesquisas desenvolvidas em universidades brasileiras demonstram que o mate contém antioxidantes naturais, os polifenóis, que ajudam no combate aos radicais livres, causadores do enve-

culdades na obtenção de matéria-prima e são obrigados a pagar mais pelo mesmo produto embora sejam mais exigentes quanto a qualidade do produto”, afirma Mazuchowski.

A erva-mate tem uma participação significativa na economia local. De acordo com a Secretaria da Agricultura do Paraná, os ervais representaram R\$ 62,7 milhões na safra 2003/2004, o que representa 0,2% da renda bruta gerada no Estado. O processo industrial passou por uma evolução nos últimos dez anos. Mazuchowski destaca a modernização do parque fabril, melhoria do processamento industrial e alterações de embalagens. Tudo de forma a permitir que o mercado tenha produtos comerciais de melhor qualidade: chimarrão, tereré, chá-mate e compostos de erva-mate.

Na contramão das melhorias, o setor também enfrenta algumas dificuldades. O técnico da Emater aponta



Rogério Fernandes/Emater-RS

Quatro empresas gaúchas possuem o Selo de Qualidade, identificado na embalagem

um estrangulamento comercial estabelecido por grandes redes de supermercados, que exigem do setor industrial vários procedimentos mercadológicos para manutenção dos produtos em suas gôndolas. “Isso reduz drasticamente as margens comerciais que permitam manter o preço junto ao produtor rural”, lamenta ele.

Aliado a essa problemática, Ma-

zuchowski diz que industriais de erva-mate, por serem predominantemente de pequenas e médias empresas, segundo a classificação do Ministério da Fazenda, resistem à necessidade de estabelecer a qualificação da cadeia produtiva. Da mesma forma, muitos são avessos à necessidade de firmar parcerias com os produtores de forma efetiva e com preços compatíveis.

No Rio Grande do Sul, uma das principais preocupações do setor é quanto às indústrias que voltaram totalmente sua produção ao comércio ex-

Do plantio à colheita

A época de plantio da cultura de erva-mate mais adequada normalmente ocorre durante a primavera e início do verão, coincidentemente com o início do período de chuvas e crescimento vegetativo do erval.

Já a colheita é efetuada de acordo com:

- **Necessidades operacionais da indústria ervateira local ou regional, com pagamentos diferenciados pela arroba do produto, de acordo com o tipo de erva verde comercializada;**

- **Sistema de colheita de erval adotado pelo produtor (safra convencional a cada dois anos ou anual, ou ainda, safrinha de verão com índices de perdas industriais muito grandes), com adoção de tecnologia para alta produção ou guiado pelas suas necessidades econômicas, resultando em diversos procedimentos diferenciados e preços de venda também diferenciados.**

Fonte: Emater/PR

terno. A exportação, principalmente para o Chile ou Uruguai, foi prejudicada pelo câmbio, o que fez com que essas empresas destinassem todo volume ao mercado interno. “A tendência, se esse quadro persistir, é que o preço pago no Brasil caia de novo”, acredita Hoppen Júnior. ■

produtores

lhecimento precoce e que contribui para o desenvolvimento de doenças degenerativas”, ressalta Simone Bork, gerente de marketing da Leão Junior. Por isso, a partir do final de 2005 as embalagens dos produtos da linha Matte Leão levam o selo polifenóis, uma identificação visual que ressalta os benefícios da erva-mate à saúde.

Da mesma forma, a indústria investe de forma permanente no desenvolvimento de novos produtos, formas de apresentação e embalagens. Primeira a lançar o chá pronto para beber do Brasil, a Leão lançou, nas décadas de 1960 e 1970, produtos como o Matte Leão solúvel, Matte Leão concentrado e em saquinhos. Nas décadas de 1980 e 1990, foi a vez dos chás



Divulgação

prontos para consumo, além das linhas de chás obtidos a partir de ervas naturais e chá preto. Em seguida, vieram os chás especiais mistos, à base de frutas e flores, novidades como o chá mate composto com guaraná e os chás verdes prontos para consumo. “Hoje, fabricamos mais de 60 produtos”, conta Simone.

As embalagens também evoluíram com o tempo. A linha Matte Leão pronta para consumo pode ser encontrada em garrafas PET 100% recicláveis, nas versões 500 ml e 1,5 litro. O lançamento mais recente são as garrafas PET de 330 ml, para consumo em bares e restaurantes, na praia e durante a prática de esportes. O produto também é oferecido em copos selados com 300 ml.

Divulgação

Hora de mandar o filho para a ESCOLA

Aulas práticas ganham espaço nos currículos escolares para aperfeiçoar o treinamento de profissionais do campo

Carolina Jardine



Uma nova geração assume o comando da atividade rural. Mais focados na obtenção de resultados e inovando os sistemas de manejo, os filhos dos tradicionais agropecuaristas brasileiros chegam ao comando das propriedades impondo novos sistemas de gestão. Essa mudança é esculpida pelo conhecimento obtido em inúmeros cursos técnicos e faculdades ligadas à atividade.

Se antigamente para ser um bom fazendeiro era preciso berço, hoje soma-se a necessidade de alguns anos de estudo. Afinal, são as novas técni-

cas que fazem a diferença entre uma propriedade realmente lucrativa. “Existe uma questão cultural, em que os proprietários de terra colocam seus filhos para estudar e são esses jovens que atuam como agentes de transformação no campo, questionando as práticas adotadas na fazenda e, muitas vezes, colocando as tradicionais lidas por água abaixo”, aponta o coordenador do curso de Agronomia da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro (UFRRJ), João Sebastião de Paula Araujo.

Na busca incessante por essa vi-

são “além da porteira”, o setor produtivo também ganha na tecnologia uma importante ferramenta de qualificação. “Hoje, muitos agricultores já têm microcomputadores com acesso à internet nas propriedades que permitem o uso de novas tecnologias no manejo da produção”, reforça. Essas mudanças já são realidade em Presidente Prudente/SP. O diretor do curso de Zootecnia da Universidade do Oeste Paulista (Unoeste), Pedro Luiz Fiel Rinaldi, conta que, apesar disso, nem sempre os ensinamentos aprendidos na universidade são facilmente assimila-



Divulgação

dos nas propriedades. “Muitas vezes, as famílias não aceitam essas mudanças propostas. Aí é preciso mostrar as vantagens do sistema”, salienta.

Um bom exemplo, cita ele, é a evolução do sistema de cria e recria das criações de zebuínos. “Os alunos acabam mostrando a seus pais a importância de se fazer um melhoramento genético, a inseminação artificial, e a transferência de embriões. Hoje, é preciso trabalhar com rebanho de elite. Não adianta ficarmos só na engorda. É preciso genética para qualificar a produção de carne”, relata.

Mão-de-obra especializada —

Mas não é apenas a administração rural que vem sendo moldada pela escola. A própria mão-de-obra nas fazendas também carece de qualificação. Técnicos bem formados têm amplo mercado de trabalho, em um País onde o que não falta é terra agricultável e gado a ser tratado. Segundo Rinaldi, o que diferencia o aluno da graduação para o que opta pela formação técnica é o acesso à educação básica. Afinal, enquanto a graduação exige conclusão do ensino médio, o técnico pode ingressar nas escolas em busca de uma

profissão apenas com a formação fundamental. Para entender a opção do estudante, muitas vezes é preciso conferir de onde ele vem e como chegou até a escola. Na Unoeste, por exemplo, 40% dos alunos estão ligados a pequenas e médias propriedades, 40% a grandes propriedades e apenas 20% são alunos oriundos da cidade.

“A agricultura brasileira é agressiva e tem grande presença no resultado da balança comercial. Além disso, há temas como ecologia e responsabilidade social que trazem ao agrônomo novas perspectivas atraentes”. Conforme o coordenador, apesar da concorrência e da falta de recursos dos agropecuaristas para investir em mão-de-obra qualificada, os alunos devem lembrar que sua tarefa é elevar produtividade e, como isso, “pagar” seu serviço com aumento de rendimento. “A educação rural no Brasil está se aperfeiçoando muito. A falta de política agrícola obriga o produtor a usar a tecnologia para obter mais lucro”, salienta Rinaldi. Segundo ele, os profissionais precisam ter preparo para orientar o produtor para atividades que lhe tragam mais retorno sem deixar de atender às exigências dos consumidores. “No futuro, será preciso produzir de forma mais barata, com mais qualidade em um sistema racional”, explica.

Contudo, nem sempre o produtor tem recursos para investir no aperfeiçoamento do seu negócio através da educação. Ainda mais em tempos de crise, onde o preço do boi apresenta um dos piores desempenhos e a seca castiga as lavouras de grãos. “O limite de acesso ao ensino rural hoje está re-



Divulgação

Araujo, da UFRRJ, diz que a tecnologia é uma importante ferramenta de qualificação profissional

lacionado à baixa lucratividade no campo. Afinal, o ensino ainda tem um custo muito alto”, salienta o zootecnista. Segundo ele, esse fenômeno já traz reflexo no número de vestibulandos inscritos para o exame de seleção no Unoeste. Além da queda nos alunos interessados, a crise do campo também eleva a inadimplência e o trancamento de matrículas.

Especialização — Se no passado a formação dos profissionais ligada ao campo era generalista e basicamente dividida em três cursos básicos (Agronomia, Zootecnia e Medicina Veterinária), hoje a realidade é outra. Inúmeras especialidades são ofertadas todos os anos aos jovens vestibulandos. “A Veterinária e a Agronomia foram as matriarcas dos cursos de formação agrária”, cita Araujo. E ainda são a base do desenvolvimento rural brasileiro, já que permitem ao profissional uma visão genérica dos conhecimentos. No entanto, as atribuições dessas profissões vêm sendo subdividida em diversos outros cursos, o que, muitas vezes, amplia a concorrência no mercado de trabalho. Mas não se pode dizer que quem optar pelas tradicionais graduações ficará longe de conhecimentos específicos. Palestras e cursos extras garantem maior qualificação.

Um dos novos cursos que está sendo ofertado no mercado brasileiro é de Tecnologia em Cafeicultura. Ministrado pela Escola Agrotécnica Federal de Muzambinho (EAFMUZ), em Muzambinho/MG, a graduação tem duração de três anos e foi lançada em 2005. A especialidade está intimamente ligada à produção da região, onde localiza-se o centro de 192 hectares dirigido pelo professor Rômulo Eduardo Bernardes da Silva. O objetivo no novo curso é atender às exigências dos cafeicultores da região. “A produção agrícola está se especializando e para isso exige qualificação. Estamos



Produção de hortaliças em estufas é apenas uma das muitas habilidades que um jovem pode aprender em instituições de ensino agrícola espalhadas pelo Brasil

Divulgação

dando aos alunos condições para que estejam aptos a produzir com qualidade o café”, diz o coordenador geral de ensino da EAFMUZ, Carlos Esaú dos Santos.

Mais do que aprender detalhes técnicos da lavoura cafeeira, a escola ensina ao aluno os aspectos econômicos da atividade e as formas de obter um grão melhor e de fácil colocação de mercado. O cultivo de 80 mil pés de café permite aos alunos visualizarem na prática os aspectos técnicos da

cultura. “Trabalhamos para que esses profissionais saibam como produzir grãos especiais, como cafés orgânicos e para gourmets”, salienta. Santos lembra que cerca de 40% das vagas destinadas ao curso de Tecnologia em Cafeicultura acabam sendo preenchidas pelos próprios alunos de cursos técnicos da escola. O ensino de nível médio na

EAFMUZ conta com as aulas tradicionais e uma ampla estrutura de lavouros e criação de animais para orientar sobre as técnicas agrícolas. Além de hortaliças e culturas anuais, como feijão e milho, o centro dispõe de áreas com cultivo permanente (silvicultura e fruticultura) e criação de aves, abelhas, coelhos, suínos, ovinos, caprinos e bovinos de corte e leite.

Santos aponta que a escola ajudou a qualificar a produção primária local com seus cursos técnicos. Inaugurada em 1953, atuou na iniciação agrícola, mestria agrícola e ginásio agrícola. Em 1966, foi lançado o primeiro curso técnico. Santos lembra com orgulho que alunos da EAFMUZ ganharam projeção nacional e hoje há exemplos de empreendedores que abriram seu próprio negócio e outros atuando inclusive junto ao Ministério da Agricultura. Entre as metas da instituição para 2006 está a de transformar-se em um Centro Federal de Educação Tecnológica (Cefet), o que lhe dará condições de ampliar a oferta de cursos de graduação para a comunidade. “Com isso, receberemos mais verba e poderemos investir em mais cursos”, avalia o coordenador, que hoje tem cerca de 1,1 mil alunos, sendo que 480 ficam internos no centro. E esse sonho está mais próximo de se tornar



Bernardes dirige o Centro de Cafeicultura, localizado em uma área de 192 hectares

Divulgação

realidade. No final do ano passado, a lei que limita a implantação de Cefets no País foi derrubada no Congresso Nacional, dando ao Executivo, condições de ampliar o projeto.

Um exemplo consagrado do sucesso dos Cefets é o de São Vicente do Sul, no Rio Grande do Sul. Com cerca de 1,1 mil alunos, oferece cinco cursos técnicos e graduação superior em Tecnologia de Irrigação e Drenagem para estudantes de 80 municípios da região. O diretor de ensino do Cefet, Adilson José Hansel, explica que a idéia ao lançar a graduação específica em 2002 foi oferecer aperfeiçoamento em uma área altamente promissora e restrita. “Hoje no Brasil a instalação de sistema de irrigação é crescente, principalmente em decorrência de períodos de seca”, justifica. E para que essa ferramenta seja utilizada com qualidade para elevar produtividade, é preciso instalar de forma correta os pulverizadores.

Hansel conta que o profissional formado pelo Cefet estará apto a desenvolver o projeto de irrigação da propriedade, fazer a instalação, o controle e manutenção de todo o equipamento. “É mais uma área que surge para os profissionais das ciências agrárias e, por isso, eles devem estar aptos a gerenciá-la”, ressalta. Para oferecer aos alunos aulas teóricas e práticas casadas, a direção montou estrutura para mostrar como funciona uma propriedade com irrigação. “Além dos laboratórios internos, temos um grande laboratório natural que é o campo”, aponta, referindo-se aos 350 hectares

Vocação para o campo

Com apenas 15 anos, o estudante Thiago Cardoso de Oliveira (foto) já sabe bem que é no campo que pretende trabalhar. Morador da cidade do interior paulista de Hortolândia, encontrou no curso médio de Técnico em Agropecuária a motivação de que precisava para seguir carreira. A paixão pela atividade primária começou quando Thiago visitava seu primo, que atua em uma propriedade de bovinocultura de leite em Araçoiaba da Serra, interior paulista. “A gente passava os finais de semana lá e, aos poucos, eu fui acompanhando o trabalho dele e descobri que também queria seguir a profissão”, relata.

O sonho do jovem, que hoje cursa o 2º ano na Escola Agrotécnica Federal de Muzambinho (EAFMUZ) é integrar as equipes de assistência técnica, orientando os produtores e levando novos conhecimentos ao homem do campo. Para isso, está convicto de que a educação de qualidade e o empenho do aluno são fatores vitais para o sucesso na carreira. Em-



Divulgação

bora ainda não tenha decidido se cursará Agronomia ou Medicina Veterinária, declara que não se vê trabalhando em uma atividade que não esteja ligada à agropecuária. “Hoje, a produção de biodiesel está crescendo muito. Quero trabalhar com isso”, adianta com a convicção de que é a informação que lhe permitirá “sair na frente” na disputa pelo mercado de trabalho.

de plantações. Para o segundo semestre deste ano, novos cursos devem ser oferecidos aos estudantes da região de São Vicente do Sul: Tecnólogo em Culturas Anuais e Tecnólogo em Informática. Outro projeto de curto prazo é a constituição de uma filial em Júlio de Castilhos, também no RS, onde o trabalho seria iniciado com base nos cursos técnicos.

Na prática — Uma das tendências do ensino rural no Brasil é, cada vez mais, a ampliação de disciplinas práticas. O ideal, aponta o coordenador da UFRRJ, é operar com um ensino casado, em que o aluno possa visualizar no campo o que anteriormente estudou em sala de aula. Na universidade carioca, por exemplo, a parte profissionalizante dos cursos agrários tem cerca de 60% das disciplinas teóricas e as demais 40% práticas. “Com o tempo, queremos ter 50% das disciplinas práticas”, estima Araújo.

A mesma tendência é apontada pela Unoeste. “Não resta dúvida de que a tendência é ampliar a participação das disciplinas de campo”, aponta Rinaldi. Para oferecer a seus alunos um pouco mais da vivência, a universidade promove cursos, palestras e dias de campo sobre temas que ajudem na formação dos alunos. “Quando elaboramos o currículo dos cursos, pensamos três, quatro anos na frente. Precisamos preparar os alunos para os desafios que eles deverão enfrentar no futuro”, aponta. E essa evolução vai de encontro aos objetivos estipulados pelo Ministério da Educação. Através dos es-



Divulgação

Além de detalhes técnicos da lavoura de café, os alunos aprendem sobre os aspectos econômicos da atividade e lidam com outras culturas, como hortaliças, feijão e milho

ALGUNS CURSOS DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS AGRÁRIAS

AGRONOMIA

O curso abrange ciências e técnicas direcionadas para o aumento da produtividade e a da qualidade das lavouras, rebanhos e produtos agroindustriais. O agrônomo possui vasta habilitação profissional, envolvendo o preparo do solo e o cultivo de vegetais, irrigação, o combate a pragas e doenças, a colheita, o armazenamento e a distribuição da safra. Adicionalmente, gerencia a produção, a industrialização, o armazenamento e a comercialização de alimentos de origem animal e vegetal.

MEDICINA VETERINÁRIA

Preocupa-se com a saúde de animais e promove a produção de alimentos de origem animal. O médico veterinário dá assistência clínica e cirúrgica a animais domésticos e silvestres, além de cuidar da saúde, da alimentação e da reprodução

de rebanhos. Outra importante atribuição é a inspeção sanitária de alimentos de origem animal.

ZOOTECNIA

Especialista cujo trabalho objetiva garantir a produtividade e a rentabilidade na criação de animais tais como: bovinos, suínos, caprinos, aves, peixes etc. Trabalha ainda no melhoramento genético e na preparação de rações balanceadas e pastagens nutritivas.

ENGENHARIA FLORESTAL

É o ramo da engenharia voltado para o estudo e para o uso sustentável de recursos florestais. Possui habilitação para planejar a produção florestal. Exerce atividades de pesquisa para a seleção de sementes e mudas, identifica e classifica espécies vegetais para recuperação de áreas degradadas e de reflorestamento.

ENGENHARIA DE ALIMENTOS

Profissional atua em todas as etapas de preparo e conservação de alimentos de origem animal e vegetal. Seleciona a matéria-prima, como leite, carnes, peixes, legumes e frutas, e define a melhor forma de armazenagem, acondicionamento e preservação dos produtos, projetando equipamentos e embalagens. Cria e testa formulações, a fim de determinar o valor nutricional de alimentos industrializados, seu sabor, sua cor e consistência.

ENGENHARIA DE AGRIMENSURA

O engenheiro agrimensor mede e prepara áreas para obras urbanas, de infraestrutura hidráulica, sanitária, elétrica ou de transportes. Com base em dados obtidos por meio de levantamentos em solo ou por fotografias aéreas, satélites e aparelhos de sistema de posicionamento global (GPS).

Fonte: UFRJ

tágios supervisionados, os alunos conseguem visualizar a realidade de uma propriedade.

Outra opção oferecida é a chamada residência agrônômica. Araujo explica que, logo após a formatura, os alunos podem se candidatar a bolsas dentro da própria UFRJ que duram por um ano, podendo ser renovadas por dois anos. Especializada na formação de profissionais das áreas agrárias, a universidade absorve, em seus diferentes cursos, cerca de 2.060 vestibulandos. Atualmente, o campus abriga aproximadamente 6.843 estudantes, oriundos de todos os Estados do Brasil, bem como de estrangeiros.

Apesar de estar entre os maiores produtores agropecuários do mundo, o ensino agrário do Brasil ainda esbarra na falta de estrutura e repasse de verbas às universidades, principalmente as federais. Segundo Araujo, em contrapartida, a instituição possui um alto nível de corpo docente, com mestres e doutores, entre os melhores do mundo. Uma das expectativas para o setor é de que o Projeto de Lei que tramita no Congresso Nacional dê às universidades autonomia para realizar intercâmbios com empresas para prestação de serviços técnicos.

Enquanto a educação rural de nível técnico e superior cresce no País, o mesmo não se pode dizer quando o assunto é acesso à educação básica. Assim como em diversas outras partes do Brasil, o campo é desprovido de escolas

e professores aptos a conceder ensino básico e de qualidade. “As escolas no campo são muito inadequadas porque ainda se pensa no ensino urbano e se remete o mesmo modelo ao ambiente rural”, lamenta o coordenador geral de educação no campo do MEC, Antônio Munarim. Segundo ele, é preciso estabelecer novas bases, adequando a metodologia de ensino a cada comunidade.

Por isso, pretende inserir no Novo Plano Nacional de Educação, que vem sendo desenvolvido pelo Ministério da Educação, a qualificação da mão-de-obra do corpo docente e introdução de diferenças como a educação ambi-

ental em comunidades rurais. Outra bandeira é a de pôr fim a jornadas desumanas de crianças que todos os dias se sujeitam a verdadeiras viagens até a escola.

“É preciso que a escola esteja mais próxima do campo”, destaca. Segundo o Ministério da Educação, enquanto um adolescente de 15 anos que vive na cidade tem, em média, sete anos de estudo, no campo esse escore cai para apenas quatro anos. O Brasil tem cerca de 354 mil professores em escolas da zona rural, mas mais de 4 mil não completaram o ensino fundamental. ■



Tendência do ensino rural no Brasil é a ampliação das disciplinas práticas

Divulgação

Para CNA, PIB foi SUPERESTIMADO

Divulgação

A expansão de 2,3% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil em 2005 (o segundo pior crescimento na América Latina, atrás apenas do Haiti), foi superestimada pelo IBGE e não reflete a realidade de renda no País. A avaliação é do chefe do Departamento Econômico (Decon) da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), Getúlio Pernambuco. “O crescimento real não ultrapassou 1,3%, na medida em que a agropecuária, que participa com 10% do PIB, registrou uma queda de 10% na renda, com perdas de quase R\$ 17 bilhões”, avalia Pernambuco.

De acordo com os dados do PIB divulgados pelo instituto, a agropecuária registrou crescimento de 0,8% em 2005, a menor taxa desde 1997. O chefe do Departamento Econômico da CNA argumenta que a perda de renda do produtor rural verificada no ano passado contesta os dados do IBGE. Pernambuco explica que a metodologia do IBGE é baseada na quantidade e não na ren-

da. “Isso é muito grave, pois falseia a realidade e não pode servir de parâmetro para a definição de políticas governamentais para o setor”, argumenta.

A perda de aproximadamente R\$ 17 bilhões de renda no ano passado foi motivada, segundo Pernambuco, por fatores como redução de produção – em quase 20 milhões de toneladas, por problemas como a estiagem prolongada na Região Sul; redução dos preços recebidos pelos produtores e, ainda, a valorização do real frente ao dólar. “A queda de 10% na renda do produtor é gritante e terá graves reflexos no desempenho da safra deste ano. As perspectivas para 2006 não são positivas”, diz Pernambuco.

A queda de renda, observa ele, reduz o fluxo de caixa dos produtores e dificulta a obtenção de recursos para aquisição de insumos e pagamento de dívidas com o setor bancário. “O nível de endividamento é crescente. Daí a necessidade de se buscar alternativas viáveis para equacionar os compromissos pendentes”, avalia Pernambuco. Caso esse cenário não seja resolvido, poderá comprometer ainda mais o desempenho do setor rural neste ano, com menor área plantada e, portanto, menor renda. No ano passado, a estimativa inicial era uma safra de 130 milhões de toneladas. Mas a colheita ficou em 113 milhões de toneladas. ■

Federação quer securitização das dívidas no Paraná

A Federação da Agricultura do Estado do Paraná reivindica a securitização das dívidas dos produtores rurais. O pedido consta de documento encaminhado às autoridades federais, relatando as dificuldades enfrentadas pela agropecuária brasileira, e por extensão, a do Paraná. O material enviado ao presidente da República, ministros do Planejamento, da Fazenda e da Agricultura, bancada federal do Paraná e governador do Estado, detalha os fatores que levaram o agronegócio a uma situação sem precedentes, que teve início no segundo semestre de 2004, com os preços internos despencando por conta da política cambial.

As duas últimas safras de verão e de inverno (trigo) foram plantadas com um alto custo de produção e comercializadas na baixa dos preços internacionais, consequência da

queda na cotação do dólar. A ocorrência de focos de febre aftosa restringiu a exportação de carne e a pecuária leiteira sofreu restrições no mercado interno. Produtores de frango, suíno e bovino arcaram com redução nas vendas e nos preços de seus produtos. Soma-se a isso a seca, que já deixou este ano um prejuízo superior a R\$ 1,8 bilhão no Paraná, potencializando a crise.

Os reflexos desse quadro são facilmente identificados. O Paraná gerou menos empregos no ano passado em comparação a 2004 e a crise de renda dos produtores refletindo na agroindústria é apontada como principal responsável. Devido à queda na renda agrícola houve uma redução do número de empregos criados na agroindústria, que passou de 21.463 em 2004 para apenas 3.152 em 2005 – queda de 85,31%.



Divulgação

Pernambuco, da CNA: “a queda de 10% na renda do agricultor é gritante”

BANANA *para*

Novas cultivares garantem proteção contra a sigatoka negra e ainda elevam a produtividade

Carolina Jardine

A introdução de novas variedades na produção de banana brasileira trouxe aos produtores mais do que o tão almejado controle da sigatoka negra. A substituição das tradicionais bananas Maçã, Prata e Nanica levou o agricultor a elevar o nível tecnológico e, conseqüentemente, a obter ganhos expressivos de produtividade.

O fenômeno já ganhou expressão entre a safra no Norte do Brasil, onde a doença fúngica traz perdas substanciais e não deixa outra alternativa aos bananicultores. Apesar de exigir investimento inicial em mudas, o produtor tem a garantia de sanidade entre 10 e 15 anos. Contudo, para isso, exige-se também monitoramento eficiente, acompanhado de limpeza da área, desperfilamento, adubação corretiva e corretas práticas de plantio e controle. Uma das dicas para os agricultores que ingressam nesta nova fase é optar por um correto espaçamento entre as plantas. Hoje se sabe que utilizar entre 400 e 500 plantas por hectare não é tão rentável devido à incidência de invasoras. O recomendado é o plantio de 1,6 mil plantas por hectare.

Tais práticas também permitem aumento da produtividade do bananal. Segundo o pesquisador da Embrapa Amazônia Ocidental, Luadir Gasparotto, enquanto as antigas variedades rendiam de seis a oito toneladas por hectare, as novas cultivares adotadas na Amazônia podem alcançar a marca de 30 toneladas por hectare. Esse rendimento ainda pode ser ampliado se for utilizada irrigação. Nestes casos, garante o consultor do Instituto Brasilei-

ro de Fruticultura (Ibraf) e presidente da Associação Central dos Fruticultores do Norte de Minas Gerais, Dirceu Colares, a produtividade chega a 40 toneladas por hectare.

Além do sucesso reconhecido no Amazonas, as variedades também vêm sendo empregadas na substituição em Rondônia. A região é exemplo das modificações trazidas pela sigatoka negra. Rondônia, que chegou a cultivar 30 mil hectares de banana no início da década de 90, hoje responde por cerca de 6 mil hectares. “O produtor abandonou a atividade porque não teve apoio, nem política de favorecimento por parte do governo”, salienta o técnico de transferência de tecnologia da Embrapa Rondônia, Zenildo Ferreira Holanda Filho. O custo das mudas (cerca de R\$ 2,50/cada) é um dos maiores empecilhos para a reconversão. Atualmente, já há produtores utilizando as variedades resistentes à sigatoka a exemplo da Caipira, FHIA 01, FHIA 18, FHIA 21 e Thap Maeo. Garantida e Caprichosa são outras duas opções. Apesar de não terem indicação própria da Embrapa para uso em Rondônia, vêm sendo testadas junto com outras 19 cultivares. “Queremos em breve poder dizer ao produtor quais são as melhores cultivares para produção no Estado”, salienta.

Falta adaptação — Apesar da proteção à sigatoka, as novas variedades ainda não constituem uma opção eficiente para combate nas regiões Sudeste e Sul. Isso porque as cultivares desenvolvidas para serem resistentes à doença não se adaptam aos hábitos de consumo locais, nem mesmo à de-

manda do mercado externo. Além de serem maiores e terem a casca mais grossa do que as cultivares tradicionais, elas possuem sabor distinto.

“No Norte, essas variedades foram muito bem aceitas, o que não aconteceu em outras regiões. As pessoas não consomem estas bananas porque pensam que são transgênicas. O que não é verdade”, salienta Colares. De acordo com o consultor, é preciso criar campanhas de marketing que expliquem ao consumidor que essas novas variedades desenvolvidas pela Embrapa são apenas resultado de melhoramento, sem nenhum risco de transgenia.

Mas a impressão é de que a recusa dos produtores em cultivar variedades mais resistentes à sigatoka ainda



Divulgação

dar e vender

está baseada no baixo índice de infestação nas regiões produtoras do Centro-Oeste, Sudeste e Sul. “Acho que o Sul está subestimando a sigatoka. Ela ainda está se instalando na região. Assim que estiver adaptada, deverá trazer reflexos muito negativos à produção”, alerta o pesquisador da Embrapa Amazônia Ocidental.

Por enquanto, a região vem combatendo a doença com uso de agroquímicos. Colares reforça que o monitoramento semanal é a melhor forma de acompanhar a evolução das doenças no bananal. “Hoje, no Norte de Minas Gerais, temos registro de sigatoka amarela. Com até cinco

pulverizações ao ano conseguimos contornar o problema”, afirma. Apesar de eficientes, eles podem elevar os custos da lavoura a níveis insustentáveis em casos de aumento da incidência, principalmente no caso de sigatoka negra. “No

Norte, se o produtor tentar fazer o controle com fungicida terá que realizar até 40 aplicações, o que é totalmente inviável”, completa Holanda Filho.

Altamente contagiosa, pode ser disseminada pelo transporte dos esporos do fungo pelo vento ou pelo uso de mudas contaminadas. Há registro de casos de contaminação pelo vento em mais de 50 quilômetros. O clima quente e úmido é o ideal para sua proliferação, com temperaturas entre 25°C e 27°C. “Vale lembrar que o Sul do País também está obtendo temperaturas elevadas pro-





Brasil é o segundo maior produtor de bananas do mundo, com um volume de 6,5 milhões de toneladas/ano

Divulgação

pícias para o desenvolvimento da sigatoka”, aponta Gasparotto. O importante para o produtor é estar de olhos bem atentos aos primeiros sinais das doenças no bananal.

Histórico — A sigatoka negra foi diagnosticada pela primeira vez em 1963 na Ásia. Em 1972, o fungo chegou à América Central por Honduras. No Brasil, o primeiro caso foi confirmado na fronteira com a Colômbia e o Peru, no município de Benjamim Constant, em 1998. Hoje, o problema está localizado em quatro das cinco regiões do País. Entre os Estados atingidos estão Amazonas, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, São Paulo, Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. A doença começa com sinais feruginosos na face inferior das folhas

devastadora do que a primeira chegou ao Brasil na década de 50 e está espalhada por todo o território nacional. Caracterizada pela pigmentação amarelada das folhas, leva à redução de 30% a 40% da lavoura. Igualmente disseminado pelo Brasil está o Mal do Panamá, doença que atinge as plantas entre o sexto e o oitavo mês de vida. O patógeno *Fusarium oxysporum f. sp. cubense* é introduzido no sistema radicular da planta, bloqueando a passagem da seiva. Tal problema é característico da variedade de banana maçã.

Mercado — O Brasil é hoje o segundo maior produtor de banana do mundo, perdendo apenas para a Índia, que produz 16,8 milhões de toneladas/ano. Segundo dados da FAO, os bananicultores brasileiros respon-

dem pelo cultivo de 490 mil hectares que rendem 6,5 milhões de toneladas da fruta ao ano. O terceiro grande produtor é a China com 6,2 milhões de toneladas.

O Estado com maior produção é São Paulo, onde se colhe mais de 1 milhão de toneladas da fruta em 48,8 mil hectares. O destaque é o Vale do Ribeira, onde se concentram grandes produtores. Apesar de ter uma área cultivada mais expressiva (60,1 mil hectares), a Bahia ocupa a segunda colocação em produção com 844 mil toneladas. Santa Catarina fica em terceiro lugar com 655 mil toneladas em 30 mil hectares.

dem pelo cultivo de 490 mil hectares que rendem 6,5 milhões de toneladas da fruta ao ano. O terceiro grande produtor é a China com 6,2 milhões de toneladas.

O Estado com maior produção é São Paulo, onde se colhe mais de 1 milhão de toneladas da fruta em 48,8 mil hectares. O destaque é o Vale do Ribeira, onde se concentram grandes produtores. Apesar de ter uma área cultivada mais expressiva (60,1 mil hectares), a Bahia ocupa a segunda colocação em produção com 844 mil toneladas. Santa Catarina fica em terceiro lugar com 655 mil toneladas em 30 mil hectares.

Minas Gerais também é pólo da produção de banana, com destaque para a alta tecnificação dos processos. Com isso, os bananicultores obtêm frutas mais vistosas e, conseqüentemente, melhores preços. De acordo com Colares, alguns produtores já usam sistemas de cabos para transportar os cachos da lavoura para a sala de processamento. Com isso, evita-se que a fruta fique amassada e escurecida. “Esses equipamentos são caros e estão presentes em poucas propriedades”, salienta.

Afinal, a produção mineira ganha a imagem de uma verdadeira bananicultura empresarial. Propriedades de mais de 200 hectares elevam produtividade e qualidade. Mais de 90% da produção de Minas Gerais é direcionada a outros Estados, com embarques expressivos para Rio de Janeiro, São Paulo e Brasília. A Região Sul

ÁREA PLANTADA, PRODUÇÃO E RENDIMENTO MÉDIO NOS PRINCIPAIS ESTADOS PRODUTORES, TOTAL NACIONAL E COMPARATIVO DAS SAFRAS 2004 E 2005

Estados	Área Plantada (ha)		Produção (t)		Rendimento Médio (kg/ha)	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005
S.Paulo	48.820	61.300	1.060.520	1.178.140	21.723	22.356
Bahia	61.148	62.669	844.738	867.392	14.056	13.841
S.Catarina	30.069	31.254	655.680	654.862	21.806	20.953
M. Gerais	40.235	39.636	561.721	549.025	14.597	14.503
Pará	42.314	41.515	540.312	534.123	12.793	12.873
Ceará	42.847	42.120	367.667	363.043	8.700	8.619
Amazonas	32.357	32.357	354.433	354.433	10.984	10.984
Pernambuco	39.118	38.906	350.716	352.290	9.960	9.860
Paraíba	16.542	15.804	284.896	248.461	17.223	15.721
R.G. Norte	6.362	6.386	199.033	200.760	31.433	31.487
TOTAL	504.666	511.544	6.606.834	6.638.512	13.477	13.506

Fonte: IBGE, outubro de 2005.



Divulgação

Zenildo, da Embrapa: “produtor de Rondônia abandonou a atividade por falta de apoio”

também está na lista de compradores, apesar do bom desempenho da produção em Santa Catarina.

Uma das metas do pólo mineiro, que ainda cultiva variedades tradicionais, é conquistar o mercado externo. “Queremos vender a banana Prata do Brasil, que ainda é uma variedade pouco conhecida no exterior”, alega. A concorrência na fruticultura tem aumentado nos últimos anos em função da oferta crescente de novas frutas ao consumidor. Contudo, o Brasil consome basicamente toda a banana que produz.

Apesar disso, há registro de embarques crescentes ao exterior. De acordo com dados da Secex, o Brasil exportou US\$ 33 milhões em banana em 2005, um desempenho 22,4% superior ao obtido em 2004,

Substituição estratégica

O replantio do bananal foi a opção adotada por um grupo de produtores de Ariquemes, região norte de Rondônia, para manter o sonho de ofertar aos consumidores do Estado uma fruta de qualidade e produzida dentro das mais modernas técnicas de cultivo. Com o apoio da Superintendência da Zona Franca de Manaus e da prefeitura local, 28 investidores criaram a Sociedade dos Produtores de Frutas de Ariquemes Ltda, empresa que utiliza em comodato uma área de 65 hectares.

O projeto iniciou com o cultivo de 20 hectares de banana Nanica. O sonho já parecia torna-se realidade quando foi registrada a presença do fungo da sigatoka negra, conta um dos sócios do empreendimento, Rubens Miloch (foto). “A doença afetou toda a área e tivemos que erradicar todo o bananal”, relata. Ele lembra que o controle com fungicidas foi iniciado, mas teve pouca eficácia e o grupo foi obrigado a desativar o projeto. “Era preciso uma aplicação a cada 15 dias, o que se tornou inviável”, conta.

Atualmente, o grupo trabalha para reconstruir o bananal. Novas variedades foram introduzidas na região com o apoio da Embrapa. Segundo Miloch, 2,5 hectares já estão cultivados com FHIA 1 e FHIA 18, o que faz parte de testes



Divulgação

e pesquisas. Outras 25 mil mudas serão distribuídas em outros 12 hectares. Entre as variedades escolhidas pelos investidores está a Garantida (Prata Ken), Thap Maeo e Pelipita, todas resistentes à sigatoka.

A meta dos fruticultores é ainda mais audaz. Com ampla estrutura,



Divulgação

a empresa pretende cultivar 22,5 hectares até 2007, o que deverá render mais de 500 toneladas de banana. Para incrementar ainda mais os lucros, eles pretendem trabalhar com o processamento das frutas que não podem ser destinadas ao consumo in natura.

Para isso, o projeto, no médio prazo é criar unidades de produção de doces, dando encaminhamento às cerca de 20% das bananas que acabam sem utilidade.

quando remeteu cargas em um total de US\$ 26,9 milhões. Lotes da variedade Nanica são vendidos de Santa Catarina para a Argentina e multinacionais estão começando os embarques do Rio Grande do Norte para Europa.

Infelizmente, explica Colares, os projetos ainda esbarram em falta de tecnologia de produção e no pós-colheita e na precariedade de infraestrutura das estradas

das brasileiras.

Dentre estes problemas, aponta a falta de investimento em adubação, irrigação e aplicação de inseticidas e fungicidas para manter a lucratividade da atividade. Outra questão é a dificuldade de armazenamento, já que a banana amadurece em seguida e não pode ser conservada por longos períodos em câmaras frias como outras frutas. Por isso, uma boa opção para agregar valor à produção pode ser o processamento.

A passa vem ganhando mercado com adoção de doces e coberturas à base de chocolate. Há também o banana chips, uma espécie de salgadinho que promete conquistar o consumidor. ■



Divulgação

AÇÚCAR: bom negócio



Rita Conini/Sebrae

Leandro Mariani Mittmann
leandro@agranja.com

É doce a alternativa encontrada para a falta de rentabilidade por um grupo de sete agricultores familiares da comunidade Estrela do Sul, em Alta Floresta, ao norte de Mato Grosso. Como arroz, leite, café, guaraná e pupunha (para fabricação de palmito) não estão mais proporcionando sustentabilidade econômica, um grupo de sete pequenos agricultores formou um condomínio para produzir açúcar mascavo a partir de canaviais próprios. O condomínio Agrosul ainda está em fase incipiente, experimental, mas a partir de maio deverá gerar os primeiros resultados. O sistema de produção é totalmente socializado: plantio, colheita e industrialização são realizados em mutirão, apesar do cultivo separado nas propriedades dos produtores. E os rendimentos são rateados de forma proporcional. Toda a produção é orgânica. O Agrosul prova, desta forma, que açúcar, ain-

da que seja o não-refinado, pode ser negócio também para pequenos, não apenas de mega usinas paulistas.

O condomínio nasceu das necessidades. “Tá difícil. Os produtos estão muito baratos”, resume Cícero Santana Rampaso, líder do condomínio, como estão os mercados de grãos e leite na região. Ele mesmo ficou com o arroz estocado por dois anos no aguardo de melhores preços, mas acabou comercializando a safra por R\$ 17 à saca de 60 quilos. “E está caro para plantar”, complementa. Já o leite, uma alternativa para o pequeno produtor em todo o Brasil, recebe na região de 20 a 22 centavos de real por litro. Portanto, inviável como renda. Em razão desta realidade, dois anos atrás, dois produtores do condomínio estiveram por dois dias em Jacutinga/PR, para conhecer uma pequena indústria de açúcar mascavo. “Eles viram que dava certo”, comen-

ta Rampaso. Então, a ideia foi posta em prática em Alta Floresta, que assim estabeleceu a segunda agroindústria de açúcar mascavo do Mato Grosso. A primeira fica em Nova Guarita.

O projeto se concretizou a partir de um investimento de exatos R\$ 71.300, financiados pelo Pronaf Agroindústria para a aquisição dos equipamentos da fábrica. O empréstimo será pago em sete anos (com dois de carência). Foram adquiridos caldeira, engenho, tacho, decantador, peneira mecânica e outros utensílios. O barracão de 126 metros quadrados foi erguido a partir de investimentos próprios dos agricultores. A cana ocupa hoje 15 hectares, que geram 150 toneladas, volume suficiente a transformar-se em três toneladas de açúcar. Mas a proposta do projeto é explorar 20 hectares, e na sua maturidade, gerar 600 kg de açúcar ao dia, a ca-

também para pequenos

pacidade máxima da indústria. Já entre maio e outubro deste ano, época em que a cana estará apta para a colheita, deverão ser gerados 500 quilos ao dia.

Atualmente, a produção de cerca de 200 quilos diários é comercializada em Alta Floresta mesmo. “Fizemos um pouco para o mercado local”, esclarece Rampaso. Mas no futuro, novos lugares precisarão ser conquistados para sustentar a oferta, como Cuiabá e outras capitais. “Vamos tentar um mercado maior”, anuncia. Outro destino sonhado é o exterior. Um intermediário da Áustria já esteve conhecendo o projeto para certificar-se de que a produção era orgânica. O austríaco levou 300 quilos de melado para testar o interesse dos consumidores de seu País. Segundo Rampaso, “eles gostaram bastante”, e por isso novos negócios deverão brotar em breve desta experiência. Além de açúcar e melado, o pensamento também é industrializar rapadura. E até cachaça, mas para isso outros equipamentos precisarão ser adquiridos (como um alambique).

Portal da Amazônia — Todo o processo de implantação da atividade, inclusive treinamento de mão-de-obra, foi coordenado pelo agrônomo Francisco de Assis Vilar da Emater/PB, que tem uma consultoria e presta serviço para o Sebrae

em todo o Brasil em projetos no segmento de subprodutos alimentícios da cana. Conforme ele, as variedades de cana plantadas pelos associados são divididas em três períodos de maturação: precoces (12 meses), médias (15 meses) e tardias (18 meses). Assim, é possível um tempo mais longo de produção e rendimento maior. Ele prevê que o Agrosul poderá gerar média de 80 toneladas de cana por hectare, que propiciará de 8 mil a 9.500 quilos de açúcar por hectare. Um aproveitamento de 100 a 120 quilos de açúcar por tonelada de cana. “É um rendimento bom”, avalia Vilar. Ele destaca que a “cultura de produção do orgânico” dos produtores facilitará a futura certificação da produção e o consequente encaminhamento de negócios com os europeus.

A comercialização do açúcar não é feita diretamente pelos produtores, mas pela Cooperativa dos Agricultores Ecológicos do Portal da Amazônia (Cooperagrepa), a que eles são asso-

ciados. A Cooperagrepa vende a produção do Agrosul e de outros 28 condomínios. Os grupos, espalhados por dez municípios da região chamada de Portal da Amazônia, geram uma série de produtos orgânicos — de frango caipira a castanha. E estão localizados em assentamentos situados no limite entre o cerrado do Centro-Oeste e a floresta amazônica. “A cooperativa é uma central de comercialização”, esclarece o agrônomo Diogo Feistauer, que presta assistência técnica e faz a certificação orgânica à cooperativa pelo Sebrae. “Os condomínios são independentes”, complementa. ■



Rita Comini/Sebrae

Condomínio Agrosul é um exemplo de que o açúcar também pode ser um grande negócio para os pequenos produtores

**Não perca na próxima
edição da revista**

O BRASIL AGRÍCOLA
www.agranja.com

agranja

Onde está o ouro?

**Exemplos de quem vence
na agricultura em momentos
de dificuldades**

Exercício de FUTUROLOGIA

Nas imagens do recente Rally Dakar, que a televisão nos mostrou, mais que um grupo de pilotos ousados – motoqueiros, jipeiros e caminhoneiros fazendo médias de 170 km/h fora das estradas – dá para perceber como deve ser difícil manter 6,5 bilhões de pessoas neste pobre planeta. Pior que isso: acomodar os 12 bilhões, de que nos falam as previsões menos assustadoras. Sim, porque há previsões catastrofistas falando em 50 bilhões de pessoas. Contudo, o mais provável é que nossos filhos tenham notícia do nascimento do bebê que completará os primeiros 8 bilhões de habitantes da Terra, dentro de 14 anos, pouco mais ou menos. Vale notar que os números eram os seguintes: em 1930: 2 bilhões; em 1959: 3 bilhões; em 1973: 4 bilhões; em 1987: 5 bilhões; no dia 19 de julho de 1999 nasceu o bebê que completaria os primeiros 6 bilhões de habitantes.

Marrocos e Maurítânia, como nos mostraram as imagens da tevê, não têm um palmo quadrado de terra agricultável. Não me refiro a um hectare – quadrado de 100 x 100 metros – mas um palmo para plantar um pé de couve. Nos milhares de quilômetros percorridos pelo pessoal do rally, só vi um tufo de capim aqui, outro mais adiante, de um negócio chamado erva de camelo: “pequeno arbusto duro como pedra”. Dunas de areias macias, morros de pedras duras, nove-fora areia e pedras espalhadas ao longo do percurso. Toda aquela parte mais larga do mapa da África é um deserto, o que não impede que o sul do continente também conte com os desertos de Kalahari e da Namíbia, entre outros igualmente secos. E a África lá vai, a passos largos, para 1,5 bilhão de habitantes.

Groenlândia, Islândia e os Pólos são puro gelo, que também alcança grande parte dos 17 milhões de quilômetros da Rússia. Esta última tem petróleo, gás, diamantes e madeiras, mas suas melhores terras, na redivisão da União Soviética, ficaram na Ucrânia. Afeganistão, Irã e

grande parte do subcontinente indiano, em termos agrícolas, são de lascas. A Austrália é, quase toda, um deserto. A China também tem desertos à beça: com 20% da população mundial, só tem 10% das terras aráveis do planeta. A Mongólia é um pavor. Estados Unidos e México têm desertos para dar e vender. Que me diz o leitor do gelo canadense? E assim por diante: o planeta não é fácil. E caminha célere para os 8 bilhões de habitantes. Não basta alimentar essa gente. É preciso vestir, educar, vacinar, instalar em casas decentes, fornecer água potável canalizada, construir redes de esgotos, hospitais e creches, dar empregos, leis e comida.

De uns anos para cá, sempre que um amigo se queixa da situação geral, que está mesmo ruça, sou meio pessimista: “E a tendência é piorar”. Só tenho visto piorar nos últimos 30 anos. Melhorou em alguns aspectos: telefonia, informatização, ciência médica. Em contrapartida, nunca se viu tanta violência, tanta favela, tanto resíduo tóxico, tanta gente sem emprego. Pior que isso: tanta gente, no Brasil, sem a menor capacitação para qualquer tipo de emprego.

Para não assustar o leitor d’**A Granja**, dou-lhe boa notícia que circulou em janeiro. Sobrevivi a onze malárias, uma delas por *falciparum*, dita maligna, como se as outras fossem *benignas*. Sobre a febricitante doença, li todos os livros que os médicos me emprestaram. Num deles, escrito por especialista mexicano, o texto começava logo na capa em letras graúdas. Ainda me lembro da primeira frase, que traduzo: “Por ser todavia a enfermidade que mata mais no mundo tropical...”. Todavia, palavra-ônibus em espanhol, serve para tudo, até para assustar um sujeito que vinha tendo inexplicáveis recaídas.

Agora, vejo a notícia de que um in-

ventor sul-africano, chamado Gervan Lubbe, teria produzido um relógio anti-malária. Custa US\$ 280 e pica a pele da pessoa, quatro vezes por dia, com uma agulha bem fina, testa a presença do parasita da malária ainda na fase inicial da doença. Se a contagem passar de 50, soa um alarme e a foto de um mosquito aparece no mostrador do relógio. Aí, o cavaleiro toma três comprimidos que prometem acabar com a malária em 48 horas. Depois do boimate, brincadeira de 1º de abril, em 1983, anunciando o cruzamento genético do boi com o tomate, resultando no tomateiro que produzia carne – e boa parte da imprensa caiu feito um patinho –, sou meio reticente diante da invenção de relógios contadores de plasmódios. Deixemos a novidade em banho-maria, até que se confirme sua seriedade. É boa demais para ser verdade.

Ainda ontem, às voltas com uma rinite, comentei com minha mulher os mais recentes progressos da ciência – que chegam a ser inacreditáveis em todos os campos – sem que se invente uma caixa de lenços de papel que solte um de cada vez. A não ser que se trate de um truque da indústria, visando a vender seus lenços, o contador de plasmódios é meio suspeito. No dia em que escrevo, televisões e jornais estampam as primeiras fotos tridimensionais do vírus da aids. Enquanto isso, o vírus da gripe comum continua derrubando milhões de pessoas, entra ano, sai ano. Felizmente descobri a vacina contra gripe aplicada pela Prefeitura de nossa cidade. Há cinco anos, tomando a vacina gratuita, não sei o que é uma gripe. Tive quatro ou cinco ameaças, que se foram depois de três dias. Não é nada, não é nada, já é alguma coisa. ■

De uns anos para cá, sempre que um amigo se queixa da situação geral, que está mesmo ruça, sou meio pessimista: “E a tendência é piorar”. Só tenho visto piorar nos últimos 30 anos

ANÚNCIO

Arroz em **ALTA**

Um importante grupo de produtores de arroz da província de Entre Rios está desenvolvendo um programa cujo primeiro objetivo é consolidar os principais mercados e conquistar novos destinos. A iniciativa conta com o apoio de estatais, fundações e associações privadas.

Na etapa inicial, os empresários começaram a trabalhar no Brasil, uma vez que mais do 90% das exportações argentinas têm esse destino. Além disso, no final do ano passado houve fortes ações do setor pro-

ductivo interno no Brasil para limitar a importação argentina de arroz. A partir daí, já se planeja avançar sobre os mercados de Índia, Venezuela e Cuba. O passo mais recente foi dado no Chile. Este mercado recorre às importações de arroz para cobrir seu déficit de produção como consequência do clima e da reduzida área de plantio. Além disso, o arroz chileno está sendo vendido no Brasil, situação que obriga a elevar as importações de arroz produzido para abastecer o mercado nacional.



Cristine Pires

Grãos: **EXPORTAÇÕES** em retrocesso

De acordo com estimativas do setor privado, as exportações de grãos para 2006 devem ser menores do que as registradas no ano passado, quando totalizaram 8,8 milhões de toneladas e quase US\$ 900 milhões. Projeta-se um total de exportações de 56,2 milhões de toneladas por um valor de US\$ 11.012 milhões, a um preço FOB médio para todos os grãos, estimado em US\$ 196 por tonelada.

A seca e os preços pouco remunerados prejudicaram a superfície semeada com milho quase tanto como a de trigo. A produção de trigo está calculada em 12 milhões de toneladas; considerando um consumo interno que poderia estimar-se ao redor de 5,6 milhões de toneladas, ficaria um saldo exportável de 6,4 milhões. Quanto ao milho, a produção não superaria os 14 milhões de toneladas. Partindo de um consumo

interno de 6 milhões de toneladas, projeta-se um saldo exportável de 8 milhões de toneladas.

Com relação ao complexo soja, a produção de grãos deve chegar a 39 milhões de toneladas, dos quais 10 milhões se destinam ao mercado externo. Paralelamente, a exportação de óleo de soja se estima em 4,5 milhões de toneladas, cifra similar a do ano passado; enquanto as vendas externas de *pellets* (subproduto para alimentação animal) ficaram em torno de 22 milhões de toneladas, também em volumes próximos aos de 2004. Quanto à exportação de óleo de girassol, calcula-se algo em torno de 1,2 milhão de toneladas, e a de *pellets* de girassol de 1,1 milhão de toneladas. Por último, a exportação de outros grãos (como sorgo ou cevada) e de outros subprodutos e óleos se projeta em 3 milhões de toneladas.

Soja

As chuvas do começo de fevereiro foram vitais para sustentar os futuros rendimentos. Não obstante, estima-se que a produtividade já se reduziu a uma média de 10%. Já foi coberta a quase totalidade da área prevista de 15,62 milhões de hectares.

Leite

A sensação geral é que além das retenções aplicadas pelo governo, os crescentes investimentos da indústria, apontando ao mercado exportador, asseguram um preço ao produtor sustentado no médio prazo.

A novela da **CARNE**

O governo determinou a abertura de um registro onde deverá se inscrever quem quiser obter uma permissão cada vez que pretenda exportar carne bovina. Dessa forma, intervirá diretamente no comércio deste produto, regulando a oferta e gerando forte incerteza entre os integrantes da corrente de produção e elaboração. A ministra de Economia, Felisa Miceli, afirmou que o objetivo do recentemente criado Registro de Exportadores de Carne é “poder articular a demanda internacional com a interna, garantindo o abastecimento a preços compatíveis com os bolsos dos argentinos”. A medida foi adotada no meio da disputa que o governo vem mantendo com um setor da corrente de pecuária que não aceitou assinar um acordo de estabilidade de preços para a carne se não se eliminasse ou reduzisse as retenções às exportações de carne, que se localizam em 15%. Paralelamente, a indústria frigorífica anunciou uma proposta para reduzir em 20% suas exportações, com o objetivo de ter pelo menos 120 mil toneladas adicionais para abastecer o consumo interno. Procura satisfazer ao governo e evitar que este controle a saída de carne bovina do país.

A verdade é que os dias passam e ninguém parece acertar ainda o mecanismo que permita aproveitar o excelente panorama exportador que se apresenta na Argentina, sem gerar fortes incrementos de preços no mercado interno.

Saturação por bases e híbridos de **MILHO** sob PD

Renato de Mello Prado — Departamento de Solos e Adubos da FCAV/UNESP

O conhecimento dos híbridos adaptados a cada condição de reação do solo em sistema plantio direto é de significativa importância técnica. Para avaliar o comportamento de híbridos de milho sob sistema plantio direto, quanto a alguns componentes de rendimento, submetidos a níveis de saturação por bases, foram conduzidos dois experimentos no V% 45 e V% 65 em área com 4 anos em sistema plantio direto, na região dos Cerrados, em Uberaba/MG. Os experimentos foram desenvolvidos no delineamento em blocos ao acaso, com quatro repetições. Os sete tratamentos foram constituídos pelos seguintes híbridos de milho: Z 8474, BR 3123, AG 122, C 333, D 657, Exceller e P 3071. Na média dos híbridos de milho estudados a saturação por bases de 65% foi a que mais contribuiu para os incrementos nos componentes do rendimento e nos rendimentos de grãos. Os híbridos apresentaram comportamento diferenciado no ren-



Divulgação

Experimentos foram desenvolvidos em áreas com quatro anos em sistema de plantio direto

Qualidade e tecnologia para a sua lavoura render mais.

Plana Niveladora Multi lâminas ROBUST



Um projeto pioneiro de lâminas que aplaina diretamente o solo sem necessidade de preparo prévio. Seis modelos que se adequam a qualquer potência de trator.

Carreta Graneleira

Força e resistência para transportar sua colheita com segurança e rapidez. Modelos com capacidade para 120, 140, 175 e 200 sacas.



Distrito Industrial - Santa Maria-RS
F: (55) 3222.7710 / (55) 3214.2300 www.agrimec.com.br



Entre no site e conheça toda uma linha de implementos, do preparo do solo à colheita.

J. Adams

dimento de grãos, destacando-se na saturação por bases 65%, os híbridos P 3071 e o Z 8474 e no nível 45% destacou-se o híbrido C 333. A utilização de híbridos específicos para cada nível de saturação por bases mostrou-se uma importante ferramenta para a maximização do rendimento da cultura do milho em sistema plantio direto no Cerrado.

Atualmente a agricultura vem passando por transformações tecnológicas significativas em função da necessidade de conciliar o manejo conservacionista do solo com a busca constante da redução dos custos de produção. Dessa forma, o sistema plantio direto intensificou-se no Brasil, particularmente na região dos Cerrados. Dos dez milhões de hectares ocupados por culturas anuais nos cerrados, aproximadamente dois milhões estão sob plantio direto, dados significativos para um período de apenas 16 anos (Resck, 1998).

Com a adoção da prática do plantio direto no Cerrado, tem se verificado um número elevado de áreas agrícolas, cujos solos apresentam saturação por bases (V%) na faixa de 45%, ou até menos, mas, muitas vezes, com produções elevadas. Tem-se considerado que a complexação do alumínio pelos compostos orgânicos

no Sul do Brasil (Sá, 1993), enquanto que na região dos Cerrados poucos trabalhos têm sido realizados visando esclarecer os efeitos entre os híbridos de milho submetida a níveis de saturação por bases especialmente em sistema plantio direto. Raij et al. (1998) relataram a mesma resposta positiva de híbridos de milho à calagem independentemente se tolerante (BR 201, IAC 7974, C 525) ou sensível (AG 401, IAC 8214; DINA 170) à acidez do solo em experimento conduzido no sistema convencional de preparo do solo.

Portanto o conhecimento dos híbridos adaptados a cada condição de solo é de significativa importância técnica que se reflete na econômica, tendo em vista os incrementos na produtividade da cultura sem aumento desnecessário de custo no sistema de produção. O presente trabalho teve como objetivo avaliar a resposta de híbridos de milho, cultivados no sistema plantio direto na região dos cerrados, em solo submetido a dois níveis de saturação por bases (45% e 65%), em relação a alguns componentes de rendimento.

Material e métodos — O experimento foi realizado em duas áreas na Agropecuária Nossa Senhora Aparecida, em Uberaba, MG. O solo ocor-



tituídos por híbridos de milho amplamente cultivados na região dos cerrados: Z 8474, BR 3123, AG 122, C 333, D 657, Exceller e P 3071.

Nos dois experimentos o manejo foi o mesmo, sendo que a semeadura foi mecanizada, com densidade final de 55 mil plantas ha⁻¹, utilizando como cobertura morta o milheto cultivado no inverno. A adubação de base foi de 400 kg ha⁻¹ da fórmula 04-30-16+0,5% Zn+0,3% Mn e em cobertura aplicou-se 100 kg ha⁻¹ de N na época da quinta folha exposta. As parcelas foram constituídas por 8 linhas espaçadas de 0,80 m com 20 m de comprimento, sendo consideradas as 6 linhas centrais como área útil, para cada experimento. Os dois experimentos foram instalados em áreas próximas, cultivadas em dois

O trabalho buscou avaliar a resposta de híbridos de milho cultivados em PD na região dos Cerrados

oriundos da decomposição dos resíduos vegetais acumulados na superfície do solo é que provoca esse comportamento favorável das culturas em solos mais ácidos (Hue et al., 1986; Santos, 1999).

Por outro lado, a saturação por bases em valores mais elevados, nos solos com sistema plantio direto implantados a menos de cinco anos, pode trazer benefícios ao sistema, principalmente porque os complexos orgânicos não atingiram níveis quantitativos e qualitativos suficientes devido ao acúmulo lento do carbono orgânico total nos solos da região dos Cerrados.

Resultados de pesquisa apontam para uma resposta diferencial de certos híbridos de milho à calagem, principalmente no sistema plantio direto

rente nas áreas dos dois experimentos é um latossolo vermelho distrófico típico, textura muito argiloso. As análises químicas e físicas são apresentadas na tabela 1.

O delineamento experimental utilizado nos dois experimentos com parâmetros de acidez diferentes, no caso, a saturação por bases iguais a 45% e 65%, foi o de blocos ao acaso com 4 repetições e com 7 tratamentos cons-

TABELA 1 - Resultados das análises química e física do solo da área experimental sob dois níveis de saturação por bases na camada superficial (0-20 cm de profundidade) em sistema plantio direto.

pH	MO	P	K	Al ³⁺	Ca ²⁺	Mg ²⁺	H+Al	SB	T	V	m
H ₂ O	g dm ⁻³	mg dm ⁻³	mg dm ⁻³	cmol ⁺ dm ⁻³	cmol ⁺ dm ⁻³	cmol ⁺ dm ⁻³	cmol ⁺ dm ⁻³	cmol ⁺ dm ⁻³	cmol ⁺ dm ⁻³	%	%
Área com V% 65											
5,4	21	6	60,0	2,0	28,5	7,5	22,5	37,5	59,0	63,6	5,1
Área com V% 45											
4,9	24	5	53,0	8,0	18,5	7,1	36,0	27,0	61,3	44,1	22,9

Obs.: P e K extraído pelo Mehlich-1 1N (Delfino & Ribeiro, 1981); Ca, Mg e Al extraído com KCl 1N (Delfino & Ribeiro, 1981); H+Al extraído com acetato de cálcio 1N, pH 7,0 (Raj & Quaggio, 1983); matéria orgânica (MO) determinado pelo método Walkley & Black (Delfino & Ribeiro, 1981).



A Granja

níveis de saturação, cuja escolha visou local com sistema plantio direto na fase inicial (quarto ano agrícola), sendo que nos três primeiros anos foram cultivados, nas duas áreas, soja tardia no verão e no quarto ano o milho, sempre com aveia preta no inverno. Avaliou-se o número de dias para o florescimento e, na colheita, obteve-se o rendimento de grãos, peso médio das espigas, número de grãos por espiga, peso de 1000 grãos, peso de grãos por espiga e a prolificidade.

Resultados e discussão — Na análise conjunta, através do teste F, envolvendo os dois experimentos, observou-se efeito significativo para os tratamentos (híbridos), para o V% e a sua interação para todas as variáveis estudadas, tais como: rendimento ($P < 0,01$); peso médio de espiga ($P < 0,05$), número de grãos por espiga ($P < 0,01$) e peso de 1000 grãos ($P < 0,01$). A exceção ocorreu para número de dias para florescimento e a prolificidade ($P > 0,05$), independentes, portanto, do nível de saturação por bases, indicando que tais variáveis são próprias dos híbridos testados.

A presença da interação significati-

va, pela análise conjunta, entre os híbridos de milho (planta) e dos níveis de saturação por bases (solo) está de acordo com Eberhar & Russel (1966) que observaram que as mesmas variedades submetidas a ambientes distintos, como diferentes níveis de fertilidade do solo, não apresentam as mesmas respostas. Sá (1993) obteve resultados semelhantes em sistema plantio direto no Sul do Brasil, concluindo que o uso de híbridos de milho adaptados a cada situação específica de nível de saturação por bases mostrou ser uma excelente ferramenta na busca por produtividade com boa relação custo/benefício. Portanto, existe uma relação importante entre o híbrido específico e a saturação por bases de solo.

Verifica-se pela tabela 2 que de forma geral, o rendimento de grãos dos híbridos no V% 65 (6248 kg ha^{-1}) foi maior do que no V% 45 (4675 kg ha^{-1}), possivelmente devido às condições favoráveis do solo e às exigências distintas entre os híbridos testados; portanto, esses resultados discordam de Miyazawa et al. (1996); Pöttker & Ben (1998) e Caires et al. (1999) que relatam baixa resposta do milho à calagem em sistema plantio direto.

As diferenças entre estes resultados podem ser devidas aos híbridos, que não são os mesmos, sendo que Pöttker & Ben (1998) e Caires et al. (1999) estudaram os híbridos de milho AG 9012 e C 901, respectivamente, e também pelo tempo de sistema plantio direto, sendo que no presente trabalho o mesmo estava no 4º ano, enquanto que nos trabalhos citados o sistema está consolidado, chegando até 15 anos, implicando que nessa fase o sistema está praticamente estável e os benefícios dos compostos orgânicos hidrossolúveis citados por Santos (1999) na amenização da acidez do solo e conseqüentemente na absorção de nutrientes pela planta, encontram-se ativos em qualidade e quantidade.

Pela análise individual dos experimentos, especificamente, no V% 65 o rendimento de grãos do híbrido P 3071 (7974 kg ha^{-1}) diferiu significativamente dos demais com exceção do Z 8474 (7285 kg ha^{-1}), sendo que esses dois híbridos foram em média 25% superiores aos demais. No V%

45 o cultivar C 333 foi superior aos demais, porém não diferiu significativamente de BR 3123, AG 122 e Z 8474, sendo tais híbridos, em média, 18% superiores aos demais híbridos avaliados. Portanto, para o sistema plantio direto no Cerrado, principalmente aqueles na fase inicial compreendendo os primeiros 4 anos, a saturação por bases mostrou-se importante na produção da cultura do milho. Neste sentido, esses resultados mostram que parâmetros de solo ligados com as propriedades químicas, especialmente a saturação por bases são de extrema importância no sistema plantio direto e devem ser monitorados constantemente, o que concorda com Peche Filho (1999) que coloca o V% como critério para avaliar a qualidade do sistema plantio direto.

Conclusões — A saturação por bases de 65% apresentou maior contribuição para os incrementos nos componentes do rendimento e no rendimento de grãos dos híbridos de milho avaliados; os híbridos de milho apresentaram comportamentos diferenciados no rendimento de grãos, destacando-se no V% 65%, os híbridos P 3071 e Z 8474 enquanto que no V% 45, destacou-se o C 333; a utilização de híbridos específicos para cada nível de saturação por bases mostrou-se uma importante ferramenta para o manejo da cultura do milho em áreas com quatro anos sob sistema plantio direto no cerrado. ■

TABELA 2 - Valores médios do rendimento de grãos, peso de espiga e do número de grãos por espiga sob níveis de saturação por bases em sistema plantio direto.

Área com V% 65			
Tratamentos	Rendimento de grãos	Peso de espiga	Número de grãos por espiga
	kg ha ⁻¹	g	
P 3071	7.974 a ¹	168 a	436 a
Z 8474	7.285 ab	133 ab	440 a
Exceler	6.495 bc	132 b	378 b
BR 3123	6.819 c	123 b	325 bc
C 333	6.471 c	119 b	325 bc
AG 122	6.356 c	116 b	308 c
DNA 662	6.342 c	114 b	298 c
Média Geral	6.248	129	368
CV (%)	8,7	10,4	5,8
Área com V% 45			
C 333	5521 a	121 a	331 a
BR 3123	5315 ab	116 a	312 ab
AG 122	5065 abc	108 a	310 ab
Z 8474	4391 abc	115 a	265 b
P 3071	4215 bc	115 a	295 ab
DNA 662	4173 bc	114 a	341 a
Exceler	4136 c	115 a	309 ab
Média Geral	4675	115	308
CV (%)	12,1	11,9	5,8

¹Médias seguidas pela mesma letra não diferem significativamente pelo teste de Tukey ($P < 0,05$) e a unidade dos grãos centímetro $\times$ 0,13 kg kg⁻¹.
²**Resultado significativo ($P < 0,05$) e ($P < 0,01$) respectivamente.

AÇÚCAR E ÁLCOOL

Alta volatilidade no mercado do álcool

O setor sucroalcooleiro vem passando por um momento de difícil decisão, dado que a volatilidade dos preços nos mercados de açúcar e de álcool vem se mostrando relativamente alta. Vários fatores têm contribuído para esse cenário, dentre eles estariam: o aumento da demanda por açúcar pelos países do oriente, destacando-se a China; o sucesso dos carros flex-fuel no mercado brasileiro; déficit entre a oferta e a demanda (problemas de clima nos países exportadores).

Segundo o último relatório da Unica, na safra 2005/2006 foram moídas 336 milhões de toneladas de cana; foram produzidos 22,05 milhões de toneladas de açúcar; foram produzidos 14,40 bilhões de litros de álcool, apresentando uma variação em relação à safra passada de +2,2%, -0,3% e 6,0%, respectivamente. Em relação às exportações, no período de maio a dezembro, segundo a Secex, foram exportados 13,14 milhões de toneladas, sendo

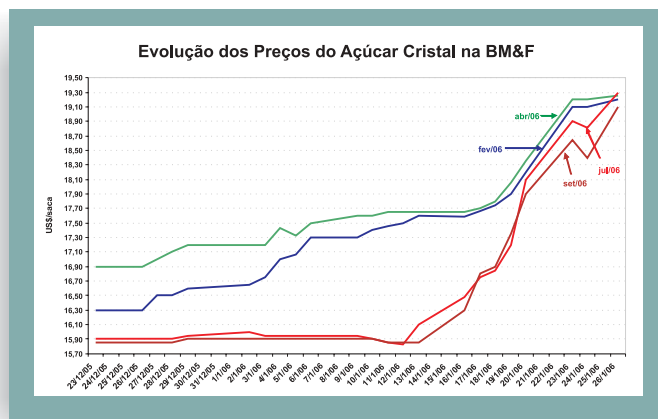
o continente africano o nosso principal destino, representando 21% do total exportado. Para o álcool, considerando-se o mesmo período, foram exportados 1,86 milhões de metros cúbicos, sendo o continente asiático o nosso principal destino (36%).

Na BM&F o comportamento de preço do açúcar seguiu o mercado internacional com forte elevação de preço e alta volatilidade, para, praticamente, todos os vencimentos. Desde o início do ano, tomando-se como referência os meses de fevereiro, abril e julho de 2006, os preços subiram 15,9%, 13,95% e 21,3% respec-

tivamente. Tal fato mostra ao mercado a importância do hedge com a utilização do mercado futuro de açúcar na BM&F. No mercado futuro de álcool anidro, após o acordo feito entre o governo e o setor, o mercado futuro ficou praticamente parado sem grande interesse dos participantes fixarem preços.

Carlos Alberto Widonsck — carlosw@bmf.com.br

Artigo redigido em 30/1/2006



ALGODÃO

Fim do subsídio americano às exportações

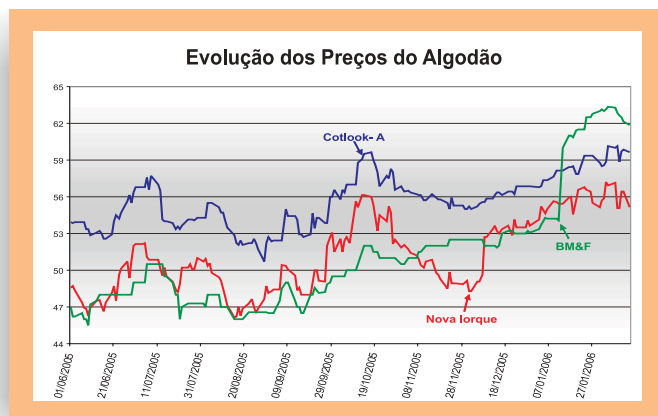
As estimativas da Conab, em seu terceiro levantamento da safra 2005/2006, ficaram praticamente iguais ao do trabalho anterior realizado em dezembro/2005. A área plantada sofreu redução de 30%, passando para 825,8 mil hectares contra 1.179,4 mil hectares cultivados em 2004/2005. Os Estados que tiveram as maiores reduções são Paraná, onde se está cultivando apenas 17 mil hectares, 70% a menos que na safra passada, e Goiás com 69 mil hectares, reduzindo 52%. Ainda segundo a Conab, a produção, com clima normal, será próxima de 1.002,5 mil toneladas contra 1.298,7 da safra anterior. A decisão da Câmara dos Deputados dos Estados Unidos, tão aguardada pelo Brasil, decretou fim ao programa conhecido como "step 2", um subsídio direto à exportação do algodão norte americano. O montante anual de subsídios ao algodão daquele país oscila entre US\$ 3 e US\$ 4 bilhões/ano. Em 2005, um ano de preços baixos pela grande oferta excedente, o to-

tal gasto pelo EUA em subsídios para o algodão foi de US\$ 4,3 bilhões. A previsão é que aquela medida comece a vigorar em 1º de agosto próximo. Como o pico da colheita da próxima safra americana deve ocorrer de setembro em diante, a redução dos preços pagos ao produtor pode inibir a intenção de plantio do algodão para a safra 2006/2007. Na BM&F, o mercado futuro de algodão negociou 528 contratos no mês de janeiro, equivalente a 7.128 toneladas de algodão. Em 13 de fevereiro, as cotações dos contratos futuros de algodão fecharam a US\$ 61,90/lp para o vencimento maio/06; US\$ 56,80/lp

para julho/06; US\$ 58,00/lp para outubro/06; US\$ 58,80/lp para dezembro/06; US\$ 60,40/lp para março/07; US\$ 61,50/lp para maio/07; US\$ 55,75/lp para julho/07; US\$ 56,45/lp para outubro/07; e US\$ 57,35/lp para dezembro/07; além das 278 posições em aberto.

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

Artigo redigido em 15/2/2006



Elevado estoque mundial

Com o início da colheita nacional das lavouras de soja precoce intensifica-se o debate em torno da melhor tática comercial a ser adotada. A safra dos EUA foi a segunda maior já obtida, e que juntamente com a possível produção recorde sul-americana, pode gerar aumento nos estoques mundiais. Internamente, o aumento dos estoques com expectativa de valorização do real frente ao dólar pode incentivar a elevação de volumes a serem comercializados na entressafra. O dilema corrente é: vender na “boca” da safra ou “segurar” a espera de um eventual aumento do preço da soja e/ou esperar a desvalorização do real frente ao dólar?

O terceiro levantamento da Conab divulgou a redução da área plantada de 5%, passando de 23,3 milhões de hec-

tares na safra 2004/2005 para 22,2 milhões de hectares na safra atual, um decréscimo de 1,16 milhão de hectares. Em compensação, a produção aumentou em 6,7 milhões de toneladas, acréscimo de 13,1%, podendo atingir 58,2 milhões de toneladas. Essa recuperação foi gerada pela boa perspectiva de produtividade do Centro-Oeste e pela produção no Estado do Rio Grande do Sul, na qual sofreu perdas expressivas na safra passada. O IBGE também estimou aumento da produção para 58,6 milhões de toneladas.

O relató-

rio do USDA reajustou as estimativas de exportações norte-americanas de 25,9 milhões de toneladas divulgados em janeiro para 24,8 milhões de toneladas divulgados atualmente em fevereiro, variação negativa de 4,2%. Em comparação ao mesmo período do ano passado, haviam sido exportados 30 milhões de toneladas, redução de 17,3%. Essa redução tem forte relação com o aumento da exportação de farelo da Argentina.

Fechamento Soja Futuro e Dólar Futuro BM&F no dia 10/02/2006

Vencimento	US\$/saca de 60 kg	Dólar BMF Futuro	R\$/saca de 60kg
Março-06	13,80	2,18	30,08
Abril-06	13,20	2,20	29,05
Maio-06	13,17	2,22	29,19
Junho-06	13,45	2,24	30,07
Julho-06	13,50	2,25	30,42
Agosto-06	13,70	2,27	31,12
Setembro-06	13,80	2,29	31,61



FENASOJA
40 anos Semeando Bons Negócios

16ª Feira Nacional da Soja
29 de abril a 07 de maio de 2006 • Parque de Exposições
Santa Rosa • Berço Nacional da Soja • RS • Brasil

www.fenasoja.com.br

MILHO

Wilson Motta Miceli — wilson@bmf.com.br

Artigo redigido em 15/2/2006

Aumento na produção gaúcha pode ser acima de 220%

A Conab divulgou, em seu terceiro levantamento da safra de verão 2005/2006, um aumento na área plantada do milho, safra de verão, de 531,1 mil hectares, ou seja, 5,9% superior à safra passada (9,02 milhões de hectares), chegando a um total plantado de 9,5 milhões de hectares.

Em relação à produção, atualmente foi registrado um acréscimo de 20,5% para a primeira safra, passando de 27,27 milhões para 32,87 milhões de toneladas.

A Região Sul representa a maior produção do País, com 48,6% da safra de verão, seguida da Região Sudeste, com 30,5%.

O grande incremento na produção é do Estado do Rio Grande do Sul, com um aumento superior a 220% em relação à safra anterior, explicado pelo fato de que no ano passado o Estado sofreu uma severa estiagem.

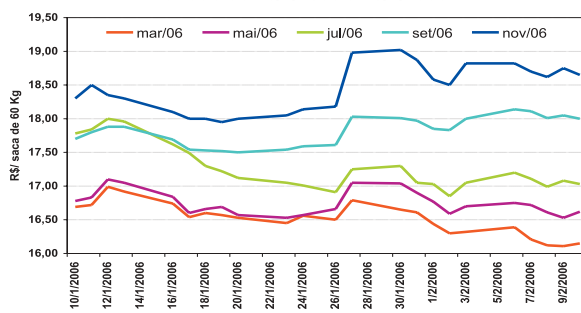
No dia 9 de fevereiro, os preços do milho no mercado físico fecharam a R\$ 16,25/saca em Paranaguá e a R\$ 17,05/saca em Campinas.

As cotações dos contratos futuros de milho na BM&F encerraram-se no dia 10 de fevereiro a R\$ 16,15/saca para o vencimento março/06; R\$ 16,62/saca para maio/06; R\$ 17,03/saca para julho/06, R\$ 18,00/saca para setembro/06 e R\$ 18,65/saca para novembro/06;

A volatilidade diária do contrato de milho com vencimento março/06 sofreu um

recuo desde o início de janeiro/06, evidenciando expectativas convergentes no que tange aos estoques de milho. Em janeiro de 2006, o mercado futuro de milho, apresentou um aumento de 30,5% no volume de contratos negociados em comparação com dezembro de 2005.

Evolução dos Preços dos Contratos de Milho na BM&F
Período de 10/1/2006 a 10/2/2006



CAFÉ

Wilson Motta Miceli — wilson@bmf.com.br

Artigo redigido em 30/1/2006

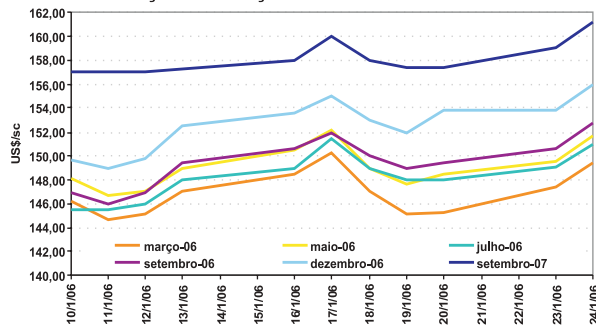
Fundamentos econômicos e as suas consequências no mercado futuro

O mercado de café está sobre a influência da expectativa de um déficit na oferta mundial do produto. A Organização Internacional do Café (OIC) aponta para uma produção mundial de 108 milhões de sacas contra um consumo mundial de 117 milhões de sacas. Segundo o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), o déficit na oferta mundial gerou uma redução de 14% nos estoques mundiais, projetados para o final da safra 2005/2006 em 20,2 milhões de sacas. No Brasil, segundo a Conab, os estoques públicos reduziram-se em 60%, passando de 27 milhões em 2004 para 11 milhões em 2005. Para a safra 2006/2007, a produção brasileira deverá ficar entre 40,4 e 43,6 milhões de sacas, segundo a Conab. No mercado futuro, notou-se uma elevação considerável nos preços do café, tanto nas bolsas internacionais quanto na BM&F. Na Bolsa de Nova York, por exemplo, o primeiro vencimento apresentou no período de 02/01 a 24/01 uma variação de

14,5%. Já na BM&F, no mesmo período, os vencimentos mais curtos (mar/06 e mai/06) apresentaram um incremento em suas cotações de 12,4% e 12,8%, respectivamente. Nos vencimentos mais longos (jul/06 e set/06), considerando o mesmo período, as variações foram maiores, atingindo 15,1% e 15,3%, respectivamente. Nesse cenário, as cotações dos contratos futuros negociados na BM&F encerraram-se, no dia 24 de janeiro, em US\$149,50/saca para mar/06; US\$151,70 para mai/06; US\$151,00 para jul/06; US\$152,70 para set/06; e US\$156,00 para

dez/06; e US\$161,20 para set/07 (vide gráfico 1). Na bolsa de Nova Iorque (Nybott), as cotações de fechamento do dia 24 de janeiro foram: US\$122,40/lp para mar/06; US\$125,00/lp para mai/06; US\$127,10/lp para jul/06; US\$128,85/lp para set/06; US\$131,45/lp para dez/06; e US\$135,75/lp para set/07.

Evolução dos Preços Futuros do Café Arábica



ARROZ

Comercialização é lenta em função dos altos estoques

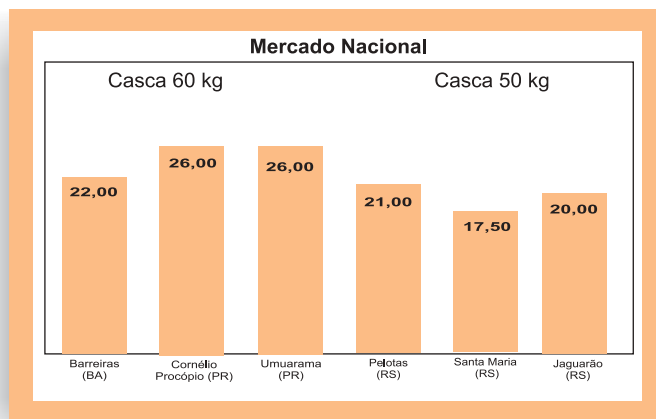
A falta de procura pelas indústrias de beneficiamento de arroz e preços de referência abaixo do custo de produção, R\$ 18 por saca, quando o custo é estimado em R\$ 27, são os principais motivos para a falta de incentivo no momento da venda. Segundo a Federação dos Arrozeiros do Rio Grande do Sul (Federarroz), as vendas estão paradas desde dezembro devido à redução da produção pelas indústrias, que estão bem estocadas e esperam a queda nos preços com o início da colheita para retomar as compras. A situação não é diferente para os produtores de outras regiões do País, que acumulam dois recordes: o preço mais baixo desde 2002 e a menor área plantada desde a safra 1989/1990. O principal fator de pressão tem sido os estoques, estimados em 2,1 milhões de toneladas (sendo 950 mil toneladas nas mãos do setor público). O estoque resulta da safra 2004/2005, de 13,2 milhões de toneladas, e do câmbio favorável à importação de 700 mil toneladas

do cereal da Argentina e do Uruguai.

O cenário de preços baixos e estoques altos convenceu muitos produtores a reduzir o plantio nesta safra, especialmente no Centro-Oeste. Segundo dados da Companhia Nacional de Abastecimento (Conab), a área recuou 20% no País nesta safra, para 3,13 milhões de hectares. A produção, com isso, deve cair 13%, para 11,5 milhões de toneladas. Na Região Sul, a produção ficou estável e deve alcançar 7,44 milhões de toneladas.

Já no Centro-Oeste, houve recuo de 53,9% da área, para 467,6 mil hectares. A produção ficará 50,9% menor (1,3 mi-

lhão de toneladas). Devido a essa retração, a Federarroz estima para o ano déficit de 2 milhões de toneladas na região Nordeste, normalmente abastecida pelo Centro-Oeste. De acordo com a Associação dos Produtores de Arroz do Mato Grosso (APA-MT), muitos produtores deixaram de abrir área ou substituíram o arroz por outras culturas.



SUÍNO

Abate de suínos no MS sofre queda

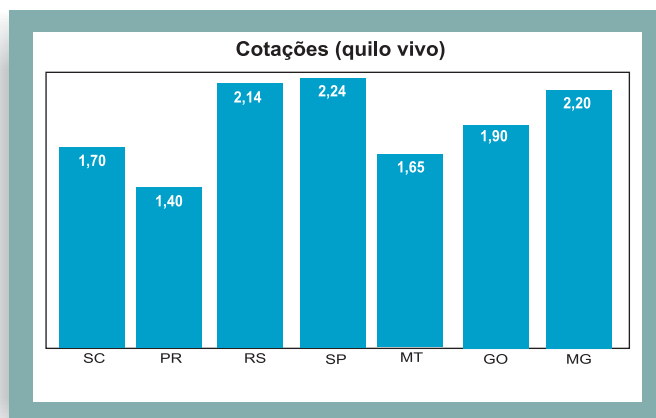
Em janeiro deste ano foram abatidos, no Mato Grosso do Sul, 55.284 suínos, o que em comparação a dezembro do ano passado corresponde a um recuo de 1,68%. Em comparação a janeiro do ano passado, quando os abates totalizaram 59.261 animais, a queda é mais expressiva, de 6,71%. Os resultados foram divulgados pela Delegacia Federal de Agricultura do Estado e apontam que o peso morto total atingiu 5.244.415 quilos, com média de 94,863 quilos. No Rio Grande do Sul, os resultados obtidos com a atividade continuam passando por um período satisfatório. Mas as preocupações predominantes para os produtores referem-se à queda no preço do quilo do suíno para abate e a continuidade dos embargos da Rússia à importação da carne, com reflexos sobre esse preço. Em todo o Estado do RS, o quilo/vivo teve nova queda semanal, passando de R\$ 1,88 para R\$ 1,85 atualmente, de acordo com as pesquisas realizadas pela Emater/RS.

Em São Paulo, no início de fevereiro houve aumento na demanda por carne suína em função da volta às aulas e também porque os preços baixaram nas últimas semanas. No acumulado deste mês, a valorização já chega a 45% na Grande Campinas/SP.

A Câmara Setorial do Milho, Sorgo,

Aves e Suínos aprovou em fevereiro a proposta de criação de uma linha de crédito para investimento em obras que diminuam o impacto ambiental de dejetos oriundos de criatórios de suínos. A nota sugere a criação de uma linha de crédito a juro zero e

prazo de amortização de até dez anos para que produtores invistam em ações de correção ambiental sem comprometer a capacidade de pagamento. Os problemas oriundos do manejo incorreto dos dejetos de suínos têm sido apontados como limitadores das exportações do produto.



John Deere abre escritório **REGIONAL**

A John Deere inaugurou em Porto Alegre seu Escritório Regional da América do Sul. Cerca de 50 funcionários das unidades da América do Sul de áreas responsáveis pela gestão regional do negócio, como Finanças, Vendas, Marketing, Sistemas de Informação e Recursos Humanos, começaram a trabalhar no novo escritório em janeiro.

A expectativa da John Deere para a América do Sul é aumentar sua presença no mercado, e o objetivo do escritório é dar apoio às iniciativas de crescimento e proporcionar maior integração e alinhamento a suas atividades na região, destacam Max Guinn e Jim Martinez (foto) no comunicado sobre a inauguração. Max Guinn, vice-presidente de Manufatura e Engenharia da John Deere, e Jim Martinez, presidente da John Deere Brasil, vão comandar as operações da América do Sul a partir do escritório de Porto Alegre.



Divulgação

Pastre tem meta de **CRESCER 30% em 2006**

A pesar do mercado ter mostrado balanço negativo, a fabricante de implementos rodoviários Pastre fechou 2005 com um saldo positivo e espera aumentar ainda mais as vendas em 2006. A indústria está bastante otimista e prevê um crescimento de 30% neste ano. “Nossas vendas já aumentaram bastante no primeiro mês do ano. Acredito que 2006 será semelhante a 2004 em termos de vendas”, avalia o diretor industrial da Pastre, Lauro Pastre Júnior. Ele considera que 2004 foi o melhor ano para o setor nos últimos tempos. A Pastre já se prepara para atender aos novos pedidos e reforça a equipe de trabalho em 15%. Vários fatores influenciaram esse crescimento, entre eles o lançamento do Bitrem Basculante Geração II, conhecido como a carreta mais leve do País, que foi lançado no final do ano passado. “Além de estarmos atentos às necessidades do mercado e investindo em novas tecnologias, 2006 é um ano eleitoral e promete movimentar a economia brasileira”, conclui o diretor industrial.

ALL firma nova **PARCERIA**

Uma parceria entre a América Latina Logística (ALL), Camara Agroalimentos e Tuiuti Comercial de Insumos Agrícolas Ltda, para recebimento, armazenamento e comercialização de grãos, dá início à segunda fase de serviços oferecidos no Porto Seco. Serão beneficiados produtores de mais de 20 municípios próximos a Cacequi/RS, em um raio de aproximadamente 100 quilômetros. O terminal intermodal para transporte de grãos em Cacequi entrou em uma segunda fase no mês de fevereiro, com a formação da parceria. O conhecido Porto Seco, que realiza o transbordo de cargas beneficiadas de caminhões para os trens da ALL, passará a ter uma estrutura mais completa, que permitirá o recebimento, armazenamento, secagem e a comercialização de grãos vindos diretamente das lavouras da região, como soja, trigo, milho arroz e culturas alternativas como canola e girassol. “Cacequi carece de uma empresa que comercialize os grãos no próprio município, uma das últimas fronteiras agrícolas do Rio Grande do Sul. A cidade tem uma área de 230 mil hectares e somente 20% desta área é ocupada com a agricultura”, salienta o coordenador comercial da ALL, Adil Macuglia Junior.

Kiep assume cargo **INTERNACIONAL** na Valmont

A partir deste mês, o executivo Bernhard Kiep (foto) assumirá a vice-presidência e gerência geral da Valmont Irrigação Internacional, mudando-se para a matriz da corporação, sediada em Omaha, Nebraska, Estados Unidos. Desde 1994 Kiep está à frente da Valmont no Brasil, e seu empenho tem sido reconhecido ao longo dos anos pela Valmont em Nebraska. Isso possibilitou com que, pela primeira vez, um brasileiro assumisse um cargo de prestígio tão importante fora do Brasil. Uma de suas funções será a de expandir a irrigação no mundo, sendo que todos os países, com exceção dos Estados Unidos da América e o Canadá, serão de sua responsabilidade. Para substituí-lo, foi indicado Marcelo Borges Lopes como diretor superintendente da Valmont Indústria e Comércio Ltda, no Brasil. Lopes é agrônomo com mestrado em máquinas agrícolas pela Esalq/USP. Trabalhou anteriormente em usinas de cana-de-açúcar e no mercado de máquinas agrícolas.



A Grapja

Grupo Stihl **INVESTE** R\$ 10,5 milhões em nova linha de produção

A nova linha de produção de cromagem de cilindros da Andreas Stihl Moto-serras foi inaugurada recentemente em São Leopoldo/RS. Foram investidos na consolidação do projeto R\$ 10,5 milhões, que correspondem ao maior investimento individual já feito pelo grupo alemão no Brasil. A Stihl fabrica ferramentas motorizadas portáteis e é líder mundial na produção e comercialização de motosserras. A linha de cromagem de cilindros que entrará em operação vai agregar maior qualidade a seus produtos e terá acréscimo de 30% na produtividade. Para operar a nova linha, serão contratados inicialmente 140 novos funcionários. O governador do Rio Grande do Sul Germano Rigotto (à esquerda) participou da solenidade de inauguração, ao lado do presidente da Stihl, Harry Grandberg (à direita).



Paulo Dias/Palácio Piratini

ANOTE AÍ

Nos dias 8 e 9 de março será realizado em Campos Novos/SC o Dia de Campo Copercampos 2006: Difusão de Cultivares e Tecnologias da Soja. O evento acontece na BR 283, KM 348. Informações no telefone (49) 3551-0079.

O 3º Simpósio Paranaense de Pós-Colheita e o 2º Simpósio Internacional de Grãos Armazenados acontece entre os dias 17 e 19 de maio, em Guara-puva/PR. Em pauta, a qualidade do sistema de recepção, armazenagem e comercialização dos produtos agrícolas. Informações www.agraria.com.br

Entre os dias 28 e 30 de agosto deste ano acontece o Simpósio Internacional de Macadâmia, em Águas de São Pedro, em São Paulo. O evento reunirá especialistas internacionais para um intercâmbio de experiências, buscando a melhoria da produtividade e lucratividade em toda a cadeia produtiva da noz macadâmia. Serão apresentados estudos sobre mercado, saúde, nutrição, práticas culturais, variedades, mecanização, secagem e processamento. Interessados devem enviar seus resumos até o dia 30 de março. Informações pelo telefone (11)9232-0192.

FERRAMENTA de suporte da CNH ganha prêmio mundial

O sistema ASIST, da Case New Holland (CNH) foi premiado no *Best International Deployment Award*, prêmio mundial da Knova Software. A ferramenta é um banco de dados que fornece soluções para a maioria dos problemas que podem acontecer com máquinas agrícolas e de construções. É como se as equipes de manutenção dos concessionários tivessem à disposição, 24 horas por dia nos sete dias da semana, informações dos melhores engenheiros, técnicos e projetistas da empresa espalhados pelo mundo, com relato de problemas semelhantes e a solução encontrada. Utilizam o ASIST mais de 6 mil concessionárias das marcas Case, Case IH e New Holland em todo o mundo. Na América Latina o sistema ASIST está disponível desde 2000, em 3 línguas (português, espanhol e inglês) para mais de 300 concessionários, auxiliando muito na resolução de contatos técnicos.

EXCELÊNCIA na produção de pneus

O compromisso com a preservação ambiental sempre representou uma das prioridades dentro da política de atuação da Michelin. A preocupação com o meio ambiente e a gestão responsável de suas unidades de fabricação de pneus para carros e caminhonetes e de cabos, aros e fios metálicos, localizadas no com-

plexo industrial de Itatiaia, no Estado do Rio de Janeiro, foram reconhecidas internacionalmente com a certificação ISO 14001:2004, a última versão da norma mundial que contribui para melhorar a qualidade e a competitividade das empresas, produtos e serviços, protegendo o meio ambiente e o bem-estar da sociedade. No final do ano pas-

sado, o organismo certificador Bureau Veritas Quality International (BVQI) atestou a qualidade do sistema de gestão ambiental das unidades e recomendou a certificação ISO 14001:2004. Com isso, 94% dos pneus do Grupo Michelin são produzidas em unidades sob esta certificação.



VIOLETA, para suco e vinho de mesa

Altos níveis de concentração de açúcares e de cor e, igualmente, uma alta produtividade, além da precocidade, aspecto potencializador da estrutura produtiva da indústria vinícola. São estes os atributos principais da cultivar de uva BRS Violeta, lançada pela Embrapa Uva e Vinho. Uma cultivar híbrida, a BRS Violeta tem como proposta ser uma alternativa para a qualificação da produção nacional de suco e vinho de mesa. A cultivar foi desenvolvida pensando na obtenção de um alto nível de açúcares – no caso, de 19° a 21° Brix, sob condições normais de cultivo – e de elevada coloração – expressa por uma tonalidade violetácea intensa do suco. A BRS Violeta destaca-se por sua alta produtividade (de 25 a 30 toneladas por hectare, sob condições normais de cultivo), pelo bom comportamento em relação a doenças fúngicas e às podridões do cacho e pela sua boa adaptação a regiões de clima quente.

Embrapa Uva e Vinho

TOMATE salada tipo longa-vida

O longa-vida Miramar é um tomate híbrido para mercado fresco e foi desenvolvido com o gene “Rin”, inibidor de amadurecimento, que proporciona mais firmeza ao fruto e prolonga sua vida pós-colheita. Ele foi lançado no Brasil pela Seminis há cerca de dois anos e tem mostrado boa adaptação a temperaturas elevadas, com alta produtividade e resistência a doenças. Pode ser cultivado tanto em campo aberto como em área protegida e possui plantas rústicas e vigorosas, permitindo a condução em uma ou duas has-



Divulgação

tes.

O Miramar se difere dos demais tomates tipo salada longa-vida, pois produz pencaas determinadas, com 5 ou 6 frutos, que dispensam o procedimento de raleio. Os frutos são uni-

formes, com peso entre 200 e 220 gramas, protegidos pela ampla cobertura foliar da planta e em áreas bem manejadas produz acima de 350 caixas por mil plantas, com baixo índice de rachaduras sob chuva e altas temperaturas. O ciclo de produção varia entre 100 e 110 dias após a semeadura e 75 a 85 dias após o transplantio.

Novas variedades de MELANCIA

Ideal para ser consumida no verão, a melancia já começa a despontar como uma das principais gamas da fruticultura do País. Os números comprovam, pois a produção é crescente: evoluiu mais de 110% nos últimos anos. Para acompanhar essa evolução e empenhada em disponibilizar ferramentas que agreguem valor às frutas em termos de produtividade e rentabilidade, a Agristar do Brasil destaca quatro variedades de melancia apropriadas para atender todos os mercados, inclusive o internacional, e indicadas para todas as regiões do País. O quarteto é formado pela Denver F1, Lammar F1, Viking F1 e Yuba F1. A Denver F1 possui plantas vigorosas e oferece boa cobertura aos frutos, que apresentam formato ovalado. A variedade Lammar F1 é mais



Divulgação

leve, o peso varia de 3 a 5 kg, destaca-se pela coloração verde-escura e tem como característica principal a grande produtividade. A Viking F1 apresenta frutos de coloração verde-escuro e tem como diferencial a boa qualidade de polpa. A melancia Yuba F1 atende aos produtores que visam o mercado europeu. Com peso entre 3 kg e 5 kg, apresenta coloração no tom verde-claro com listras verde-escuras.

FERTILIZANTE para citros, café e cana

A Serrana está ampliando sua linha de fertilizantes diferenciados Classic, com o lançamento do Classic Nitrogran, ideal para as culturas de citros, café e cana-de-açúcar. A linha, que já atende de forma eficiente o mercado de adubação fosfatada, dispõe agora da mesma eficiência e qualidade de adubação equilibrada no mercado nitrogenado. O principal diferencial do produto é proporcio-

nar homogeneidade na distribuição dos nutrientes em toda a área adubada. “O Classic Nitrogran é um produto exclusivo no mercado de fertilizantes, que proporciona lavoura mais uniforme e produtiva, por apresentar níveis balanceados de micronutrientes, atendendo às necessidades do complexo solo-planta”, ressalta Caetano Haberli, gerente de marketing da Bunge Fertilizantes.

ANÚNCIO

AGROPORTUNIDADES

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

Estágios / Empregos

Os currículos estão dispostos da seguinte forma:

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

Procuram

- ▶ CAMILA PELIGRINOTTI TAROUÇO
Graduada - Agronomia RS
www.agranja.com/cv/cv71.pdf
- ▶ CELSO FERNANDO BOLONHA
Técnico em Agropecuária PR, MS
www.agranja.com/cv/cv70.pdf
- ▶ LUCAS PRUDENTE

CORRÊA
Graduação Agronomia Todo Brasil
www.agranja.com/cv/cv69.pdf
▶ DAYANE CRISTINA ROSA DE ALMEIDA
Técnico Secagem e Armazenamento de Grãos e Sementes MT
www.agranja.com/cv/cv68.pdf
▶ RAQUEL ALBUQUERQUE SOUZA
Engenharia Florestal - concluído SP
www.agranja.com/cv/cv67.pdf
▶ DION REBERT COSTA
Técnico em Agropecuária GO

www.agranja.com/cv/cv66.pdf
▶ PAULO DENIS MENEGAT
Tecnologia Agrozootécnica RS
www.agranja.com/cv/cv65.pdf
▶ MATEUS MARQUES BUENO
Engenharia Agrícola e Ambiental - 5º Período MG
www.agranja.com/cv/cv64.pdf
▶ DANIELLE CRISTINA TAQUESAMORIM
Tecnologia de Alimentos MT
www.agranja.com/cv/cv63.pdf
▶ JOEL GILVANI KUNRATH
Técnico Agrícola

MG, MS, SP
www.agranja.com/cv/cv61.pdf
▶ MAURICIO FERRONATO
Técnico Agrícola RS
www.agranja.com/cv/cv60.pdf
▶ MOISÉS EVANDRO KUSSLER
Técnico em Agropecuária - Agrônomo Região Sul do Brasil
www.agranja.com/cv/cv59.pdf
▶ DÉNIS DE LIMA CORREIA
Agronomia MG
www.agranja.com/cv/cv57.pdf
▶ NATÁLIA ZARDO
Técnica Agrícola - concluído

RS
www.agranja.com/cv/cv56.pdf
▶ JULIANO ROBERTO BERNARDI
Técnico em Agropecuária RS
www.agranja.com/cv/cv55.pdf
▶ ALEXANDER CORDEIRO GABRIEL
Agronomia, Administração e Mba em Gestão de Negócios Todo o Brasil, preferência RS
www.agranja.com/cv/cv53.pdf
▶ JÚLIO CÉSAR POLÔNIO
Técnico Florestal e Técnico em Pecuária Todo o Brasil

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

Programa Macal de Estágio para alunos do último ano

A Macal - Nutrição Animal, pelo quarto ano consecutivo, desenvolve um intensivo programa de estágio para a preparação de novos profissionais, tendo como meta a constante atualização dos estagiários, preparando-os para responder aos desafios atuais e futuros do mercado do agronegócio. Para isso, anualmente renova parcerias com universidades de Mato Grosso do Sul e outros Estados brasileiros, de acordo com o resultado da seleção dos candidatos.

Objetivos: Contribuir para a formação dos novos profissionais, buscando a melhoria da capacitação do mercado da pecuária como um todo;

Abrir novas e amplas perspectivas de carreira para os jovens acadêmicos; Formar potenciais colaboradores para a equipe técnica e comercial da Macal, integrando à empresa os acadêmicos estagiários com perfil para tal.

Público alvo: Podem se candidatar para participar do Programa de Estágio da Macal os acadêmicos do último ano dos cursos de **Medicina Veterinária, Zootecnia e Agronomia**.

Pré-requisitos: Para integrar o Programa Macal de Estágio Supervisionado, o candidato precisa atender os seguintes requisitos:

- Bom nível de formação educacional e cultural
- Habilidade para trabalhar em equipe

- Iniciativa, espírito empreendedor
- Criatividade
- Flexibilidade e dinamismo
- Capacidade de síntese objetividade
- Comunicação
- Estabilidade emocional
- Potencial de decisão e visão sistêmica.

Duração: O período de estágio é de, no mínimo, quatro meses, seguindo o calendário de estágio curricular das universidades alvo.

Vagas: Anualmente, são destinadas duas vagas para o programa de estágio, preenchido apenas por candidatos que atendam a todos os pré-requisitos.

Benefícios: Bolsa auxílio no valor de R\$ 480,00/mês.

Processo de Seleção: A seleção constará das etapas abaixo, sendo que o candidato poderá ser eliminado em qualquer uma delas, não podendo realizar a seguinte: avaliação de questionário respondido pelo candidato

avaliação de currículo
entrevistas individuais
avaliação do perfil psicológico
dinâmica de grupo.

Inscrições:
As inscrições para o estágio na Macal deverão ser realizadas através do site www.macal.com.br

SUPERVISOR TÉCNICO DE VENDAS

Preferencialmente com formação na área Agropecuária. Contrata-se profissional para atuação em várias regiões brasileiras.

Necessário: habilitação, desenvoltura comercial e técnica, disponibilidade para viagens, referências pessoais e profissionais. Oferecemos treinamento, carro e despesas de viagem pagas, seguro de vida, vendas de nutrição animal e sementes para pastagens. Perspectivas de ótimos rendimentos.

Enviar currículo com foto para ACF-77, Caixa Postal: 13.902, RH.

CEP 74303-970, Sigla "REP", Goiânia/GO ou envie e-mail: curriculo@agrocria.com.br

REPRESENTANTE COMERCIAL AUTÔNOMO (Em todo o território nacional)

Selecionamos profissionais para nossa equipe comercial. Oferecemos treinamento e excelente linha de produtos como: Linha completa de nutrição animal e sementes para pastagens.

**Enviar currículo com foto para ACF-77, Caixa Postal: 13.902, RH
CEP 74303-970, Sigla "REP", Goiânia/GO ou envie e-mail: curriculo@agrocria.com.br**



FIQUE LIGADO

Biodiesel: Expectativa de Negócios e Mercado de Trabalho

O Brasil vem sendo considerado, no mundo, como exemplo no desenvolvimento e utilização de energia renovável. Dentre os destaques temos o álcool, que vem sendo adicionado à gasolina desde os anos de 1930 e, recentemente, o biodiesel, que é um substituto para o diesel mineral.

Para a obtenção do biodiesel, serão necessárias matérias-primas provenientes de produção vegetal e animal. Neste contexto, abre-se um grande leque de possibilidades, principalmente na área agrícola, onde profissionais com formação agrônoma, agrícola, florestal, zootécnica e veterinária serão responsáveis por grande parte da produção destes materiais. Dentro da produção industrial de óleo, existe uma necessidade de pessoal com formação em engenharia mecânica, industrial, elétrica, civil, segurança e computação. Na produção industrial do biodiesel, necessário se faz a atuação de químicos, engenheiros químicos e de automação, responsáveis pela eficiência dos processos químicos, bem como da qualidade final dos produtos gerados.

Um outro mercado que se inicia no Brasil é do crédito de carbono, que vem sendo desenvolvido a partir da efetivação do protocolo de Kioto. Para a produção do biodiesel, muitas matérias-primas poderão gerar também negócios dentro do mercado de carbono e, para tal, necessitaremos de pessoal especializado em biologia, administração e comércio internacional.

O Biodiesel se apresenta como uma grande oportunidade de negócios e de expansão para o mercado de trabalho brasileiro.

Antonio Carlos Fraga

Professor Titular do Departamento de Agricultura da Universidade Federal de Lavras, Doutor de plantas fibrosas e oleaginosas.

Pedro Castro Neto

Professor Titular do Departamento de Engenharia da Universidade Federal de Lavras, Doutor em Energia na Agricultura.

Milton Aparecido Deperon Junior

Acadêmico de Agronomia da Universidade Federal de Lavras

AGENDA

III SIGRA - Simpósio sobre Gramados - 21 a 23 de março de 2006.

Local: Auditório "Prof. Dr. Paulo Rodolfo Leopoldo" da Faculdade de Ciências Agrônomicas (FCA) da Universidade Estadual Paulista (UNESP), situada no município de Botucatu, SP.

Informações e Inscrições: www.fca.unesp.br ou www.phytuseventos.com.br/sigra

3º Workshop sobre Administração de Propriedades Agrícolas Pecuária & Grãos

De: 18 e 19, Abril 2006 - 8:00 às 12:00h e das 14:00 às 18:00h

Programa: Noções de Contabilidade. Custos de Produção. Avaliações de desempenho. Matemática financeira. Elaboração de análise de projetos. Administração estratégica. Análise de risco e formação de portfólios.

Observações: - O pagamento das inscrições dá direito a certificado (mediante a frequência mínima de 85% nas aulas) e alojamento para os 20 primeiros inscritos (roupas de cama, banho e produtos de uso pessoal devem ser trazidos pelo aluno). - Os alunos que pretendem chegar no dia anterior ao do início do curso e utilizar o alojamento devem entrar em contato com o Centro de Treinamento, com antecedência, pelo telefone (19) 3429-4438.

- A data limite para inscrição através das entidades conveniadas se encerra 15 dias antes do início de cada curso

Informações: Fone: 55 (19) 3417 6600 E-mail: fealq@fealq.org.br

3º Seminário Internacional em logística Agroindustrial

17 e 18 março de 2006

Local: Anfiteatro do Pavilhão da Engenharia da Esalq/Usf, em Piracicaba, SP

Público-alvo: - Profissionais, alunos e empresas diretamente relacionadas com os aspectos logísticos da cadeia agroindustrial

Informações: ESALQ-LOG

Tel. (19) 3429-8824 (Felipe, Joseane, José Eduardo ou Raquel)

Fax. (19) 3429-4441 - E-mail: esalqlog@esalq.usp.br

Simpósio de Nitrogênio e Enxofre na Agricultura

de 17/04/2006 a 19/04/2006

Público Alvo: Pesquisadores, Engenheiros Agrônomos, Técnicos Agrícolas, Estudantes, Produtores e demais técnicos interessados no tema.

Local: Anfiteatro da Engenharia Rural

Informações /Contato: Maria Eugênea - Fone: (19) 3417 6604 - GAPE - Fone: (19) 34172138

XX Semana Acadêmica de Agronomia.

DE 03 a 07/04/2006

A Semana Acadêmica de Agronomia da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro busca complementar a formação dos alunos e profissionais de Agronomia promovendo a discussão de assuntos atuais que estão relacionados com a sociedade.

APOIO: Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro - UFRuralRJ Instituto de Agronomia - IA

Empresa Júnior de Agronomia da UFRuralRJ - Agro Jr

Grupo de Agricultura Ecológica - GAE

Grupo de Estudos da Terra e Reforma Agrária - GETERRA

Informações: UFRuralRJ - BR-465, Km 7

Seropédica/Rio de Janeiro - CEP. 23.890-000

Fone: (21) 2682-1210/1220 - Fax: (21) 2682-1210/1120

ClassiRural

Anuncie fácil pela internet pelo valor de R\$ 70,00
até 150 caracteres - classi@agranja.com

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

AGROPECUÁRIAS

Ferticana Comércio e Representação Ltda.
Vende-se produtos agropecuários. Tratar pelo fone: (66) 3478-1980 Canarana/MT.

Vende-se saldos de feno de azevém. Tratar com Sr. Alan pelo fone (54) 3504-8079. Ipiranga do Sul/RS.

AGROVETERINÁRIAS

Agroveterinária Tarumã.
Trabalhamos com todos os laboratórios. Av. Mauricio Cardoso, 155. Fone: (53) 3257-1379 e-mail: Marcelo@supersul.com.br Piratini/RS.

Rações Nordeste Mais Leite Mais Lucro
Av. Governador Muniz Falcão, 600 Fone: (82) 3531-1138 e (82) 3531-1225 Batalha / AL.

ANIMAIS

Cabanha Ponche Verde. Comercializamos Gado Charolês Mocho, Ovinos Hampshire Down (Linhagem Neozelandesa). Tratar com Sr. Jair pelos fones: (49) 3544-0561 ou (49) 9996-5612 Campos Novos/ SC. Escritório Rodeio Ltda. Compra e venda de bovinos. Rua: Leonel Machado, 133 Fone: (49) 3233-1135 São Joaquim/RS. Fazenda Davida Avestruz



Vida Nova
www.lutasrecicledas.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
[vendas@lutasrecicledas.com.br](mailto: vendas@lutasrecicledas.com.br)

Venda permanente de avestruz para reprodução e abate. Tratar com o Sr. Adilson pelo fone (71) 8802-7114 Salvador/ BA. Fazenda Vacaquá Ventres e touros gado Galloway o "Angus faixa branca" a raça mais bonita do mundo Fone: (55) 3231-2000 e-mail: vacaqua@terra.com.br. Rosário do Sul / RS. Fazenda Brejauba Venda de touro Nelore PO tratar com Sr. Osvaldo Fone: (34) 9962-6049 Ituiutaba / MG. Fazenda Ipiranga Criação de Gado de Corte - Compra e venda de Bezerros. Tratar com Sr.

Guilherme pelos fones: (91) 9626-2080 ou (91) 9166-8233 e-mail: lgrocha@interconnect.com.br Ipiranga/PA

Vende-se Touros e Garrotes Canchim Registrados. Tratar com Sr. Francisco pelos fones: (43) 3557-6924 ou (41) 9996-0577 e-mail: fidofontana@onda.com.br Jaguariava/ PR.

Wilson Roberto Martins e Outros. Estância Ventania. Criamos Gado Brahman de elite. Comercializamos tourinhos, matrizes e prenhez. A/C: Sr. Wilson pelo fone: (16) 9112-6060 São Carlos / SP.

AVIAÇÃO AGRÍCOLA

Aviação Agrícola Gaivota Ltda. Proprietários Fernando e Marcos Morandi. Ativa em todo Brasil no ramo de pulverização, sementeira, adubação aérea e combate a incêndio. A empresa possui cinco aeronaves turbo-hélices, sendo a maior com capacidade para 2800 litros. Fones para contato: (43) 3273-1452 Paraná, (65) 3383-1454 Mato Grosso e (69) 3321-1099 em Rondônia.

Aviopeças Comércio Aeronáutico Ltda. Revenda de produtos Spraying Systems e vendas de aeronaves agrícolas e comerciais. Representante Air-Tractor para o Brasil. Rua: Major Caetano da Costa, 176 Fone/Fax: (11) 6221-2665 e-mail: jeroni@terra.com.br São Paulo / SP.

Brisa Aviação Agrícola Ltda. Serviço especializado e proteção à lavoura. Fone (54) 3383-1246 Espumoso/RS. Nativa Aviação Agrícola

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@uol.com

Ltda. Rua Coronel Julio Pereira dos Santos, 502 Fone: (55) 3781-1819 Santo Agostinho/ RS
Palmares Aviação Agrícola Ltda. Proteção à lavoura. Tratar com o Engº Agr. Telmo Dutra pelos fones (99) 3542-1213 ou (55) 9971-2318 Balsas / MA.

COMPLEMENTAÇÃO NUTRICIONAL

Prêmio Nutrição Animal Ltda. Sais minerais, proteinados, concentrados para a engorda em confinamento e semi-confinamento e concentrados para bovino de leite. Herbicida para pastagem e assistência técnica no campo. Fone: (64) 3665-1940 Rodovia GO 060 Br 168 Setor Eldorado, Piranhas/ GO.

CONTROLE BIOLÓGICO
Empresa Caxiense de controle Biológico. Rua: Jupiter, 225 Fone: (54) 3212-5140 Caxias do Sul/RS.

IMÓVEIS
Escritório Imobiliário Rural. Fazendas negociação com quem tem

tradição e nasceu no ramo. Dr. Rafael Gonçalves Prot 10532413.

Edson Creci 11635 Pedro Paulo. Fone: (55) 3231-2000 Rosário do Sul/ RS.

Sandro Roberto de Campos. Escritório de Advocacia, assessoria na compra e venda de imóveis rurais em Tocantins. Tratar nos fones: (63) 3214-4828 ou (63) 9961-4645 Palmas/TO. Vendo Fazendas, áreas rurais para agricultura e manejo de florestas e imóveis comerciais em toda a Amazônia, Rondônia, Amazonas e Acre. Tratar com Luciani Alves de Mello pelos fones: (69) 8406-0537 ou (69) 3229-0998 e-mail luciani.mello@hotmail.com Porto Velho / RO.

Vendo Fazenda de 9.000 ha em Santa Filomena - PI, Cerrado, Calcário a 17 km, Região produtora de grãos. Preço à combinar. Tratar com Pablo Avelino pelo fone: (63)

COMBATA DEFINITIVAMENTE RATOS E MORCEGOS COM O REPELENTE ELETRÔNICO

RATEC



Tecnologia de ponta

Não afeta animais domésticos

Equipamento ecologicamente correto

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

Distribuímos para todo Brasil



Ecotech Projetos Eletrônicos Ltda.

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

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

Site: www.ecotechprojetos.com.br

Pesquisas e análises de Marcas e Patentes
Registro de Marcas e Patentes
Licenciamento e Averbções de Contratos
Transferência de Tecnologias
Avaliação de Marcas e Patentes
Direitos Autorais

Defenda o que é seu!



Poli & Kowski
Consultoria e Assessoria em Marcas e Patentes

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



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

8403-7222 ou e-mail :
pabloavelino@bol.com.br

INOCULANTES E FERTILIZANTES

Bio Soja. Empresa que produz e comercializa inoculantes e fertilizantes. Rep. Tec. Comercial Engº Agr. Alan Brasileiro. e-mail alanbrasileiro@uol.com.br Fone: (77) 9971-8246 Luis Eduardo Magalhães/BA. Fertilfol Fertilizantes Ltda. Trabalhamos com fosfatos, adubos e sementes. Fone: (66) 3498-1236 Primavera do Leste/MT.

LEILÕES

Recinto de Leilões Anísio Haddad Ltda. Leilões todas as quintas-feiras. Endereço: Rodovia BR 153 no Km 71 Zona Rural. Fone/ Fax: (17) 3227-2299 São José do Rio Preto/ SP.

OUTROS

Certaja – Parceria do homem do campo. Fone: (51) 3653-1256 Filial Vendinha Fone: (51) 3657-1030 Visite o nosso site: www.certaja.com.br Taquari/RS.

SEMEN BOVINO Sêmen de todas as raças e centrais (Nelore, Gir.

Holandês, Brahman e etc). Rep. Nova Índia / Semex. Condições especiais para criadores. Pagamentos em até 10x. Site: www.snsemen.com.br Fones: (17) 3279-9030 ou (17) 9605-6623 Olímpia/SP. **PRODUTOS DA LAVOURA**

Leo Comércio e Indústria de Cereais. Compra, venda e benefícios. Fone: (66) 3386-1372 São José do Rio Claro/MT.

Moinho de Trigo Pantanal. Produzimos farinha de trigo especial para todo o Brasil. Fone: (67) 3425-1133 e-mail: moinhopantanal@douranet.com.br Dourados/MS.

REPRESENTANTES

Marcílio Tatu. Representante Alta Genetics. Fones: (38) 3821-5726 e (38) 9988-1721 e-mail: montesclaros@altagenetcs.com.br Janauba / MG.

SEMENTES EM GERAL

Camargo Representações. Compra e venda de milho, soja e sorgo. Tratar com Sr. Roberto José Camargo pelos fones: (34) 3421-

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 37130-000 - Cx. Postal 181 - Alfenas/MG - bt@brastecnica.com.br

9807 ou (34) 9974-2321 e-mail: camargoltada@netsite.com.br Av. JK, 1285 Frontal/MG.

Recebimento e comercialização de cereais e oleaginosas. Tratar com o Engº Agr. Ivan Crestani pelo fone (54) 3504-8008 Lagoa Vermelha/RS.

Sementes Paiva Armazéns Gerais. Assessoria para Usinas. Prestação de serviços e logística Fone: (18) 3361-2000 Paraguaçu/SP.

Sementes Pereira Ltda. Vende-se sementes de pastagens. Fone: (18) 3991-1352 Mirante do Paranapanema/SP.

SERVIÇOS

Assessoria Veterinária. Exames de brucelose e tuberculose. Habilitado pelo MAPA. Laboratório próprio. Preços competitivos. Fone: (11) 3966-9484 ou (11) 9913-0021 e-mail: neviopsiqueira@uol.com.br São Paulo / SP.

BSB Rural. Serviços de planejamento e projetos agropecuários da região de Goiás e Distrito Federal. Tratar com Sr. Luciano pelos fones: (61) 3362-8834 ou (61) 9644-6905. Brasília / DF.

-Hidrogoias - Hidroplan Hidrologia e Planejamento Ambiental Ltda. Serviços de licenciamento ambiental e outorgas de água para irrigações, barragens, piscicultura e outros. Fone/ Fax: (62) 3284-1000 Site: www.hidrogoias.com.br Goiânia / Go.

MZ Consultoria Agronômica. Trabalho de consultoria e assistência técnica, soja, milho e arroz. Tratar com

Eng. Marcos Roberto Zulli. Fones: (65) 9995-8073 ou (65) 3326-9608. e-mail: mzconsultoria@terra.com.br Tangara da Serra / MT.

Sojamar Comércio e Representações Ltda. Compra e venda de cereais, armazenagens e serviços. Fones: (99) 3541-4763 ou (99) 9979-1364 Balsas/MA.

Tromink Confiabilidade em Peças Industriais e de Armazenagem. Av. dos Imigrantes, 1020 Fone/Fax: (55) 3375-7200 e-mail: vendas@tromink.com.br Site: www.tromink.com.br Panambi / RS.

Prestação de serviços para lavoura: preparamos a terra, plantamos e colhemos arroz e soja. Dispomos de um caminhão, quatro colheitadeiras e cinco tratores. Tratar com Sr. Carlos Otávio pelo fone (55) 9905-6699 São Gabriel/RS.

TRATORES E IMPLEMENTOS

Agro Baggio Máquinas Agrícolas Ltda. Concessionária John Deere Tratores, colheitadeiras, plantadeiras, peças e serviços. Tratar com Sr. Eli pelo fone (66) 3531-7498 Sinop / MT. Casa do Trator - Palmeira Tratores Ltda Rua : Trinta de Outubro , 116 A

Fone: (82) 3521-8771 Arapiraca / AL

Conquista Máquinas Agrícolas. Comércio de Tratores e Implementos Novos e Usados. Endereço: Rua Ipiranga, 2912 A Cep 17900-000 Fone: (18) 3822-3171 Dracena / SP.

Cattoni Máquinas e Implementos Agrícolas Ltda. Implementos e pulverizadores para fruticultura. Semeador e pulverizador para cereais. Visite o nosso site: www.cattonimaq.com.br Fone: (47) 3376-1860. Jaraguá do Sul / SC.

Metalúrgica Quatro Irmãos Ltda. Fabrica plainas, niveladoras, bloco para transportar máquinas, taipadeiras, rodas: auxiliar, lentilhadas e gaiola. Fone: (51) 3671-2066 Camaquã / RS.

Maglon Motosserra Ltda. Vendem-se produtos de implementos agrícolas, jardinagem e de uso doméstico. Tratar com o Sr. Pedro pelo fone (43) 3327-2020 Londrina/ PR. Tratores e colheitadeiras usados, várias marcas e diversos modelos. Consulte-nos pelos fones: (55) 3322-6680 ou (55) 9973-5643. E-mail : macvendas@laguna.com.br Cruz Alta / RS.

27º Remate Elite
Santa Clara
TOUROS
PRAZO
5 MESES
DEVON • ABERDEEN • RED ANGUS • HEREFORD
OVINOS • EQUINOS CRIOLLO
Site: cabanhasantaclara.com.br
29 / ABRIL / 2006. SÁBADO. 14 HORAS
PQ. DE EXP. SINDICATO RURAL DE SÃO BORJA
(55) 9969-7310 / 3431-2911

ENGEOTOPUS
GEORREFERENCIAMENTO
ENGENHARIA E TOPOGRAFIA
Georreferenciamento e Topografia
Efetuamos levantamento topográfico para todas as finalidades, em qualquer região do Brasil.
Eng. Agrônomo Everton Brum
Contato Fones: (55) 3212-6758 ou (55) 8402-2424
Santa Maria / RS — email: engeotopus@gmail.com

**Márcio Lopes de Freitas***Presidente da Organização das Cooperativas do Brasil (OCB)*

COOPERATIVAS:

mercado em crescimento

A Granja — Como está o mercado de cooperativas?

Márcio Lopes de Freitas — Os números de dezembro do ano passado apontam para 7.518 cooperativas filiadas. Em primeiro lugar está o setor de trabalho, com 1.994 cooperativas. O agronegócio é o segundo colocado em participação, com 1.514 representantes, seguido pelo setor de crédito (1.101) e saúde (899).

A Granja — Qual foi o desempenho obtido em 2005 e as perspectivas para 2006?

Freitas — A maior parte dos balanços ainda não foi fechada, isso só deve acontecer em março. Os dados extra-oficiais apontam para uma projeção não muito otimista, em função de problemas com estiagem e o câmbio. No entanto, os produtores foram atrás de processos para agregar valor a seus produtos e se esforçaram para vender mais. Esse é um fator a ser comemorado.

A Granja — Quais são hoje as principais necessidades das cooperativas e o que precisa ser feito para solucionar estas questões?

Freitas — O primeiro passo é fazer a lição de casa, que começa pela gestão profissional do negócio, pois a cooperativa precisa estar in-

serida no mercado. Também precisamos investir de forma maciça no principal capital, que são os recursos humanos. Capacitação, formação, educação e informação para o cooperativado são fundamentais. Outra frente importante é a de formação de redes de negócios, com a organização das cooperativas, caso da Unimed e o Sicredi, para citar alguns dos inúmeros bons exemplos. Além disso, cabe às cooperativas atuarem como agentes de desenvolvimento da comunidade onde estão inseridas. Depois que todos esses quesitos foram cumpridos, aí sim, devemos partir em busca de um tratamento adequado por parte do governo. Precisamos de uma política clara e bem orientada para o fortalecimento e desenvolvimento do cooperativismo no Brasil.

A Granja — Hoje as cooperativas urbanas estão ganhando cada vez mais espaço. Qual é a tendência no caso das cooperativas rurais?

Freitas — As cooperativas agrícolas têm uma participação importante dentro do pacote global e são peças fundamentais para o processo do agronegócio. Mesmo

no ano passado, com fatores prejudiciais como a estiagem e problemas de câmbio, houve aumento no número de cooperativas agrícolas, o que se deve à participação de setores que tiveram um bom desempenho, caso do café, citricultura e cana-de-açúcar. Nosso desafio é chegar ao final da década com 50% de participação efetiva do agronegócio dentro da OCB. Hoje, esse percentual é de quase 40%.

A Granja — Como está sendo preparado o processo de sucessão na presidência? A entidade deve ser novamente presidida por um representante do agronegócio?

Freitas — Fui reeleito no ano passado e tenho mais dois anos de mandato de muita responsabilidade. Temos uma participação forte de todos os ramos dentro da OCB. Por isso, precisamos de uma visão estratégica dos líderes cooperativistas, com foco no médio e longo prazos em todos os segmentos por nós representados. ■

O primeiro passo é fazer a lição de casa, que começa pela gestão profissional do negócio, pois a cooperativa precisa estar inserida no mercado

ANÚNCIO

ANÚNCIO